

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
INSTITUTO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Rafael Henrique Dias Manzi

**A ORDEM ECONÔMICA INTERNACIONAL NO PÓS-GUERRA FRIA: DA
TRANSIÇÃO UNI-MULTIPOLAR À ACOMODAÇÃO INSTITUCIONAL DO
RESTO E DO G8 EMERGENTE**

BRASÍLIA – 2018

RAFAEL HENRIQUE DIAS MANZI

**A ORDEM ECONÔMICA INTERNACIONAL NO PÓS-GUERRA FRIA: DA
TRANSIÇÃO UNI-MULTIPOLAR À ACOMODAÇÃO INSTITUCIONAL DO
RESTO E DO G8 EMERGENTE**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais da Universidade de Brasília como requisito parcial à obtenção do título de Doutor em Relações Internacionais.
Área de concentração: Política Internacional e Comparada.
Orientador: Prof. Dr. Eduardo Viola.

Brasília
2018

RAFAEL HENRIQUE DIAS MANZI

**A ORDEM ECONÔMICA INTERNACIONAL NO PÓS-GUERRA FRIA: DA
TRANSIÇÃO UNI-MULTIPOLAR À ACOMODAÇÃO INSTITUCIONAL DO
RESTO E DO G8 EMERGENTE**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais da Universidade de Brasília como requisito parcial à obtenção do título de Doutor em Relações Internacionais.

Área de concentração: Política Internacional e Comparada.

Orientador: Dr. Eduardo Viola.

COMISSÃO EXAMINADORA

Prof. Dr. Eduardo Viola

Instituto de Relações Internacionais – Universidade de Brasília
(Orientador)

Prof. Dr. Antônio Jorge Ramalho da Rocha

Instituto de Relações Internacionais – Universidade de Brasília

Prof. Dr. Oliver Stuenkel

Escola de Ciências Sociais – Fundação Getúlio Vargas

Prof. Dr. Andrés Malamud

Instituto de Ciências Sociais – Universidade de Lisboa

Prof. Fábio Albergaria de Queiroz (suplente)

Escola de Relações Internacionais – Universidade Católica de Brasília

AGRADECIMENTOS

A realização desse trabalho não pode ser entendida apenas como um resultado do meu próprio esforço individual. Um trabalho acadêmico representa antes de tudo uma busca da própria sociedade por conhecimento sobre seu funcionamento. A tese é acima de tudo a produção de um conhecimento que visa em última instância melhorar a vida das pessoas no dia a dia. Esse é no fundo o objetivo da ciência seja ela em qualquer campo de pesquisa. Assim, apenas pude me dedicar nos últimos quatro anos a esse trabalho porque por uma série de mecanismos a própria sociedade decidiu que a minha formação enquanto acadêmico e pesquisador têm alguma função importante na sociedade brasileira.

Sendo assim, é impossível fazer referências a todas as pessoas que contribuíram para esta tese porque ela é em última instância resultado de uma fabulosa engenharia social a partir de onde nós homo sapiens estamos organizados. Meus agradecimentos serão direcionados a pessoas do meu convívio e que tiveram algum papel mais direto na realização do trabalho.

À minha família pelo apoio fornecido em diversos aspectos.

Ao professor Sílvio Bressan pelo incentivo para que eu pudesse continuar na carreira acadêmica.

Ao meu orientador, Eduardo Viola, que desde o início demonstrou imenso profissionalismo e responsabilidade na execução do trabalho. A realização de longas conversas para amadurecer as idéias do projeto e as escolhas que foram feitas ao longo do trabalho tiveram papel fundamental para a execução do trabalho.

Ao meu co-orientador na Universidade de Birmingham, Marco Vieira, que teve papel fundamental principalmente pelo estímulo em sempre me manter alerta a questões de cunho metodológicas da tese.

Aos professores Carlos Pio e Fábio Queiroz que fizeram parte da banca de qualificação do projeto e apontaram possibilidades, fragilidades e me instigaram a pensar muito sobre a organização do trabalho.

Aos professores do IREL com quem estou convivendo pelos últimos 6 anos. Ao longo desse período foram muitas conversas, ensinamentos e aprendizado que tive com o corpo docente da instituição que tiveram papel fundamental na minha formação enquanto acadêmico.

Aos professores Antônio Jorge, Oliver Stuenkel e Andrés Malamud que aceitaram fazer parte da banca examinadora e são reconhecidamente profundos especialistas sobre o assunto que é discutido na tese o que aumenta ainda mais minha responsabilidade.

Ao quadro de funcionários do IREL e em especial à Vanessa e Caroline que nos últimos anos sempre forneceram auxílio fundamental dentro da universidade.

Por último, vale uma menção aos amigos que fiz no mestrado e doutorado da UnB. Nos últimos seis anos fiz várias amizades que acredito irão ser prolongadas por muitos anos.

“Fome, pestes e guerra provavelmente continuarão a reivindicar milhões de vítimas nas próximas décadas. No entanto, não são mais tragédias inevitáveis, além da compreensão e do controle de uma humanidade impotente. Em vez disso, tornaram-se desafios que podem ser manipulados. Isso não ameniza o sofrimento de milhões de seres humanos assolados pela pobreza; dos milhões que sucumbem todo ano à malária, à aids e à tuberculose; ou dos milhões enredados na armadilha de violentos conflitos círculos viciosos na Síria, no Congo ou no Afeganistão. A mensagem não é de que a fome, as pestes e a guerra desapareceram completamente da face da Terra nem de que devíamos parar de nos preocupar com elas. É exatamente o contrário. Como a História fazia com que fosse percebidas como insolúveis, não estava em questão tentar acabar com esses problemas. As pessoas rezavam a Deus em busca de milagres, mas não tentavam elas mesmas exterminar a fome, as pestes e a guerra. Os que alegam que o mundo em 2016 é tão faminto, doente e violento quanto foi em 1916 perpetuam essa visão derrotista antiquada. Eles pressupõem que todos os esforços empreendidos pelo homem durante o século XX de não valerem e que a pesquisa médica, as reformas econômicas e as iniciativas de paz foram todas em vão. Se assim foi, para que investir nosso tempo e nossos recursos em mais pesquisas médicas, novas reformas econômicas ou novas iniciativas de paz?”

Yuval Noah Harari – Homo Deus. Uma breve história do amanhã.
São Paulo: Companhia das Letras, 2017. p. 28-29.

RESUMO

O colapso do comunismo soviético colocou não apenas colocou fim ao conflito geopolítico da guerra fria, mas também representou a consolidação da hegemonia dos Estados Unidos e aliados dentro do sistema internacional a partir da década de 1990. Nesse período, discutiu-se inclusive a possibilidade que o imediato pós-guerra fria poderia ser definido como um “momento unipolar” do sistema internacional. Essa percepção era derivada acima de tudo da significativa concentração de poder político, econômico e militar ao redor dos Estados Unidos e aliados. A partir do início do século 21, esse cenário passa a registrar transformações em virtude principalmente do processo de ascensão econômica do “resto” – países que outrora eram chamados de terceiro mundo, em desenvolvimento e emergente – dentro da economia global. Mesmo após o início da crise global de 2008, quando as economias desenvolvidas enfrentaram a pior recessão econômica desde o crash de 1929, as principais economias do resto – representadas pelo G8 emergente (China, Índia, Rússia, Brasil, Indonésia, México, Turquia e Arábia Saudita) – conseguiram ainda a registrar taxas de crescimento econômico superiores a observada no mundo desenvolvido. Esse processo não sugere uma homogeneização do desempenho econômico das principais economias do “resto”, mas parece indicar claramente um processo mais estrutural onde a economia global está tornando-se cada vez menos ocidentalizada e descentralizada dos pólos de poder do século 20. Além das dinâmicas observadas no espectro da estruturas produtivas da economia global a ascensão do resto está implicando também em uma relativa transformação da própria governança global para temas econômicos. Nesse sentido, o principal objetivo do trabalho é fazer uma análise predominantemente empírica acerca do processo de ascensão econômica do resto dentro da ordem econômica internacional. A pergunta-problema que o trabalho busca responder é: o processo de ascensão econômica do resto pode ser entendido sob a ótica de uma transição uni-multipolar, acomodação institucional ou mesmo de uma transição hegemônica? Os resultados empíricos indicam as atuais transformações da ordem econômica internacional podem ser observadas principalmente sob a ótica de um processo de acomodação institucional.

Palavras – Chave: ordem econômica internacional – G7 – ascensão do resto – hegemonia – transição uni-multipolar – acomodação institucional.

ABSTRACT

The collapse of the Soviet Union not only put an end to the geopolitical conflict of the Cold War, but also represented the consolidation of US hegemony and allies within the international system from the 1990s onwards. The immediate post-Cold War era could be defined as "unipolar moment" of the international system. This perception was derived above all from the significant concentration of political, economic, and military power around the United States and its allies. From the beginning of the 21st century onwards, this scenario began to register transformations mainly due to the process of economic ascension of the "rest" - countries that were once called developing, emerging and third world countries - within the global economy. Even after the beginning of the global crisis of 2008, when developed economies faced the worst economic recession since the crash of 1929, the main economies of the rest - represented by the emerging G8 (China, India, Russia, Brazil, Indonesia, Mexico, Turkey and Saudi Arabia) - were still able to record higher economic growth rates than in the developed world. This process does not suggest a homogenization of the economic performance of the "rest" economies, but it seems to indicate clearly a more structural process where the global economy is becoming less and less Westernized and decentralized from the poles of power of the 20th century. In addition to the dynamics observed in the spectrum of the productive structures of the global economy, the rise of the rest is also implying a relative transformation of global governance. In this sense, the main objective of the work is to make a predominantly empirical analysis about the process of economic ascension of the rest within the international economic order. The problem question that the paper seeks to answer is: can the process of economic ascension of the rest be understood from the perspective of a uni-multipolar transition, institutional accommodation or even a hegemonic transition? The empirical results indicate the current transformations of the international economic order can be observed mainly from the perspective of an institutional accommodation process.

Key – words: international economic order – G7 – the rise of the rest – hegemony – uni-multipolar transition – institutional accommodation.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Evolução da distribuição do PIB mundial por grupos de países na economia global em Paridade de Poder de Compra (PPC).....	19
Figura 2. Evolução do PIB conjunto em grupos de países selecionados em US\$ correntes. (US\$ trilhões).....	20
Figura 3. Distribuição do PIB global em PPP no ano de 2016 em grupos de economias selecionadas.....	25
Figura 4. Percentual da renda per capital (Paridade de Poder de Compra) de países selecionados em relação aos Estados Unidos.....	64
Figura 5. Média anual da taxa de crescimento do PIB em grupos de países selecionados entre 1991 e 2000.....	70
Figura 6. Transações correntes por grupos e países (% do PIB).....	78
Figura 7. Média anual das transações correntes na zona do euro em 1995-1998 e 1999-2007.....	81
Figura 8. População urbana em economias selecionadas (em % da população total).....	84
Figura 9. Médias anuais dos <i>Fed Funds</i> entre 1995 e 2014 (% a. a.).....	88
Figura 10. Evolução do índice de preços de commodities internacionais (média anual) por grupo de produtos entre 2000 e 2010 (2005 = 100).....	91
Figura 11. Evolução do PIB real em economias selecionadas (2007=100).....	96
Figura 12. Crescimento médio anual da Produtividade Total dos Fatores nos Estados Unidos.....	99
Figura 13. População em idade de trabalho (em % da população total) em países selecionados.....	102
Figura 14. Evolução do Produtividade Total dos Fatores em economias emergentes selecionadas. (2011 = 1)	106
Figura 15. Taxa média anual de crescimento do PIB em períodos selecionados na China, mundo e países emergentes e pobres.....	114
Figura 16. Média anual do IED em relação a Formação Bruta de Capital Fixo e entrada de IED (em US\$ bilhões) por períodos.....	122
Figura 17. Evolução das exportações da China em US\$ bilhões para economias selecionadas entre 1992 e 2015.....	123
Figura 18. Evolução da Taxa de investimento média por ano (% do PIB) em períodos distintos na Índia.....	138
Figura 19. Evolução da Produtividade Total dos Fatores (PTF) em PPP na Índia em relação aos Estados Unidos. (Estados Unidos = 1).....	139
Figura 20. Entrada de Investimento Estrangeiro Direto por ano na Índia. (US\$ bilhões)	141

Figura 21. Percentual do PIB <i>per capita</i> em PPP da Rússia em relação a economias selecionadas.....	146
Figura 22. Evolução do preço internacional do petróleo (coluna da direita) e receitas do governo russo em bilhões de rublos (coluna da esquerda).....	148
Figura 23. Evolução da população da Rússia por grupos de idades (0-14, 15-64, 65+) e em milhões de pessoas entre 2000 e 2030 (estimativas).....	153
Figura 24. Evolução da entrada de IED (US\$ bilhões) na Rússia.....	160
Figura 25. Evolução dos estoques de IED (US\$ bilhões) no Brasil.....	165
Figura 27. Média anual de crescimento do PIB em períodos selecionados no Brasil, países emergentes e mundo.....	166
Figura 28. Índice dos termos de troca (Preços exportações / preços importações) no Brasil. Ano Base: 1950 = 100.....	168
Figura 29. Exportações brasileiras por fator agregado entre 1965 e 2010 (% do total).....	169
Figura 30. Evolução da taxa de investimento (% do PIB) no Brasil e em grupos de países selecionados.....	172
Figura 31. Composição do saldo das operações de crédito por controle de capital no Brasil (% do total).	175
Figura 32. Evolução da dívida bruta do governo federal (% do PIB).....	177
Figura 33. Crescimento médio do PIB por períodos selecionados na Indonésia, países emergentes e mundo.....	184
Figura 34. Evolução das exportações da Indonésia (US\$ bilhões).....	185
Figura 35. Crescimento médio anual do PIB na Turquia, países emergentes e mundo em períodos selecionados.....	188
Figura 36. Evolução do PIB per capita em PPP da Turquia em relação ao PIB per capita da Alemanha.....	189
Figura 37. Evolução do produto por trabalhador (em PPP e US\$ de 2011) na Turquia e nos países de alta renda média.....	192
Figura 38. Entrada dos fluxos de IED por períodos na Turquia (em US\$ bilhões) entrada de IED acumulada por período (US\$ bilhões).....	193
Figura 39. Entrada de IED acumulada por períodos selecionados.....	198
Figura 40. Média anual da taxa de investimento (% do PIB) em períodos selecionados no México e em grupos de países.....	201
Figura 42. Taxa média de crescimento do PIB em economias selecionadas.....	204
Figura 43. Evolução das exportações de petróleo e totais da Arábia Saudita (em US\$ bilhões).....	205
Figura 44. Evolução dos estoques de IED na Arábia Saudita entre 1995 e 2015.....	206
Figura 45. Comércio Internacional (% do PIB Mundial).....	235
Figura 46. Média anual da entrada de IED por grupos de países entre 1981 e 2015 (% do PIB)	236
Gráfico 47. Evolução dos acordos regionais de comércio no mundo entre 1948 e 2017.....	257
Figura 48. Avaliação de risco projetada para o NBD, AIIB e Banco Mundial.....	263

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Principais potências e recursos de poder (1500s – 1990).....	36
Tabela 2. Crescimento médio anual do PIB nas décadas de 1980 e 1990 em países selecionados.	64
Tabela 3. Taxa média de crescimento econômico em grupos de países e regiões em dois períodos (1991-2000) e (2001-2008).....	83
Tabela 4. Evolução das transações correntes das economias emergentes e pobres em % do PIB e em bilhões de dólares.....	86
Tabela 5. Evolução da dívida pública nacional entre 2005 e 2015 em economias selecionadas (dívida bruta em % do PIB).....	102
Tabela 6. Taxas de crescimento econômico em economias selecionadas entre 2001 e 2016 (os dados sobre 2015 e 2016 são as últimas estimativas do FMI).....	105
Tabela 7. Evolução da Produtividade por trabalhador em dólares constantes (2011) em PPP de 1991 até 2015 em economias selecionadas.....	115
Tabela 8. Percentual da produção do setor industrial da China por grupo de proprietários.....	120
Tabela 9. Taxa de utilização em setores industriais da China em 2008 e 2014 (em % da utilização da capacidade máxima).....	126
Tabela 10. Evolução da média anual da taxa de crescimento econômico (% do PIB) em períodos selecionados na Índia, países emergentes e pobres e no mundo...	135
Tabela 11. Média anual por década da distribuição setorial do PIB na Índia.....	140
Tabela 12. Evolução das exportações de serviços e totais da Índia em % do total mundial.....	137
Tabela 13. Crescimento econômico em preços constantes (% do PIB) da Rússia....	150
Tabela 14. Participação das exportações da Rússia nos mercados mundiais (% do total global).....	152
Tabela 15. Evolução das notas e posição no Ranking Global da Rússia (2016-2017) em tópicos específicos.....	158
Tabela 16. Evolução da tarifa média aplicada no Brasil em % (1989 – 1995).....	164
Tabela 17. Ataxa de crescimento do PIB do Brasil.....	171
Tabela 18. Ranking Global do <i>Doing Business</i> de 2017 em países selecionados....	173
Tabela 19. Taxas médias de crescimento da Produtividade Total dos Fatores (PTF) em períodos selecionados (% ao ano) em economias selecionadas.....	178
Tabela 20. Taxa de urbanização (% de pessoas vivendo nas cidades em relação ao total).....	181
Tabela 21. Evolução do número do número de empregos e empresas estatais no México.....	198
Tabela 22. Taxa média de crescimento do PIB no México em períodos selecionados.....	200
Tabela 23. Tabela 23. Evolução da participação do PIB de países selecionados na economia global em Paridade de Poder de Compra.....	209
Tabela 24. Estoques brutos de ativos e dívidas internacionais na economia mundial em % dos tipos de ativos e em bilhões de dólares.....	237
Tabela 25. Evolução das quotas do FMI antes e depois da reforma de 2010.....	246
Tabela 26. Distribuição do número de compromissos assinados pelos BRICS em	

áreas temáticas (2009-2015).....	251
Tabela 27. Os 10 maiores quotistas do AIB.....	254
Tabela 28. Composição do DES em % total antes e depois da reforma de 2015...	266

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. Quadro 1. Lista das 20 maiores economias do mundo em US\$ corrente 2016.....	24
Quadro 2. Relação entre a Variável Independente e Dependente.....	26
Quadro 3. Variável Independente, Interveniente, Dependente e o processo de transição dentro da ordem econômica internacional.....	27
Quadro 4. As tipologias da transição de poder no sistema internacional.....	51
Quadro 5. Rodadas de negociação do Sistema GATT – OMC.....	234

LISTA DE ABREVIATURAS

AIG	<i>American International Group</i>
BCE	Banco Central Europeu
CEI	Comunidade de Estados Independentes
FED	<i>Federal Reserve System</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
OMC	Organização Mundial do Comércio
UE	União Europeia
WEF	<i>World Economic Forum</i>

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	15
CAPÍTULO 1 – POLARIDADES, HEGEMONIA, ACOMODAÇÃO INSTITUCIONAL E O SISTEMA INTERNACIONAL NO PÓS GUERRA FRIA: DO “MOMENTO UNIPOLAR” AO MUNDO MULTIPOLAR.....	28
1.1 Polaridade, hegemonia e acomodação institucional.....	29
1.1.1 Polaridades na política internacional.....	29
1.1.2 Hegemonia.....	33
1.1.3 Acomodação institucional.....	39
1.4 O sistema internacional no pós-guerra fria: do “momento” unipolar à multipolaridade.....	50
CAPÍTULO 2: A ECONOMIA MUNDIAL NO PÓS-GUERRA FRIA: REPOSICIONAMENTO DOS ESTADOS UNIDOS, ASCENSÃO DO RESTO E RISCOS DE ESTAGNAÇÃO SECULAR DA ECONOMIA GLOBAL.....	56
2.1 O fim da guerra fria e o reposicionamento dos Estados Unidos no mundo desenvolvido.....	57
2.2 Os emergentes na década de 1990: ajuste e crise financeira	64
2.3 O mundo desenvolvido: dos desequilíbrios macroeconômicos à formação da crise econômica de 2008.....	67
2.4 A arrancada do “resto” na economia global.....	77
2.5 O mundo desenvolvido no pós-crise global de 2008: dos riscos de estagnação secular à quarta revolução industrial.....	87
2.6 O mundo emergente no pós-crise: do descolamento ao riscos da armadilha da renda média.....	99
CAPÍTULO 3. AS DINÂMICAS DA ASCENSÃO DO G8 EMERGENTE NA ECONOMIA GLOBAL.....	106
3.1 CHINA.....	107
3.1.1 A estagnação econômica da China no período maoísta.....	107
3.1.2 As dinâmicas do “milagre” chinês.....	109
3.1.3 A economia chinesa no pós-crise global de 2008.....	120
3.2 ÍNDIA.....	126
3.2.1 Do crescimento hindu a crise externa da década de 1990.....	126
3.2.2 A nova política econômica e a ascensão da Índia.....	129
3.2.3 Os desafios da economia da Índia no contexto pós-crise global de 2008....	137
3.3 RÚSSIA.....	139
3.3.1 Crise e estagnação da Rússia na primeira década do pós-guerra fria.....	139
3.3.2 A década de ouro da Rússia.....	141
3.3.3 Geopolítica, o fim do superciclo das commodities internacionais e os	

limites da ascensão econômica da Rússia no século 21.....	
3.4 BRASIL.....	157
3.4.1 O Brasil na década de 1990: desequilíbrios e ajustes macroeconômicos.....	157
3.4.2 As dinâmicas da ascensão da economia brasileira no século 21.....	160
3.4.3 Recessão e estagnação da economia brasileira na década de 2010.....	165
3.5 INDONÉSIA.....	175
3.5.1 Urbanização e industrialização da Indonésia.....	175
3.5.2 A ascensão do terceiro gigante asiático no século 21.....	178
3.6 TURQUIA.....	182
3.6.1 Industrialização e instabilidades macroeconômicas na Turquia.....	182
3.6.2 A arrancada econômica no pós-crise de 2001 e as dinâmicas do crescimento econômico da Turquia.....	183
3.7 MÉXICO.....	191
3.7.1 Estabilidade macroeconômica e estagnação econômica no pós guerra-fria.....	191
3.7.2 Os limites da ascensão do México no século 21.....	194
3.8 ARÁBIA SAUDITA.....	199
3.8.1 O petróleo e as volatilidades da Arábia Saudita.....	199
3.9 As dinâmicas da ascensão econômica do G8 emergente na economia global.....	203
CAPÍTULO 4. A ASCENSÃO DO RESTO E AS TRANSFORMAÇÕES DAS ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA GLOBAL NO SÉCULO 21.....	209
4.1 A ordem internacional de Bretton Woods: da pax americana à globalização do capital	210
4.2 A ordem internacional no pós-guerra fria: globalização econômica, crise econômica e hegemonia das democracias de mercado.....	223
4.3 A ordem econômica internacional em transição: G7- G20, coalizões sul-sul e as reformas na arquitetura econômica internacional.	231
4.4 A crise global de 2008, o G20 e as reformas nas instituições internacionais.....	236
4.5 A ascensão do resto e as transformações do <i>status quo</i> da ordem econômica internacional	248
4.5 Governança global no século 21: limites e impasses.....	261
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	268
REFERÊNCIAS.....	284
ANEXO 1.....	310

INTRODUÇÃO

O conceito de ordem internacional é objeto de estudo de diversas escolas teóricas das relações internacionais e ocupou espaço central principalmente para os teóricos da escola inglesa. Hedley Bull definiu a ordem internacional como um “padrão de atividade que sustenta os objetivos elementares ou primários¹ da sociedade dos estados, ou sociedade internacional”. Essa afirmação não implica uma direção simplesmente harmoniosa nas relações entre os Estados nacionais, mas, desde que o sistema ou mesmo a sociedade de Estados não seja colocada em risco de violência generalizada à própria guerra, ele faz parte também da ordem internacional.

Nessa perspectiva, um dos fenômenos mais inquietantes e desafiadores para os analistas da política internacional é entender como surgem, evoluem e declinam as ordens mundiais. O século 20 é marcado por períodos de crises, transições e surgimento de novas ordens mundiais. O início da Primeira Guerra Mundial e o fim do conflito bipolar da guerra fria são exemplos de fenômenos ligados a períodos de transição de ordens mundiais. A eclosão da Primeira Guerra Mundial solapou as bases da ordem liberal do século 19 e da estabilidade geopolítica que perdurou entre as grandes potências europeias durante os “cem anos de paz”². Já o fim da guerra fria colocou fim à disputa bipolar e deu lugar a uma nova ordem mundial a partir da década de 1990, que foi marcada inicialmente pela consolidação da hegemonia dos Estados Unidos e aliados dentro do sistema internacional.

Este trabalho se propõe a examinar as transformações da ordem econômica internacional após o fim da guerra fria. Nosso propósito não é fazer uma profunda discussão que traga novos aportes teóricos sobre o conceito de ordem internacional ou mesmo como esse fenômeno evoluiu ao longo do tempo. Antes de tudo, o trabalho terá como objetivo principal fazer uma análise empírica para examinar, à luz dos conceitos e teorias já estabelecidos, como a ascensão de diversos países que ocupavam espaço periférico dentro do

¹ Para Bull (2001), esses objetivos precedem a própria existência da ordem internacional, já que, sem eles, não existe inclusive uma ordem social. Os três elementos primários dessa ordem social são: (1) que seja garantida a existência da vida contra uma violência generalizada, (2) que as promessas feitas entre os próprios indivíduos sejam cumpridas e (3) e que os estados persigam garantir a posse e a própria vida de modo que não existam desafios constantes nesse processo.

² Os “cem anos de paz” é um termo cunhado por Polyani para descrever a estabilidade geopolítica entre as potências europeias a partir do Congresso de Viena de 1815 até a eclosão da Primeira Guerra Mundial. Sobre o termo e esse período ver Polyani (2002)

sistema internacional está alterando a ordem econômica internacional que emergiu ao fim da guerra fria.

A ordem econômica internacional do Pós-Guerra Fria é marcada, acima de tudo, pelo fortalecimento da hegemonia dos Estados Unidos e países aliados dentro do sistema internacional. Por um lado, a consolidação dessa ordem liberal teve início a partir das transformações econômicas observadas na China, no fim da década de 1970, e com o esgotamento do nacional-autarquizante³ no terceiro mundo, ao longo dos anos da década de 1980. Contudo, somente com a crise do comunismo soviético, a ordem internacional liderada pelos Estados Unidos tornou-se verdadeiramente global. Isso porque a ordem econômica internacional que tem início a partir da década de 1990 expandiu-se em uma nova escala de extensão e de intensidade sem precedentes dentro do sistema internacional.

Nesse sentido, a ordem econômica internacional do imediato Pós-Guerra Fria pode ser estudada de acordo com a existência de dois eixos de análise distintos. O primeiro versa sobre a própria ordem em um sentido de distribuição das capacidades produtivas e de renda entre os países dentro da economia global. Do ponto de vista da estrutura produtiva, a economia global pode ser dividida no imediato Pós-Guerra Fria em países centrais, semiperiféricos e periféricos⁴.

O grupo dos países centrais é composto pelas economias desenvolvidas ou de alta renda e que possuem sistemas produtivos próximos da fronteira tecnológica e de atividades de maior valor agregado ao espectro da economia global. Esse grupo é composto resumidamente pelas economias consideradas desenvolvidas pelo FMI. Já o segundo grupo é composto pelas economias da semiperiferia. Esses países passaram, em algum momento, por processos de urbanização e industrialização nas décadas do Pós – Segunda Guerra Mundial. A estrutura produtiva dos países desse grupo mescla atividades produtivas de alto valor agregado e, em alguns casos, intensivas em tecnologia, mas, do ponto de vista econômico, a maior parte das atividades produtivas desses países são de baixo valor agregado, o que os mantém em uma

³ Nesse trabalho, utilizaremos o termo “nacional – autarquizante” em detrimento do “nacional – desenvolvimentismo” para denominar as políticas de industrialização e de desenvolvimento econômico que foram implementadas em menor ou maior grau nas economias do terceiro mundo a partir principalmente das décadas de 1930 e 1940. Entendemos que o termo nacional – autarquizante reflete melhor as designações políticas de cunho predominantemente baseadas nos nacionalismo econômico, protecionismo comercial e baseadas, por fim, no processo de substituição de importação.

⁴ Essa divisão não é necessariamente consensual e pode ser baseada em outras definições. O Fundo Monetário Internacional (FMI) faz uma divisão binária entre países desenvolvidos x emergentes e pobres. Já o Banco Mundial criou países em cinco categorias de renda que refletem melhor o nível de renda de cada economia na economia global. A utilização dos termos centro, semiperiferia e periferia é uma alusão direta aos teóricos do sistema-mundo e entendemos que ela captura, grosso modo, do ponto de vista produtivo, a existência de três grupos de países na economia global. Sobre o tema, ver Wallerstein (1979) e Arrighi (1994).

posição intermediária dentro da estrutura produtiva mundial. Brasil, México e Turquia são exemplos de países semiperiféricos, no início da década de 1990. No grupo dos países da periferia, a atividade econômica é predominantemente de baixa eficiência produtiva e grande parte da população está alocada, normalmente, em atividades agrícolas e de subsistência. China, Vietnã e muitos países da África subsaariana são exemplos de países periféricos até o início da década de 1980 (Wallerstein, 1979).

Um segundo eixo da ordem econômica internacional pode ser descrito de acordo com os padrões de comportamento dos Estados nacionais, níveis de integração dentro da economia global e da relação dos próprios países com as estruturas de governança global do sistema internacional. Em suma, esse nível é composto pelos princípios, regras, padrões de comportamento e poder decisório em que os países estão inseridos dentro das estruturas de governança global. A existência de relações comerciais entre os países, por exemplo, implica a existência de acordos internacionais representados por regras de comércio internacional que são estabelecidas pela Organização Mundial do Comércio (OMC). Como observa Rosenau (2000, p. 28), a ordem internacional é sustentada por três níveis de atividades:

...o nível ideacional ou intersubjetivo do que as pessoas sentem com pouca clareza, percebem intuitivamente ou de algum outro modo entendem como arranjos com os quais seus assuntos são tratados; o nível objetivo ou comportamental do que as pessoas fazem rotineiramente, muitas vezes de forma inconsciente, para manter os arranjos globais prevalentes; o nível político ou agregado onde se situa a governança, no qual as instituições e os regimes voltados para a ordenação implementam as políticas inerentes aos dois níveis.

Desse modo, apesar de o princípio ordenador do sistema internacional ser a anarquia internacional, os Estados nacionais estabelecem regras de convivência entre si e institucionalizam objetivos comuns. A ruptura dessa ordem envolve questões que vão além de simples aspectos ligados ao mundo material. Esse detalhe é importante, porque ele reforça que a ordem internacional é um fenômeno, em grande medida, ideacional e que sua transformação envolve dinâmicas no próprio nível comportamental dos agentes que estão inseridos dentro do sistema internacional.

A ordem econômica internacional pode ser entendida por meio da existência desses dois níveis. No tocante aos aspectos econômicos – que é o objeto de estudo da tese – a ordem econômica internacional tem origem, principalmente, no sistema idealizado e institucionalizado na Conferência de Bretton Woods, em meados da década de 1940. A ordem internacional de Bretton Woods foi construída sob o tripé do Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional (FMI) e GATT (Acordo Geral sobre Tarifas de Comércio).

Basicamente, as estruturas de governança global que emergem após o fim da Guerra Fria são oriundas do Sistema de Bretton Woods e, a partir do início da década de 1990, essa ordem econômica internacional começa a passar por importantes transformações.

Primeiro, observa-se um aprofundamento do processo de globalização econômica dentro da economia global. Uma diferença importante em relação ao período da guerra fria é que a globalização torna-se efetivamente um fenômeno global ao elevar os níveis de internacionalização não somente das economias desenvolvidas, mas, principalmente, das economias emergentes.

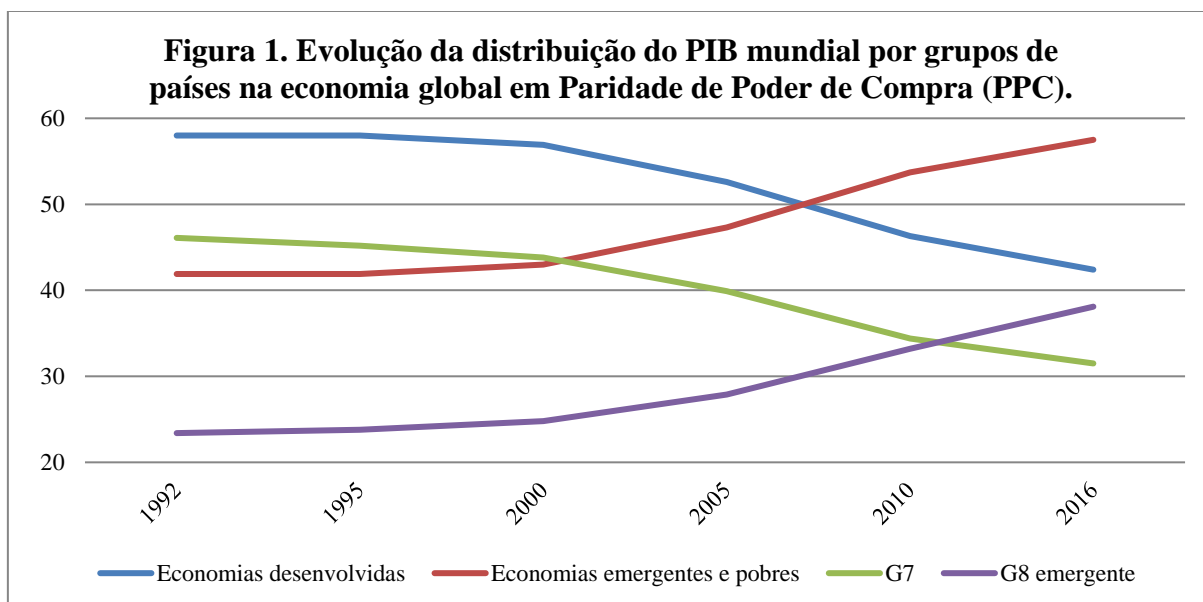
Um segundo fenômeno está ligado a uma importante transformação da produção de riquezas em nível global. Esse fenômeno tem início principalmente a partir do início do novo milênio – quando dezenas de economias emergentes passam a registrar elevadas taxas de crescimento econômico – e se acelera no contexto pós-crise global de 2008. Embora esse fenômeno tenha sido mais perceptível no continente asiático, devido à aceleração das taxas de crescimento, principalmente na Índia e China, a melhora da performance econômica dos países que eram denominados em outros momentos de em desenvolvimento, emergentes ou do terceiro mundo, foi um fenômeno global. Assim, assiste-se, desde o início da década de 2000, a ascensão econômica de países que ocupavam espaço secundário dentro da economia global⁵.

De fato, a performance econômica dos países emergentes, a partir da década de 2000, sugere a aceleração de um processo de transição na direção de uma economia global cada vez menos ocidentalizada e descentralizada dos polos tradicionais de poder do século XX. Esse fenômeno foi denominado de ascensão do “resto”⁶. Zakaria (2008, p.12) resumiu essa perspectiva na seguinte afirmação:

⁵ É importante ressaltar que o termo ascensão do resto representa uma visão de mundo predominantemente ocidental e de curto prazo. Quando a economia global é analisada sob o longo prazo faz-se mais sentido em falar de ascensão do oeste a partir do século 19 em virtude da preponderância econômica principalmente do mundo asiático na maior parte da história humana nos últimos quatro mil anos. Como ressaltou Frank (1998, p. 7) “The Western interpretation of its own “Rise of the West” has suffered from a case of misplaced concreteness. What should become increasingly apparent is that development was no so much “of the West” as it was of in the world economy. “Leadership” of the world system – more than hegemony – has been temporarily “centered” in one sector and region (or a few), only to shift again to one or more others. That happened in the nineteenth century, and it appears to be happening again at the beginning of the twenty – first, as the “center” of the world economy seems to be shifting back to the “East”.

⁶ O termo “ascensão do resto” ou “*rise rest*” ganhou espaço e importância dentro das relações internacionais na década de 2000 devido ao desempenho econômico dos países do resto – outrora chamados de países do terceiro mundo, em desenvolvimento ou emergentes. Entretanto, não existe uma regra para definir quais são os países do resto e como é definida a participação de um país no grupo ou mesmo o conceito do termo. A divisão do grupo é feita usualmente pela renda per capita dos países, sendo o resto que as economias com renda per capita em PPP inferior a 20 mil dólares são consideradas membro do grupo. No caso da Arábia Saudita, que possui uma renda per capita superior a US\$ 20 mil, entendemos que o país deve continuar sendo classificado dentro do “resto”,

ao longo das últimas décadas, países de todo o mundo vêm experimentando taxas de crescimento que outrora eram impensáveis. Embora tenham passado por elevações e quedas, a tendência geral tem sido indiscutivelmente para cima. Esse crescimento tem sido mais visível na Ásia, mas não está mais restrito a ela. Por isso, chamar essa mudança de “ascensão da Ásia”, mas não está restrito a ela. Em 2006 e 2007, 124 países cresceram a uma taxa de 4% ou mais.

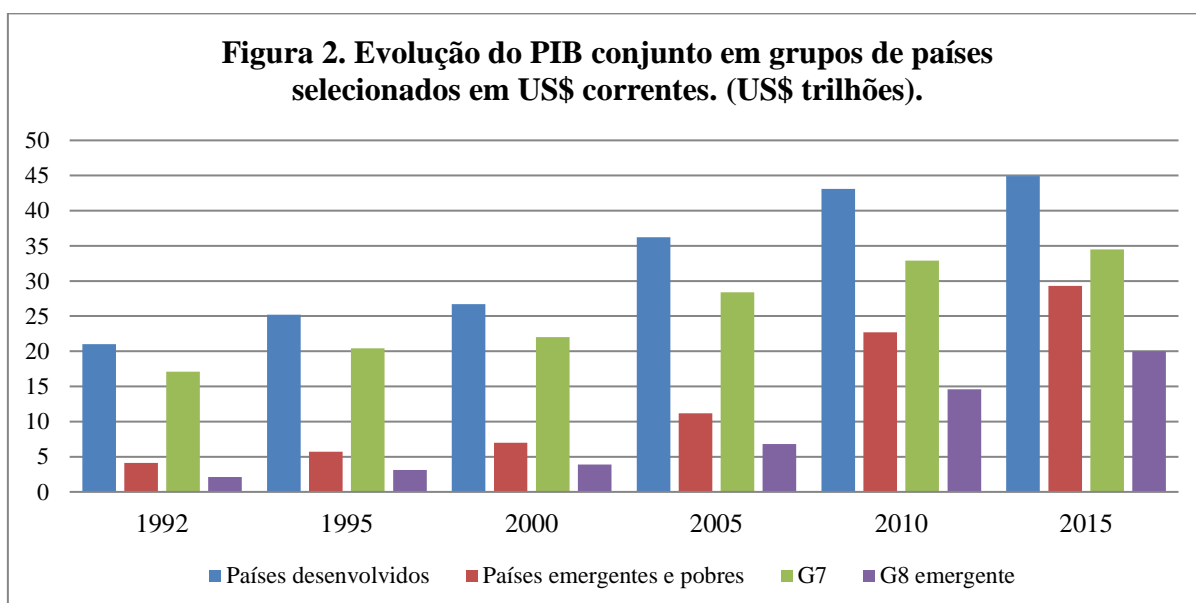


Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx> 20 set. 2017.

A descentralização da produção de riquezas e da renda em escala global, a partir do início da década de 1990, é observada na Figura 1. Como é possível observar, a participação dos países emergentes no PIB global em Paridade de Poder de Compra (PPC) acelera-se principalmente a partir da década de 2000. Esse fenômeno foi acompanhado, naturalmente, por um processo de redução da renda proporcional das economias desenvolvidas em comparação aos países emergentes e pobres.

devido à sua fonte principal depender das receitas oriundas das exportações de petróleo. Como os preços do petróleo elevaram-se muito no decorrer da década de 2000, o país aumentou sua renda devido a fatores conjunturais e não estruturais. Para Amsdem (2003, p. 28), o resto é compreendido por “China, Índia, Indonésia, Coreia do Sul, Malásia, Taiwan e Tailândia na Ásia; Argentina, Brasil, Chile e México na América Latina; e Turquia no Oriente Médio”. O FMI faz uma definição binária dos países do sistema internacional entre economias desenvolvidas e emergentes ou em desenvolvimento – que nesse caso seria o “resto” na definição do FMI – que é composto de 153 países. A lista dos países pode ser vista em: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/weoselagr.aspx>. Entendemos que a divisão do mundo entre países desenvolvidos e emergentes ou “resto” é simplista e não captura a heterogeneidade que existe entre os próprios países dos dois grupos. Como ressaltou Viola; Franchini; Ribeiro (2012), uma divisão mais realista é dividir os países em grupos de renda de seis faixas – muito baixa, baixa, média baixa, média alta, alta e muito alta como é proposto pelo próprio Banco Mundial.

Quando essa comparação é feita também a partir das maiores economias dos dois grupos de países, nota-se também que as principais economias emergentes – denominadas aqui neste trabalho de G8 emergente: China, Índia, Rússia, Brasil, Indonésia, México, Turquia e Arábia Saudita – tiveram, também, um aumento na participação da renda mundial. Mesmo que esse fenômeno seja decorrente predominantemente do resultado da ascensão econômica da China, não se pode também menosprezar a performance de outras importantes economias emergentes. Em contrapartida a esse processo, os países do G7 (Estados Unidos, Japão, Alemanha, França, Reino Unido, Itália e Canadá) registraram uma significativa redução na produção de riquezas em escala global a partir da década de 1990, como é possível verificar na Figura 1 – participação conjunta dos países do G7 se reduz de 46% da renda global, em 1992, para 31% em 2016.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx> Acesso: 20 nov. 2017.

Mesmo quando a comparação da evolução do PIB nacional é feita em US\$ correntes nos grupos de países selecionados, observa-se uma rápida redução das disparidades de renda entre os países dos grupos das economias desenvolvidas e emergentes e pobres. A Figura 2 calcula a evolução do PIB em preços correntes nos grupo formados pelos países desenvolvidos, emergentes e pobres, G7 e G8 emergente.

Nota-se que, apesar do PIB somado dos países desenvolvidos superar o conjunto do PIB dos emergentes e pobres em 2015, houve substancial redução nas disparidades de renda entre os dois grupos a partir do início da década de 1990. Em 1992, por exemplo, o PIB somado dos países desenvolvidos era quatro vezes superior ao PIB conjunto dos países emergentes e

pobres. Já em 2015, o PIB conjunto das economias emergentes e pobres já representava aproximadamente 65% do PIB total dos países desenvolvidos.

Além das transformações na estrutura produtiva da economia global, a intensificação do processo de globalização econômica trouxe também outras implicações para a governabilidade da própria ordem internacional. A eclosão de diversas crises na década de 1990 demandou cada vez mais um aprofundamento da cooperação em escala global para prevenir e gerir as crises financeiras nacionais. Com a erupção da crise global de 2008, ficou mais evidente a necessidade de novos arranjos institucionais que incluíssem as economias emergentes mais importantes nos processos decisórios internacionais.

A crescente histeria dos mercados financeiros demandou uma resposta mais enfática e robusta por parte dos governos nacionais para acalmar as expectativas dos agentes econômicos quanto ao futuro da economia global. Como ressaltou Carvalho (2012, p. 16), “o caráter global que a crise assumiu no segundo semestre de 2008 pedia soluções globais”. Nesse contexto, o governo Bush convocou, em novembro de 2008, a primeira reunião entre os líderes de governo do G20 para criar um novo canal de cooperação internacional entre as principais economias do mundo. Além da transformação do G20 em um encontro de líderes de governo a partir do fim de 2008, outras estruturas de governança global estão também passando por um processo de transformação. Soma-se a isso o surgimento de novas agendas que possuem relação direta com a dinâmica econômica, o que eleva ainda mais a complexidade das respostas necessárias para a resolução de problemas globais. Para Stuenkel (2017, p. 20), esses novos desafios podem ser resumidos na seguinte perspectiva:

a maior proeminência dos desafios genuinamente globais que incluem a mudança climática, Estados falidos, a redução da pobreza e a proliferação nuclear contribuiu para um consenso cada vez maior de que países como o Brasil, a Índia e a China eram indispensáveis nos esforços para se desenvolverem soluções significativas. As cúpulas globais não poderiam mais se afirmar legítimas se não convidassem o Brasil, a Rússia, a Índia e a China. A transição do G8 para o G20 é um dos símbolos mais poderosos dessa mudança rumo a uma ordem multipolar. Além de comporem 43,3% da população global e um quarto do território da Terra, os BRICs foram responsáveis por 27,8% do crescimento do PIB mundial em termos nominais (ou 36,6% em PPC) na primeira década do século.

De qualquer modo, a problemática envolvendo o processo de transição uni-multipolar gera perguntas que precisam de uma análise mais propriamente empírica da ordem econômica internacional para serem respondidas: (1) esse processo de transição econômica trata-se de um fenômeno meramente conjuntural ou tem raízes mais estruturais da própria ordem econômica internacional? Quais são as variáveis domésticas e externas que explicam o processo de ascensão econômica do resto? Em que medida a intensificação do processo de globalização

econômica afeta as dinâmicas de inserção internacional das principais economias emergentes na economia mundial? Qual o papel dos emergentes nas transformações das estruturas de governança global, especialmente, após a eclosão da crise global de 2008? Essas transformações nas estruturas de governança global são caracterizadas como mudanças da ou na ordem internacional?

Em resumo, essas perguntas podem ser aglutinadas em uma pergunta central que pode ser resumida na seguinte perspectiva: a ascensão do resto pode ser caracterizada sob a ótica de um processo de transformação uni-multipolar, acomodação institucional ou transição hegemônica? Por que? Nesse sentido, o principal objetivo da tese é examinar como a aceleração do processo de descentralização da estrutura produtiva da economia global e as mudanças no âmbito da governança global estão transformando a própria ordem econômica internacional do Pós-Guerra Fria.

A natureza da pesquisa científica da tese é realizar essencialmente uma inferência descritiva acerca dos dados empíricos que serão observados ao longo do trabalho. Entretanto, a natureza da pesquisa dessa tese não implicará a construção de um modelo teórico indutivo a partir da observação de casos específicos que possam ser criados por meio de proposições gerais. A conclusão, independentemente de seus resultados apontarem para a confirmação ou não da hipótese inicial, se circunscreve a um período específico do sistema internacional. (King; Keohane, Verba, 1994).

Como já observado, o trabalho não possui o objetivo de estabelecer variáveis causais que possam ser utilizadas para a análise de outros períodos históricos. Partimos do pressuposto de que, em um estudo de múltiplas variáveis, é contraproducente o estabelecimento de variáveis causais. Como observa Levy (2001), a utilização de um método ideográfico para examinar as transformações observadas em um estudo científico não significa a inexistência da possibilidade do estabelecimento de generalizações gerais ou observações teóricas, mas que essas devem ser feitas em contextos muito específicos. Portanto, entendemos que a metodologia utilizada nesta tese tem como função analisar um contexto muito específico da ordem econômica internacional a partir do início da década de 1990.

Do ponto de vista do desenho de pesquisa, a tese será analisada sob dois níveis. O primeiro nível versa sobre o processo de transformação da própria estrutura produtiva do resto. Para reduzir o próprio escopo da pesquisa e propiciar uma análise mais concisa, a tese irá analisar as transformações do ponto de vista produtivo e de renda apenas nas maiores economias do resto. Esse grupo de países é denominado nesta tese de G8 emergente, ele é

composto por: China, Índia, Rússia, Brasil, Indonésia, Turquia, México e Arábia Saudita. Deve-se ressaltar que a escolha desses países é exclusivamente pelo critério econômico, ou seja, foram escolhidas as maiores economias em desenvolvimento que fazem parte do resto⁷.

Do ponto de vista do desenho de pesquisa a tese será analisada sob dois níveis. O primeiro nível versa sobre o processo de transformação da própria estrutura produtiva do resto. Para reduzir o próprio escopo da pesquisa e propiciar uma análise mais concisa a tese irá analisar as transformações do ponto de vista produtivo e de renda apenas nas maiores economias do resto. Esse grupo de países é denominado nesta tese de G8 emergente sendo composto por: China, Índia, Rússia, Brasil, Indonésia, Turquia, México e Arábia Saudita. A escolha em analisar o desempenho econômico desses países decorreu essencialmente por dois motivos.

O primeiro é de natureza econômica e decorre do próprio tamanho das economias do G8 emergente. Como é possível observar no quadro 1 todos os países pertencentes ao G8 emergente fazem parte do grupo das vinte maiores economias do mundo. Mesmo que seja utilizado o PIB em PPC para construir o ranking das maiores economias do mundo não haverá mudanças significativas no grupo das maiores economias do mundo. Dito de outra forma, o que haverá caso seja utilizado o PIB em PPC para mensurar a magnitude das economias nacionais é uma mudança principalmente na posição de cada país dentro do grupo das maiores economias mundiais⁸.

⁷ A exceção é o Irã que apesar de ter uma economia de magnitude próxima da Arábia Saudita continua a ser um país ainda muito isolado do ponto de vista econômico e que, devido à existência de sanções políticas e econômicas impostas pelas Nações Unidas, possui pouca margem de negociação em questões relativas à economia global.

⁸ Em US\$ correntes, por exemplo, a Rússia ocupa a décima primeira posição no ranking global. Já em US\$ de PPC o país se torna a quinta maior economia do mundo. Da mesma forma, a Índia em preços correntes é a sétima maior economia do mundo. Todavia, quando comparado pelo PIB em PPC a economia da Índia é a terceira maior do mundo.

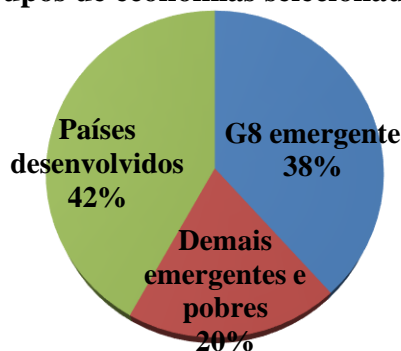
Quadro 1. Lista das 20 maiores economias do mundo em US\$ correntes em 2016.

País	PIB em US\$ correntes (bilhões)	Posição
Estados Unidos	18.624	1°
China	11.232	2°
Japão	4.936	3°
Alemanha	3.479	4°
Reino Unido	2.629	5°
França	2.466	6°
Índia	2.263	7°
Itália	1.850	8°
Brasil	1.798	9°
Canadá	1.529	10°
Coreia do Sul	1.411	11°
Rússia	1.283	12°
Austrália	1.261	13°
Espanha	1.232	14°
México	1.046	15°
Indonésia	932	16°
Turquia	863	17°
Holanda	777	18°
Suíça	669	19°
Arábia Saudita	646	20°

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2016). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx> Acesso: 05 abr. 2018.

A importância econômica desses países pode ser também resumida na Figura 3. Quando somados o PIB em Paridade de Poder de Compra do G8 emergente representou 38% da riqueza global em PPC ou aproximadamente 65% da riqueza de todas as economias emergentes e pobres do mundo. Esse montante é inclusive superior ao PIB conjunto das economias do G7 em PPC.

Figura 3. Distribuição do PIB global em PPC no ano de 2016 em grupos de economias selecionadas.



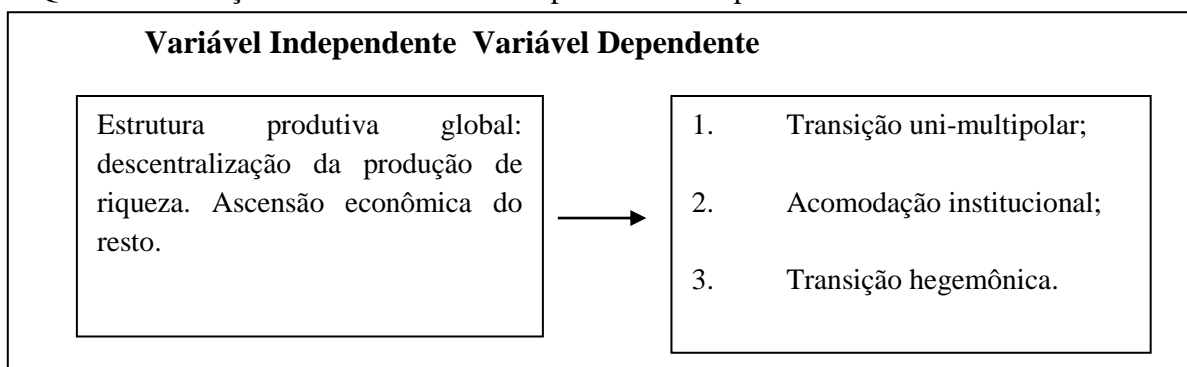
Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx> Acesso: 10 dez. 2017.

Um segundo fator utilizado para determinar a escolha dos países integrantes do grupo das principais economias emergentes decorreu da percepção de importância dos próprios países desenvolvidos acerca de quais países emergentes teriam maior importância no século 21. Ao ser idealizado e criado no fim da década de 1990, o principal objetivo do G20 financeiro era incluir as economias emergentes mais importantes do mundo em um fórum informal para a cooperação internacional em temas principalmente econômico com os países pertencentes ao G7. Com a eclosão da crise global de 2008 e a transformação do G20 financeiro em um encontro entre os líderes das principais economias do mundo ficou patente a importância das economias emergentes pertencentes ao grupo do G20.

Contudo, nem todas as economias emergentes inclusas no G20 financeiro no fim da década de 1990 mantiveram a importância dentro da economia global ao longo da década de 2000. Esses são os casos principalmente da África do Sul e da Argentina. No caso da Argentina, a profunda crise econômica no início da década de 2000 e a ascensão de governos que impetraram políticas econômicas que implicaram em uma reversão dos níveis de integração do país dentro da economia global reduziu consideravelmente a importância da Argentina dentro da economia global. No mesmo contexto, a África do Sul apesar de despontar inicialmente como uma importante economia emergente na primeira década após o fim da Guerra Fria demonstrou fragilidades domésticas que impediram uma aceleração mais robusta das taxas de crescimento econômico em um período marcado pela ascensão econômica do mundo emergente. Nesse contexto, os países do resto que terão os indicadores econômicos analisados no capítulo 3 da tese serão as economias do G20 com exceção da África do Sul e Argentina.

O segundo nível é representado basicamente pelas estruturas de governança global para assuntos de natureza econômica. A análise empírica será concentrada nas instituições e acordos oriundos de Bretton Woods – FMI, Banco Mundial e GATT-OMC. Além disso, será examinado como o surgimento de novos fóruns informais dentro da governança global – basicamente o G20 e o BRICS – afetam as estruturas de governança global oriundas ainda do Pós-Segunda Guerra Mundial. Além disso, será analisado como o surgimento de novas instituições internacionais – Banco Asiático de Investimento em Infraestrutura e Banco dos BRICS – estão alterando o *status quo* da ordem econômica internacional no início do século 21.

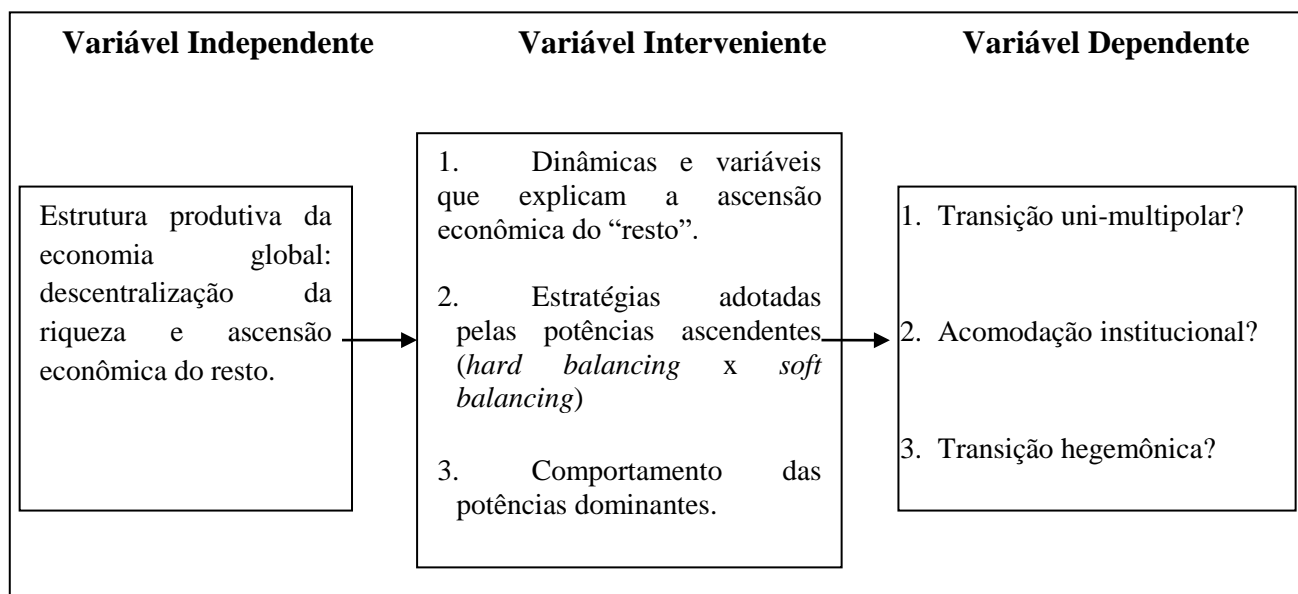
Quadro 2. Relação entre a Variável Independente e Dependente.



Fonte: Quadro elaborado pelo ator de acordo com Reynolds (2007).

A interação entre esses dois níveis pode ser observado a partir dos Quadros 1 e 2. O Quadro 1 estabelece uma relação entre duas variáveis. A variável independente é representada basicamente pela distribuição de poder dentro do sistema internacional. À medida que existe uma mudança na distribuição das capacidades econômicas, os agentes irão ajustar essa nova realidade dentro das estruturas de governança global que compõem a própria ordem econômica internacional. Essa é basicamente a proposição feita pelo realismo estrutural de Waltz. Mas, esse modelo é incapaz de respostas mais complexas sobre a transformação da ordem internacional a partir apenas de mudanças na base da estrutura produtiva. Assim, é necessário compreender como outras variáveis (interveniente) acabam por afetar a relação entre as mudanças na estrutura produtiva e a própria ordem econômica internacional.

Quadro 3. Variável Independente, Interveniante, Dependente e o processo de transição dentro da ordem econômica internacional.



Fonte: Quadro elaborado pelo autor de acordo com Reynolds (2007)

O desenho de pesquisa da tese pode ser entendida de acordo com o Quadro 2. O Quadro 2 identifica a relação entre duas variáveis básicas: variável independente e dependente. A variável independente é representada basicamente pela distribuição de poder dentro do sistema internacional. À medida que existe uma mudança na distribuição das capacidades econômicas dentro do sistema internacional haverá naturalmente uma alteração na estrutura da ordem econômica internacional. Essa é basicamente a proposição feita pelo realismo estrutural de Waltz (1979). Nesse modelo, todas as unidades do sistema internacional (estados) possuem a mesma função o que levará apenas uma mudança na distribuição da capacidade entre elas. Mas esse modelo é incapaz de estabelecer relações causais mais claras sobre como a descentralização transformação da ordem internacional a partir da descentralização da economia global no início do século 21. Assim, é necessário compreender como outras variáveis (interveniante) acabam por afetar a relação entre as mudanças na estrutura produtiva e a própria ordem econômica internacional.

O Quadro 2 introduz também um novo elemento na relação, entre a variável independente e dependente, que é a variável interveniente. A variável interveniente é fundamental para determinar o resultado do processo da ascensão econômica do resto dentro da ordem econômica internacional (transição uni-multipolar, acomodação institucional e transição hegemônica) porque ela versa em grande medida acerca das características e estratégias adotadas pelas potências emergentes no processo de transformação da ordem econômica internacional. É importante ressaltar que o objetivo central do trabalho

principalmente no tocante ao processo de transformação das estruturas de governança global é focar principalmente no resultado em detrimento do processo de evolução do fenômeno de transição dentro da ordem econômica internacional.

A variável interveniente pode ser compreendida sob a ótica: (1) das dinâmicas que explicam o processo de ascensão econômica do resto e do G8 emergente. Ou seja, é imprescindível analisar quais fatores explicam a aceleração do processo da renda nacional e como esses fatores influenciam a relação desses países com a economia global e (2) qual a estratégia utilizada essencialmente pelos países com maior recurso de poder no processo de inserção internacional (*soft balancing* ou *hard balancing*). Por último, (3) o posicionamento e o comportamento das potências dominantes do sistema internacional em relação as demandas oriundas do países do resto afetam também como esses países se inserem dentro da ordem econômica internacional. .

De acordo com esses parâmetros os resultados alcançados poderão aglutinados em três possíveis grupos de respostas.

O primeiro resultado empírico corrobora com a perspectiva de que as transformações dentro da ordem econômica internacional podem ser observadas de acordo com a lógica de uma transição uni-multipolar. Ou seja, observou-se uma descentralização da estrutura produtiva da economia global principalmente ao longo da década de 2000 que acelerou a transição do sistema internacional para uma ordem cada vez mais multipolar em detrimento dos pólos tradicionais de poder do século 20. Mas essa transição teve resultados limitados sobre as estruturas de governança global. Assim, apesar de ocorrer uma mudança importante na estrutura produtiva da economia global não é observada uma transformação mais significativa no âmbito da governança global em virtude da manutenção da hegemonia e do controle dos processos decisórios internacionais por parte dos Estados Unidos e países emergentes.

Um segundo resultado possível é encontrar evidências empíricas que atestam um processo de acomodação institucional dos países emergentes dentro da ordem econômica internacional. Nessa perspectiva, a ordem econômica internacional está passando por um processo de transição na estrutura produtiva que cada vez mais deixa de ser unipolar e passa a ser multipolar em virtude da ascensão econômica do resto. Além disso, do ponto de vista das estruturas de governança global observa-se um processo de empoderamento dos países do resto nos processos decisórios internacionais a partir de reformas nas instituições internacionais. De todo modo, esse empoderamento dos países emergentes não resulta em uma transformação na estrutura ideacional da própria ordem econômica internacional. Os

interesses e preferências desses países são acomodados dentro das estruturas de governança global sem a ocorrência de mudanças significativas nas características dessa ordem econômica internacional.

Por último, as transformações empíricas observadas a partir do início da década de 1990 podem ser enquadradas dentro das perspectivas teóricas que indicam um processo de transição hegemônica dentro do sistema internacional. De acordo com a perspectiva da transição hegemônica, a aceleração do fenômeno da ascensão econômica do resto dentro da ordem econômica internacional é um processo estrutural de longo prazo que está resultando em uma profunda mudança da estrutura produtiva global. Esse processo implica também em uma transformação mais profunda das estruturas ideacionais da ordem econômica internacional.

Com o empoderamento dentro dos processos decisórios internacionais as economias do resto passam a moldar a ordem econômica internacional com preferências distintas e em muitos casos opostas aos princípios do ordenamento internacional instituído na Conferência de Bretton Woods que lançou as bases da ordem liberal de Bretton Woods. Assim, a combinação de uma significativa descentralização da estrutura produtiva da economia global, em direção às economias do resto, e a existência de objetivos e perspectivas ideacionais próprias desses países em relação as potências tradicionais do século 20 acabam por resultar em uma transformação mais profunda da ordem econômica internacional com a substituição da hegemonia dos Estados Unidos e aliados por outra liderada a partir das principais economias do resto. Nesse sentido, esse processo apesar de ainda estar ocorrendo no tempo presente indica que as mudanças observadas dentro da atual ordem econômica internacional indicam um processo de transição hegemônica.

É importante ressaltar que a análise empírica não irá corroborar em todos os aspectos apenas com um das três matrizes conceituais descritas. Sendo assim, é possível observar que pode existir em algum aspecto uma dinâmica que aponta para a existência de uma acomodação institucional, mas que em outro tema específico aponte na direção de uma transição hegemônica. Nesse sentido, a ordem econômica internacional pode ter velocidades distintas no tocante ao processo de transformação a partir do início da década de 1990.

A hipótese central desse trabalho é que a ascensão do resto pode ser observada essencialmente sob a ótica da acomodação institucional. Isso não significa que a análise empírica não possa ser feita a partir de uma perspectiva da transição uni-multipolar ou hegemônica, mas que a principal característica da ascensão do resto pode ser analisada basicamente sob a ótica de um processo de acomodação institucional em seu espectro geral. A

confirmação dessa hipótese depende de uma análise dos dados empíricos que versam sobre (1) as variáveis que explicam o processo de ascensão econômica do resto e (2) se as transformações do ponto de vista das estruturas de governança global representam uma mudança da ou na ordem internacional. É importante ressaltar que essa afirmação não implica, necessariamente, um processo de convergência dos sistemas políticos e econômicos com as democracias ocidentais. Mais importante do que isso é examinar como o padrão de ascensão econômica do resto altera o *status quo* da ordem econômica internacional construída sob a liderança dos Estados Unidos a partir da década de 1940 na Conferência de Bretton Woods.

Um último aspecto acerca do desenho de pesquisa e do processo de construção da tese versa sobre a bibliografia utilizada no trabalho. Por ser um trabalho feito a partir de um país ocidental – mesmo que periférico – a tese irá refletir em grande medida uma visão das relações internacionais da América do Norte e Europa Ocidental. Ou seja, os conceitos e teorias utilizados no trabalho para fazer uma análise acerca da política internacional no pós-Guerra Fria é feita a partir de uma visão de mundo ocidental. Além disso, as próprias análises acerca do processo de transformação das estruturas de governança global no século 21 serão feitas majoritariamente a partir de autores e acadêmicos ocidentais.

Essa escolha decorre fundamentalmente das dificuldades e limitações existentes – principalmente em virtude da barreira lingüística e a menor quantidade de estudos publicados em inglês feitos por acadêmicos nacionais – para a realização de uma análise a partir de autores e acadêmicos oriundos dos países do G8 emergente. Por um lado, essa escolha representa um risco qualitativo para a execução do trabalho em virtude do possível vício etnocêntrico. De todo modo, entendemos que essa fragilidade pode ser compensada por meio da utilização de autores ocidentais que apresentam uma visão mais crítica e pessimista acerca do processo de continuidade da hegemonia das potências tradicionais do século 20.

A tese está dividida em quatro capítulos. O primeiro irá versar sobre os aspectos teóricos e conceituais que serão utilizados ao longo do trabalho para analisar o processo de transformação da ordem econômica internacional. Neste capítulo, será feita também uma revisão bibliográfica acerca das diversas perspectivas teóricas que analisam o processo de transição uni-multipolar da ordem internacional. Resumidamente, serão desenvolvidos os conceitos de polaridades, hegemonia, transição uni-multipolar e, por último, será feita uma análise mais detalhada do conceito de acomodação institucional, que é fundamental para entender porque o processo de ascensão econômica do resto pode ser entendido com base na

transição de polos de poder, em detrimento de um processo mais amplo, representado pelo surgimento de uma nova ordem internacional firmada sob a hegemonia das potências do resto.

No segundo capítulo, será feita uma análise da conjuntura da economia global a partir do fim da guerra fria. Os países serão divididos em dois grupos: países desenvolvidos e emergentes e pobres. Do ponto de vista temporal, é possível distinguir três períodos distintos no pós-guerra fria. O primeiro surgiu no início da década de 1990 e chega ao fim com o estouro da bolha imobiliária nas empresas de tecnologia. A principal característica desse período, no tocante ao mundo desenvolvido, é o reposicionamento dos Estados Unidos e a estagnação econômica do Japão. No caso das economias emergentes, esse período foi marcado por reformas econômicas e por maior integração econômica dentro da economia global, bem como pela ocorrência de diversas crises financeiras. O segundo período tem início a partir dos atentados dos eventos do “11 de setembro” e tem como principal característica o fenômeno da ascensão econômica dos países emergentes na economia global, nas economias emergentes. Nos países desenvolvidos, observa-se uma redução no ritmo de crescimento econômico e o acúmulo de desequilíbrios macroeconômicos, principalmente na zona do euro e nos Estados Unidos. O último período tem início com a eclosão da crise global de 2008 e a recessão da economia global. Nesse período, a desaceleração econômica foi mais acentuada nas economias desenvolvidas, principalmente na zona do euro. Já os países emergentes demonstraram maior capacidade de recuperação frente ao choque externo, mas a partir do biênio 2014/2015, importantes economias emergentes apresentam uma conjuntura de maior desaceleração econômica. Esse capítulo tem o objetivo de inserir as macrotendências econômicas e as principais variáveis que explicam a evolução da conjuntura da economia global a partir do início da década de 1990.

O terceiro capítulo é, em certa medida, um desdobramento da análise iniciada no capítulo 2, mas concentra-se em analisar a evolução individual das economias do G8 emergente no período de maior ascensão econômica. O capítulo é dividido em oito seções e faz uma análise individual de cada país, apontando as variáveis domésticas e externas que explicam o processo de ascensão econômica e os fatores que explicam o processo de desaceleração econômica, que foi mais acentuado em alguns países no contexto pós-crise global de 2008. Esse capítulo é a peça central da tese porque permite: analisar em que medida as variáveis que explicam a performance econômica do G8 emergente está ligada a dinâmicas domésticas; qual o papel da internacionalização produtiva no processo de ascensão econômica; e em que medida é possível se falar em um fenômeno mais estrutural de convergência da economia política desses países com as democracias de mercados.

O quarto capítulo será dedicado a examinar os aspectos tocantes aos processos de transformação das estruturas de governança global desde o início da década de 1990. Será feita uma breve análise das características das estruturas de governança global que emergem no imediato pós-guerra fria e as transformações observadas a partir da criação do G20 e das demais instituições oriundas da Conferência de Bretton Woods como o FMI, OMC e Banco Mundial. Ademais, analisar-se-á, das novas instituições internacionais, como o Banco do BRICS e o Banco Asiático de Desenvolvimento afetam o *status quo* dentro da ordem econômica internacional. Esse capítulo tem como principal objetivo responder a uma das questões centrais da tese, que é entender como as transformações das estruturas de governança global, a partir da ascensão do resto, estão transformando os princípios, regras e processos decisórios da ordem econômica internacional liderada pelos Estados Unidos e aliados e em que medida essas transformações são caracterizadas por um processo de acomodação institucional ou mesmo de transição hegemônica.

CAPÍTULO 1 – POLARIDADES, HEGEMONIA, ACOMODAÇÃO INSTITUCIONAL E O SISTEMA INTERNACIONAL NO PÓS GUERRA FRIA: DO “MOMENTO UNIPOLAR” AO MUNDO MULTIPOLAR.

No primeiro capítulo, serão inseridos os conceitos e as perspectivas teóricas que serão utilizadas pela tese para entender de que modo o processo de ascensão do resto pode ser compreendido do ponto de vista das teorias sistêmicas. Definir o que são polaridades, hegemonia e acomodação institucional irá permitir, após a análise dos dados empíricos dos capítulos 2, 3 e 4, o entendimento de como o processo de ascensão do resto pode ser entendido do ponto de vista das abordagens que são introduzidas neste capítulo. Além disso, será feita uma revisão bibliográfica acerca da evolução das polaridades (unipolar, uni-multipolar e multipolar) a partir do fim da guerra fria, com o intuito de situar a importância da própria tese e como o mesmo assunto pode gerar abordagens distintas entre os acadêmicos que estudam o tema relacionado à transição de poder no sistema internacional a partir da década de 1990.

As principais questões que esse capítulo busca discutir podem ser resumidas em: o que são polaridades no sistema internacional? Em que medida um polo de poder se diferencia de um *hegemon*? quais as principais dinâmicas que influenciam a evolução das hegemonias dentro do sistema internacional? O “momento unipolar” persiste desde o início da década de 1990 ou já é possível falar em uma transição unipolar – multipolar ou mesmo multipolar dentro da ordem internacional? Quais são as características do processo de acomodação institucional de novos polos de poder dentro da ordem internacional?

O primeiro capítulo é dividido em três seções. Na primeira, serão discutidos os conceitos dos termos polaridade e hegemonia e suas implicações quanto ao sistema internacional. Espera-se realizar uma definição clara desses conceitos e como eles podem ser empregados para analisar um processo de transição de poder dentro da ordem internacional. Na segunda seção, realizaremos uma revisão bibliográfica que envolve as distintas visões acerca da distribuição do poder dentro do sistema internacional: unipolar, uni-multipolar e multipolar. Por último, analisar-se-á o conceito de acomodação institucional das potências ascendentes dentro do sistema internacional e sua aplicabilidade dentro da atual ordem internacional.

1. Polaridade e hegemonia no sistema internacional.

1.1 Polaridades na política internacional.

A história da política internacional pode ser resumida, em certa medida, como a história das relações entre as grandes potências ou polos de poder dentro do sistema internacional. Não por acaso, a inquietação que o tema traz para relações internacionais pode ser observada na seguinte afirmação de Waltz (1993, p.44), “...for more than three hundred years, the drama of modern history has turned on the rise and fall of great powers”. Nesse contexto, o primeiro questionamento que surge para as relações internacionais é: o que são polaridades na política internacional? Qual a relação entre polaridades e poder?

Definir polaridades é problemático à medida que o conceito do termo depende igualmente da complementação da definição de poder. Isso porque a própria literatura das relações internacionais refere-se à existência de “polos de poder” em detrimento apenas do termo polos ou polaridades. A expressão “polaridades” significa, em última instância, a distribuição dos recursos de poder entre os países ou polos de poder dentro do sistema internacional. Nas palavras de Zala (2013, p. 38), “polarity therefore is, in its simplest form, a characterization of the distribution of power (however it is defined) amongst the great powers.” No mesmo contexto, Mansfield (1993, p. 106) replica que, tradicionalmente, a definição de polaridades “involves counting the number of state that are ‘particularly powerful’ relative to the remaining states in the system”⁹.

Nesse sentido, a principal discussão referente ao poder é: (1) como são exercidas as relações de poder de um ponto de vista relacional e (2) quais são as fontes (capacidades materiais e ideacionais) de onde o poder é originado. No primeiro caso, a definição clássica de poder relacional nas relações internacionais segue a lógica empreendida por Robert Dahl. Segundo essa definição, relações de poder podem ser observadas na medida em que as ações de A são capazes de mudar as preferências e ações de B. (Baldwin, 2013).

⁹ Mansfield (1993) acrescenta que a definição de polaridades no sistema internacional apenas por meio da existência de polos de poder é problemática em virtude da inexistência da mensuração do grau de “concentração” de poder entre os vários países dentro do sistema internacional. Assim, o autor sugere a adição de outra variável – o grau de “concentração” de poder – entre os diversos países para uma definição mais acurada acerca da distribuição de poder dentro do sistema internacional. Sobre o assunto, ver Zala (2012) e Mansfield (1993).

Para Nye (2011), o poder relacional pode ser observado sob três faces: (1) comando da mudança – quando A afeta as decisões de B por meio de coerção direta ou por meio de coerção econômica (sanção econômica ou ameaça física direta, por exemplo); (2) controles das agendas – nesse caso, um ator controla a agenda de discussão e, dessa forma, apenas os temas que são de seu interesse entram na pauta de negociação. Assim, “pode ser possível moldar as preferências dos outros, afetando suas expectativas do que é legítimo ou factível” (Nye; 2011, p. 34); e (3) estabelecimento das preferências – nessa última face do poder relacional, A contribui para moldar as crenças e preferências de B sem que B possua consciência ou percepção da ação de A sobre suas preferências básicas.

No tocante às fontes do poder¹⁰, Carr (1981) definiu sua origem em virtude de três variáveis: poder econômico, militar e de opinião. O poder econômico é baseado nas capacidades que cada país tem de maximizar os recursos econômicos na produção de bens e serviços. Ao mesmo tempo, o poder militar, ao ser mensurado por meios quantitativos e qualitativos, depende das capacidades econômicas internas. Por fim, o poder de opinião não se materializa por meio das capacidades produtivas ou militares, mas deriva, antes de tudo, da capacidade que os governos têm de conquistar corações, persuadir e convencer os demais governantes.

Em Morgenthau, as três dimensões de poder identificadas por Carr foram complementadas por novas categorias analíticas que aumentam as variáveis que se constituem em poder – características geográficas, quantidade de recursos naturais disponíveis, capacidade industrial, nível de desenvolvimento militar, recursos humanos (população), índole e identidade nacional e qualidade das instituições políticas nacionais e da própria diplomacia. Em termos práticos, as variáveis adicionadas por Morgenthau aprofundam nas várias dimensões do poder de modo mais analítico e preciso. Por fim, a perspectiva que mensura o poder nacional como o resultado majoritário das capacidades materiais dos Estados nacionais pode ser resumida na seguinte afirmação de Waltz (1979, p. 131):

the economic, military, and other capabilities of nations cannot be sectored and separately weighed. States are not placed in the top rank because the excel in one way or another. Their ranks depend in how they score on all of the following items: size of population and territory resource endowment, economic capability, military strength, political stability and competence.

¹⁰A utilização do termo “fontes de poder” em detrimento de “poder” é proposital e tem como objetivo observar que, em certa medida, o exercício do poder não pode ser mensurado, porque sua utilização depende, em última instância, da combinação entre as fontes do poder e a estratégia empreendida. Sobre a dinâmica do poder, ver Nye (2011).

As abordagens que superestimam o mundo material começaram a ser questionadas no início da década de 1970, quando os cientistas políticos Joseph Nye e Robert Keohane publicaram os primeiros trabalhos que propunham a revisão de algumas premissas teóricas da escola realista. A teoria da interdependência complexa, nesse sentido, não propôs o questionamento de todos os preceitos adotados pelos realistas, mas sim, incluiu variáveis em virtude de mudanças que foram acentuadas no período após o fim da Segunda Guerra Mundial.

A interdependência complexa possui três características principais: (1) existência de múltiplos canais de contato entre as sociedades que incluem não apenas as vias formais (relações diplomáticas e intergovernamentais), mas, igualmente, o crescimento das relações transnacionais envolvendo, por exemplo, as empresas multinacionais e os bancos internacionais, (2) a existência de uma hierarquia nas agendas discutidas no âmbito internacional (*high politics x low politics*) perde importância. Dessa forma, os assuntos relacionados à segurança internacional perdem espaço para a discussão de agendas relacionadas com a economia ou meio ambiente. Além disso, a divisão entre as arenas doméstica e externa torna-se mais difusa e difícil de separar em virtude do crescimento da interdependência dentro do sistema internacional e (3) existe uma perda de utilidade na utilização da força militar pelos Estados nacionais no âmbito internacional. A superioridade militar de um Estado e o uso da força, por exemplo, passam a ter baixa capacidade de influência na discussão da agenda econômica (Nye; Keohane, 2001).

Tabela 1. Principais potências e recursos de poder (1500s – 1990).

Período	Estado Líder	Principais recursos
Século XVI	Espanha	Estoques de ouro, possessão de colônias, mobilização de exércitos de mercenários, influência das dinastias
Século XVII	Holanda	Comércio internacional, mercados de capitais e indústria naval.
Século XVIII	França	População, indústria rural, organização burocrática do Estado e exércitos.
Século XIX	Grã-Bretanha	Indústria, coesão política, desenvolvimento de mercado financeiro, regras liberais e localização geográfica.
Século XX	Estados Unidos	Existência de economias de escala, liderança em processos de inovação e desenvolvimento tecnológico, forças militares e aliança políticas, cultura universal

Fonte: Tabela traduzida e adaptada pelo autor de Nye (1990, p. 183).

O que parece ficar claro nas abordagens de Carr, Morgenthau e Waltz é a preponderância de variáveis materiais como as principais fontes de poder¹¹. A relativa perda de importância das capacidades militares como fonte de poder é resultado da evolução das dinâmicas do próprio sistema internacional. Um histórico com a evolução dos recursos de poder pode ser observada na Tabela 1.

Um desdobramento natural desse processo é que a definição do que é um polo de poder ou de uma superpotência global no século XXI depende principalmente da existência de recursos econômicos de que um Estado dispõe; de recursos militares e também de fatores ideacionais. Esses fatores ideacionais são materializados por meio da capacidade dos Estados nacionais de construir alianças internacionais; da liderança baseada na legitimidade em detrimento da coerção; da capacidade de exercer a liderança dentro das estruturas de governança internacional; e da atratividade que o polo de poder exerce sobre os demais Estados do sistema internacional (Smith, 2012).

Nye (2011), cunhou o termo “*soft power*” para se referir à atratividade que uma sociedade exerce sobre as demais, o que torna-se uma importante fonte de poder exercido pelo Estado *hegemon* dentro do sistema internacional. Para Nye (2011), as fontes do poder brando se originam de três fontes: sua cultura (em locais onde ela é atrativa), seus valores políticos (quando ele os cumpre interna e externamente) e suas políticas externas (quando os outros as veem como legítimas e possuidoras de autoridade moral). Em suma, o poder brando não depende apenas das políticas governamentais de um país, mas sim emana da própria sociedade. Ele se torna mais complexo para ser operacionalizado e ser exercido por parte dos Estados nacionais, embora, “em um século marcado pela informação global e uma difusão de poder para atores não estatais, o poder brando vai se tornar uma parte cada vez mais importante...” (Nye, 2011, p. 119).

No início do século XXI, as fontes do poder continuam em um processo de metamorfose. Como observou Nye (1990, p. 183), “the sources of power are never static and they continue to change in today’s world”. Nesse sentido, o que parece ficar cada vez mais claro é que o surgimento de polos de poder dentro do sistema internacional está diretamente ligado às capacidades econômicas de cada país, enquanto as capacidades militares perdem

¹¹Um exemplo claro da influência das teorias que enfatizam as capacidades materiais de cada Estado como principal fonte de poder é encontrada no programa “*The Correlates of War Project*” criado no início da década de 1960 pelo cientista político norte-americano, David Singer, da Universidade de Michigan. O principal objetivo do projeto (que continua ativo nos dias atuais) é acumular conhecimento por meio de um extenso “database” e arquivo sobre o fenômeno da guerra e suas dinâmicas. Assim, o programa se propõe a mensurar o “poder” entre os países dentro do sistema internacional. Sobre o programa, ver: <http://www.correlatesofwar.org> Acesso: 15/12/2016.

relativa importância no sistema internacional. Dito de outra forma, o poder militar é um reflexo do poder econômico.

Um segundo aspecto refere-se à dinâmica de relacionamento entre os pólos de poder dentro do sistema internacional. Basicamente, essa dinâmica pode ser entendida a partir da lógica da balança de poder tradicional ou por meio do *soft balancing*.

Na balança de poder tradicional, o país busca construir capacidades militares ou construir uma aliança internacional com o intuito de contrapor e equilibrar a balança de poder em relação a outra potência dentro do sistema internacional. Independentemente da estratégia adotada, o objetivo dos estados é o mesmo: garantir uma paridade de poder com estados rivais. Assim, o equilíbrio de poder dentro do sistema internacional é alcançado diretamente por meio da equalização das capacidades militares entre os Estados ou por meio da formação de coalizões internacionais. (Lobell, 2016).

Já no *soft balancing*, a estratégia adotada pelos países inclui a utilização de mecanismos indiretos para contrabalancear outro país ou mesmo uma aliança internacional. Nesse caso, a potência secundária busca maior capacidade de ação frente a um país mais poderoso por meio de mecanismos indiretos. Esses mecanismos indiretos não têm como objetivo suplantar ou mesmo equalizar as relações de poder por parte do estado que adota o *soft balancing*, mas sim em reduzir a capacidade da potência dominante em utilizar sua superioridade econômica e militar para atingir seus objetivos. Assim, a potência secundária não busca desafiar o *status quo* por meio da equalização das capacidades militares ou mesmo construção de uma aliança internacional. Antes de tudo, o objetivo do *soft balancing* é aumentar os custos das ações que é realizada pela potência dominante meio da adoção de ações indiretas que não envolvam um confronto direto com a potência dominante. Nas palavras de Pape (2005, p. 17), “Nonmilitary tools, such as international institutions, economic statecraft, and strict interpretations of neutrality, can have a real, if indirect, effect on the military prospects of a unipolar leader”.

Com o fim da guerra fria a emergência dos Estados Unidos como principal superpotência do sistema internacional a perspectiva teórica do *soft balancing* ganhou espaço na literatura acadêmica das relações internacionais em virtude principalmente do comportamento das potências secundárias do sistema internacional – Rússia, Índia, China, França, Reino Unido, Alemanha. Esses países passaram a adotar estratégias de *soft balancing* em detrimento de um posicionamento mais assertivo em relação a posição dominante dos Estados Unidos. Isso porque ao contrário do período da guerra fria a emergência de uma superpotência a partir do início da década de 1990 não gerou o surgimento de uma aliança internacional com o intuito de contrabalancear a posição dominante dos Estados Unidos

dentro do sistema internacional. Esse período caracterizou-se pelo surgimento de estratégias baseadas na utilização de mecanismos indiretos por parte das potências secundárias para contrapor a hegemonia norte-americana dentro do sistema internacional. Nas palavras de Paul (2005, p, 58)

In the post-Cold War era, second-tier great power states have been pursuing limited, tacit, or indirect balancing strategies largely through coalitions building and diplomatic bargaining within international institutions, short of formal bilateral and multilateral military alliances. These institutional and diplomatic strategies, which are intended to constrain U.S. power, constitute forms of soft balancing. Second-tier states that engage in soft balancing develop diplomatic coalition or ententes with one another to balance a powerful state or a rising or potentially threatening power.

A adoção do *soft balancing* como estratégia dos países para contrabalançar a existência de um país em uma estrutura de poder unipolar ocorre apenas dentro de algumas circunstanciais, tais como: (1) a posição do *hegemon* não implica na existência de riscos para a soberania territorial das demais potências secundárias dentro do sistema internacional, (2) o *hegemon* é o principal provedor de bens públicos nas áreas de economia e segurança que não podem ser simplesmente substituídos o que dificulta mudanças na estrutura da ordem internacional e (3) apesar da preponderância de recursos militares o estado dominante da estrutura unipolar não pode impedir os esforços dos demais Estados em adotarem estratégias de *soft balancing* desde que estas ações não coloquem em risco a dominação militar exercida pela principal potência do sistema internacional (Paul, 2005).

Nesse sentido, o *soft balancing* tornou-se uma estratégia atrativa para as potências secundárias do sistema internacional poderem questionar a hegemonia norte-americana dentro do sistema internacional. Assim, a adoção de uma estratégia baseada no *soft balancing* teve como objetivo central constranger o unilateralismo no período de maior concentração de poder em torno dos Estados Unidos ao longo das décadas de 1990 e 2000. A adoção de estratégias indiretas ficou mais evidente, por exemplo, quando diversos países inclusive aliados dos Estados Unidos implementaram ações que aumentaram consideravelmente o custos políticos da invasão ao Iraque em 2003. O objetivo desses países ao implementar ações indiretas não foi criar uma coalizão internacional que colocasse em risco a viabilidade da ação militar no Iraque, mas sim elevar consideravelmente os custos políticos para ação dos Estados Unidos no tocante a invasão ao Iraque em 2003.

1.2 Hegemonia

O tema da hegemonia e das transições hegemônicas nas relações internacionais perpassa o atual moderno sistema de Estados que teve origem a partir da paz de Vestfália, na metade do século 17. Na verdade, o termo foi cunhado ainda na Grécia antiga para analisar as relações entre as cidades-estados gregas. Thucydides fez uma distinção entre o termo “hegemonia” (liderança legítima) e “*arkhe*” (controle). No caso da “hegemonia”, a expressão foi utilizada pra caracterizar o controle de Esparta e Atenas sobre as demais cidades-estados. Nesse caso, a influência decorria mais da capacidade das duas cidades governarem o sistema por meio do consenso. Em contraposição, o termo “*arkhe*” era utilizado para designar uma dominação baseada mais no controle político e na coerção estatal. Para Thucydides, a hegemonia é definida pela existência de um Estado poderoso, mas que igualmente mantém sua influência e liderança por meio da legitimidade e não simplesmente da coerção. (Lebow; Kelly, 2001).

O conceito tornou-se mais abrangente nas décadas posteriores, no fim da Segunda Guerra Mundial, em virtude das díspares abordagens teóricas. O que parece ser quase consenso¹² é que o surgimento de uma hegemonia depende de (1) existência de um estado com concentração de poder suficiente para ocupar uma posição de destaque em relação aos demais estados do sistema internacional e (2) oportunidade e vontade do estado preponderante em assumir posições de liderança dentro do sistema internacional¹³.(Rauch; Wurm, 2011).

Nesta perspectiva, a combinação de uma elevada concentração de capacidades materiais dentro de um Estado e a existência de fatores ideacionais (capacidade e vontade de liderança e

¹² A principal divergência entre as diversas perspectivas teóricas não é da definição do conceito em si, mas de como ele é operacionalizado. Para Cox (1981, p. 128), por exemplo, “Theory is always for someone and for some purpose”. Nesse sentido, o conceito é visto como meio de legitimação de uma ordem internacional benéfica para um certo grupo de países em detrimento de outros países. Em outro espectro, autores de influência realista enfatizam o papel da liderança e da estabilização da ordem internacional que o *hegemon* proporciona.

¹³No processo de transição hegemônica, o declínio de uma potência não significa necessariamente que haverá uma ascensão concomitante de outra potência dentro do sistema internacional. Isso pode ocorrer tanto pelo processo de transição de poder estar incompleto ou em decorrência da potência ascendente não estar disposta a ocupar o espaço deixado pela potência descendente. Na década de 1930, por exemplo, em virtude da posição isolacionista do congresso norte-americano desde o fim da Primeira Guerra Mundial e da grande depressão econômica de 1929. Os Estados Unidos, embora já fossem a principal potência global, optaram por não assumir o papel de *hegemon* ou líder internacional, que era ocupado pelos britânicos desde o século XIX. Nesse sentido, apesar de preponderância material dos Estados Unidos sobre os demais estados, o posicionamento isolacionista, oriundo principalmente do congresso norte-americano, postergou a hegemonia do país dentro do sistema internacional.

legitimidade, *soft power*) podem culminar com o surgimento de um *hegemon* dentro do sistema internacional. Para Nye e Keohane (1977, p. 44), uma hegemonia surge quando “a situation in which, one state is powerful enough to maintain the essential rules governing interstate relations, and willing to do so”.

A necessidade de concentração de capacidades materiais e ideacionais em torno de um país pode ser observado na afirmação de Mainsfield (1993, p. 109), “hegemony (or unipolarity) is characterized by a wide power disparity between the largest state in the system and all other states.” Entretanto, “dominance by a powerful state may be necessary but not a sufficient condition of hegemony” (Cox; 1981, p. 138). Quanto à necessidade de liderança do *hegemon*, Arrigui (1994, p. 27), por exemplo, discorre que o poder do *hegemon* “é algo maior e diferente da dominação pura e simples”. Assim, “Um Estado dominante exerce uma função hegemônica quando lidera o sistema de Estados numa direção desejada e, com isso, é percebido como buscando um interesse geral.” (Idem, 1994, p. 29)

Um segundo aspecto da hegemonia refere-se às maneiras de alterações de poder e como elas afetam o declínio do *hegemon* dentro do sistema internacional. Com o início da crise do Sistema de Bretton Woods, no fim da década de 1960, as discussões acerca do declínio do *hegemon* e seus reflexos sobre a ordem internacional ganharam novo destaque em virtude do declínio relativo dos Estados Unidos dentro do sistema internacional.

Kindleberger (1981) observou que a construção e a estabilização da economia internacional dependem, no seu período de reorganização, para uma nova ordem internacional da existência de um *hegemon* com capacidade suficiente para arcar com os custos para o provimento dos bens públicos dentro do sistema internacional e para liderar as negociações internacionais, a fim de evitar que os países adotem políticas econômicas unilaterais que prejudiquem a coordenação econômica internacional. Não por acaso, uma das consequências do declínio britânico e da inexistência de um *hegemon* com capacidade para liderar os processos de cooperação internacional na década de 1930 foi o desmoronamento dos últimos pilares da ordem liberal internacional e o ressurgimento de um nacionalismo virulento que como se viu foi determinante para a elevação das tensões geopolíticas que culminaram na Segunda Guerra Mundial. (Eichengreen, 2002; Gilpin, 2001).

Além disso, a nova distribuição de poder decorrente do declínio do *hegemon* dentro do sistema internacional gera o surgimento de novos interesses por parte dos Estados que ascendem dentro da ordem internacional. A acomodação dos interesses dos países que ascenderam dentro do sistema internacional é uma consequência natural na perspectiva de Gilpin (1981). Para o autor, alterações na balança de poder geram necessariamente alterações

nas características da ordem internacional vigente¹⁴. Esses novos interesses e alterações são uma consequência esperada da nova distribuição de poder dentro do sistema internacional. Segundo Gilpin (1981, p.9);

over time, however, the interests of individual actors and the balance of power among the actors do change as a result of economic, technological, and other developments. As a consequence, those actors who benefit most from a change in the social system and who gain the power to effect such change will seek to alter the system in ways that favor their interest. The resulting changed system in ways that favor their interests. The resulting changed system will reflect the new distribution of power and interests of its new dominant member.

Em uma perspectiva alternativa, embora Keohane (1984) reconheça que a concentração de poder em um *hegemon* contribua para a criação e estabilização da ordem internacional, a dispersão do poder em favor de novos polos de poder dentro do sistema internacional não irá necessariamente ocasionar uma mudança na estrutura internacional que altere os princípios, regras e normas da ordem internacional vigente. Isso porque a cooperação internacional institucionalizada por meio dos regimes internacionais¹⁵ passa a ser relativamente autônoma em relação à distribuição de poder dentro do sistema internacional.

O aprofundamento do processo da interdependência complexa das últimas décadas gerou a necessidade de cooperação no âmbito internacional. Nesse sentido, a criação de regimes internacionais reduz os custos de transação, diminui as incertezas, reduz a assimetria de informações e aumenta os custos de saída do regime após sua formação, o que acaba gerando incentivos para os Estados cooperarem, mesmo que a distribuição de poder dentro do sistema internacional tenha sido alterada. Dito de outra forma, os regimes internacionais e a governança global são mecanismos que diminuem os problemas de ação coletiva, o que acaba minimizando os efeitos da redistribuição do poder dentro do sistema internacional (Keohane, 1984).

Ikenberry e Kupchan (1990) discutem as variáveis que influenciam os estados secundários a alterarem suas posições dentro da ordem internacional e a seguirem as

¹⁴ Embora Gilpin reconheça que a construção das hegemonias seja também fruto do “prestígio” dos estados mais poderosos, por exemplo, o que na prática enfatiza o caráter não apenas material, mas também de “construção social” das hegemonias, o aspecto material é superdimensionado na sua perspectiva em comparação às abordagens de cunho liberais.

¹⁵ A concepção de regime internacional adotada advém do conceito clássico de Krasner (1982), no qual, os regimes internacionais são definidos quando princípios, normas, regras e procedimentos decisórios convergem em uma área específica das relações internacionais. Já o conceito de governança global é mais abrangente e não apenas a uma esfera singular das relações internacionais. Sobre a relação entre os dois conceitos, ver Rosenau (2000)

preferências do hegemon¹⁶. Os autores argumentam que o processo é influenciado por três dinâmicas distintas: (1) persuasão normativa – quando, por meio de ideologia, ou mesmo influência – doméstica ou externa - as elites do estado secundário internalizam as normas e políticas do *hegemon*, o que resulta na tendência de maior cooperação no âmbito internacional, (2) indução externa – o *hegemon* utiliza incentivos (coerção, pressão, vantagens e aprendizado das elites nacionais) econômicos e militares para alterar as preferências do estado secundário e (3) reconstrução interna – o *hegemon* intervém diretamente no processo de reconstrução do Estado secundário e transforma suas instituições políticas para atender seus objetivos. Essas dinâmicas podem ocorrer em um mesmo período histórico e serem utilizadas pelo *hegemon* em cada situação específica. Ao analisar o processo de socialização dos Estados Unidos no período pós Segunda Guerra Mundial, os autores afirmam:

socialization did occur, since U.S. leaders were largely successful in inducing other nations to buy into this normative order. But the processes through which socialization occurred varied from nation to nation. In Britain and France, shifts in norms were accomplished primarily by external inducement; in Germany and Japan, they resulted from direct intervention and internal reconstruction. In all cases, the spread of norms of liberal multilateralism was heavily tied to U.S. military and economic dominance. Just as important was the fact that socialization was a two-way process: the Europeans themselves found opportunities to shape the substantive content of the newly emerging Atlantic order. (Ikenberry; Kupcha, 1990, p. 300).

Uma terceira questão envolve a durabilidade de uma hegemonia dentro do sistema internacional. Quais são os fatores que aceleram ou reduzem o declínio das hegemonias dentro do sistema internacional? A durabilidade dessa hegemonia irá depender do grau de concentração de poder material no Estado líder e na capacidade de exercer sua hegemonia perante os demais Estados por meio da liderança e legitimidade em detrimento da necessidade da utilização da coerção. Nas palavras de Lebow; Kelly (2001, p.600 – 601) “few hegemons have the military and economic capability to repress their subject indefinitely. Hegemons need to justify their position through some kind of ideological claim backed up by tangible rewards”. Nesse sentido, impérios e *hegemons* que baseiam seu controle por meio da força

¹⁶ Os autores utilizam o termo “socialização” para explicar a situação na qual, por um processo de aprendizado, as normas e as ideias são transmitidas para um estado secundário do sistema internacional. Segundo Ikenberry e Kupchan (1990, p. 289-290), a “socialização” pode ser entendida “as a process through which national leaders internalize the norms and value orientations espoused by the hegemon and, as a consequence, become socialized into the community formed by the hegemon and other nations accepting its leadership position”.

terão maior dificuldade em manter sua dominação no longo prazo, à medida que existe um processo de dispersão mais acelerada do poder dentro do sistema internacional.

Ikenberry (2014) aponta que o surgimento, evolução, durabilidade e longevidade de uma ordem internacional dependem de três características: (i) um Estado líder ou um grupo de países necessita concentrar recursos de poder suficientes para construir a ordem internacional (ii) é necessário que essa ordem tenha legitimidade perante aos demais Estados e (iii) a ordem deve oferecer funcionalidade aos Estados participantes, ou seja, estes devem perceber que os princípios, regras e normas que regem a ordem internacional trazem benefícios para os Estados coadjuvantes. Dessa forma, esses Estados terão incentivos para apoiar a manutenção da ordem internacional estabelecida. Segundo Ikenberry (2014, p. 84), “orders may be more or less built around a dominant power, more or less based on a normative consensus, and more or less able to provide functional benefits and services. But international orders will rise and fall to the extent these characteristics are manifest or not”.

Para Lake (2014), o processo de mudança dentro da ordem internacional não pode ser percebido apenas a partir de alterações na estrutura de poder entre os Estados. Três elementos são fundamentais para o entendimento das ordens internacionais. O primeiro se refere ao poder de “autoridade” nas relações entre os Estados nacionais. A legitimidade da autoridade de um Estado sobre o outro advém da situação na qual ambos os Estados (dominantes e dominados) percebem que a existência de uma ordem internacional que garanta princípios comuns de existência é mais estável e benéfica em comparação à outra ordem na qual o padrão de relacionamento é baseado na anarquia internacional ou onde impera o estado de natureza hobbesiano.

O segundo é o maior grau de resistência que as ordens liberais possuem em comparação a outras ordens que são baseadas em princípios autoritários e que dependem da coerção para serem organizadas. Esse fenômeno decorre de um constrangimento que emana das próprias sociedades domésticas que tendem a transpor seus princípios para a política externa, ou seja, ordens lideradas por democracias tendem a ser mais flexíveis a mudanças e mais aptas a incorporarem novos membros.

O terceiro enfatiza que, à medida que os grupos privados são beneficiados pelas características da ordem vigente, os custos decorrentes da transformação ou reconstrução de uma nova ordem internacional geram incertezas e acabam excedendo os benefícios que o setor privado possui na ordem vigente. Assim, “what makes those institutions and order robust are social interests vested in that order who have compelling reasons to follow the rules and support the order in general against possible challengers” (Lake, 2014, p. 79-80).

Por último, surge a discussão e a pergunta sobre como e quando ocorre o processo de transição hegemônica dentro do sistema internacional. Tammen *et al* (2000) fazem uma divisão sobre a distribuição de poder no sistema internacional em cinco categorias de países: potência dominante, grandes potências, potências médias e pequenas potências. A diferença entre uma potência dominante e uma grande potência reside nas capacidades de poder entre elas. Os autores condicionam o processo de transições hegemônicas, principalmente, em virtude do nível de satisfação da potência ascendente com o *status quo* do sistema internacional.

Quando uma grande potência atinge aproximadamente 80% dos recursos de poder da potência dominante, existe a possibilidade de uma guerra ou transição hegemônica dentro do sistema internacional. Entretanto, a existência de uma transição hegemônica marcada apenas por uma transição material é incapaz de perceber os fatores ideacionais que estão ligados ao processo de transição hegemônica dentro do sistema internacional.

Em Organski; Kugler (1980) busca-se igualmente examinar como alterações na distribuição do poder afetam a dinâmica do sistema internacional. Nas perspectivas dos autores, alterações na distribuição de poder ocasionam necessariamente mudanças dentro do sistema internacional, embora apenas isso não seja capaz de explicar porque as guerras ocorrem em momentos específicos. Um elemento fundamental é entender a percepção que as elites nacionais possuem acerca dos riscos e oportunidades de iniciar uma guerra. Se essas mudanças levarão a guerras hegemônicas, ou não, é necessário analisar as características e o modelo do sistema internacional. Existem três modelos que versam sobre como as diferentes distribuições de poder contribuem para a ocorrência de guerras ou a preservação da paz: (i) balança de poder, (ii) segurança coletiva e (iii) transição de poder.

Na balança de poder, a concentração ou difusão de poder pode contribuir tanto para estabilidade quanto para a geração de instabilidades que causarão guerras entre as potências do sistema. A estabilidade do sistema depende, em grande medida, das alianças que são criadas e que podem ocasionar tanto o equilíbrio quanto o desequilíbrio de poder entre os Estados nacionais. No modelo da segurança coletiva, a principal característica que vai determinar a estabilidade ou não do sistema é a distribuição de poder entre os que defendem o *status quo* e os revisionistas. Caso a concentração de poder nos defensores do *status quo* seja maior, a tendência é a estabilidade e a ausência de guerra. Por outro lado, a igualdade nas paridades de poder entre ambos os grupos tende a gerar uma guerra.

Na transição de poder, a manutenção da estabilidade dentro do sistema e a inexistência de uma guerra hegemônica dependem, consideravelmente, de se distribuição do poder é

equilibrada entre as principais potências do sistema. Quando persiste o equilíbrio e uma maior igualdade entre as paridades do poder, o sistema será mais propenso à ocorrência de guerras iniciadas pelas potências que ascendem dentro do sistema internacional.

Uma crítica comum aos teóricos que enfatizam o caráter material das transições hegemônicas é a incapacidade de capturar os aspectos ideacionais que envolvem o processo de transição hegemônica dentro do sistema internacional. Kupchan (2014) observa que a emergência de uma hegemonia decorre não apenas das forças materiais, mas, igualmente, de fatores ideacionais que acompanham as preferências do *hegemon*. Assim, as transições hegemônicas são marcadas por transformações no campo ideacional que legitimam as características da nova ordem internacional. Segundo Kupchan (2014, p. 26-27),

“for this reason hegemonic transitions are usually ideological contests, not just material ones, as amply demonstrated by World War II and the Cold War, Which pitted fascism and communism, respectively, against liberal democracy. It is also for this reason that the redistribution of power currently unfolding will challenge not just the international pecking order, but also the founding norms of Pax Americana”.

A afirmação de Kupchan apenas reforça o caráter distinto entre polos de poder e hegemônias dentro do sistema internacional. Enquanto a dinâmica que envolve os polos de poder está ligada a fatores predominante materiais, os processos que envolvem transições hegemônicas são mais complexos, em virtude de envolverem necessariamente mudanças na estrutura ideacional da ordem internacional.

1.3 Acomodação institucional

A ocorrência de mudanças na base material e ideacional da ordem econômica internacional pode ocasionar a confrontação ou a acomodação dos novos pólos de poder na ordem internacional vigente. Dependendo da magnitude e do escopo dessas mudanças, o sistema internacional poderá ter uma mudança na distribuição das capacidades materiais e se tornar unipolar, bipolar ou mesmo multipolar. No mesmo contexto, uma transformação mais profunda na própria estrutura ideacional poderá ocasionar um processo de transição hegemônica dentro do sistema internacional com a ascensão de uma nova potência dominante. Por fim, essas transformações poderão resultar também em um processo de acomodação institucional dos novos pólos de poder.

O fenômeno ligado ao surgimento de um processo de acomodação institucional ocorre à medida que os novos pólos de poder demandam maior participação dentro da estrutura vigente da ordem internacional. Essas demandas são em certa medida aceitas pela potência dominante o que culmina em um processo de acomodação institucional em favor da potência ascendente. Paul (2016, p. 4) define o processo de acomodação institucional nos seguintes termos:

Accommodation in international relations at the great power level involves mutual adaptation and acceptance by established and rising powers, and the elimination or substantial reduction of hostility between them. The process of accommodation in international politics is exceptionally complicated, as it involves status adjustment, the sharing of leadership roles through the accordance of institutional membership and privileges, and acceptance of shares of influence: something established power rarely offer to newcomers.... Accommodation at the international level involves the accommodated state obtaining a larger share of global governance rights, and/or spheres of influence, and being contend with.

A acomodação institucional pode ser examinada em três vertentes (acomodação total, parcial ou limitada e não acomodação) de acordo com o escopo e a profundidade em que o fenômeno ocorre.

A primeira é a acomodação total e ocorre quando existe um processo de total reconhecimento da potência ascendente para a participação nas agendas de governança global. Nesse caso, é dada para a potência ascendente o reconhecimento de seu *status* de potência global. O processo de acomodação total ocorre quando existe um reconhecimento global e a potência ascendente passa a ter importância no processo decisório dos principais eixos temáticos das relações internacionais.

No caso da acomodação limitada ou parcial, a potência ascendente assume preponderância em aspectos específicos dentro do sistema internacional e esse status tem reconhecimento limitado por parte de todos os países do sistema internacional. Ou seja, na acomodação parcial o status de grande potência é reconhecido apenas em alguns eixos temáticos das relações internacionais em detrimento de um amplo reconhecimento em todas as agendas internacionais.

Por último, a ascensão de um novo polo de poder pode culminar na inexistência de um processo de acomodação institucional por parte da potência ascendente. Ao contrário das dinâmicas anteriores, no processo de não acomodação a potência ascendente não tem seu status reconhecido pelos demais países em qualquer eixo temático dentro das relações internacionais. Mesmo que o sistema internacional tenha passado por um processo de

redistribuição das capacidades materiais esse fenômeno não reflete-se nas estruturas de poder decisório do próprio sistema internacional a medida que é negada a potência ascendente o *status* que seu poder material deveria lhe garantir em termos de influência e participação nos processos decisórios internacionais ¹⁷.

Para os teóricos liberais, um aspecto fundamental para entender a evolução do processo de acomodação (acomodação total, parcial ou não acomodação) é a variável econômica e o próprio nível de interdependência entre os países dentro da economia global. À medida que existe um crescente nível de interdependência econômica entre a potência consolidada e a potência ascendente a probabilidade da ocorrência de uma acomodação total ou parcial é maior em virtude dos elevados custos econômicos que um conflito militar teria para ambas as potências. As abordagens teóricas que versam sobre a existência de uma relação de causalidade entre interdependência econômica e conflitos militares não é nova dentro dos estudos das relações internacionais e remontam a teóricos liberais do século 18. (Potter, 2016).

Mas construção de um modelo baseado na relação entre interdependência econômica e conflitos armados é insuficiente para explicar o processo de acomodação dentro do sistema internacional. Um aspecto central que nos parece fundamental para verificar a relação de causalidade, entre níveis de interdependência econômica e a ocorrência de guerras de transição de poder, é examinar em que medida o processo de ascensão da potência ascendente decorre da integração econômica dentro da economia global. Assim, é necessário examinar indicadores qualitativos que forneçam mais informações que simples correlações de integração econômica por meio do coeficiente de abertura comercial. Isso porque a simples busca de correlação entre correntes de comércio internacional ou mesmo de investimentos internacionais/PIB é insuficiente para entender as dinâmicas de ascensão econômica de um país dentro do sistema internacional. Potter (2016, p. 61) examina essa questão observando as dinâmicas de ascensão distintas na Rússia e China. Nas palavras do autor:

In the Russian case, academics, pundits, and politicians tend to speak about the mutual hostage situation generated by European reliance on Russian gas, and about the Russian government's reliance on these revenues increasing both the probability and consequences of conflict. In the Chinese case, the mutual hostage situation associated with bilateral trade dependence and fiscal interdependencies generated by China's massive holdings of US debt (due to substantial trade imbalances) is more often credited with promoting peace and stability. Again, this underlines the extent to which the nature of interdependence matters

¹⁷ Para exemplos históricos de não acomodação dentro do sistema internacional ver ver Paul (2016).

and the serious distinctions that are obscured by the “one-size-fits-all” approach necessitated by the application of aggregate data to the question.

Nesse sentido, as dinâmicas do processo de acomodação e de transição de poder dentro do sistema internacional são influenciadas diretamente pela variável econômica e pelo processo de interdependência da potência ascendente dentro da economia global. Todavia, é necessária uma análise qualitativa desse processo para compreender sob quais parâmetros as teorias liberais que versam sobre a relação de causalidade entre interdependência econômica e paz na política internacional. Compreende-se assim que é necessário ampliar o escopo da pesquisa para gerar análises com variáveis que não se baseiem apenas em agregados macroeconômicos para auferir a relação entre interdependência econômica e estabilidade no processo de transição de poder e acomodação das potências ascendentes dentro do sistema internacional.

2.1 O sistema internacional no pós-guerra fria: do “momento” unipolar à multipolaridade.

No período da guerra fria, o sistema internacional foi baseado na bipolaridade de poder entre as duas superpotências – sendo os Estados Unidos o líder dos países capitalistas e a União Soviética dos países socialistas. Embora a bipolaridade tenha sido abalada já nas décadas de 1960 e 1970, em virtude da emergência econômica de outras regiões – como Japão e Europa Ocidental – as quais eram, igualmente, questionadas por movimentos oriundos dos países do chamado terceiro mundo, a geopolítica do sistema internacional era predominantemente organizada de acordo com os ditames e com os interesses das duas superpotências globais (Saraiva, 2007).

Quando as multidões atravessaram o muro que separou, por mais de vinte oito anos, a cidade de Berlim, em novembro de 1989, acumulou-se uma série de eventos que haviam sido iniciados com a formação de um governo não comunista na Polônia, em julho de 1989, os quais culminaram na implosão da União Soviética em 1990-91. A queda do muro de Berlim simbolizou não apenas o início do processo de reunificação do território alemão e o fim do confronto interestatal entre os Estados Unidos e a União Soviética, mas, antes de tudo, representou o fim de um conflito ideológico entre modelos de organização societária que dividiram o globo entre economias capitalistas e socialistas.

O fim da guerra fria trouxe importantes questionamentos sobre a reorganização do sistema internacional. Isso porque, com o esfacelamento do Império Soviético e o

rebaixamento da Rússia da categoria de superpotência, o sistema internacional deixou de ser baseado na bipolaridade de poder representada pelo conflito da guerra fria e pelo conflito ideológico, representado pela disputa entre sistemas econômicos distintos (capitalismo e socialismo), e que perdeu importância diante da implosão das economias socialistas.

Krauthammer (1990) observou que esse período poderia ser definido como a emergência de um “momento unipolar” da ordem internacional. Na percepção do autor, a concentração de poder nos Estados Unidos no imediato pós-guerra fria era muito superior em comparação aos outros países, o que transformou a natureza do sistema internacional da bipolaridade no período anterior para a unipolaridade no início da década de 1990. Os ativos econômicos, políticos, militares e diplomáticos transformaram os Estados Unidos na única superpotência dentro do sistema internacional capaz de influenciar acontecimentos em qualquer parte do globo. Embora outros países como Alemanha, França, Japão, Reino Unido, ou mesmo a Rússia, possuíssem recursos de poder econômico, político e militar persistia uma enorme disparidade de recursos entre esses países e os Estados Unidos. Assim, o início da década de 1990 era marcado pelo “momento unipolar”.

No decorrer das décadas de 1990 e 2000, as percepções de que o “momento unipolar” era transitório e que o sistema internacional estava passando por uma transição para uma ordem internacional mais descentralizada ganharam espaço nas discussões, à medida que importantes transformações ganharam força na economia mundial. A liberalização econômica e as reformas estruturais em importantes economias emergentes como Índia, Polônia, México e Brasil contribuíram para recuperar as economias nacionais da recessão da “década perdida” de 1980. Da mesma forma, a continuação do processo de abertura econômica da China e dos países da região e as elevadas taxas de crescimento econômico das economias do sudeste asiático deram início a um lento processo de transição do eixo do comércio internacional do Oceano Atlântico para o Pacífico. Mesmo a Rússia que, na primeira década após o fim do comunismo, estava estagnada do ponto de vista econômico, recuperou-se no decorrer dos anos 2000. (Frieden, 2008; FMI, 2014).

A reconfiguração da economia global, aprofundada principalmente ao longo da primeira década do século 21, traz importantes questionamentos acerca da continuidade ou não do “momento unipolar”, oriundo do imediato Pós-Guerra Fria. A resposta para determinar em qual estágio de transição o sistema internacional se encontra reflete as perspectivas distintas dos teóricos que se propõem a definir o atual estágio de distribuição de poder dentro do sistema internacional. É possível encontrar autores que definem a distribuição de poder dentro

do sistema internacional em três estágios: unipolar, transição uni-multipolar e multipolar¹⁸. Mesmo dentro de cada estágio persistem divergências entre os autores que podem ser diferenciadas. Os três estágios e as variações dentro de cada grupo podem ser observados no Quadro 3.

Quadro 4. As tipologias da transição de poder no sistema internacional.

Unipolar	Unipolar: Ikenberry; Mastanduno; Wohlforth (2009), Joffe (2014) e Wilkinson (1999).
Uni-multipolar	Uni-multipolar: Huntington (1999), Brzezinski (2012), Nye (2015), Zakaria (2008), Terriff (2012), Nye (2015) Layne (2006), Walt (2011) e Saraiva (2012).
Multipolar	Multipolaridade : Buzan; Lawson (2014), Buzan (2011), Acharya (2014), Kupchan (2012), Bremmer (2011), Ferguson (2009), Haas (2009).

Fonte: Quadro elaborado pelo autor.

O primeiro grupo é composto por perspectivas teóricas que sustentam a continuidade do momento unipolar mesmo após as mudanças observadas no sistema internacional desde o fim da guerra fria. Para Ikenberry; Mastanduno; Wohlforth (2009), a distribuição de poder no sistema internacional, após o fim da guerra, não se alterou a ponto de indicar que exista um processo de transição de um sistema unipolar para outro multipolar, em virtude do sistema atual ser baseado na existência de apenas uma superpotência. A primazia norte-americana é inigualável quando são comparados os recursos econômicos, militares, tecnológicos, políticos e geográficos aos outros países. Mesmo que, em algumas áreas específicas, outros países possam possuir recursos comparáveis aos Estados Unidos, quando esses recursos são comparados em conjunto com outras variáveis, a superioridade norte-americana ainda mantém-se significativa, o que permite a continuidade de um sistema internacional unipolar.

A percepção da unipolaridade dentro do sistema internacional atual é percebida também por Joffe (2014). Para o autor, as previsões sobre o declínio norte-americano, que tiveram

¹⁸ É importante ressaltar que essa percepção é influenciada em grande medida pelo ano em que o autor discorreu acerca do processo de transição dentro do sistema internacional. Ou seja, a percepção dos analistas será distinta caso a análise acerca do processo de transição da ordem internacional tenha sido feita em 2005 ou 2010, por exemplo. De qualquer modo, a divergência entre os especialistas não decorre apenas da questão temporal, mas revela também visões distintas acerca do próprio processo de transformação da ordem internacional, o que demonstra a continuidade da discussão do tema em virtude da própria diversidade de opinião entre os analistas das relações internacionais.

início ainda na década de 1950 e enfatizaram a perda de preponderância dos Estados Unidos em relação ao comunismo soviético, não se concretizaram em decorrência dos “ativos” que o país possui não serem baseados apenas em recursos materiais de poder. Nesse sentido, ativos que não podem ser quantificados (cultura, ideologia, sistema político) são fundamentais para entender a preponderância norte-americana dentro do atual sistema internacional.

Apesar da emergência do Leste Asiático como importante força motriz da economia global no século 21, os Estados Unidos mantêm-se preponderantes em diversos aspectos (demografia, recursos naturais, geografia, capacidades militares, educação e tecnologias avançadas, poder cibernético, capacidade de construir alianças e inteligência estratégica). Mesmo que, no quesito economia, os norte-americanos tenham perdido espaço para outros países (vulnerabilidade econômica em decorrência do crescente endividamento externo, perda de legitimidade externa e de liderança internacional e redução de influência nas instituições internacionais), a superioridade norte-americana continua incontestável dentro do sistema internacional. No tocante às capacidades militares do país, Joffe (2014, p. 96) reforça a superioridade dos Estados Unidos,

today, the aircraft Carrier is the premier vehicle of force projection. Russia has one, China has none, though one, a former Soviet vessel, is in the works, and another is in planning. The United States has ten, all nuclear-powered and in a class of their own, their displacement exceeding the tonnage of the world's other carriers by factors ranging from two to seven. Three more will go to sea in this decade. The behemoths, carrying three time as many planes as China's single carrier, give the United States an “overwhelming lead in sea-based tactical aviation”, as measured by a seaborne air force that outstrips any other navy's by at least nine hundred aircraft.

A continuidade da unipolaridade dentro do sistema internacional é igualmente defendida por Wilkinson (1999). Entretanto, o autor faz uma diferenciação entre unipolaridade e hegemonia, o que torna a atual configuração de poder, no âmbito internacional, um sistema unipolar sem hegemonia (*unipolarity without hegemony*). Um sistema é unipolar quando apenas um país possui capacidades políticas e militares de atuação global, ao passo que um sistema hegemônico é definido a partir do momento que, além da preponderância política, econômica e militar, o país possui capacidade de liderança e influência global. Nas palavras de Wilkinson (1999, p. 143), “if hegemony is understood as a unipolar configuration of político-military capability with a structure of influence that matches capability, unipolarity without hegemony is a configuration where the preponderant capability of a single state is not matched by a predominant influence”. Assim, o atual momento é percebido como um sistema unipolar sem hegemonia, em virtude das capacidades materiais dos Estados Unidos serem

incomparáveis com as demais potências do sistema internacional. Entretanto, o país já não possui mais o mesmo prestígio, legitimidade e capacidade de liderança dentro do sistema internacional que outrora possuiu.

No segundo grupo de teóricos, predominam análises que enfatizam um processo de transição mais avançado dentro do sistema internacional. Apesar das capacidades materiais e ideacionais dos Estados Unidos serem preponderantes em comparação às demais potências, o atual estágio é marcado por um processo de ascensão de outros países dentro do sistema internacional que acelerou-se nas duas últimas décadas. Nesse sentido, o sistema internacional não pode ser entendido sob a lógica da dicotomia unipolar ou multipolar. O que irá diferenciar as perspectivas teóricas dos autores que enfatizam o caráter transitório é a velocidade em que ocorre o processo de transição uni-multipolar, bem como o posicionamento dos Estados Unidos dentro dessa nova reconfiguração que emerge no século 21.

Para Huntington (1999), o sistema internacional pode ser entendido sob a perspectiva de um híbrido – dimensão uni-multipolar – com a existência de uma superpotência (Estados Unidos) e diversas potências regionais (União Europeia, China, Rússia, Japão ou mesmo Brasil e Índia). No mundo uni-multipolar, a resolução e criação de consensos entre os atores do sistema internacional não depende apenas da ação da principal superpotência do sistema internacional (Estados Unidos), mas igualmente da construção de consensos internacionais que envolvam as potências regionais. Os Estados Unidos diferenciam-se em relação às potências regionais em virtude de suas capacidades materiais e ideacionais (política, econômica e militar) permitirem a criação de um poder de veto nas discussões e resoluções de temas internacionais. Em contraposição, as potências regionais possuem capacidades de atuação apenas em agendas predominantemente regionais e dependem do posicionamento dos Estados Unidos para a construção de consensos na arena internacional, mesmo que em seu entorno geográfico.

A transição de uma ordem unipolar para uma multipolar com a continuidade da liderança norte-americana dentro do sistema internacional no século XXI é igualmente percebida por Zakaria (2008). Para o autor, ocorreram três mudanças e alterações fundamentais nas relações entre os Estados dentro do sistema internacional nos últimos quinhentos anos. A primeira foi reflexo da ascensão do mundo ocidental, com início ainda nos séculos 15 e 16, a qual acelerou-se com o início da revolução industrial no fim do século 18, na Inglaterra, e permitiu a expansão e a criação dos impérios coloniais europeus que consolidaram a hegemonia ocidental dentro do sistema internacional. A segunda mudança decorreu da ascensão econômica dos Estados Unidos a partir da segunda metade do século 19

e que resultou, ao longo do século 20, no surgimento da nação mais poderosa do mundo desde a existência do Império Romano na Idade Antiga. Por último, a terceira mudança observada é a ascensão dos países do “resto” – países que outrora eram chamados de terceiro mundo, em desenvolvimento ou emergentes, e que ocupavam papel secundário dentro do sistema internacional.

Esses países, ao registrarem elevadas taxas de crescimento econômico, estão alterando a correlação de forças entre os países dentro do sistema internacional. Esse fenômeno, embora seja mais perceptível do que aquele que ocorre no continente asiático, não deve ser caracterizado com a ascensão da Ásia, mas sim do “resto” em virtude de diversas economias emergentes em outros continentes apresentaram elevadas taxas de crescimento econômico.

É importante ressaltar que a transição para uma ordem mais descentralizada e multipolar não decorre simplesmente do declínio dos Estados Unidos dentro do sistema internacional. Mesmo que outras regiões apresentem elevado dinamismo econômico, não existem indícios de que os norte-americanos estejam perdendo espaço significativo na economia global nas últimas duas décadas. A ascensão do resto conduz o mundo a um processo de transição para uma ordem multipolar, mas mantém a centralidade nos Estados Unidos como principal polo de poder no sistema internacional nas próximas décadas. Mesmo porque a supremacia norte-americana não é resultado apenas de sua economia doméstica, mas também da capacidade de liderança do país dentro do sistema internacional. Quando os principais fatores que impulsionam o crescimento econômico a longo prazo são analisados (principalmente demografia, educação, desenvolvimento tecnológico, capacidade de inovação e localização das atividades econômicas dentro da divisão internacional do trabalho), os Estados Unidos ainda se mantêm à frente de seus principais concorrentes (Zakaria, 2008).

Em Nye (2015), o argumento que descreve uma transição de uma ordem unipolar para outra multipolar é exemplificado pela criação de categorias analíticas que mensuram as capacidades de cada Estado dentro do sistema internacional. O autor enfatiza que a distribuição de poder pode ser observada sob o ponto de vista da três dimensões (militar, econômica e atores não-estatais). Ao separar essas três dimensões, é possível observar dinâmicas próprias em cada uma dessas categorias. Segundo Nye (2015, p. 95-96),

after the collapse of Cold War bipolarity, Power in this information age became distributed in a pattern that resembles a complex three – dimensional chess game. On the top chessboard, military power is largely unipolar and the United States is likely to retain primacy for quite some time. But on the middle chessboard, economic power among states has been multipolar for more than a decade (well before the 2008 financial crisis), with the United States, Europe, Japan and China as the major players, and others gaining in

importance. The bottom chessboard is the realm of transnational relations that cross borders outside government control. It includes non – state actor as diverse as banks electronically transferring funds terrorists transferring weapons, hackers threatening cyber security, and threats such as pandemics and climate change. On this bottom board, power is widely diffused, and it makes no sense to speak of unipolarity, multipolarity, or hegemony.

O processo de transição de uma ordem unipolar para outra multipolar que se acelerou nas últimas décadas não implica necessariamente uma decadência dos Estados Unidos dentro do sistema internacional a curto prazo. A definição de prazos e cenários é complexa, porque eles dependem de ações e de estratégias que são adotadas diariamente pelos Estados do sistema internacional e podem reduzir ou acelerar o período de declínio de grandes potências. O Império Romano, por exemplo, atingiu seu apogeu no início do século 2 e entrou em colapso após aproximadamente três séculos. No caso dos Estados Unidos, o país teve um processo de rápida ascensão a partir do último quarto do século 19 e consolidou sua preponderância ao longo das duas guerras mundiais. Na década de 1960, o país atingiu seu apogeu e iniciou um processo de declínio relativo a partir dos eventos que culminaram no fim da guerra do Vietnã (Nye, 2011).

O que esses fatos sugerem é que o declínio dos Estados Unidos, enquanto principal potência do sistema internacional, deverá ser um processo lento e irregular. Além disso, é importante ressaltar que as maiores potências emergentes (China e Índia), que poderiam substituir os Estados Unidos como principal potência do sistema internacional, enfrentam igualmente problemas estruturais e possuem fragilidades políticas e econômicas que aumentam a complexidade do processo de transição hegemônica dentro do sistema internacional. (Nye, 2015; Nye, 2011; Buzzan, 2011).

Walt (2011) é outro teórico que enfatiza o declínio relativo dos Estados Unidos dentro do sistema internacional e sua transição uni-multipolar. O autor reforça os argumentos acerca do declínio econômico dos Estados Unidos ao enfatizar que os principais problemas da economia do país são o crescente déficit interno e externo, deterioração da infraestrutura e a redução das taxas de crescimento econômica. Essa situação levará, invariavelmente, a uma ordem internacional mais multipolar, em que a margem de controle das agendas internacionais e capacidade de influência por parte dos Estados Unidos dentro das negociações internacionais serão reduzidas gradualmente no decorrer das próximas décadas.

No campo militar, a superioridade estadunidense continua incontestável, embora sua utilidade enquanto meio de alcançar seus objetivos é questionável. Isso porque, nas intervenções militares lideradas pelos Estados Unidos (primeira guerra do Iraque em 1990/1991, Panamá em 1989 ou na Líbia em 2011), a superioridade militar do país foi

fundamental para realizar as metas desejadas. Todavia, as guerras do Iraque (2003) e do Afeganistão (2001) demonstraram que a força militar enfrenta limites quando os objetivos dependem, principalmente, da aceitação de intervenção externa ou mesmo da estabilização política da região, que depende muito mais da formação de consensos do que o controle militar (Walt, 2011; Smith, 2012).

Por outro lado, o fim da guerra fria fortaleceu as alianças políticas e militares lideradas pelos Estados Unidos, o que reduz a possibilidade do surgimento de outras potências que desafiem a preponderância norte-americana dentro do sistema internacional. Em 1986, por exemplo, os Estados Unidos e os aliados eram responsáveis por aproximadamente 49% dos gastos militares globais. Duas décadas após o fim da guerra fria, esse percentual aumentou e atualmente os Estados Unidos e os aliados gastam valores próximos a 70% dos gastos militares globais. Nesse sentido, a supremacia dos Estados Unidos e dos aliados impede a formação de uma coalizão que possa desafiar principalmente a hegemonia geopolítica das democracias ocidentais dentro do sistema internacional (Walt, 2011).

A perspectiva de uma transição para uma ordem multipolar é partilhada igualmente por Layne (2006; 2011), embora com uma percepção distinta acerca do processo de declínio dos Estados Unidos. O atual estágio de transição para uma ordem multipolar acelerou-se após a crise global de 2008, com a perda de capacidade de liderança por parte dos Estados Unidos. Segundo Layne (2012), a hegemonia norte-americana está declinando em virtude de quatro fatores: (1) o centro de gravidade da economia global está mudando do mundo atlântico para a Ásia – especialmente o sudeste asiático, (2) a reordenação das forças econômicas tem um grande impacto sobre a geopolítica global, em virtude da ascensão de novos polos de poder (China e Índia), (3) os Estados Unidos estão sofrendo do que se convencionou como “esgotamento imperial”¹⁹ e (4) as previsões indicam a continuação do declínio da economia norte-americana nas próximas décadas. A economia estadunidense, ao entrar em declínio relativo, irá reduzir a superioridade militar do país perante às demais potências emergentes e reduzirá sensivelmente a capacidade de liderança dos Estados Unidos dentro do sistema internacional. Nas palavras do autor (2012, p. 45), “without the “hard” power (military and economic) upon which it was built, the Pax Americana is doomed to disappear in the early twenty-first century”.

¹⁹ O termo esgotamento imperial foi cunhado pelo historiador britânico, Paul Kennedy, em sua obra clássica “Ascensão e queda das grandes potências”. A hipótese elaborada pelo historiador sugere que um país sofre de esgotamento imperial quando o custo para manter sua expansão e dominação é acima de suas capacidades políticas, econômicas ou militares domésticas. Esse processo acaba levando o império a um processo de exaustão e crise interna. Sobre o assunto ver Kennedy (1989).

No terceiro grupo, encontram-se os autores que enfatizam que o processo de transição uni-multipolar teve seu ciclo completado e o sistema internacional já pode ser considerado multipolar. Mesmo que persista uma distribuição de poder militar concentrada majoritariamente nos Estados Unidos, a difusão do poder econômico e a transição de poder dos estados para a sociedade civil causaram importantes alterações na estrutura do sistema internacional. Essas transformações ganharam velocidade após o início da crise econômica de 2008, em virtude da recessão econômica nas principais economias desenvolvidas e da boa performance econômica das maiores “locomotivas do sul” após 2008. (Prashad, 2012)

Outro fator que reforça a transição de poder dentro do sistema internacional é a substituição do G7 pelo G20 como principal fórum para o aprofundamento da cooperação internacional em temas ligados à ordem econômica internacional. Nesse sentido, a estrutura de poder dentro do sistema internacional, que emerge com o início da crise econômica de 2008, já pode ser considerada multipolar.

Acharya (2014) denomina que o surgimento de novos polos de poder e a maior importância de atores não-estatais transformaram a estrutura do sistema internacional. No “*multiplex world*”, a ordem internacional é mais descentralizada, diversificada e multipolar. A ascensão dos países emergentes diminuiu a capacidade de liderança das potências ocidentais devido a uma maior heterogeneidade de visões acerca de como a ordem internacional deve ser transformada ou reformada. O exercício da liderança é plural e depende da formação de consensos no âmbito internacional. A construção de agendas internacionais não depende apenas da formação de coalizões entre as potências do sistema, em virtude da crescente difusão do poder entre os Estados e para atores não estatais.

Além disso, o “*multiplex world*” é diferente de uma estrutura multipolar tradicional por dois motivos: (1) no conceito tradicional, um sistema é considerado multipolar em virtude da distribuição das capacidades materiais serem divididas entre vários polos de poder, mas não existe uma definição de quais são as características das interações entre os países do sistema. No caso do “*multiplex world*”, além da existência de vários polos de poder, persiste um elevado grau de interdependência entre os países do sistema e (2) o sistema é mais descentralizado que uma ordem multipolar tradicional. Nesse sentido, as dinâmicas de atuação dos principais atores do sistema tendem a ser mais regionalizadas em detrimento de influências globais.

A percepção de um mundo cada vez mais fragmentando e com o surgimento de novos polos de poder é compartilhada igualmente por Kupchan (2012). O autor observa que a ascensão dos países do “resto” e o declínio relativo das potências ocidentais está ocasionando

o surgimento de um novo equilíbrio de poder entre as potências globais. Nas palavras de Kupchan (2012, p. 3),

it is doubtful, however, that any country, region, or model will dominate the next world. The twenty-first century will not be America's, China's, Asia's, or anyone else's; it will belong to no one. The emergent international system will be populated by numerous power centers as well as multiple versions of modernity. For the first time in history, an interdependent world will be without a center or gravity or global guardian. A global order, if it emerges, will be an amalgam of diverse political cultures and competing conceptions of domestic and international order.

Para Buzan (2011), a atual distribuição de poder dentro do sistema internacional não permite mais uma caracterização dos países em superpotências globais, mas sim, em apenas grandes potências. A preponderância dos Estados Unidos, que surgiu como a única superpotência global após o fim da guerra fria, está chegando ao fim, em virtude do declínio relativo das capacidades materiais do país; da redução da aceitação e do apoio da política externa do país perante os seus aliados; da redução da atratividade do modelo norte-americano de sociedade; e do questionamento da necessidade da existência de uma hegemonia global liderada pelos Estados Unidos dentro do sistema internacional.

Ao mesmo tempo, inexistem outros países dentro do sistema internacional com capacidade para suplantam ou desafiar a posição norte-americana. Tanto China quanto a União Europeia, outros dois polos que possuem relativa concentração de capacidades materiais e ideacionais, possuem fragilidades que impossibilitam a transformação dessas regiões em superpotências com atuação e influência globais. Nesse sentido, o sistema internacional está passando por um processo de transição em que não haverá superpotências, mas sim potências com capacidade de atuação e influência regional.

Ademais, a multipolaridade dentro do sistema internacional é acompanhada pela emergência e pela coexistência de modelos distintos de capitalismo. Como observou Buzan; Lawson (2014, p. 85-86), “the contemporary world will be home to a range of capitalism, a view supported by the literature on comparative capitalisms, which suggests that divergence rather than convergence is the form”. Apesar das disputas entre as principais potências para tornarem-se modelos de sociedade, haverá a persistência da cooperação no âmbito das relações econômicas internacionais.

Segundo Saraiva (2012), a ordem internacional não pode ser mais analisada sob a ótica da hegemonia das democracias ocidentais. O sistema internacional é composto de sistemas culturais multipolares, fragmentados e que, embora possam ser convergentes devido ao processo de globalização, originaram uma ordem internacional sincrética e multifacetada, na

qual a criação e a imposição de normas e leis não são aceitas pelos membros da sociedade de estados sem a participação dos países do Sul. Assim, faz mais sentido referir-se a uma ordem global “sincrética”.

A emergência de uma ordem mais multipolar e fragmentada pode ser observada nos entraves para a construção de consensos para o aprofundamento da cooperação econômica internacional no contexto pós-crise de 2008. O aumento da heterogeneidade nas discussões do G20 reduziu a capacidade do G20 na construção de consensos internacionais Segundo Roubini; Bremmer (2011),

“we are now living in a G-zero world, one in which no single country or bloc of country has the political or economic leverage –or the will – to drive a truly international agenda. The result will be intensified conflict on the international stage over vitally important issues, such as international macroeconomic coordination, financial regulatory reform, trade policy and climate change. This new order has far-reaching implications for the global economy, as companies around around the world sit on enormous stockpiles of cash, waiting for the century era of political and economic uncertainty to pass. Many of them can expect an extended wait”.

A transição de poder, marcada pelo surgimento de novos polos de poder no sistema internacional, ocorre igualmente no que tange à relação entre Estados nacionais x sociedade civil. O surgimento de novos polos de poder transformou a natureza do sistema internacional, de forma que é impossível entendê-lo por meio de classificações clássicas como: unipolar, bipolar e multipolar. Nesse caso, é necessário compreender a estrutura do sistema internacional por meio de uma nova caracterização: um sistema sem polos de poder – *nonpolarity*(Haas, 2008).

Para Haas (2008), o sistema internacional deixou de ser multipolar na medida em que: (1) o número de países que ascenderam nas últimas décadas superou uma dezena de nações e (2) o empoderamento de atores não-estatais (Organizações Não Governamentais, empresas multinacionais, grupos terroristas) redefiniu como o poder é exercido dentro do sistema internacional. Nesse contexto, “power is now found in many hands and in many places” (Haas, 2008).

Ferguson (2009) reforça a perspectiva de uma difusão do poder entre as grandes potências do sistema internacional, em virtude, principalmente, de condicionantes domésticos do mundo ocidental. Os crescentes desequilíbrios externos da economia norte-americana; a disfuncionalidade das instituições jurídicas do mundo ocidental; a má regulação do setor financeiro; e a desestruturação da sociedade civil são fatores fundamentais para compreender a estagnação econômica do mundo ocidental no início do século 21(Ferguson, 2012).

Contudo, a crise do mundo ocidental não significa necessariamente uma ascensão da China, Índia ou mesmo do mundo islâmico, dentro do sistema internacional. A principal característica do sistema internacional atual “is not a shift of power upward to supranational institutions, but downward.... In short, it is the nonstate actor who truly wield global power” (Ferguson, 2009).

Não resta dúvida de que o sistema internacional está passando por importantes alterações na sua estrutura, especialmente, devido às transformações que aumentam a influência da sociedade civil – compreendida aqui como ONGs, empresas multinacionais ou mesmo grupos terroristas – sobre a política doméstica e também internacional das sociedades nacionais. Entretanto, no nível da política internacional, a principal transformação é a transição de poder representada pela ascensão econômica de países que outrora ocupavam papel secundário. A persistência de uma relativa estagnação das principais economias ocidentais, em virtude das baixas taxas de crescimento econômico das economias desenvolvidas no período pós-crise de 2008 e, também, pelo relativo baixo impacto que a crise global teve, em um primeiro momento, sobre o desempenho econômico das maiores economias do “resto” confirmam o processo de transição de poder, iniciado nos primeiros anos da década de 2000, em direção a uma econômica internacional mais descentralizada e menos ocidentalizada a partir do início do século 21.

CAPÍTULO II: A ECONOMIA MUNDIAL NO PÓS-GUERRA FRIA: REPOSICIONAMENTO DOS ESTADOS UNIDOS, ASCENSÃO DO RESTO E RISCOS DE ESTAGNAÇÃO SECULAR DA ECONOMIA GLOBAL

O principal objetivo do segundo capítulo é examinar a conjuntura da economia global a partir do início da década de 1990. Uma discussão dessa conjuntura é importante para a construção da tese porque irá descrever as macrotendências da economia global nesse período e, também, analisar a evolução da economia mundial por meio de três períodos distintos. Isso não implica fazer uma redução dos ciclos econômicos de cada país dentro dessa divisão, mas apontar as características gerais de cada período a partir da década de 1990. Os países serão separados em dois grupos para facilitar a periodização e o ciclo econômico dentro da economia global: (1) países desenvolvidos e (2) países emergentes e pobres.

As questões que serão examinadas nesse capítulo podem ser resumidas nas seguintes perguntas: qual a performance da economia global a partir do início da década de 1990? Quais são as principais variáveis que explicam o desempenho econômico tanto do mundo desenvolvido quanto das economias emergentes? Quais as características de cada período e quais os riscos que essas economias enfrentam no cenário de curto e médio prazo?

O capítulo é dividido em seis seções. A primeira discute o reposicionamento e a retomada por parte dos Estados Unidos como principal locomotiva da economia global na década de 1990; o fim do milagre japonês e a desaceleração econômica relativa do velho continente. Nesse período, a revolução tecnológica, representada pela nova economia,²⁰ recolocou os Estados Unidos como principal locomotiva do crescimento econômico no mundo desenvolvido, bem como da própria economia global.

A segunda faz uma breve análise da conjuntura econômica das economias emergentes a partir do contexto das reformas econômicas que estabilizaram, na maioria dos casos, os indicadores macroeconômicos e elevaram a integração desses países nos fluxos econômicos internacionais. Ao mesmo tempo, esses países foram afetados por sucessivas crises financeiras que implicaram uma forte volatilidade econômica com reflexos negativos para uma taxa de crescimento do PIB mais robusta e sustentável.

²⁰O termo “nova economia” é utilizado para descrever as revoluções tecnológicas observadas ao longo das décadas de 1980 e 1990. Essas transformações decorrem principalmente das novas tecnologias da informação e comunicação como a expansão em larga escala da internet. O termo também advém das transformações observadas na produção de computadores, softwares, semicondutores e produtos relacionados. Um aspecto central da nova tecnologia é a crescente redução dos custos ligados ao seu desenvolvimento. Sobre o conceito da nova economia, ver Reenen (2001).

A terceira seção examina a conjuntura do mundo desenvolvido a partir do início da década de 2000. Esse período foi marcado pelo surgimento de desequilíbrios macroeconômicos nos Estados Unidos e na zona do euro, bem como pela continuação da relativa estagnação da economia japonesa. Será examinada a origem desses desequilíbrios econômicos e como eles contribuíram para fragilizar as economias do mundo desenvolvido.

A quarta seção discorre sobre os elementos e as características que propiciaram uma aceleração sem precedentes das taxas de crescimento econômico no mundo emergente a partir da década de 2000. Será feita uma análise para identificar e examinar resumidamente quais foram as principais variáveis que explicam a ascensão econômica do mundo emergente nesse período.

A quinta irá analisar a evolução das economias desenvolvidas a partir da eclosão da crise global de 2008 e o desdobramento da recuperação econômica desses países nesse contexto. Inicialmente, a recuperação da economia nos Estados Unidos e na Europa foi significativamente mais lenta em comparação a outros períodos marcados por crises econômicas. Essa conjuntura acabou por levantar, inicialmente, a hipótese de uma estagnação secular mais persistente das economias desenvolvidas. Todavia, a partir da segunda metade da década de 2010, essas economias iniciaram uma recuperação econômica mais robusta e ligada, principalmente, aos ganhos de produtividade da quarta revolução industrial, principalmente nos Estados Unidos.

A última seção retoma o período pós-crise de 2008, mas também analisa o comportamento econômico dos países emergentes. Serão examinados a nova conjuntura de estagnação relativa das economias desenvolvidas e os desafios que o mundo emergente enfrenta para evitar uma desaceleração econômica mais acentuada que represente o fim da convergência de renda com as economias desenvolvidas.

2.1 O fim da guerra fria e o reposicionamento dos Estados Unidos no mundo desenvolvido.

A ordem internacional que emergiu do fim dos conflitos militares da Segunda Guerra Mundial foi predominantemente construída pelos interesses e pelas visões de mundo oriundos das lideranças norte-americanas. A capacidade de influência dos Estados Unidos na construção de uma nova ordem internacional derivou fundamentalmente da preponderância política, econômica e militar do país perante as demais potências do sistema internacional. Em 1950, por exemplo, quando a reconstrução do mundo ocidental já estava em andamento, o

PIB norte americano era de US\$ 381 bilhões. Esse total era superior ao PIB somado da União Soviética (US\$ 126 bilhões), Reino Unido (US\$ 71 bilhões), França (US\$ 50 bilhões), Alemanha Oriental (US\$ 48 bilhões), Japão (US\$ 32 bilhões) e Itália (US\$ 29 bilhões). (Kennedy, 1989)

Nas décadas seguintes, houve uma redução da disparidade econômica dos Estados Unidos em relação principalmente aos seus aliados na guerra fria. Assim, em 1989, quando cai o muro de Berlim, a soma dos PIB do Reino Unido (US\$ 927 bilhões), Itália (US\$ 912 bilhões), Alemanha (US\$ 1,2 trilhões) e Japão (US\$ 3 trilhões) já era superior ao PIB dos Estados Unidos (US\$ 5,6 trilhões). Esses números demonstram, acima de tudo, que, apesar da superioridade norte-americana na área militar ser inquestionável, no tocante à economia, houve uma redução significativa do *gap* econômico entre os Estados Unidos e seus aliados ao longo da guerra fria. (Frieden, 2006).

A reconstrução da economia europeia já estava finalizada em meados da década de 1950 quando as principais potências do velho continente deram início ao mais ambicioso projeto de integração regional no século 20. Nas décadas de ouro do capitalismo ocidental, a renda per capita da Alemanha que era 44,8% da norte-americana em 1950, saltou para 70% em 1960, e para aproximadamente 80% em 1975. Outras importantes economias da Europa Ocidental, como a Itália, França e Reino Unido apresentaram níveis de convergência de renda *per capita* semelhante aos da Alemanha Ocidental na década de 1970. Assim, como ocorreu com o Japão, diversas empresas europeias tornaram-se líderes em tecnologias de ponta em suas respectivas áreas de atuação, o que demonstrou a robustez da recuperação econômica do velho continente. (Faini, 2005).

Isso não significa que a economia norte-americana estagnou-se ao longo desse período. Como os japoneses e os europeus partiram de níveis de renda muito mais baixo do que os norte-americanos, no fim da década de 1940. A ascensão desses países na escada do crescimento econômico foi naturalmente mais rápida, mesmo porque esses países tinham renda *per capita* próxima à dos Estados Unidos antes do início dos conflitos da Segunda Guerra Mundial. De qualquer modo, a economia dos Estados Unidos demonstrou elevado dinamismo econômico até a crise do sistema de Bretton Woods no fim dos anos 1960. Já na década de 1970, registrou-se uma redução dos níveis de produtividade, desequilíbrios econômicos (vultosos gastos militares com a guerra do Vietnã, Corrida Espacial, projeto de inclusão social “Grande Sociedade”) e de choques externos representados, principalmente,

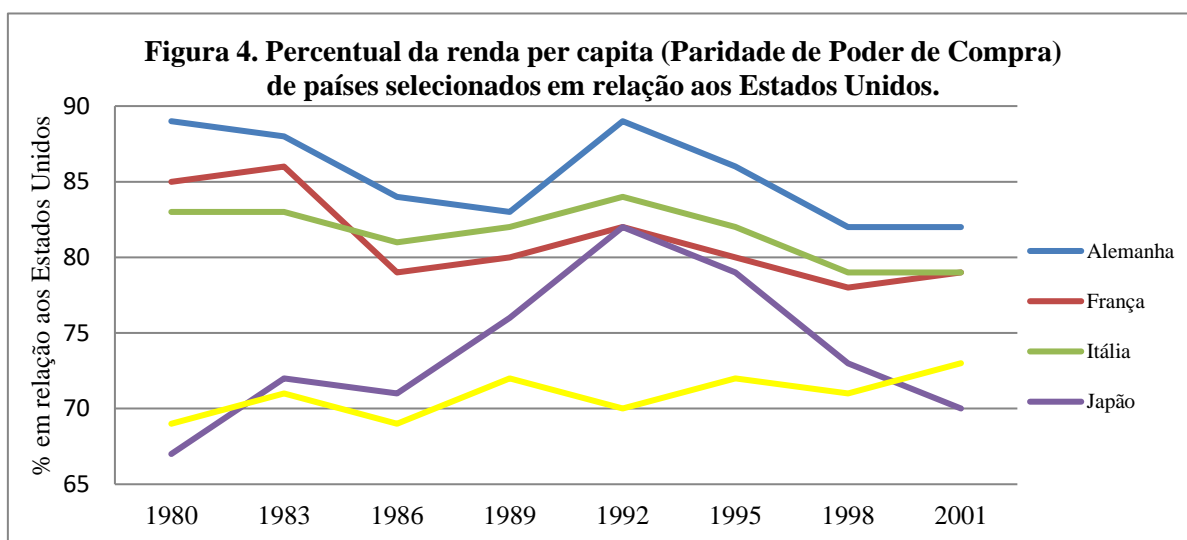
pelas crises do petróleo de 1973 e 1979, que reduziram consideravelmente o crescimento econômico dos Estados Unidos²¹. (Eichengreen, 2000)

Tabela 2. Crescimento médio anual do PIB nas décadas de 1980 e 1990 em países selecionados.

País/período	1980-89	1990-99.
Estados Unidos	3.1	3.1
Japão	4.3	1.4
União Europeia	2.1	2
Economias desenvolvidas	3	2.7

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados obtidos no FMI. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx> Acesso: 20 jul. 2016

O declínio relativo dos Estados Unidos nesse período era acompanhado da continuidade do “milagre japonês”. A economia do Japão continuava ainda a apresentar elevadas taxas de crescimento econômico, mesmo nas décadas de 1970 e 1980. O PIB dos Estados Unidos teve um crescimento médio anual de 2.9%, entre 1980 e 1989, enquanto que, no mesmo período, o crescimento médio da economia do Japão foi de expressivos 4%. Na UE, o crescimento econômico anual médio no mesmo período foi de 2,1 % (Faini, 2005). Os dados referentes à média de crescimento econômico estão na Tabela 2.



Fonte: Gráfico elaborado pelo autor de acordo com os dados obtidos no FMI. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx> Acesso: 20 jul. 2016

²¹O crescimento econômico teve uma redução em comparação ao período da idade de ouro do capitalismo ocidental, houve uma elevação das taxas de desemprego e uma aceleração dos índices de inflação: de 6%, no primeiro ano do governo Jimmy Carter, para 11% em seu último ano como presidente em 1979, e para aproximadamente 14% no primeiro ano do governo Reagan. Em 1982, a taxa de desemprego atingiu quase 11% - maior taxa de desemprego desde a depressão de 1929.

É dentro desse contexto de declínio relativo dos Estados Unidos em relação principalmente ao Japão que a crise no comunismo soviético culminou na queda do muro de Berlim e o posterior esfacelamento da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). A partir do fim da guerra fria, o processo de convergência econômica ou *catch up* das economias da Europa e do Japão, em relação aos Estados Unidos, chegou ao fim.

A Figura 4 mostra a evolução do percentual da renda per capita em PPC das maiores economias desenvolvidas em relação ao PIB *per capita* dos Estados Unidos. Como é possível observar, o PIB *per capita* das maiores economias europeias não continuou o processo de convergências observado nas décadas anteriores em relação aos Estados Unidos. Na Alemanha, França e Itália, o processo de convergência perdeu ímpeto e a renda *per capita* desses países já era proporcionalmente menor em relação aos Estados Unidos quando são comparados os anos de 1980 e 2001²². No caso do Japão, o percentual da renda *per capita* do país em relação aos Estados Unidos, no início da década de 2000, era próximo do registrado no fim dos anos 1970, o que confirma a estagnação japonesa perante a renda norte – americana ao longo das décadas de 1980 e 1990.

A economia dos Estados Unidos começou a sinalizar uma recuperação mais acentuada da estagflação dos anos 1970 somente na década seguinte. Um primeiro fator que contribuiu para a recuperação da economia norte-americana está ligado a dinâmicas macroeconômicas²³. Já uma segunda variável decorreu dos ganhos de produtividade oriundos da nova economia. Os efeitos da nova economia sobre a produtividade da economia podem ser observados por meio do crescimento da Produtividade Total dos Fatores (TPF)²⁴.

²² Entre 1980 e 2001, o percentual na Alemanha caiu de 89% para 82%, na França de 85% para 79% e de 83% para 79% na Itália. Em contraste, a renda em percentual no Reino Unido subiu no mesmo período de 69% para 73%.

²³ Um ponto importante nesse processo foi a assinatura do Acordo Plaza, em setembro de 1985. O acordo, assinado pelos países do G-5 (França, Alemanha Ocidental, Reino Unido, Japão e Estados Unidos), estipulou uma ação em conjunto dos bancos centrais nacionais para promover a desvalorização do dólar, que desde o início da década de 1980, teve significativa valorização nos mercados internacionais em virtude do choque de juros promovidos pelo FED. O acordo foi resultado direto das pressões do governo dos Estados Unidos que alegava que a valorização do dólar perante, principalmente, o iene e o marco estava reduzindo a competitividade das exportações norte-americanas nos mercados internacionais. Ao mesmo tempo, a valorização da moeda estadunidense barateava as importações advindas do Japão e da Alemanha. Como resultado desse processo, viu-se um crescimento da competitividade dos produtos norte-americanos a partir da segunda metade da década de 1980. Foi nesse período que as exportações dos Estados Unidos tiveram seu maior crescimento no pós-guerra. Entre 1986 e 1997, as exportações de bens norte-americanos registraram um crescimento anual médio de 9,3%. Esse crescimento foi um terço maior que o crescimento das exportações do país no período entre 1950 e 1973. (Brenner, 2002)

²⁴ A PTF explica o ganho residual em uma economia após a exclusão dos ganhos oriundos do capital e do trabalho. Na prática, é a variável que explica o crescimento econômico a longo prazo. No caso dos Estados Unidos, percebeu-se uma significativa elevação da TPF e da própria produtividade do trabalho na década de

A melhora da produtividade nesse período decorreu de um aumento da relação entre capital/trabalho e das importantes inovações tecnológicas observadas nesse período. A popularização e a redução dos custos para obtenção de computadores pessoais, diminuição dos custos de comunicação e a crescente automação de processos industriais permitiram uma maior otimização do tempo e dos recursos utilizados na produção de bens e na prestação de serviços (Gordon, 2016).

Por outro lado, o otimismo exagerado quanto ao potencial de transformação da nova economia gerou distorções nos mercados de ações²⁵. O índice Nasdaq, no qual são negociadas as ações das empresas de alta tecnologia dos Estados Unidos, disparou de 500 pontos, em abril de 1991, para mais de 2000 pontos em julho de 1998. Em março de 2000, a Nasdaq atingiu seu pico alcançando a marca de 5132 pontos. A partir do segundo trimestre de 2000, teve início o processo de estouro da bolha das empresas do setor de alta tecnologia nos Estados Unidos. No fim de 2001, o índice nas Nasdaq já havia decrescido em 60% do seu pico. Mesmo as ações das empresas tradicionais, que eram negociadas no S&P 500, tiveram elevadas perdas. No final desse processo, US\$ 5 trilhões em ativos desapareceram, o que causou uma redução do efeito riqueza e contaminou os indicadores da economia real. (Brenner, 2002; Stiglitz, 2003).

Na Europa Ocidental, fatores demográficos começaram a ter impacto negativo sobre o crescimento econômico de longo prazo no velho continente. Durante os anos 1980, a população dos Estados Unidos cresceu em uma média anual de 1%, enquanto nos países da zona do euro, esse aumento foi de apenas 0,3%. Essa diferença ainda se acentuou na década de 1990, em razão da aceleração do crescimento demográfico nos Estados Unidos alcançar uma média anual de 1,1%. Como observou Faini (2005, p. 71),

in 1970 Germany, France, and Italy, the three largest countries in the euro area (EU3), accounted respectively for 2.12 percent, 1.37 percent, and 1.46 percent of world population. Thirty years later their share of world population had declined to 1.36 percent, 0.99 percent, and 0.95 percent respectively. This is a massive decline. In percentage terms, the shares in world population dropped by almost 40 percent for France, 54 percent for Italy, and 56 percent for Germany. In aggregate terms, the EU3 share fell by 50 percent, against 20 percent for the United States.

1990, em comparação as décadas anteriores. Sobre os fatores e os elementos que explicam essa dinâmica, ver Gordon (2014).

²⁵ O otimismo exagerado em relação aos ganhos promovidos pela nova economia levou o ex-presidente do FED a cunhar o termo “exuberância irracional” para explicar o aumento dos preços das ações das empresas do setor tecnológico. No primeiro semestre de 2000, por exemplo, a relação de preço - ganho na Nasdaq atingiu a absurda proporção de 400 para 1. Ou seja, os preços das ações atingiram uma média de preço 400 vezes acima do lucro que era pago aos acionistas. No mesmo período, a mesma relação observada nas ações negociadas no S&P 500 era de apenas 24 para 1.

Outro fator preponderante para o fim da convergência de renda entre a Europa Ocidental e os Estados Unidos decorreu da desaceleração dos índices de produtividades das economias europeias. Apesar das revoluções advindas da nova tecnologia serem um fenômeno global, não houve um crescimento desse setor na Europa como foi observado nos Estados Unidos. Na Europa, o crescimento da produtividade reduziu-se de 1.9%, no início dos anos 1980, para 1% em 2002 (Faini. 2005). A redução dos índices de produtividade na Europa, ao longo dos anos 1990, em comparação aos Estados Unidos, é explicada, em grande parte, pelo surgimento da nova economia²⁶ no território norte-americano.

O florescimento do fenômeno da nova economia com mais vigor nos Estados Unidos em comparação à Europa decorre de vantagens comparativas que o país possui em relação aos europeus. Na Europa, a cooperação é limitada entre o setor privado e a educação superior, o que reduziu a capacidade de inovação das empresas europeias no setor de alta tecnologia. A regulação dos mercados de trabalho é também outro fator que limitou o desenvolvimento de novas tecnologias, em virtude dos custos mais elevados para a contratação e demissão de mão de obra. Além disso, o modelo de financiamento de novos investimentos, ao ser concentrado no setor bancário, reduz a predisposição de bancos e de instituições financeiras para a realização de investimentos em setores de alto risco ligados ao surgimento de empresas que atuam em setores de alta tecnologia. (Eichengreen, 2007).

O reposicionamento dos Estados Unidos ao longo dos anos 1990, dentro da economia global, decorreu também, em grande medida, da estagnação da economia japonesa nesse período. O milagre japonês, ao longo dos 1970 e 1980, esteve condicionado ao dinamismo das exportações do país, principalmente, por meio do crescimento dos déficits nos Estados Unidos. As exportações japonesas cresceram, entre 1982 e 1986, em uma média anual de 23%. O superávit em conta corrente saltou de 0,4%, em 1981, para 4,2%, em 1986. Após o Acordo Plaza, houve uma substancial valorização do iene japonês frente ao dólar²⁷.

²⁶ Os investimentos em tecnologia da informação e comunicação nos Estados Unidos foram de 4,7% do PIB em 2001. Já nas maiores economias europeias, esses valores foram inferiores: 3% no Reino Unido; 2,5% na Alemanha e Itália e 2,1% na França. Proporcionalmente ao PIB, somente Suécia (4,7%) e Finlândia (4,3%) tiveram investimentos superiores aos registrados nos Estados Unidos (Eichengreen, 2007).

²⁷ A valorização do iene nesse período foi superior à observada em outros dois períodos (1971-1973 e 1975-1978). Nas palavras de Brenner (2002, p. 160), “já em 1988, o câmbio iene-dólar que, em março de 1985 era de ¥260 por dólar, chegava a ¥120 por dólar: quase o dobro do valor de seu pico anterior de 210 por dólar ao final da década de 1970 e o triplo de seu valor de antes de dezembro de 1971, quando a taxa era de 360 por dólar”.

Para amenizar os efeitos da queda das exportações japonesas²⁸ e reativar a economia, o governo japonês deu início a uma política de afrouxamento monetário. As taxas de juros foram reduzidas de 5% para 2,5%, em 1987 e o governo incentivou a expansão do crédito doméstico que foi canalizado maciçamente para empreendimentos imobiliários²⁹. Houve um crescimento dos preços dos imóveis e do consumo doméstico, à medida que cresceu o efeito-riqueza no país. No início dos anos 1990, o “boom” imobiliário japonês chegou ao fim. A queda dos valores dos imóveis e, também, da própria lucratividade do setor manufatureiro reduziu as taxas de investimentos e do próprio consumo doméstico (Sheng, 2007). O resultado foi uma abrupta queda das taxas de crescimento econômico, que não se recuperaram ao longo dos anos 1990³⁰.

O fim do milagre japonês na década de 1990 expôs não somente os desequilíbrios macroeconômicos do crescimento orientado para as exportações, mas também, as fragilidades microeconômicas e a exaustão do modelo econômico baseado na associação entre grandes grupos industriais e financeiros³¹. Em importantes segmentos industriais de tecnologia de ponta, as empresas japonesas disputaram com as concorrentes norte-americanas e europeias a liderança na produção de bens e serviços. Mas, como aponta Christensen; Craig; Hart (2001), as grandes empresas japonesas reduziram a capacidade de desenvolverem tecnologias disruptivas³² em comparação às décadas anteriores. Além disso, os índices de produtividade de setores que produzem bens e serviços não comercializáveis se mostraram inferiores aos

²⁸ Entre 1985 e 1991, o crescimento médio anual das exportações japonesas caiu para 3%. Esse crescimento era menos de um terço daquele observado no período de 1979-1985. As exportações japonesas, que representaram 10,3% das exportações mundiais em 1986, declinaram para 8,5% em 1990 (Brenner, 2002).

²⁹ A magnitude da bolha japonesa pode ser observada quando os dados do mercado imobiliário do país são comparados aos dos Estados Unidos. Em 1989, o valor total dos imóveis no Japão era de aproximadamente US\$ 24 trilhões. Esse valor era quatro vezes superior ao valor dos imóveis nos Estados Unidos. No auge da bolha imobiliária, o valor dos imóveis no Japão era de 50% do mercado imobiliário mundial. (Sheng, 2007).

³⁰ A magnitude da recessão japonesa ao longo da década de 1990 é percebida por meio do % do PIB *per capita* do Japão em relação aos Estados Unidos. O pico de convergência da renda *per capita* do Japão em relação aos Estados Unidos ocorreu em 1991, quando representou 82% da renda *per capita* dos Estados Unidos em 1991. Mas, ao longo dos anos 1990, houve uma reversão desse processo, o que resultou na redução da renda *per capita* do Japão para aproximadamente 70% da norte-americana no início do século 21.

³¹ Keiretsu é o termo utilizado para designar as relações institucionais entre grupos empresariais e financeiros no Japão. Por meio de controles governamentais, a poupança doméstica é canalizada para as instituições financeiras associadas que fornecem crédito a baixo custo para setores industriais considerados estratégicos.

³² Tecnologia disruptiva ou *disruptive technology* é um termo utilizado para descrever uma inovação tecnológica que substitui uma tecnologia dominante. A tecnologia disruptiva surge quando, por meio de novos processos de produção, um bem ou serviço é produzido por um custo menor em comparação ao processo anterior, ou quando é criado um novo mercado por uma nova tecnologia. Um exemplo de tecnologia disruptiva foi a criação de televisores, câmeras e rádios portáteis pela Sony, entre as décadas de 1950 e 1970. Embora esses produtos já existissem, a produção desses bens por custos menores e que atenderam às novas necessidades dos consumidores acabaram por criar novas tecnologias disruptivas e explicam a ascensão da empresa nos mercados mundiais.

registrados em outros países de renda alta³³. Essa dualidade da economia japonesa pode ser observada na seguinte afirmação de Katz (2003, p. 123):

the root problem is that there is no one Japan but two. Japan suffers from a unique “dual economy” – a dysfunctional hybrid of super-efficient exporting industries and super-inefficient domestic sectors. Almost all of the exporting sectors owe their initial success to the promotion and protection provided by Japan’s industrial policy during the 1950s and 1960s. But exporters could not rely on these aids forever. Facing the pressure of stiff competition overseas, producers of cars, electronics, and machinery developed some of the best technology and highest productivity in the world. Unfortunately, these efficient exports and the efficient parts of the service sector total no more than 20 percent of the entire economy.

A valorização do iene após o Acordo Plaza teve igualmente impactos sobre os índices de competitividade da economia japonesa. Para reduzir os impactos decorrentes da valorização e manter os índices de competitividade nos mercados mundiais, houve um deslocamento de parte do parque industrial do Japão para outros países do sudeste asiático que possuíam também custos de mão de obra inferiores aos observados no Japão. A partir do fim da década de 1980, o Japão tornou-se a principal fonte de IED para as economias emergentes do sudeste asiático. O IED japonês na região saltou de US\$ 6,5 bilhões, em 1993, para US\$ 11,1 bilhões em 1997. Os principais receptores de investimentos japoneses foram os tigres asiáticos. Não por acaso, a Tailândia tornou-se a “Detroit” da Ásia em virtude da transferência do parque industrial do setor automotivo do Japão para o país.

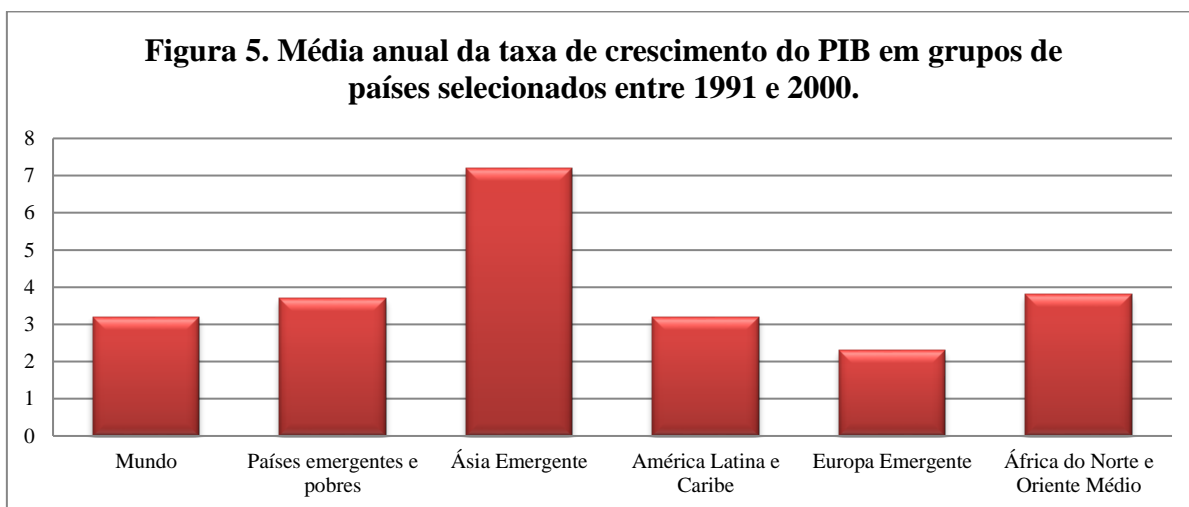
2.2 Os emergentes na década de 1990: ajuste e crise financeira

No mundo emergente, a década de 1990 foi marcada, acima de tudo, por períodos de volatilidade nos mercados financeiros nacionais e por reformas econômicas. Por um lado, os desequilíbrios macroeconômicos que ainda eram reflexos da crise da dívida da década de 1980 foram, majoritariamente, estabilizados em importantes economias da América Latina (México, Argentina e Brasil) e também em mercados emergentes da Ásia (Índia e China).

Ao mesmo tempo, observou-se a erupção de crises financeiras com forte reflexo sobre o nível de atividade econômica, especialmente no sudeste asiático, Rússia, Turquia e Argentina. Mesmo nas economias asiáticas, foram registradas elevadas taxas de crescimento econômico desde a década de 1950 e, também, que haviam ficado relativamente imunes à crise da dívida

³³ O estudo do McKinsey & Company de 2000 demonstrou que os setores de alta produtividade – automóveis, aço, maquinário e produtos eletrônicos – corresponderam por apenas 10% do PIB do Japão em 2000. Nesses setores, a produtividade japonesa é cerca de 20% acima da mundial. Entretanto, 90% do PIB do país advinha da produção de bens e serviços não comercializáveis. Nesses setores, os índices de produtividade eram em média 63% inferiores aos registrados nos Estados Unidos (Kondon et al 2000, *apud* Sheng, 2009).

nos anos 1980. Observou-se um quadro de instabilidades macroeconômicas, com reflexos negativos para o crescimento do PIB na primeira década após o fim do comunismo.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx> Acesso: 10 nov. 2017.

O desempenho médio das economias emergentes é observado na Figura 5, que demonstra a evolução da taxa de crescimento do PIB por grupos de países selecionados³⁴. Como é possível notar, o desempenho da média das economias emergentes na década de 1990 foi pouco acima da média mundial, o que foi insuficiente para reduzir, de maneira substancial, as disparidades de renda com o mundo desenvolvido.

Nesse período, o continente asiático já despontava como principal motor de crescimento dos mercados emergentes. Até países que apresentaram performance econômica volátil nas décadas anteriores, como Índia e China, tiveram substancial aumento nas taxas de crescimento econômico a partir do início da década de 1990. Mesmo com a desaceleração relativa dos Tigres asiáticos, que registraram uma redução do ritmo do crescimento econômico, à medida que a renda *per capita* desses países alcançaram níveis consideravelmente acima dos demais emergentes, durante a forte crise financeira, que teve início a partir de 1997. A Ásia já era, nesse momento, o principal motor de crescimento da economia global. Na média, a taxa de crescimento das economias emergentes da Ásia era o dobro da média observada na economia mundial (Frieden, 2006).

Na América Latina, observou-se uma relativa recuperação econômica em relação à década perdida de 1980. Os desequilíbrios macroeconômicos – principalmente o descontrole nas contas externas e a inflação – foram controlados na maioria dos países ao longo dos anos 1990. Apesar da relativa melhora do quadro macroeconômico, a taxa média de crescimento

³⁴ A definição dos países que compõe cada grupo é feita pelo FMI. Os países que compõem cada grupo poderão ser observados no Anexo I da tese.

econômico (3.2%) ficou abaixo da observada das demais economias emergentes e pobres (3.7%), como pode ser observado na Figura 1.

O desempenho errático e vacilante das economias emergentes, ao longo da década de 1990, foi resultado, acima de tudo, da combinação de dois fenômenos que foram determinantes para transformar os anos 1990 na década das crises. Primeiro, a estabilização das moedas nacionais foi um fator fundamental para melhorar o ambiente de negócios e propiciar uma melhor alocação dos recursos econômicos. Em muitos casos, a estabilidade foi alcançada, em grande parte, por meio da elevação da dependência de recursos externos e da ancoragem das moedas nacionais ao dólar. À medida que importantes economias emergentes abriram a conta capital, os recursos internacionais começaram a fluir depois de um período de estagnação e reversão de recursos externos registrados na década de 1980. Entretanto, esses capitais tinham como principal característica o alto índice de volatilidade e mobilidade, o que exacerbou significativamente a vulnerabilidade externa dos países que adotaram programas de estabilização macroeconômica baseada no financiamento dos déficits externos por meio de capitais de curto prazo. Esses foram os casos principalmente da Argentina, Brasil, Turquia e México.

Nesse sentido, as diversas crises financeiras que chacoalharam os mercados emergentes ao longo da década de 1990 (México – 1994; Sudeste Asiático – 1997; Rússia – 1998; Brasil – 1999; Turquia e Argentina – 2001) foram resultado, em menor ou maior grau, da combinação de desequilíbrios macroeconômicos domésticos e da volatilidade nos mercados financeiros internacionais. Na prática, a eclosão de uma crise em algum mercado emergente funcionou como uma espécie de gatilho para a contaminação de outros mercados que apresentavam semelhanças. Esse foi o caso, por exemplo, das crises que tiveram início principalmente no sudeste asiático, em 1997, e acabou por contaminar outros mercados emergentes nos anos seguintes (Stiglitz, 2003).

Na prática, a intensificação do processo de globalização financeira, na década de 1990, ocorreu em meio à existência de sistemas bancários de pouca regulação e que atuavam em mercados de elevado risco econômico, como o setor imobiliário – especialmente no caso das economias do sudeste asiático. Aliado a isso, os mecanismos de prevenção e de gestão de crises financeiras não haviam se adaptado à nova realidade, marcada pela alta volatilidade e, também, pela mobilidade dos capitais internacionais.

Esse ciclo era virtuoso à medida que a confiança nos países receptores de recursos externos mantinha a continuidade dos fluxos financeiros internacionais. Entretanto, quando os investidores domésticos e internacionais tinham dúvidas acerca da solidez e da

sustentabilidade dos indicadores econômicos nacionais, tinha início uma súbita reversão dos fluxos financeiros com impactos negativos para a estabilidade das moedas nacionais, o que causou, na maioria absoluta dos casos, maxidesvalorizações cambiais e recessão econômica. Frieden (2006, p. 488-489) resume nas seguintes perspectivas os dilemas que os formuladores de política econômica nas economias emergentes enfrentavam:

países do Leste Asiático, Brasil, Rússia e Argentina enfrentaram os solavancos e as contradições do novo cenário de dilemas descrito por Mundell. Isso ocorreu porque precisavam desesperadamente de mobilidade de capitais para atrair investimentos para suas economias, mas temiam o sofrimento causado pelo abandono da independência monetária. Quanto mais essas nações incorporavam suas economias ao sistema financeiro global, mais suas políticas econômicas eram tolhidas. Os governos dos mercados emergentes sofriam pressão para adotar medidas conflitantes: prosseguir com a integração financeira, sustentar uma política monetária independente, manter a estabilidade da moeda, garantir taxas de câmbio para estimular as exportações, e manter altas as taxas de câmbio para minimizar o encargo das dívidas. Quando algo dava errado nas tentativas de equilíbrio, as consequências eram graves demais.

Não por acaso, um dos principais objetivos dos formuladores de política econômica dos países emergentes a partir do início da década de 2000 foi reduzir a vulnerabilidade externa das economias nacionais. Esse quadro causado pelas sucessivas crises econômicas teve também reflexos políticos nas economias emergentes. Com o agravamento das crises financeiras, os governos nacionais recorriam ao FMI para a obtenção de recursos externos, com o intuito de estancar a saída de recursos externos e de estabilizar as moedas nacionais. Nesse cenário, os governos nacionais buscaram, a partir da década de 2000, implementar políticas econômicas que reduzissem os riscos associados à eclosão de crises financeiras, até mesmo, por questões políticas para evitar a interferência do FMI em questões políticas domésticas. (Wolf, 2008).

2.3 O mundo desenvolvido: dos desequilíbrios macroeconômicos à formação da crise econômica de 2008

Na primeira década do século 21, o principal motor do crescimento econômico foi deslocado para o sudeste asiático. De todo modo, mesmo em um ritmo mais lento, o mundo desenvolvido continuou ainda a registrar taxas de crescimento econômico relativamente vigorosas para países de alta renda – com exceção do Japão, Itália e França. A economia norte-americana mostrou capacidade de recuperação econômica ainda em 2002, dando início a um novo ciclo de expansão econômica. Entre 2002 e 2007, o crescimento médio da economia norte-americana foi ao redor de 2,6% ao ano.

Apesar do crescimento médio nesse período ser inferior ao observado na década de 1990, esses números impressionam para um país que está nos limites da fronteira tecnológica. Na Europa, apesar da acentuação de problemas demográficos o crescimento econômico nesse período manteve-se em uma média ao redor de 2% ao ano, com destaque, principalmente, para Alemanha, Holanda, Irlanda, Grécia e Espanha. Em contrapartida, o Japão continuou o período de estagnação econômica, ao registrar taxas de crescimento econômico próximas de 1,2% ao ano.

Mas, ao contrário da década anterior, quando o crescimento econômico derivou de aumentos de produtividade principalmente nos Estados Unidos, o ciclo de expansão da década de 2000 foi baseado no surgimento de desequilíbrios econômicos que culminaram na eclosão da maior crise econômica desde a depressão de 1929. Esses desequilíbrios tiveram origem principalmente no crescimento sem precedentes das dívidas nacionais³⁵, seja do setor público ou privado. A elevação das taxas de crescimento não decorreu de ganhos de produtividade³⁶, mas sim do crescente endividamento interno e externo. Na prática, o crescimento do endividamento gerou distorções econômicas como o *boom* imobiliário que foi o principal fator responsável pela eclosão da crise econômica de 2008. Como observou o relatório do Mckinsey Global Institute (2015, p. 6),

unsustainable levels of household debt in the United States and a handful of other advanced economies were at the core of the 2008 financial crisis. Between 2000 and 2007, the ratio of household debt relative to income rose by one-third or more in the United States, the United Kingdom, Spain, Ireland, and Portugal. This was accompanied by, and contributed to, rising housing prices. When house prices started to decline and financial crisis occurred, the struggle to keep up with this debt led to a sharp contradiction in consumption and a deep recession.

Nos Estados Unidos, os desequilíbrios macroeconômicos estiveram associados a diversos fatores, que vão desde a condução da política monetária pelo FED, inovações do setor financeiro, e surgimento de desequilíbrios globais até o aprofundamento do processo de

³⁵ Segundo relatório do Mackinsey (2015), os estoques mundiais de dívidas saltaram de US\$ 87 trilhões em 2000, para US\$ 142 trilhões em 2007. Esses valores representaram respectivamente 246% do PIB em 2000 e 269% do PIB em 2007. Esse crescimento releva um crescimento médio anual de 7,3% das dívidas em nível global. Apesar do aumento ter ocorrido em algumas economias emergentes, o crescimento dos débitos em níveis globais ocorreram devido ao crescimento das pilhas de débito que se acumularam nas economias desenvolvidas. Não por acaso, a crise teve origem principalmente no elevado nível de endividamento das famílias e do setor financeiro. No período entre 2000 e 2007, o crescimento das dívidas ocorreu em virtude do aumento dos débitos no setor financeiro (crescimento médio anual de 9,4%), as famílias (8,5% ao ano) e, em menor medida, dos governos nacionais (5,8% ao ano) e corporações não financeiras (5,7% ao ano). A maior parte desse endividamento ocorreu nas economias desenvolvidas.

³⁶ Entre 2004 e 2014, por exemplo, a produtividade nos Estados Unidos cresceu a uma taxa média anual de 0,4% ao ano, valor esse que foi de aproximadamente cerca de 40% do crescimento registrado na segunda metade da década de 1990. (Gordon, 2016).

globalização financeira. A conjunção desses fatores ao longo da década de 2000 propiciaram o crescimento do endividamento, da alavancagem e da própria bolha imobiliária que, em última instância, levou o país à recessão econômica em 2009 (Roubini, 2010).

Primeiro, a economia norte-americana apresentou os primeiros sinais de desaceleração após o estouro da bolha das empresas de alta tecnologia ao longo de 2000. A queda nos preços das ações gerou um “efeito de prosperidade ao contrário” reduzindo a renda e os gastos dos consumidores domésticos. Para evitar uma desaceleração mais aguda, o federal reserve começou a cortar as taxas dos *fed funds*, a fim de evitar uma queda mais acelerada do consumo e do próprio investimento doméstico. As taxas dos *fed funds* caíram de 6,5% para 3,4% no espaço de alguns meses após o estouro da bolha das empresas de tecnologia. Após os atentados de 11 de setembro, o FED continuou a cortar as taxas de juros até chegar em 1% em 2003, o menor valor desde 1954. As taxas voltaram a subir a partir de 2004, mas continuaram bem abaixo das taxas observadas nas décadas de 1980 e 1990 (Morris, 2008).

Na prática, os cortes nos juros reduziram os custos dos empréstimos tanto para as operações que os bancos realizam entre si quanto para consumidores e investidores domésticos que estavam na ponta do sistema e eram tomadores de crédito. Assim, um dos efeitos naturais do afrouxamento da política monetária foi estimular o crescimento dos financiamentos, o que contribuiu para causar um aquecimento da demanda e o surgimento da bolha no setor imobiliário ao longo da década de 2000. (Taylor, 2009).

Mas, apenas o afrouxamento da política monetária não explica a massiva expansão do crédito na economia norte-americana. Um segundo fator decisivo está ligado ao surgimento de inovações ocorridas no âmbito do setor financeiro. Como observou (Kindleberger; 2013), as manias³⁷ normalmente derivam de inovações tecnológicas que acabam gerando uma irracionalidade na precificação dos ativos. No caso da crise de 2008, as inovações que surgiram ocorreram majoritariamente no mercado financeiro. Supostamente, essas inovações maximizaram os interesses de poupadores e de investidores, o que aumentou o potencial do próprio crescimento da economia norte-americana e da alocação dos recursos econômicos. Uma das principais inovações foi o alastramento do fenômeno da securitização³⁸. Segundo Brender; Pisani (2010, p. 8),

³⁷ Para o autor, as “manias” surgem quando existe uma perda de conexão dos preços dos ativos com a realidade. Esse fenômeno decorre de diversos fatores como: irracionalidade dos agentes econômicos, frenesi coletivo ou mesmo comportamento manada dos investidores. Em suma, essas manias acabam por gerar expectativas irracionais que se traduzem em preços dos ativos descolados da realidade.

³⁸ Em uma operação bancária tradicional, os poupadores depositam seus recursos em um banco que os repassam, por meio de operações de crédito e empréstimos oriundos dos poupadores. Essa transação pode ser resumida na seguinte afirmação de Roubini; Mihn (2010, p. 74-75): “compradores de casas em potencial solicitavam um

after growing steadily from the early 1970s, by the mid-1990s the proportion of mortgage lending financed by securitization exceeded 50%. The securitization of consumer credit rose constantly from the end of the 1980s, while that of other types of loans – including in particular those made to businesses – accelerated starting 1998. In all, more than half the outstanding volume of loans in the United States is today securitized, compared with barely 10% at the end of 1960s. The consequence of this rise in securitization for the balance sheets of the deposit institutions is quite clear: in mid-2008 these institutions had on their balance sheets little more than one-third of total mortgage debt, compared with roughly three – quarters in the mid – 1970s.

Por um lado, a securitização permitiu reduzir os riscos inerentes das operações de empréstimos para as instituições financeiras. Entretanto, à medida que os bancos passaram a operar como intermediários, surgiu o incentivo para a concessão de empréstimos de baixa qualidade. Quando os bancos utilizavam capital próprio nas atividades envolvendo o financiamento de imóveis, havia maior controle das instituições para a concessão de empréstimos menos arriscados. Com o advento da securitização, o principal objetivo dos corretores, avaliadores de imóveis e de bancos comerciais e de investimento era apenas “originar e distribuir” (Roubini; Minh, 2010, p. 76).

Como o objetivo de todos os segmentos da cadeia do setor financeiro era vender títulos no mercado, houve poucos incentivos para um maior controle da concessão de empréstimos para mutuários com menor risco de inadimplência em um momento que cresceram os financiamentos de hipotecas *subprime*³⁹. É dentro desse contexto que proliferaram os chamados empréstimos para clientes NINJA (*No Income, No Jobs, No Assets*). As fragilidades do setor financeiro se agravaram, principalmente, porque os financiamentos ocorreram exatamente no mercado das hipotecas de alto risco (*subprime*). Os empréstimos

financiamento, o banco emprestava o dinheiro e, então recebia os pagamentos do principal e dos juros. O banco que originava a hipoteca a mantinha em carteira própria; era uma transação estritamente entre o proprietário e o banco”. A partir da década de 1970, foram criadas novas operações que promoveram a “securitização” e a divisão de riscos entre os bancos e os poupadores. Com o advento da securitização, os bancos agora vendem títulos que são adquiridos por investidores que são garantidos por hipotecas imobiliárias, empréstimos pessoais, crédito educativo ou mesmo automóveis. Na prática, ativos líquidos como hipotecas são agrupados e vendidos para investidores. Assim, os bancos reduzem sua exposição financeira já que os proprietários desses títulos passam a assumir o risco em caso de inadimplência por parte dos tomadores de empréstimos e cobram comissões para a realização dessas operações. Nos Estados Unidos, a securitização cresceu principalmente com a emissão do *Collateralized debt obligation* (CDO), a partir da década de 1990. Os CDOs envolvem títulos de dívidas lastreados por hipotecas, empréstimos corporativos, cartão de crédito ou mesmo crédito estudantil. Esses títulos são divididos em tranches ou camadas que recebem em períodos distintos os pagamentos feitos pelos tomadores de empréstimos. Assim, existem tranches que recebem os recursos primeiros o que imputa em menor taxa de retorno em decorrência do risco de inadimplência ser menor *vis-a-vis* outras tranches que apenas são capitalizadas por último. Essas tranches resultam em notas distintas por parte das agências de crédito já que o risco é distinto entre suas diversas partes. Sobre a securitização e as atividades bancárias, ver Morris (2008) e Brender; Pisani (2010).

³⁹ As hipotecas *subprime* se diferenciam das hipotecas tradicionais ou *primes* em virtude das taxas de juros utilizadas para o financiamento dos imóveis serem mais altas. Essa diferença decorre das notas de crédito dos tomadores de empréstimos de hipotecas serem menores (*low score*) ou consideradas de alto risco.

subprime cresceram de um total de US\$ 145 bilhões, em 2001, para US\$ 625 bilhões em 2005. Para piorar, os empréstimos que financiavam as casas em 100% representaram mais de um terço dos novos contratos assinados nesse período. (Morris, 2008).

A expansão dos mercados dos derivativos decorreu igualmente das inovações financeiras. Embora esse mercado já existisse, houve uma expansão significativa dele ao longo da década de 2000. Segundo um estudo do Bank for International Settlements (BIS) (*apud* Wolf, 2016), o valor de mercado dos derivativos, entre 1998 e 2008, saltou de apenas US\$ 2,6 trilhões para gigantescos US\$ 35,3 trilhões. A principal fragilidade do mercado dos derivativos decorre do fato de suas operações serem, em muitos casos, contabilizadas fora dos balanços patrimoniais das instituições financeiras. Os derivativos criaram instrumentos conhecidos como *credit-default swaps* (CDSs) que, em teoria, permitiam as instituições financeiras se assegurarem de perdas nos títulos negociados nos mercados financeiros. Como observou Wolf (2016, p. 158), os CDSs foram “muitas vezes considerados um substituto adequado para o capital requerido pelos reguladores, embora não contribuíssem em nada, em nenhum sentido, para aumentar o capital no sistema”.

O crescimento do mercado de derivativos propiciou igualmente o surgimento do que foi denominado de “sistema bancário paralelo” (*shadow banking system*)⁴⁰. Assim, as instituições financeiras passaram a poder captar depósitos à vista e empregar esses recursos em ativos de menor liquidez a longo prazo. Em termos práticos, o surgimento de um Sistema Bancário Paralelo permitiu um crescimento do descasamento de ativos de curto e longo prazo e que, como foi observado no decorrer da crise de 2008, acabou por aumentar a vulnerabilidade das instituições financeiras. Ou seja, essas instituições agem como bancos, mas não são regulamentadas de acordo com as regras bancárias tradicionais.

Um terceiro fator decorreu de mudanças nas legislações e nas regras do setor bancário. Após a crise de 1929, o governo norte-americano introduziu reformas no setor financeiro para aumentar a resiliência do setor bancário. Mas, desde o governo Reagan, diversas alterações promoveram mudanças nas legislações do setor bancário. Uma delas foi a revogação do *Glass – Steagall Act*, que foi promulgado em 1933. O *Glass – Steagall* separou formalmente as atividades dos bancos comerciais e de investimento para facilitar a própria regulação do setor

⁴⁰ Em um discurso no simpósio anual do Federal Reserve Bank de Kansas City, em 2007, o diretor administrativo da PIMCO (Pacific Investment Management Company), Paul McCulley, rotulou essas práticas de “*Shadow Banking System*” ou Sistema Bancário Paralelo. O termo paralelo se refere à existência de bancos que não estão regulados por regras de bancos comerciais tradicionais, mas que, na prática, agem como bancos comerciais. Sobre o termo, ver Wolf (2016) e Morris (2009).

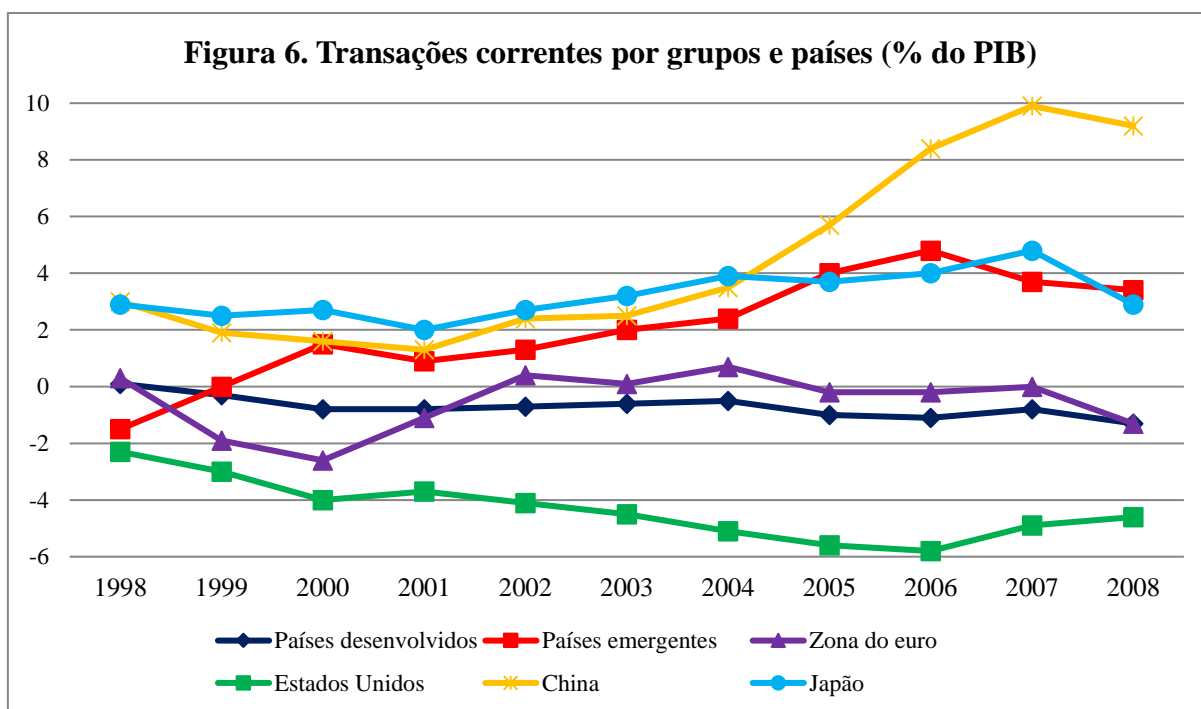
bancário e reduzir a própria vulnerabilidade do setor financeiro⁴¹. As novas regras permitiram a fusão de diversas atividades em apenas uma instituição financeira (banco comercial, de investimento, seguros). As alterações promovidas pelo *Gramm – Leach – Bliley Act*, por exemplo, permitiram que as instituições financeiras operassem com níveis de capital próprio abaixo das regulamentações previstas nos acordos da Basileia. (Roubini; Mihn, 2010).

Um quarto fator que teve contribuição preponderante para fragilizar a economia norte-americana e global está relacionado ao aprofundamento do processo de globalização financeira e ao surgimento dos desequilíbrios globais. O progressivo desmonte dos controles de capitais que foram adotados pelos países no imediato Pós Segunda Guerra Mundial foram desmontados, principalmente, ao longo da década de 1980.

A principal consequência do processo de globalização financeira é a possibilidade de aumento dos ativos e passivos internacionais. A redução das barreiras para a livre circulação dos capitais de curto prazo (*hot money*) e dos empréstimos bancários internacionais aumentou a capacidade das economias nacionais de financiarem seus gastos por meio da importação de poupança externa. Como observou Brender; Pisani (2010, p. 22), “between the early 1970s and the Asian crisis of 1997-98 transfers of savings - measured by the world current-account imbalance - barely increased, fluctuating around 1.2% of world GDP. Over the same period, however, international financial flows rose from 1% of world GDP to more than 8%”.

No caso da crise econômica de 2008, a globalização financeira teve uma influência importante, porque ela inundou os Estados Unidos com dólares que contribuíram, em última instância, para a formação da bolha imobiliária. Esse fenômeno é percebido quando se observa a evolução das transações correntes nas maiores economias do mundo ao longo da década de 2000. Na Figura 6, é possível observar a reversão dos déficits em superávits nas economias emergentes e o acúmulo de elevados déficits principalmente nas transações correntes dos Estados Unidos.

⁴¹ O que impulsionou a reforma do *Glass – Steagall Act*, em 1999, foi o anúncio da fusão de dois gigantes financeiros dos Estados Unidos: o Citicorp e o Travelers Group. O Citigroup tornou-se a maior instituição financeira do mundo, mas sua aprovação dependia da revogação do *Glass – Steagall Act*, por motivo de o Citigroup fundir uma instituição de serviços financeiros que envolvia as atividades de um banco comercial e de investimento.



Fonte: Gráfico elaborado pelo autor com base nos dados do FMI. Sobre os países que compõem os grupo ver FMI. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/weoselgr.aspx>

Os déficits nas transações correntes dos Estados Unidos, que variaram entre -2% e 0% do PIB ao longo dos anos 1990, cresceram significativamente nos anos seguintes. Em 2006, por exemplo, o déficit nas transações correntes dos Estados Unidos foi superior a US\$ 800 bilhões. Assim, entre 2000 e 2006, o déficit acumulado na maior economia do mundo atingiu aproximadamente US\$ 4 trilhões de dólares (Morris, 2009).

O crescimento dos déficits nas transações correntes dos Estados Unidos era financiado pela entrada de capitais internacionais e pelo aumento dos ativos estrangeiros em território norte-americano. Os excedentes de dólares fluíram majoritariamente para o sudeste asiático e para os países exportadores de petróleo. Posteriormente, esses recursos eram convertidos em títulos da dívida pública dos Estados Unidos, principalmente, no caso dos dólares que compunham as reversas internacionais da China⁴² (Wolf, 2008).

Nesse sentido, o crescimento da demanda por títulos norte-americanos causou uma redução natural nas taxas de retornos desses papéis. Os dólares provenientes dos déficits retornavam para os sob a forma de empréstimos, compras de ativos e outros investimentos. O

⁴²Em 2000, a China detinha apenas US\$ 60.3 bilhões investidos em títulos do tesouro norte-americano. Com o crescimento das reversas internacionais do país ao longo da década de 2000, esses valores saltaram para US\$ 222 bilhões em 2004, US\$ 727 bilhões em 2008, e US\$ 1.160 bilhões em 2011. Da mesma forma, os chineses aumentaram sua participação entre os credores estrangeiros que eram detentores da dívida pública norte-americana. O governo chinês possuía em 2000, 5,9% do total da dívida pública norte-americana, que era pertencente a estrangeiros. Já em 2004, esse percentual elevou-se para 12,34%, e, em 2008, alcançou 23,6%. Sobre a dinâmica da China e dos estrangeiros na dívida pública norte-americana, ver Hendler (2015)

ex – presidente do FED, Alan Greenspan, notou que o aumento das taxas dos *fed funds*, entre 2004 e 2006, teve pouca influência sobre as taxas de juros de longo prazo ou mesmo sobre os juros que indexavam as hipotecas nos Estados Unidos. Na prática, o “tsunami de dólares” (Morris, 2009) reduziu o poder de fogo da política monetária conduzida pelo FED e alimentou a expansão do crédito doméstico nos Estados Unidos. Para Roubini; Mihn (2010 p. 94),

numa economia mundial integrada, as taxas de juros pelas quais os Estados Unidos podiam tomar emprestado eram crescentemente determinadas pelos mercados globais. E nos mercados globais havia um excedente de poupança do Japão, da Alemanha, da China e de uma série de economias emergentes. Toda aquela poupança precisava ser investida em algum lugar, e no final foi dirigida para compra o endividamento gerado pelos Estados Unidos. Em virtude do baixo retorno sobre a dívida a curto e longo prazos do governo federal, os investidores compreensivelmente começaram a preferir a dívida que oferecesse taxas melhores. Isso incluía a dívida da Fannie Mae e da Freddie Mac, como os títulos lastreados em hipotecas garantidos por essas instituições.

Apesar da crise de 2008 ter tido início nos Estados Unidos, ela rapidamente irradiou-se sobre os principais centros financeiros mundiais. O sistema financeiro havia se tornado global nas últimas décadas, com um nível de interdependência sem precedentes na história da economia global. Os ativos internacionais dos bancos sediados no Reino Unido, por exemplo, cresceram de menos de US\$ 500 bilhões no fim dos anos 1990 para cerca de US\$ 4 trilhões em 2008. Com o crescimento da interdependência financeira no eixo do atlântico, as perdas financeiras dos Estados Unidos significaram, conseqüentemente, prejuízos financeiros para investidores estrangeiros sediados, em grande medida, também no velho continente (Wolf, 2016). Assim, O epicentro da crise que começou nos Estados Unidos deslocou-se naturalmente para a zona do euro, causando instabilidades nos mercados financeiros europeus.

Mas, o aprofundamento da recessão econômica na zona do euro decorreu de fragilidades domésticas dos países da região. O Tratado de Maastricht e o Pacto de Estabilidade e Crescimento⁴³ estabeleceram mecanismos institucionais que deveriam supostamente promover uma convergência de indicadores econômicos no âmbito da própria futura zona monetária. Porém, ao longo da década de 2000, diversos países excederam os limites para a ocorrência de déficits fiscais e de estoques de dívida pública⁴⁴. Como ficou claro nos casos da Grécia e Portugal, a existência de dívidas públicas bem acima do teto

⁴³ O Tratado de Maastricht estabeleceu critérios de convergência para aumentar a homogeneidade dos indicadores econômicos entre os países da futura zona monetária. Basicamente, esses indicadores compreenderam limites para a ocorrência de déficits públicos, estoques de dívida pública, taxas de inflação, taxa de juros de longo prazo (títulos públicos com maturidade de dez anos) e a estabilização da moeda nacional antes da introdução da moeda única. Em 1997, foi assinado o PEC com o intuito de fiscalizar a política fiscal dos países após a introdução do euro.

⁴⁴ Os países que registraram déficits públicos e estoques de dívida pública acima dos limites na maioria do período, entre 1999 e 2007, foram: Grécia, Portugal e Itália.

estabelecido pelas autoridades de Bruxelas foi decisiva para a perda de confiança dos mercados financeiros na solvência financeira desses países.

Ao mesmo tempo, o aprofundamento da crise econômica em países – Espanha e Irlanda – que apresentaram indicadores fiscais dentro do limites estabelecidos pelas autoridades em Bruxelas evidenciou a existência de outras fragilidades na zona do euro. Essas fragilidades decorreram do surgimento de bolhas no setor imobiliário e do crescente endividamento externo dessas economias, além da evolução heterogênea de importantes indicadores econômicos que, em teoria, teriam uma evolução similar a partir da introdução de uma moeda única na zona do euro.

A taxa de média de inflação, por exemplo, registrada nos mercados emergentes da Europa foi superior à média da zona do euro. Essas diferenças reduziram a competitividade dos bens e serviços produzidos nos mercados emergentes, já que o crescimento dos preços de bens e serviços nesses países foi o maior *vis-a-vis* a média da zona do euro⁴⁵. Da mesma forma, diversas variáveis foram negligenciadas no processo de convergência dos indicadores econômicos, tais como: custo do trabalho, relação entre poupança e investimento, balança comercial, transações correntes e regras bancárias e creditícias.

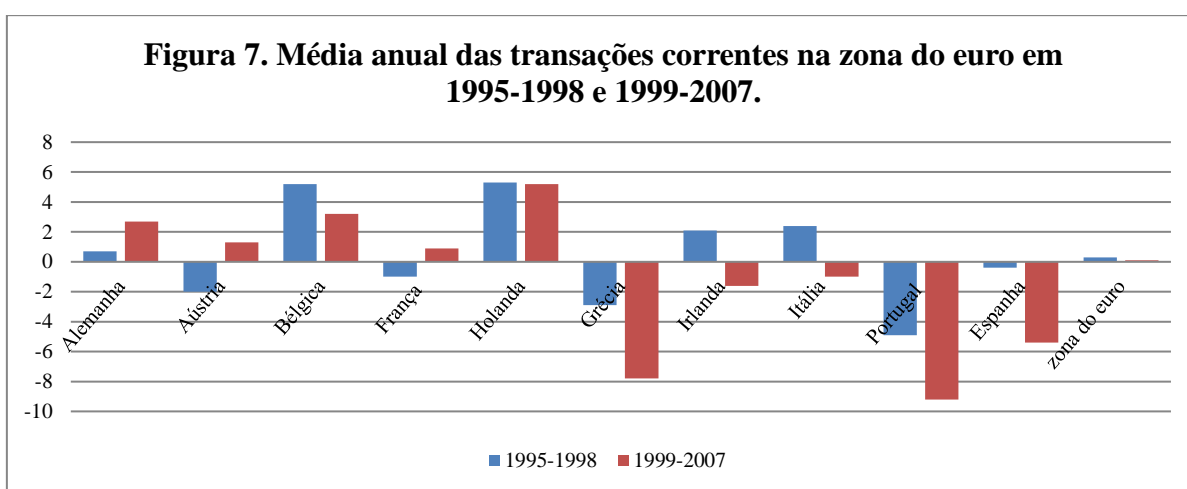
A criação do euro em 1999, ao extinguir os custos cambiais para realização de operações comerciais e financeiras, estimulou a integração econômica e reduziu os custos dos empréstimos para os mercados emergentes da Europa. Dados do BIS apontam que as transações bancárias internacionais em euro saltaram de €3,6 trilhões, em 1999, para €12,4 trilhões, em 2007. (Macguire; Tarashev, 2007). Outro sinal da crescente integração financeira dentro da zona do euro pode ser observado por meio da nacionalidade dos detentores dos títulos públicos emitidos pelos governos nacionais. Em 1999, cerca de aproximadamente 32,5% dos títulos públicos emitidos pelos governos nacionais da zona do euro eram pertencentes a investidores estrangeiros. Esse percentual subiu para 53,5% em 2008, o que confirma a crescente internacionalização dos sistemas financeiros nacionais (Mongelli, 2010).

Um aspecto fundamental desse período foi o significativo crescimento do endividamento externo dos mercados emergentes da zona do euro. Os custos desses empréstimos foram reduzidos por dois motivos: (1) a introdução do euro reduziu as expectativas inflacionárias e também as taxas de juros de longo prazo nas economias da zona do euro, em virtude da transferência parcial do prestígio que o *Bundesbank* gozava nos

⁴⁵ Entre 1999 e 2007, a inflação média anual foi de 3,4% na Irlanda, 3,2% na Grécia, 3,1% na Espanha e 2,9% em Portugal. Esses números foram superiores aos observados na média da zona do euro, que foram de 2,1% no mesmo período. As distorções aumentaram em virtude da taxa de inflação média na principal economia industrial da zona do euro – Alemanha – ter sido de apenas 1,5%.

mercados financeiros e (2) o lançamento do euro foi percebido como um processo irreversível na Europa, o que acarretou na redução da percepção de risco de insolvência dos governos nacionais (Baggus, 2010).

Nesse sentido, as fragilidades institucionais decorrentes das divergências da evolução dos indicadores econômicos, os paradoxos da existência de uma moeda única com união política incompleta e a disposição dos investidores em assumir riscos nos mercados emergentes culminariam no surgimento de dois grupos de países na zona do euro. O primeiro grupo é formado pelos países que se converteram exportadores líquidos de poupança: principalmente Alemanha, Holanda, Finlândia e Bélgica. Já o segundo grupo é composto pelos países – GIPS – que se transformaram em importadores líquidos de poupança externa.



O surgimento de uma clivagem nos dois grupos de países é percebido por meio da evolução dos indicadores externos. Nos GIPS, por exemplo, houve um substancial aumento dos déficits nas transações correntes entre o período anterior à introdução do euro e ao longo da década de 2000. Ao mesmo tempo, na Áustria, Alemanha, França e Holanda houve um crescimento dos superávits nas transações correntes ou na manutenção dos superávits nesse mesmo período. Estes dados podem ser observados na Figura 7.

A crescente deterioração da posição externa dos GIPS decorreu também do aumento do endividamento externo com o restante da zona do euro. O aumento dos passivos externos na Irlanda e Espanha derivou da obtenção de empréstimos e da recepção de investimentos oriundos dos países superavitários da zona do euro. Esses recursos financeiros advindos do exterior eram investidos majoritariamente nos mercados imobiliários nacionais,⁴⁶ contribuindo para o surgimento de bolhas imobiliárias que, ao estourarem a partir de 2010, aprofundaram a recessão econômica nesses países. Ao contrário da Espanha e Irlanda, os

⁴⁶ Na Espanha, por exemplo, os investimentos no setor imobiliário saltaram de 4,4%, em 1995, para 9,3%, em 2006 (Dehesa, 2012).

crecentes déficits externos da Grécia e de Portugal eram derivados da emissão de dívida pública que era adquirida por investidores estrangeiros⁴⁷(Manzi, 2014).

A vulnerabilidade dessas economias era ainda maior em virtude dos capitais internacionais ingressaram, em grande parte, sobre a forma de empréstimos de curto prazo e de outros ativos de alta liquidez⁴⁸. Com o início das instabilidades nos mercados financeiros europeus, iniciou-se um processo de evasão e saída (*sudden stops*) de capitais dos países importadores de poupança externa em direção aos países superavitários. Essa reversão nos fluxos de capitais reduziu a disponibilidade de capitais disponíveis nos GIPS e originou, em grande medida, a crise das dívidas soberanas na zona do euro a partir de 2010 (Merler; Pisani-Ferry, 2012).

Nesse contexto, a década de 2000 foi marcada, acima de tudo, pelo surgimento de desequilíbrios macroeconômicos nas economias desenvolvidas do mundo ocidental. Esses desequilíbrios acabaram por culminar na pior crise da economia global desde o *crash* de 1929. Além disso, ao contrário do que ocorreu nas crises, principalmente das décadas de 1980 e 1990, a crise global de 2008 teve início e fim a partir das economias desenvolvidas em direção aos mercados emergentes.

2.4 A arrancada do “resto” na economia global

Ao longo da década de 1990, as duas maiores economias emergentes – China e Índia – registraram taxas de crescimento econômico acima da média dos demais emergentes e da própria economia mundial. Por outro lado, o desempenho econômico de outros importantes países emergentes (Brasil, Argentina, México, Indonésia, Turquia e Arábia Saudita) mostrou-se vacilante e instável em virtude dos desequilíbrios macroeconômicos e das crises financeiras que atingiram essas regiões nos anos 1990. Entretanto, a partir do início da década de 2000, uma conjunção de fatores domésticos e externos impulsionou as taxas de crescimento nas maiores economias emergentes.

A amplitude desse fenômeno é percebida na quantidade de países que registraram, ao longo da década de 2000, taxas de crescimento econômico acima das observadas nas décadas anteriores e significativamente acima das economias desenvolvidas. Nas palavras de Zakaria (2008, p. 12),

⁴⁷ Em 2010, cerca de 79% da dívida pública da Grécia estava na carteira de investidores internacionais. Os credores da dívida grega eram principalmente bancos e instituições financeiras sediados em outros países da zona do euro (Mongelli, 2010).

⁴⁸ Sobre a exposição dos bancos e das instituições financeiras estrangeiras nos GIPS, em 2010, ver Manzi (2014).

“ao longo das últimas décadas, países de todo o mundo vêm experimentando taxas de crescimento que outrora eram impensáveis. Embora tenham passado por elevações e quedas, a tendência geral tem sido indiscutivelmente para cima. Esse crescimento tem sido mais visível na Ásia, mas não está mais restrito a ela”.

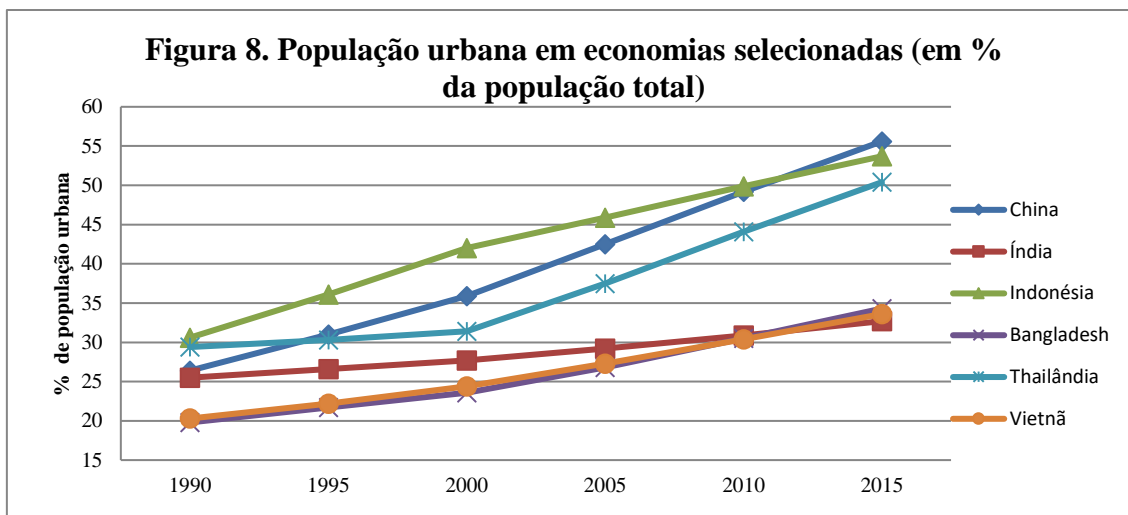
A magnitude desse processo é percebida por meio da média de crescimento econômico ao longo das décadas de 1990 e 2000 por grupos de países e regiões. A taxa média de crescimento econômico das economias desenvolvidas declinou de 2,8% (1991-2000) para 2,1% (2001-2008). Enquanto isso, na média dos emergentes, o crescimento econômico acelerou-se de 3,8%, na década de 1990, para 6,5%. Nesse contexto, os emergentes se transformaram no principal motor do crescimento da economia global no início do século 21. Esse fenômeno é visualizado na Tabela 3, que demonstra a taxa de crescimento média por grupo de países e regiões ao longo das décadas de 1990 e 2000.

Tabela 3. Taxa média de crescimento econômico em grupos de países e regiões em dois períodos (1991-2000 e 2001-2008).

	1991-2000	2001-2008
Mundo	3,2	4,2
Economias desenvolvidas	2,8	2,1
Economias emergentes e pobres	3,8	6,5
Ásia emergente	7,2	8,3
América Latina e Caribe	3,2	3,6
Oriente Médio e Norte da África	3,9	5,7
Comunidade dos Estados Independentes (CEI)	-2,4	7,1
Europa Emergente	2,3	4,6

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/index.aspx>

A ascensão do “resto” dentro da economia mundial é resultado de dinâmicas domésticas e externas. Destacam-se questões relacionadas ao acelerado processo de urbanização, industrialização, estabilização dos indicadores macroeconômicos, expansão do crédito doméstico, melhor alocação dos recursos econômicos a partir da maior integração ao comércio internacional, melhora dos termos de troca, e redução acentuada das taxas de juros internacionais. Essas variáveis tiveram impacto distinto em cada grupo de país, mas observa-se uma elevação das taxas de crescimento do PIB a partir da conjunção desses diversos fatores.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados obtidos no Banco Mundial (2016). Disponível em: <http://data.worldbank.org/indicator/SP.URB.TOTL.IN.ZS>

A aceleração do processo de urbanização, por exemplo, foi mais intenso principalmente nas economias asiáticas que não perpassaram pela transição de uma economia rural para outra urbana, como ocorreu na América Latina ou mesmo nos Tigres Asiáticos⁴⁹. Como é possível ver na Figura 8, os índices de urbanização, desde o início da década de 1990, cresceram nos países mais populosos da região, com destaque para China, Indonésia e Tailândia e, em menor grau, no Vietnã, Bangladesh e Índia. Com a emigração de milhões de pessoas do setor rural – que viviam, em sua maioria, da própria subsistência – esses trabalhadores foram alocados em atividades de maior produtividade econômica no setor urbano.

Como essas economias partiram de níveis de produtividade extremamente baixos, o processo de convergência ou *catch up* durante esse período foi mais acelerado em comparação às economias emergentes que já eram urbanas e industrializadas. Esse processo pode ser entendido na seguinte afirmação de Canuto (2010, p. 43):

these workers moved from occupations in which their physical and monetary productivity was close to zero, as in production for subsistence in many rural area, to light-manufacturing production with much higher market value, a more generally accomplished without the need for major increases in worker skills.

Mas, a aceleração do processo de urbanização não é capaz de aumentar automaticamente os índices de produtividade dessas economias. Um ponto chave nesse

⁴⁹ A taxa de urbanização (% das pessoas vivendo em cidades), em 1990, era de 73,8% na Coreia do Sul, 87% na Argentina, 73,9% no Brasil, 71,4% no México, 52% na África do Sul, 59,2% na Turquia e 73,4% na Rússia. Nesses países, os processos de urbanização e de industrialização ocorreram ao longo do período da guerra fria em detrimento dos países mais populosos da Ásia (China, Índia, Bangladesh, Indonésia e Vietnã), onde esse processo foi mais recente e se acelerou principalmente a partir da década de 1990 (Banco Mundial, 2016).

processo decorreu, também, das reformas econômicas que promoveram a liberalização comercial e a integração dessas economias dentro dos fluxos de comércio internacional. Apesar de muitas economias emergentes continuarem a depender da produção e exportação de *commodities* primárias, houve significativa elevação dos níveis de industrialização nesses países (Brahmbhatt; Canuto; Vostroknutova, 2010). Nas palavras de Reis; Farole (2010, p. 85),

during 1983-2008, global trade grew 85 percent faster than Gross domestic product (GDP). Developing countries in particular have benefited – annual exports from low – and middle income countries grew 14 percent annually since 1990 compared to only 8 percent for high-income countries. China and East Asia’s rise is intrinsically linked to their export-led growth policies, which contributed to a rapid economic diversification. And a shift in trade from commodities to manufactured products. The share of manufactured products in total exports of low – and middle – income countries rose dramatically from only 15 percent in 1970 to 57 percent by 2008, a level approaching the share in high – income countries.

Nas economias emergentes da América Latina, Europa Oriental e outras economias asiáticas, que já eram relativamente industrializadas, as dinâmicas que explicam a elevação da taxa de crescimento do PIB estão ligadas essencialmente a reformas econômicas e institucionais que resultaram em um aumento dos investimentos domésticos e da própria eficiência da alocação dos recursos econômicos⁵⁰.

A estabilização dos indicadores macroeconômicos, após as turbulências observadas ao longo dos anos 1990, por exemplo, propiciou a expansão do crédito doméstico em importantes economias emergentes. Essa expansão estimulou o crescimento da demanda agregada e o aumento das taxas de investimentos, o que gerou reflexos positivos sobre o desempenho econômico no mundo emergente (Cubeddu *et al*, 2014).

Um reflexo importante dessas reformas foi a expansão do crédito doméstico. Em importantes economias emergentes como Brasil, Rússia, Turquia e Indonésia o crescimento médio anual da taxa de crédito foi superior a 10% ao ano entre 2003 e 2012.⁵¹ A expansão dos

⁵⁰ O escopo e a velocidade dessas reformas foram distintas entre as diversas economias emergentes. Todavia, viu-se na maioria desses países: (i) reformas econômicas realizadas ao longo da década de 1990 (abertura comercial e financeira, desregulamentações, privatizações, mercado de trabalho) que surtiram efeito ao longo dos anos 2000; (ii) realocação das atividades econômicas para setores de maior produtividade e maior valor agregado (indústria e serviços). A natureza e o escopo dessas reformas serão analisadas com maior profundidade no próximo capítulo da tese, que fará uma análise desse fenômeno no G8 emergente.

⁵¹ Garcia-Escribano; Han (2015) ao analisarem um grupo de 31 economias emergentes e encontraram evidências empíricas entre a expansão do crédito e a elevação das taxas de crescimento econômico nesses países no período entre 2003 e 2012. As economias analisadas foram: Taiwan, Hong Kong, Romênia, Tailândia, Coreia do Sul, Hungria, Bolívia, África do Sul, Malásia, Bulgária, Filipinas, México, Checoslováquia, Botswana, Croácia, Chile, Costa Rica, Eslovênia, China, Colômbia, Peru, Polônia, Brasil, Singapura, Macau, Ucrânia, Letônia, Indonésia, Estônia, Lituânia, Rússia e Turquia.

diferentes tipos de créditos (imobiliário, consumidor, corporativo) gerou efeitos distintos sobre os níveis de atividade econômica de cada país. No caso do Brasil, Indonésia e Turquia, a expansão do crédito foi canalizada principalmente para o consumo doméstico, o que contribuiu para aquecer a demanda agregada. Já na China, a expansão do crédito decorreu de empréstimos principalmente para o setor corporativo, com efeitos positivos sobre as taxas de investimento.

Um segundo fator doméstico está ligado à adoção de políticas econômicas que reduziram a vulnerabilidade externa das economias emergentes. Os formuladores de políticas econômicas das economias emergentes extraíram duas lições das crises financeiras da década de 1990: (1) era preciso melhorar os sistemas financeiros nacionais e (2) a ocorrência de déficits nas transações correntes e a dependência de capitais de curto prazo aumentavam os riscos de crises financeiras. Nesse contexto, era preciso, acima de tudo, adotar políticas econômicas que reduzissem a vulnerabilidade externa e, também, adotar políticas macroeconômicas que reduzissem a vulnerabilidade externa. (Dabla-Norris, 2013).

A redução da vulnerabilidade externa era entendida principalmente por meio da atração de capitais internacionais de longo prazo, reversão dos déficits nas transações correntes em superávits e, por conseguinte, o crescimento das reservas internacionais em dólar e outras moedas conversíveis. Importantes economias emergentes que eram importadoras líquidas de capitais internacionais foram transformando progressivamente os déficits em conta corrente em superávits ao longo dos anos 2000 ou foram reduzindo a vulnerabilidade externa por meio de atração de capitais de longo prazo.

Tabela 4. Evolução das transações correntes das economias emergentes e pobres em % do PIB e em bilhões de dólares.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
% do PIB	-0,9	-1,5	0	1,5	0,8	1,3	2	2,4	4	4,8	3,7	4,7
Bilhões (US\$)	-67	-98	0	105	60	94	163	231	452	647	619	679

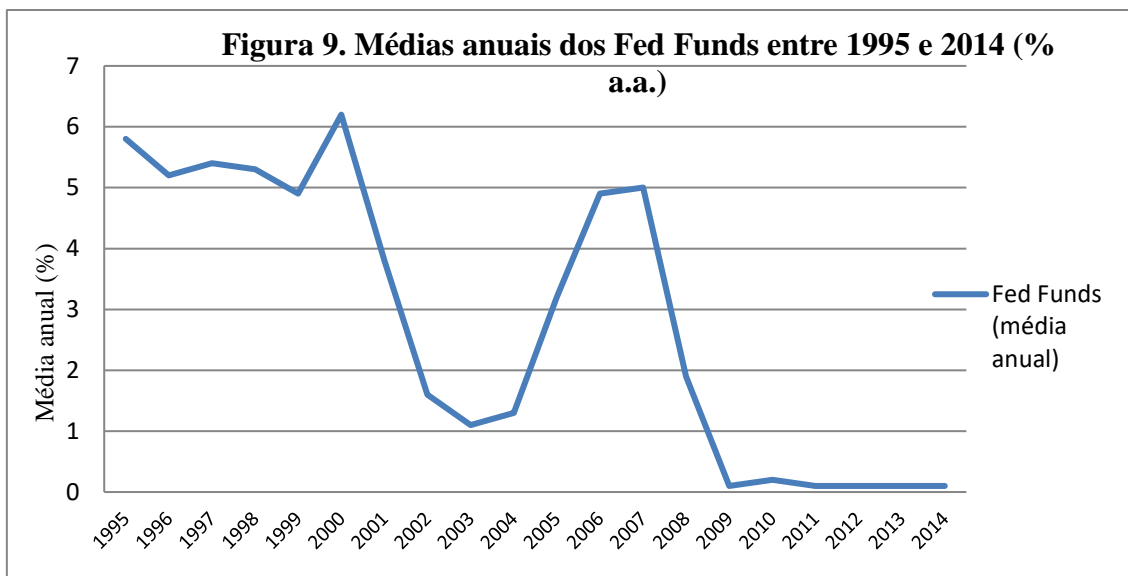
Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx> Acesso: 30 jul. 2017.

Na Tabela 4, é possível observar a reversão dos déficits em superávits nas economias emergentes a partir da segunda metade da década de 1990. Esse processo foi mais evidente justamente nas economias asiáticas que sofreram crises cambiais traumáticas ao longo da década de 1990, em virtude de fragilidades nas contas externas e nos países exportadores de *commodities* agrícolas que registraram uma elevação da entrada de divisas internacionais a partir do início do superciclo das *commodities* internacionais na década de 2000.

A entrada de dólares por meio da atração do investimento estrangeiro direto tornou-se outra importante fonte de divisas para as economias emergentes. A partir da década de 1990, as reformas pró-mercado nessas economias atraíram capitais internacionais de longo prazo alterando, significativamente, a realização de investimentos que eram concentrados, principalmente, entre as economias desenvolvidas. Os fluxos anuais de IED para as economias emergentes cresceram de aproximadamente US\$ 34 bilhões, em 1990, para US\$ 232, em 2000, e US\$ 578 bilhões, em 2008. Assim, os estoques de IED nas economias emergentes aumentaram de US\$ 509 bilhões, em 1990, para mais de US\$ 4 trilhões em 2008. Nesse período, não houve somente o aumento dos fluxos Norte-Sul, mas também houve um crescimento importante nos fluxos de investimentos Sul-Sul. Os fluxos de IED foram direcionados principalmente para China, Brasil, Rússia, Índia, México, Turquia e Indonésia, além de outras economias do sudeste asiático.

A melhora da posição externa das economias emergentes decorreu também da realização de intervenções nos mercados cambiais com o intuito de desvalorizar artificialmente as moedas nacionais e, em seguida, estimular as exportações nacionais. Como esses países eram também receptores líquidos de investimentos internacionais de longo prazo, assistiu-se, ao longo da década de 2000, a um crescimento significativo das reservas internacionais nas economias emergentes como um todo. Como notou Wolf (2008, p. 84), “o aumento das reservas internacionais das economias de mercado emergentes, entre 2000 e 2006, inclusive, foi de quase US\$ 2,65 trilhões”. O crescimento das reservas internacionais foi importante porque elas tornaram-se um colchão de liquidez contra ataques especulativos que desestabilizaram as moedas de importantes mercados emergentes, como havia ocorrido ao longo da década de 1990.

Além da melhora dos indicadores macroeconômicos, as economias emergentes foram beneficiadas por uma conjuntura externa que acabou por ser bastante favorável aos países emergentes a partir do início da década de 2000. Esse cenário favorável decorreu principalmente de: (1) afrouxamento da política monetária no âmbito dos Estados Unidos que refletiu-se em uma redução das taxas de juros internacionais, (2) políticas econômicas expansionistas nos Estados Unidos que resultou em um agravamento dos problemas de desequilíbrios globais e (3) início do superciclo das *commodities* internacionais devido aos processos de urbanização e gigantescas taxas de crescimento econômico, principalmente, na Índia e China.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados oriundos da regional do Banco Central dos Estados Unidos de Saint Louis (2017). Disponível em: <http://research.stlouisfed.org/fred2/graph/?g=14Et#>

A condução da política monetária pelas autoridades do Banco Central dos Estados Unidos foi influenciada por dois fatores no início dos anos 2000: o estouro da bolha das empresas tecnológicas dos Estados Unidos, em março de 2000, e os ataques terroristas de 11 de setembro de 2001. Esses eventos levaram o banco central norte-americano a iniciar uma série de cortes nas taxas de juros de curto prazo para estimular o consumo e ativar a demanda interna. As taxas de juros dos *Fed Funds* foram reduzidas ao longo do início da década de 2000 e declinaram para 1% em junho de 2003, sendo o menor valor nos últimos cinquenta anos. Mesmo com a elevação das taxas dos *Fed Funds*, a partir de 2005, para o pico de 5% ao ano, as taxas de juros de curto prazo se mantiveram abaixo da média de 7%, registrada na década de 1980, ou de 6%, no decorrer dos anos de 1990. Assim, ao longo dos anos 2000, as taxas de juros nos Estados Unidos caíram para níveis extremamente baixos em comparação às três últimas décadas. Na Figura 9, é possível observar a evolução dos *Fed Funds* desde meados da década de 1990 (Giambiagi; Schwartzman 2014).

A evolução dos juros nos Estados Unidos e das taxas de crescimento econômico da economia norte-americana têm impactos diretos sobre a performance econômica das economias emergentes. Segundo estimativas do Fundo Monetário Internacional (FMI), o crescimento do PIB norte-americano em 1%, gera um elevação de 0,3% do PIB das economias em desenvolvimento. Sendo assim, a redução nas taxas de juros realizados pelo FED proporcionou aos países emergentes o corte de juros internos e diminuiu os prêmios de risco de suas dívidas internas. Isso porque os juros internacionais no curto prazo são influenciados principalmente pela política monetária conduzida pelo FED. Com o

afrouxamento da política monetária, ao longo da década de 2000, essas economias tiveram maior espaço de manobra na condução da política monetária. O relatório “Perspectiva Econômica Global de 2014” do FMI resumiu os impactos da política monetária do FED sobre os mercados emergentes:

many emerging market economies have resorted to raising domestic interest rates as external financing conditions have tightened and have allowed their exchange rates to adjust. The findings in this chapter suggest that how these economies will be affected will depend on whether their external financial conditions tighten by more than what can be explained by a growth recovery in advanced economies, as well as on their domestic policy response. If financing conditions are tighter, and emerging market economies are forced to limit capital outflows by raising domestic rates, growth will decline, with the decline offset, in part, by exchange rate depreciation. Growth will be further hit in economies that are more exposed to capital flow volatility or those with limited policy space to respond countercyclically to these shocks.

Um segundo fator da conjuntura internacional que beneficiou as economias emergentes decorreu dos crescentes desequilíbrios externos da economia dos Estados Unidos. Ao longo da década de 2000, houve um crescimento significativo dos déficits em transações correntes nos Estados Unidos. A economia norte-americana, ao consumir acima de sua renda nacional, passou a depender da importação de poupança externa para financiar seu consumo interno. A consequência natural deste processo foi o surgimento de vultosos superávits nas transações de outros países. A magnitude dos desequilíbrios externos nos Estados Unidos pode ser observada na seguinte afirmação de Morris (2009, p. 136-137) sobre a evolução da balança comercial dos Estados Unidos:

“a balança comercial se deteriorou regularmente ao longo das décadas de 1980 e 1990, e de repente entrou em queda livre por volta de 1999. Em 2006, o déficit comercial foi de mais de US\$ 750 bilhões, e o déficit em conta corrente passou de US\$ 800 bilhões. O déficit acumulado de 2000 a 2006 atingiu cerca de US\$ 4 trilhões.... A resposta, é claro, é que nossos déficits estão sendo financiados por estrangeiros – em 2006, o déficit em conta corrente americano consumiu cerca de 70% dos superávits do resto do mundo”.

O crescimento dos déficits norte-americanos não proveu apenas divisas em moeda forte para as economias emergentes, mas também contribuiu para a aceleração do processo de industrialização nas economias, principalmente, do sudeste asiático. Isso porque o crescimento das importações norte-americanas decorreu, em grande medida, do aumento da compra de bens manufaturados, mesmo que de baixo valor agregado.

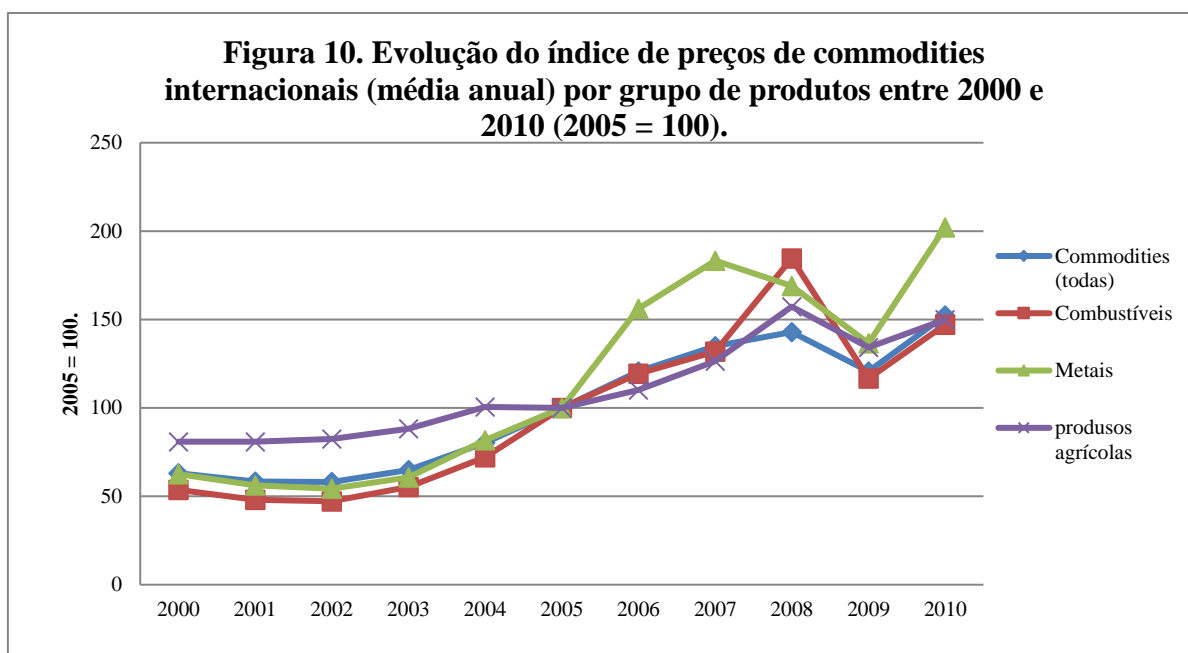
A crescente interdependência econômica entre os Estados Unidos e a China levou Ferguson e Schularick (2007) a cunharem o termo “chimerica⁵²” para descrever as relações econômicas entre as duas economias. O crescimento da interdependência econômica entre Estados Unidos e China causou reflexos sobre todo o sudeste asiático em virtude do crescimento das Cadeias Globais de Valores (CGVs), especialmente, na região do sudeste asiático⁵³. Os reflexos do crescimento da interdependência econômica entre Estados Unidos e China se refletiram sobre outras economias do sudeste asiático, que aceleraram o processo de industrialização.

Um segundo fator que contribuiu para alavancar as taxas de crescimento nas economias emergentes foi o surgimento de um período de “superciclo” de *commodities* internacionais decorrente, principalmente, da aceleração do processo de urbanização e crescimento econômico na China e, em menor medida, na Índia. As elevadas taxas de urbanização e o crescimento econômico indiano e chinês aumentaram a demanda internacional por combustíveis, produtos agrícolas e metais, ao longo dos anos 2000. Apesar dos surtos de industrialização das últimas décadas, diversas economias emergentes ainda possuem elevada dependência de exportação de *commodities* internacionais. As pautas de exportações em importantes economias da África, América Latina e Oriente Médio ainda se concentram na exportação de *commodities* internacionais⁵⁴. (Negri; Alvarenga 2010).

⁵²O termo “Chimerica” pode ser entendido como uma espécie de simbiose entre Estados Unidos e China, no tocante às relações econômicas e foi fundamental para alavancar as taxas de crescimento da China e da própria economia global. A entrada da China nos circuitos da economia global permitiu reduzir os custos de produção das manufaturas, que eram exportadas para os Estados Unidos em consequência da abundância de mão de obra barata no país. Ao mesmo tempo, a China investiu seus excessos de dólares resultantes dos superávits com os Estados Unidos maciçamente na compra de títulos públicos do governo norte-americano, o que assegurou aos Estados Unidos a manutenção de gastos nacionais acima da renda nacional.

⁵³Um exemplo de como o crescimento da interdependência econômica entre China e Estados Unidos teve efeitos sobre toda a região do sudeste asiático pode ser observado por meio do crescimento das CGVs. A China, por exemplo, acumulou significativos superávits comerciais com os Estados Unidos, ao longo da década de 2000. Ao mesmo tempo, o país registrou déficits comerciais com diversos países do sudeste asiático porque muitos dos produtos exportados para os Estados Unidos são insumos e partes intermediárias que são produzidos nas economias do sudeste asiático. As importações chinesas oriundas das economias do sudeste asiático, por exemplo, cresceram de US\$ 109 bilhões, em 2000, para US\$ 338,9 bilhões, em 2005, e US\$ 527,8 bilhões, em 2008. Nesse sentido, o crescimento das importações dos Estados Unidos teve reflexos não somente sobre a economia chinesa, mas sim, sobre todos os países que estavam interligados com a China por meio das CGVs (Banco Mundial, 2016).

⁵⁴ Os níveis de dependência de exportações de *commodities* internacionais nessas economias podem ser observados por meio do percentual do total de *commodities* que são exportadas nessas economias (ano base: 2012/2013). No caso das maiores economias da América Latina, o percentual das exportações de *commodities* sobre o total das exportações nacionais é: entre 80% e 100% na Colômbia, Venezuela e Chile; 60% e 80% no Brasil e Argentina; 20% e 40%, no México. Nas maiores economias africanas esses índices são de: entre 80% e 100% na Nigéria e Argélia; 60 – 80% na África do Sul; e 40% - 60% no Egito. Já as economias do Oriente Médio possuem a maior dependência de exportações de *commodities* internacionais em relação às vendas externas totais: 80% - 100% na Arábia Saudita, Irã, Emirados Árabes Unidos e Catar. Como já descrito, as economias do sudeste asiático passaram por surtos de industrialização recente com a respectiva redução de dependência de exportações de *commodities* internacionais. De qualquer forma, as exportações de *commodities*



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados obtidos no FMI (2016).

Esse processo contribuiu para elevar os preços desses produtos e a demanda nos mercados internacionais⁵⁵. A magnitude desses valores pode ser igualmente percebida quando são observadas as pautas de importação da China e da Índia. No caso chinês, as importações de produtos e de bens básicos saltaram de US\$ 31 bilhões, em 2001, para US\$ 297 bilhões, em 2008, e US\$ 525 bilhões, em 2014. Na Índia, as importações desses bens cresceram no mesmo período de US\$ 20 bilhões para US\$ 118 bilhões e, posteriormente, para US\$ 195 bilhões. Ou seja, nos dois países mais populosos do mundo, houve um crescimento sem precedentes da demanda por *commodities* internacionais. As compras chinesas se multiplicaram em aproximadamente dezessete vezes e as indianas em dez vezes, em um período inferior a duas décadas (2001 – 2014). A elevação dos preços das commodities internacionais ao longo da década de 2000 pode ser observada na Figura 10.

A elevação da demanda externa teve reflexo sobre os preços das *commodities* internacionais que estavam em baixa ao longo da década de 1990. O preço do petróleo saltou de valores próximos de 25 US\$ o barril, no início de 2000, para aproximadamente US\$ 130,

sobre o total exportado é entre 60-80% na Indonésia; 40% - 60% na Índia. Entre as maiores economias emergentes a China apresenta o menor nível de dependência de exportações de commodities (0-20%) do total vendido pelo país ao exterior. Sobre o assunto, ver relatório da UNCTAD (2015).

⁵⁵Outro indicador que mensura a magnitude do consumo da indústria chinesa e do setor imobiliário do país é percebida quando se observa o percentual global de algumas matérias primas que são consumidas na China. Em 2015, a China consumiu aproximadamente 54% da produção global de alumínio, 50% da produção de níquel e 46% da produção de zinco. No caso de insumos utilizados pela indústria civil, o país é responsável por 57% da produção global de cimento. (World Economic Forum, 2015; European Union Chamber of Commerce in China, 2016)

em junho de 2008. Com isso, as exportações de países produtores de petróleo registraram substancial elevação. As exportações de combustíveis da Arábia Saudita saltaram de US\$ 70 bilhões, em 2000, para US\$ 110 bilhões, em 2004 e, aproximadamente, US\$ 280 bilhões, em 2008. As exportações de combustíveis da Rússia – outro tradicional exportador de *commodities* internacionais ligadas à energia e combustíveis – cresceram, entre 2000 e 2008, de US\$ 52 bilhões para US\$ 307 bilhões. Com o início da crise global de 2008, os preços sofreram uma brusca queda, mas o preço do barril de petróleo cresceu novamente e atingiu um valor superior a US\$ 100, ao longo de 2011.

No caso da América Latina, as exportações cresceram também em virtude do aumento da demanda externa por produtos agrícolas e metais. Os contratos de tonelada da soja por metro cúbico eram negociados em US\$ 184 dólares, no início de 2003 na China. Esses valores foram reajustados ao longo da década e ultrapassaram os US\$ 300 dólares, em 2007. No tocante aos minérios de ferro, o custo de importação na China da tonelada métrica de minério de ferro, que era de aproximadamente US\$ 13 ao longo de 2003, elevou-se para valores superiores a US\$ 100, no início de 2010. O aumento dos preços dos produtos agrícolas, metais e mesmo de energia tiveram impacto sobre as exportações nacionais da América Latina como um todo, e cresceram de US\$ 349 bilhões, em 2000, para US\$ 878 bilhões, em 2008. (FMI, 2016).

Nessa perspectiva, os países emergentes tiveram sua década dourada ao longo dos anos 2000. Como observado, o que propiciou a substancial elevação das taxas de crescimento envolveu a combinação de diversos fatores. A importância de cada uma dessas variáveis na aceleração das taxas de crescimento do PIB em cada país foi singular em cada economia. De qualquer forma, é a combinação dessas dinâmicas que propiciou uma substancial melhora da performance econômica das economias emergentes ao longo da década de 2000.

2.5 O mundo desenvolvido no pós-crise global de 2008: dos riscos de estagnação secular à quarta revolução industrial.

Os primeiros sinais de que o *boom* do setor imobiliário estava chegando ao fim nos Estados Unidos ocorreram ainda na primavera de 2006. A inadimplência das hipotecas *subprime*, que haviam sido contratadas nos anos anteriores, começou a crescer à medida que as taxas de juros subiram⁵⁶ e encareceram os pagamentos dos financiamentos. Além disso, a

⁵⁶ As hipotecas subprime continham cláusulas contratuais de taxas de juros variáveis. As taxas de juros eram menores no início, mas posteriormente sofriam reajustes (*teaser rates*). Esses reajustes contribuíram para elevar

economia norte-americana dava sinais de desaceleração econômica, com reflexos negativos sobre a renda das famílias, que já apresentavam níveis recordes de endividamento e dispêndios com o pagamento de dívidas contraídas no período de maior bonança econômica. Dessa forma, o preço das casas, que havia quase dobrado ao longo da década, atingiu um pico máximo naquele ano, ao ponto de a oferta superar a demanda por novas residências.

É dentro dessa conjuntura que o *boom* imobiliário chegou ao fim nos Estados Unidos e também em algumas economias europeias – mais notadamente no Reino Unido, Irlanda e Espanha. Quando os preços pararam de subir, houve um crescimento ainda maior da inadimplência dos imóveis residenciais que haviam sido 100% financiados. Isso porque os mutuários só teriam interesse em pagar a hipoteca caso os preços continuassem a subir. A redução no preço dos imóveis implicou o crescimento ainda maior do valor das parcelas da hipotecas e da dívida, porque os próprios imóveis eram fornecidos como garantias das dívidas contraídas pelos mutuários.

Com a disseminação do fenômeno da securitização, houve uma distribuição desses títulos tóxicos por todo sistema financeiro dos Estados Unidos. A partir de 2007, diversas instituições financeiras e também fundos de investimento passaram a registrar elevadas perdas financeiras à medida que os títulos imobiliários perderam valor de face nos mercados financeiros. Naquele verão, as incertezas e as inquietações dos mercados financeiros refletiram-se sobre as taxas de juros interbancárias. Em períodos normais, as taxas de juros para empréstimos interbancários são próximas das taxas de juros fixadas pelos bancos centrais nacionais. As taxas de juros no mercado interbancário descolaram das taxas de juros dos bancos centrais de forma que a inadimplência das hipotecas de alto risco estava crescendo e as fragilidades do sistema financeiro eram expostas.

Quanto mais incertezas surgiam sobre a situação financeira de bancos e instituições, menor era a disponibilidade dos bancos para emprestarem no mercado interbancário. Ademais, como notou Roubini; Mihm (2010, p. 111),⁵⁷ “todos os bancos na Europa queriam

os índices de inadimplência ao longo de 2006 e 2007. Em 2008, 22% das hipotecas subprime que possuíam taxa de juros ajustáveis estavam em processo de execução hipotecária. No caso da hipotecas tradicionais (prime) – que representavam 60% de todas as hipotecas – os índices de execução hipotecária eram inferiores a 1%. (Katz, 2009)

⁵⁷ A principal taxa de juros no mercado interbancário é a LIBOR (*London Interbank Offered Rate*). Nas palavras de Wolf (2016, p. 49), “ela é uma medida do risco de crédito – o risco de inadimplência, em outras palavras – sobre empréstimos bancários não garantidos (o processo pelo qual os bancos concedem um ao outro empréstimos de curto prazo de fundos superavitários)”. A LIBOR remunera empréstimos que vencem em um dia ou também em contratos de três meses. Até julho de 2007, o *spread* da LIBOR era de centésimos de um ponto percentual acima da praticada pelos bancos centrais. No fim de agosto de 2008, ela já tinha alcançado 78 pontos-base. No auge da crise, em outubro de 2008, a LIBOR atingiu o pico de 364 pontos-base. A LIBOR somente voltou para patamares próximos do pré-crise, em outubro de 2009, quando os governos nacionais já haviam

tomar dinheiro emprestado, mas nenhum banco emprestaria, exceto à taxa de juros extraordinariamente altas”.

A crise do setor financeiro norte-americano atingiu o ápice com a falência, em setembro de 2008, do banco de investimentos Lehman Brothers. Após a falência do Lehman, as atenções se voltaram para a solvência financeira da seguradora norte-americana *American International Group* (AIG). A AIG era a maior seguradora do mundo e, durante o *boom* imobiliário, ela forneceu contratos de seguro em caso de inadimplência das hipotecas⁵⁸. Com o crescimento da inadimplência, a AIG ficou exposta a perdas bilionárias e, assim, uma declaração de falência da seguradora iria gerar um efeito cascata que colocaria em risco a solvência de todo sistema financeiro norte-americano, para não dizer mundial.

Com o aprofundamento da crise financeira os bancos centrais das economias desenvolvidas iniciaram uma série de corte nas taxas de juros para reativar as economias nacionais. As taxas dos *feds funds*⁵⁹ começaram a ser reduzidas em setembro de 2007, quando estavam em 5,25%. No fim de 2008, as taxas dos *feds funds* já estavam entre 0% e 0,25%. Do outro lado do atlântico, o BCE também reduziu as taxas de juros de 4,25%, em outubro de 2008, para 1%, no fim do primeiro quadrimestre de 2009. Na Inglaterra, as taxas foram reduzidas em proporções similares: de 5,75%, no fim de 2007, para 0,5%, em março de 2009. No Japão, as taxas de juros, que estavam próximas de 0% desde a década de 1990, foram mantidas após a eclosão da crise econômica global de 2008 (Wolf, 2016; Labonte, 2016, Micossi, 2015).

Adicionalmente, os bancos centrais nacionais adotaram medidas que foram muito além da simples redução das taxas de juros. A redução das taxas de juros não impediu um virtual congelamento dos mercados de crédito nessas economias em virtude da crescente desconfiança dos agentes econômicos na solidez financeira das empresas do setor financeiro e

anunciado uma série de medidas como linhas de financiamento dos bancos centrais para injetar liquidez, operações de salvamentos e de resgate do setor financeiro e a coordenação de políticas macroeconômicas em nível global.

⁵⁸ Esses seguros eram os denominados *credit default swap* (CDS). O comprador de um CDS recebe uma proteção e o vendedor garante o valor do crédito. Assim, o risco de inadimplência e prejuízo financeiro é transferido para quem emitiu a CDS. Ao longo da década de 2000, os contratos de CDS cresceram significativamente nos mercados financeiros. No auge do *boom* imobiliário, em 2007, as emissões desses títulos de seguros totalizaram US\$ 62,2 trilhões, valor que era sessenta vezes superior às emissões registradas em 2001, que somaram apenas US\$ 919 bilhões. Somente para grandes bancos, a AIG havia emitido contratos de CDS próximos de US\$ 440 bilhões, com seguro para hipotecas *subprime* de aproximadamente US\$ 57 bilhões.

⁵⁹ O FED altera as taxas de juros na economia por meio de operações no mercado aberto. De acordo com seu objetivo, o FED pode aumentar ou diminuir a liquidez nos mercados financeiros por meio de compra e venda de títulos públicos no mercado secundário. Quando ele realiza essas operações, ele altera as taxas de juros interbancárias, que é a taxa de juros que os bancos cobram entre si para a realização de empréstimos de suas reservas que são depositadas no banco central. Essas taxas são utilizadas no curto prazo como referência no setor bancário e afetam, em última instância, o custo do dinheiro dentro da economia.

também dos demais ramos do setor corporativo. O congelamento das operações de crédito reduziu, em última instância, a própria disponibilidade de crédito para o setor privado em um momento de aprofundamento da recessão econômica. Após a falência do Lehman Brothers, o governo norte americano anunciou uma operação de salvamento financeiro da AIG no valor de US\$ 82 bilhões. O resgate da AIG ocorreu no contexto do anúncio do governo norte-americano para a criação do Programa de Alívio de Ativos com Problemas⁶⁰ e de outros pacotes de ajuda, principalmente, ao setor financeiro.

Mas, as ações dos bancos centrais nacionais no eixo do atlântico se estenderam com a adoção de “medidas não convencionais”. A principal delas foi a expansão quantitativa⁶¹. O principal objetivo dessas operações é reduzir as taxas de juros de longo prazo, aumentar a liquidez na economia e, finalmente, contribuir para a expansão do crédito doméstico.

Nos Estados Unidos, a expansão quantitativa teve três rodadas⁶². O balanço patrimonial do FED teve uma enorme expansão de ativos em decorrência principalmente da compra de títulos do tesouro nacional e de títulos hipotecários privados. O resultado líquido da compra e venda de títulos do tesouro norte-americana pelo FED nesse período somou US\$ 1,9 trilhões, enquanto a obtenção líquida de títulos lastreados em hipotecas (*mortgage-backed securities – MBS*) totalizou US\$ 1,7 trilhões. Essas operações foram resultado da expansão do balanço do FED em aproximadamente US\$ 2,5 trilhões, no período de março de 2009 a outubro de 2014. (Labonte, 2016).

A utilização de medidas não convencionais foi também utilizada pelo BCE e pelo banco central da Inglaterra para reduzir as taxas de juros de longo prazo, inundar o sistema bancário com liquidez e incentivar as operações de crédito. A partir de 2009, o BCE disponibilizou também diversas linhas de financiamento para os bancos europeus⁶³. Em julho de 2012, o

⁶⁰ O Programa de Alívio de Ativos com Problemas (*Troubled Assets Relief Program*) foi anunciado em setembro de 2008, com o principal objetivo de fornecer empréstimos e recursos financeiros para empresas norte-americanas – financeiras e não financeiras – com problemas financeiros. Inicialmente, o congresso autorizou o governo a conceder US\$ 700 bilhões em operações de resgate financeiro. Desse total, houve a liberação de aproximadamente US\$ 475 bilhões. Os principais destinatários do programa foram: bancos e instituições financeiras (US\$ 250 bilhões), programas para restauração de crédito (US\$ 27 bilhões), indústria automotiva (82 US\$ bilhões), AIG (US\$ 70 bilhões) e programas para reduzir a inadimplência das famílias que estavam sendo executadas pelo não pagamento das hipotecas residenciais (US\$ 46 bilhões).

⁶¹ O termo expansão quantitativa ou *quantitative easing* foi criado por Richard Werner na década de 1990 para caracterizar as intervenções do banco central do Japão nos mercados financeiros. Basicamente, a expansão quantitativa são operações de expansão da base monetária por meio da compra de títulos de longo prazo. Esses títulos podem ser tanto privados quanto títulos públicos, emitidos pelo governo nacional de um país ou por empresas privadas.

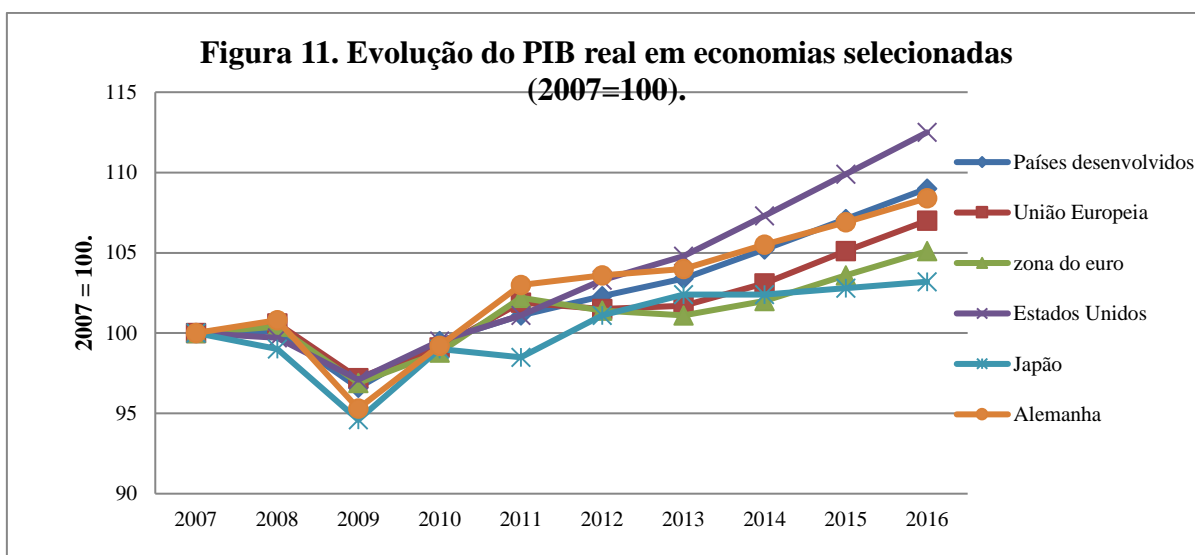
⁶² A primeira rodada de compra de títulos privado ocorreu entre março de 2009 e maio de 2010. A segunda, entre novembro de 2010 e julho de 2011. E a última teve início em outubro de 2012 e teve duração de vinte e quatro meses. Em outubro de 2014, o FED anunciou o fim das operações envolvendo a compra de títulos públicos e privados nos mercados secundários.

⁶³ Sobre um resumo dessas operações, ver Micossi (2015)

presidente do BCE, Mario Dragui, fez um importante discurso ao anunciar que o BCE estava pronto “to do whatever it takes to preserve the euro”.

O anúncio de Dragui sinalizou que o BCE estava pronto para atuar como um prestador de última instância, em caso de agravamento da crise das dívidas públicas na zona do euro. Ao atuar na compra de títulos no mercado secundário, o BCE estava, de certa forma, extrapolando seu mandato frente aos Tratados que instituíram a própria moeda única na zona do euro⁶⁴. No primeiro trimestre de 2015, o BCE anunciou um cronograma para a compra de títulos públicos e privados de longo prazo na zona do euro no montante mensal de €60 bilhões até setembro de 2016. Ademais, foram criados fundos financeiros provisórios – Fundo Europeu de Estabilização Financeira e Mecanismo Europeu de Estabilização Financeira – para socorrer os países em dificuldades financeiras⁶⁵.

Apesar das medidas de estímulo econômico adotadas nas economias desenvolvidas, a economia mundial teve uma contração comparável somente ao que ocorreu no período do *crash* de 1929. A economia global, que cresceu entre 2003 e 2007 a taxas médias anuais próximas de 5% ao ano, registrou, em 2009, um crescimento do PIB ao redor de 0.05%. Esse resultado somente não foi mais decepcionante devido à desaceleração econômico no mundo emergente ter sido mais suave que a registrada nas economias desenvolvidas. Em 2009, por exemplo, o PIB retraiu-se 2,7% nos Estados Unidos, 4,5% na zona do euro e 5,5% no Japão.



⁶⁴ No Tratado de Maastricht, que estabeleceu um cronograma para a introdução do euro, foi criada uma cláusula de “no bail out”. Essa cláusula estabelece que as dívidas emitidas pelos governos nacionais não são responsabilidade dos demais países da zona do euro. Assim, pelo Tratado de Maastricht uma dívida emitida por um governo nacional não pode ser transferida para os demais países da zona monetária por meio de monetização da dívida ou mesmo por divisão de seus custos.

⁶⁵ Desde 2010, Grécia, Portugal e Irlanda receberam recursos financeiros desses fundos. Em 2013, as ações executadas pelos dois fundos foram transferidas para o Mecanismo Europeu de Estabilidade, um fundo permanente para atuar na gestão de futuras crises econômicas na UE e na zona do euro.

O desempenho econômico dos países desenvolvidos a partir do início da crise econômica pode ser observado na Figura 11. Desde 2007, as taxas de crescimento nas principais economias desenvolvidas são inferiores quando comparadas com o período pré-crise. Apesar do início da crise ter sido nos Estados Unidos, a economia norte-americana demonstra maior fôlego de recuperação, principalmente, a partir de 2013. Em contrapartida, nas economias da Europa e do Japão, as taxas médias de crescimento, desde 2007, são inferiores a 1%.

Wolf (2016) argumenta que a fraca recuperação cíclica da economia das economias desenvolvidas é resultado principalmente de dinâmicas conjunturais que podem ser resumidas em cinco fatores: primeiro, o crescimento de níveis insustentáveis de dívidas ou da alavancagem financeira obriga os tomadores de crédito e empréstimos a reduzirem suas dívidas no imediato pós-crise. Assim, os devedores reduzem seus gastos correntes com impactos negativos sobre a demanda agregada para trazer as dívidas e débitos para níveis inferiores (desalavancagem).

Segundo, bolhas de ativos estimulam o investimento excessivo em bens que foram valorizados durante o *boom*, o que causa distorções na alocação dos capitais. Quando esse processo chega ao fim, uma parte desses investimentos é abandonada ou fica inutilizada e o país perde capital fixo.

Terceiro, à medida que os bancos enfrentam dificuldades financeiras, existe uma tendência para a redução dos empréstimos para o setor privado. A diminuição do crédito decorre das próprias incertezas que a crise gera sobre os balanços patrimoniais das empresas. Essa redução da disponibilidade de capital reduz a própria capacidade de consumo e investimento do setor privado, com efeitos negativos sobre a demanda agregada.

Quarto, a redução da atividade econômica pode reduzir as taxas de inflação para níveis muito baixos ou, ainda pior, resultar em deflação. Quando uma economia entra em uma espiral deflacionária, a política monetária perde ainda mais eficácia em decorrência das taxas de juros se tornarem automaticamente positivas. Além disso, as dívidas crescem em um momento que os salários reais e as rendas decrescem

Quinto, as expectativas negativas que derivam das crises econômicas afetam o humor dos próprios empresários para a realização de investimentos. Caso persista um quadro generalizado de pessimismo, a conjuntura pode criar uma espiral negativa de redução de investimentos e, por conseguinte, uma queda, também, da demanda agregada. Esse círculo tende a se tornar vicioso caso não haja uma mudança de expectativas por parte das empresas.

Mas, a magnitude da desaceleração econômica na crise de 2008 e a fraca recuperação das economias desenvolvidas parecem também sugerir que o desempenho econômico desses países não é apenas afetado nas economias emergentes; sugere também que fatores estruturais estão reduzindo o crescimento do PIB potencial nessas economias. O ex-secretário do tesouro dos Estados Unidos, Larry Summers, levantou a hipótese de que as economias desenvolvidas estavam diante de uma estagnação secular⁶⁶. Ou seja, a redução das taxas de crescimento econômica não é apenas dos reflexos da crise de 2008, mas também, de fatores estruturais que surgiram nos últimos anos e que reduzem o crescimento do PIB potencial das economias desenvolvidas. Summers argumentou que as ações conduzidas pelos governos e bancos centrais nacionais das economias desenvolvidas impediram um virtual esfacelamento do sistema financeiro mundial. Mas, a lenta recuperação das economias desenvolvidas, em um cenário marcado por taxas de juros nominais próximas de zero, riscos de deflação e de estagnação da demanda doméstica, sugere a redução da eficácia da política monetária e a existência de fatores estruturais⁶⁷ que reduzem o crescimento potencial do PIB. Nas palavras de Summers (2014, p. 2-3),

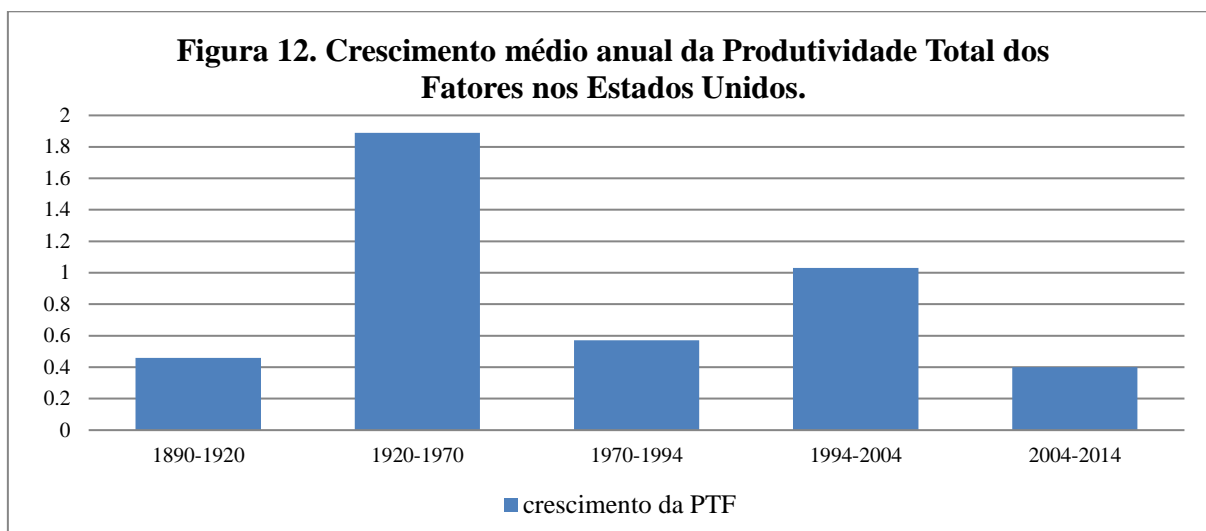
the economies of the industrial world, in this view, suffer from an imbalance resulting from an increasing propensity to save and a decreasing propensity to invest. The result is that excessive saving acts as a drag on demand, reducing growth and inflation, and the imbalance between saving and investment pulls down real interest rates. When significant growth is achieved, meanwhile – as in the United States between 2003 and 2007 – it comes from dangerous levels of borrowing that translate excess savings into unsustainable levels of investment (which in this case emerged as housing bubble)... This picture fits with much of what we have seen in recent years. Real interest rates are very low, demand has been sluggish, and inflation is low, just as one would expect in the presence of excess saving. Absent many good new investment opportunities, savings have tended to flow into existing assets, causing asset price inflation.

A hipótese da estagnação secular não é reflexo apenas do esgotamento e de limites que a política monetária tem para induzir o crescimento econômico nas economias desenvolvidas. A longo prazo, o crescimento econômico decorre das inovações tecnológicas e dos avanços

⁶⁶ O termo estagnação secular ou *secular stagnation* foi cunhado originalmente pelo economista norte-americano Alvin Hansen para descrever a conjuntura da economia dos Estados Unidos no fim da década de 1930. Hansen argumentou que a lenta recuperação da economia norte-americana, no período pós-crise de 1929, era decorrente da redução do crescimento populacional nos Estados Unidos e da redução da própria demanda por novos investimentos. Um resultado natural desse processo foi o crescimento das taxas de desemprego nos Estados Unidos, o que demonstrava que a economia do país estava crescendo a taxas inferiores ao PIB potencial. Nas palavras de Hansen, “this is the essence of secular stagnation – sick recoveries which die in their infancy and depressions which feed on themselves and leave a hard and seemingly immovable core of unemployment” (Hansen, 1939, p. 4).

⁶⁷ A redução da demanda por novos investimento é um fenômeno das próprias transformações tecnológicas. A Apple e a Google, por exemplo, são duas das maiores empresas norte-americanas. Mas, as necessidades de investimentos dessas empresas em ativos físicos são menores em comparação a empresas tradicionais em virtude das características das próprias empresas. A airbnb’s e a amazon são outros exemplos de empresas que reduzem a demanda por investimentos físicos como hotéis, shoppings e lojas que comercializam bens e serviços.

nos processos produtivos que permitem elevar os índices de produtividade na produção de bens e serviços. Desde a eclosão da revolução industrial, no fim do século 18, as inovações nos processos produtivos permitiram um crescimento sem precedentes nos índices de produtividade. Esse crescimento decorre não somente do acúmulo de capital, mas também da introdução de novas técnicas produtivas que racionalizam a utilização de capital e de trabalho na produção de bens e serviços.



Fonte: Gordon (2016)

Gordon (2016) observou que as revoluções tecnológicas tiveram impactos distintos nos processos produtivos ao longo dos dois últimos séculos. Ou seja, os reflexos das transformações decorrentes dos processos de inovação tecnológica sobre o crescimento da produtividade foi irregular ao longo dos anos. Essas divergências podem ser observadas na Figura 12, que mostra o crescimento médio anual da PTF em diversos períodos. No primeiro período (1890 – 1920), a TPF teve crescimento médio anual de 0,46%. Esse crescimento foi semelhante ao observado no período, entre 1970 e 1994, que foi de 0,57%. Em contraposição, entre 1920 e 1970, a TPF teve um aumento médio anual de 1,89%⁶⁸.

O que essas disparidades demonstram é que os efeitos das revoluções tecnológicas foram distintos no período que vai do fim do século 19 ao início do novo milênio. Essa distinção ocorre, em grande medida, porque as grandes invenções da denominada segunda revolução industrial foram implementadas e estendidas para os processos produtivos a partir

⁶⁸ Os números são semelhantes quando é observado o crescimento do produto por pessoa (produtividade do trabalho) e do produto por hora que são outros importantes indicadores para mensurar os ganhos de produtividade em uma economia. No caso do produto por pessoa, o crescimento médio anual foi de 1,84% (1870 – 1920), 2,41% (1920 – 1970) e 1,77% (1970 – 2014). Já o crescimento médio anual do produto por hora foi de 1,79% (1870 – 1920), 2,82% (1920 – 1970) e 1,62% (1970 – 2014).

da década de 1920. Nesse sentido, o segundo período (1920-1970) foi marcado por crescimento sem precedentes dos índices de produtividade nos Estados Unidos.

No período posterior (1970-2014), os ganhos de produtividade que foram incorporados nas décadas anteriores foram se reduzindo e as inovações (terceira revolução industrial) já não tiveram impactos tão significativos sobre o crescimento da produtividade como os observados nas décadas anteriores (1920-1970). Todavia, a partir de meados da década de 1990, houve novamente uma aceleração do crescimento da produtividade em relação às duas décadas anteriores. Nesse período (1994 – 2004), os ganhos econômicos decorreram, em grande parte, das inovações advindas da terceira revolução industrial, que se materializaram no surgimento da nova economia. Mas, esses ganhos foram de curta duração e, já a partir de meados da década de 2000, os ganhos oriundos da nova economia já estavam incorporados na economia norte-americana, resultando na redução dos ganhos de produtividade nos anos seguintes (2004 – 2014).

Mas, a redução das taxas de crescimento econômico nas economias desenvolvidas decorre também de dinâmicas que estão ligadas a fatores estruturais. No pós-crise de 2008, o crescimento da desigualdade econômica, a evolução ascendente das dívidas públicas nacionais, a demografia e a exaustão dos indicadores de educação estão tendo também impacto negativo na capacidade de alavancar os índices de produtividade nas economias desenvolvidas. O impacto dessas dinâmicas afetam distintamente as economias desenvolvidas, mas todas elas, em menor ou maior grau, estão sendo afetadas negativamente.

Primeiro, o crescimento da desigualdade econômica,⁶⁹ notadamente nos Estados Unidos, reduz a eficácia da política monetária e diminui a retomada do crescimento econômico, já que o aumento da concentração da renda reduz a demanda agregada, em virtude da menor propensão ao consumo das famílias mais ricas⁷⁰. O fenômeno da desigualdade econômica pode ser percebido por meio da evolução do coeficiente de Gini.

⁶⁹Nas últimas décadas, houve um crescimento da desigualdade econômica nas maiores economias desenvolvidas. Porém, esse fenômeno foi mais acentuado nos Estados Unidos. Ademais, as economias europeias apresentam tradicionalmente índices de desigualdade menores do que os Estados Unidos. A disparidade dos Estados Unidos, em relação às demais economias desenvolvidas, pode ser observada por meio do índice de Gini, que é feito pelo Banco Mundial. O índice do Banco Mundial varia entre 0 (menos desigual) e 100 (mais desigual). O índice de Gini foi de 41.1 nos Estados Unidos (2013) acima da média das maiores economias desenvolvidas; 30.8 no Canadá (2012), 33.1 na França (2012), 35.2 na Itália (2012), 30.1 na Alemanha (2011) e 32.6 no Reino Unido.

⁷⁰ Além disso, o crescimento da desigualdade econômica causa distorções socioeconômicas. Rajan (2010) observou que o crescimento da desigualdade de renda nos Estados Unidos influenciou o governo norte-americano a adotar políticas de relaxamento de crédito com o intuito de aumentar o poder de consumo das famílias as quais a renda não teve um aumento proporcional em comparação às famílias mais ricas. Para um resumo das políticas adotadas no âmbito do governo federal dos Estados Unidos e a relação entre a formação da bolha imobiliária e o crescimento da desigualdade de renda no país, ver Rajan (2010).

Entre 1980 e 2002, os 1% mais ricos dos Estados Unidos absorveram aproximadamente 47% do crescimento real da renda (Blecker, 2014). Como pontuou Das (2014, p. 94):

reduced consumption reflected increasing inequality. In the last 15-20 years, the incomes of 99 percent of the population in developed economies have been stagnant or fallen, by as much as 8-10 percent. Most income gains have accrued to a small group, who are wealthy and save perhaps 20-30 percent of their income, around ten times the 2-3 percent on average saved by the rest.

Um segundo fator que compromete o potencial de crescimento econômico está ligado ao aumento das dívidas, principalmente, dos governos nacionais após 2008. O crescimento das dívidas públicas implica o crescimento dos dispêndios relacionados ao pagamento de juros e da rolagem das dívidas e, também, à drenagem dos recursos públicos utilizados para gastos correntes e investimentos⁷¹. Um resultado natural da crise econômica foi a queda das receitas tributárias, bem como o próprio aumento dos gastos governamentais relacionados à crise econômica. Além disso, as operações de resgate financeiro realizadas pelos governos nacionais simplesmente transferiram parte dos riscos e perdas financeiros do setor privado para as contas públicas nacionais. Como notou Mauldin; Tepper (2011, p. 25) “as dívidas não foram extintas, mas transferidas para as contas dos governos nacionais”.

A deterioração dos indicadores fiscais nas principais economias desenvolvidas pode ser observada na Tabela 5. Na média das economias desenvolvidas, a dívida pública bruta saltou de valores próximos de 76% do PIB em 2005, para 97,6% em 2010 e 104,7% em 2015. Estados Unidos, Japão e Reino Unido foram as economias desenvolvidas que registraram maior crescimento da dívida pública em relação ao PIB no período observado.

⁷¹ Reihart; Roggoff (2010) realizaram uma análise empírica para observar a relação entre crescimento econômico e estoques de dívida pública em economias desenvolvidas. Os autores observaram o desempenho de vinte economias desenvolvidas e os índices de endividamento público entre 1946 e 2009. Os índices de endividamento público foram divididos em quatro categorias: menor que 30% do PIB, entre 30% e 60%, entre 60% e 90%, e por último acima de 90% do PIB. A análise conduzida pelos autores não encontrou um nexo de correlação entre dívida pública e crescimento nas três primeiras categorias (dívida pública entre 0 e 90% do PIB). Todavia, quando a dívida pública é superior a 90% do PIB, percebe-se uma redução média da taxa de crescimento econômico em 1%. Sobre o tema, ver Reihart; Roggoff (2010).

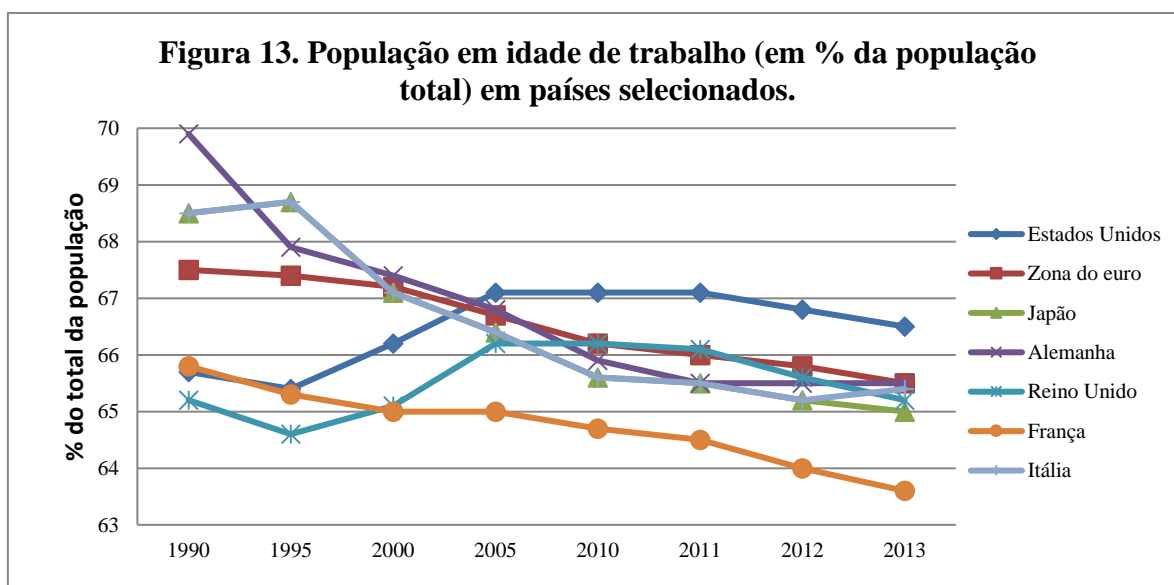
Tabela 5. Evolução da dívida pública nacional entre 2005 e 2015 em economias selecionadas (dívida bruta em % do PIB)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Economias desenvolvidas	76,6	73,9	71,3	78,1	91,3	97,6	101,7	105,9	104,7	104,6	104,7
Estados Unidos	64,8	63,6	64	72,8	86	94,7	98,9	102,4	104,7	104,9	105,8
Japão	186,4	186	183	191,8	201,2	215,8	231,6	238	244,4	249	248
Alemanha	66,9	66,3	63,5	65	72,4	81	78,3	79,7	77,3	74,9	70,9
Reino Unido	41,4	42,4	43,5	51,7	65,6	76,5	81,7	85,3	96,2	88,1	89,2
França	67	64,2	64,1	67,8	78,7	81,4	84,9	89,4	92,2	95,5	96,7
Itália	101,9	102,5	99,7	102,3	112,5	115,3	116,5	123,2	128,9	132,5	132,6
Canadá	70,8	70,1	66,8	67,8	79,2	81	81,5	84,8	86	86,2	91,4

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2016). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/index.aspx>.

Outro fator que está contribuindo para a redução do crescimento potencial do PIB nas economias emergentes decorre de dinâmicas demográficas. Esse fenômeno é mais perceptível no Japão e em algumas economias europeias. Espanha, Portugal, França e Itália são exemplos de países que estão apresentando elevadas taxas de envelhecimento da população. O envelhecimento das populações nacionais reduz a força de trabalho disponível e aumenta os custos financeiros dos gastos governamentais que são destinados para o pagamento de aposentadorias e saúde. Assim, existe uma natural queda da produtividade das economias nacionais com efeitos negativos sobre as taxas de crescimento econômico (Sharma, 2016).

A redução da força de trabalho nas economias desenvolvidas pode ser percebida por meio percentual da população em idade produtiva⁷² na Figura 13. Nos últimos anos, a redução da força de trabalho foi mais acentuada principalmente na França, Japão e Itália.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados obtidos na OCDE (2016). Disponível em: <https://data.oecd.org/pop/working-age-population.htm>

⁷² A OCDE define as pessoas entre 15 e 64 em idade produtiva.

O relatório da *Pacific Investment Management Company* (PIMCO), liderado pelo analista de investimentos Mohamed El-Erien, de maio de 2009, apontou que, nos próximos anos, a economia mundial poderia enfrentar um período de baixo crescimento econômico. Esse período seria caracterizado por um “novo normal” (the new normal), no tocante às taxas de crescimento econômico que seriam reduzidas principalmente nas economias desenvolvidas. Passados cinco anos do auge da crise global, a diretora-geral do (FMI), Christine Lagarde, utilizou o termo “novo medíocre” (new medíocre) para caracterizar o desempenho da economia global, em especial das economias desenvolvidas.

O que parece ficar cada vez mais claro é que o período de baixo crescimento das economias desenvolvidas não é apenas um desdobramento da crise econômica de 2008. Acima de tudo, essas economias apresentam fragilidades estruturais ligadas ao envelhecimento da população, concentração de renda e redução do ritmo de crescimento da produtividade da economia. Mas, o cenário com previsões mais pessimistas acerca de uma estagnação mais persistente das economias desenvolvidas não se confirmou a partir da segunda metade da década de 2010. Entre 2014 e 2017, por exemplo, a taxa média de crescimento econômico dos países desenvolvidos alcançou uma média de 2% ao ano.

A relativa melhora do desempenho das economias desenvolvidas é resultado, principalmente, de uma recuperação econômica mais vigorosa na zona do euro que, até o fim da primeira metade da década de 2010, ainda apresentava uma performance econômica significativamente inferior em comparação ao período anterior à eclosão da crise global de 2008. Além disso, a queda persistente da taxa de desemprego nos Estados Unidos e a própria normalização da política monetária, por parte do FED, com a perspectiva de aumentos graduais das taxas de juros apontam para uma economia crescendo perto do pleno emprego e sem a necessidade de estímulos monetários e fiscais adicionais. Além disso, a melhora da perspectiva da própria economia global contribui para um crescimento mais robusto das economias desenvolvidas. Como observa o relatório do FMI (2018) sobre as perspectivas da economia global,

the cyclical upswing underway since mid-2016 has continued to strengthen. Some 120 economies, accounting for three quarters of world GDP, have seen a pickup in growth in year-on-year terms in 2017, the broadest synchronized global growth upsurge since 2010. Among advanced economies, growth in the third quarter of 2017 was higher than projected in the fall, notably in Germany, Japan, Korea, and the United States. Key emerging market and developing economies, including Brazil, China, and South Africa, also posted third-quarter growth stronger than the fall forecasts. High-frequency hard data and sentiment indicators point to a continuation of strong momentum in the fourth quarter.

Além da melhora dos indicadores macroeconômicos nos países desenvolvidos o afloramento dos ganhos de produtividade oriundos da quarta revolução industrial eleva a perspectiva de taxas de crescimento econômico mais sustentáveis e maiores, em comparação aos iniciais do pós-crise global de 2008. Como ressalta o relatório do World Economic Forum, (WEF) de 2018, o crescimento da conectividade e da difusão da informação em uma escala cada vez maior, a crescente utilização da inteligência artificial na tomada de decisões e o aumento da automação flexível estão criando novos padrões organizacionais na indústria e, também, no próprio setor de serviços.

A quarta revolução industrial pode ser entendida pela existência de *drivers* ou vetores que estão acelerando os ganhos de produtividade nas mais diversas áreas. Esses vetores podem ser divididos em quatro grandes tendências: revoluções no setor industrial, tecnologia digital, biológica. A revolução tecnológica no setor industrial pode ser percebida por meio da invenção e popularização das impressoras em 3D, veículos autônomos, robótica e novos materiais. Um segundo vetor que tem reflexos positivos sobre a produtividade do setor de industrial e de serviços são as tecnologias relacionadas à disseminação da informação em larga escala. Por último, a revolução na biotecnologia representa também significativos ganhos de produtividade em áreas ligadas ao setor de saúde e engenharia biológica.

Na prática, essas revoluções já começam a ter impactos moderados sobre as economias, principalmente, dos países desenvolvidos. Isso porque elas representam a geração de novas tecnologias disruptivas que possuem impacto direto sobre a produtividade das economias nacionais. Segundo Schwab (2016, p. 28), “the fourth industrial revolution will have a monumental impact on the global economy, so vast and multifaceted that it makes it hard to disentangle one particular effect from the next. Indeed, all the big macro variables one can think of – GDP, investment, consumption, employment, trade, inflation, and so on – will be affected”.

3.6 O mundo emergente no pós-crise: do descolamento ao riscos da armadilha da renda média

Apesar da crise global de 2008 ter início nos Estados Unidos, logo houve impactos diretos sobre as economias emergentes. O crescimento econômico das economias emergentes declinou para 3,1% em 2009 – ante a uma média próxima de 6,5% nos anos anteriores – mas já apresentou uma recuperação mais robusta em 2010, quando a taxa de crescimento econômico no mundo emergente atingiu uma média de 7,3%. Mesmo que esses resultados

tenham sido bastante influenciados devido ao efeito China e Índia, a recuperação econômica do mundo emergente foi, de certo modo, surpreendente, dado a magnitude da recessão nas economias desenvolvidas.

Tabela 6. Taxas de crescimento econômico em economias selecionadas entre 2001 e 2016 (os dados sobre 2015 e 2016 são as últimas estimativas do FMI).

	Média 2001/2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Mundo	4.1	-0.1	5.3	4.1	3.5	3.4	3.5	3.3	3.2	3.5
Economias Desenvolvidas	2.1	-3.4	3	1.7	1.1	1.3	2	2.2	1.6	2.1
Economias em desenvolvimento	6.5	2.8	7,4	6.4	5.3	5.1	4.6	4.2	4.3	4.6
Brasil	3.6	-0.2	7.5	3.9	1.7	2.7	0.5	-3.7	-3.5	0.7
Rússia	6.5	-7.8	4.5	5	3.6	1.7	0.7	-2.8	-0.2	1.7
Índia	7	8.4	10.2	6.6	5.4	6.3	7.5	8	7.1	6.7
China	10.6	9.2	10,5	9.5	7.9	7.8	7.3	6.9	6.7	6.7

Fonte: Tabela elaborada pelo autor com base nos dados do IMF Outlook database (2015). Disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/weoselgr.aspx> Acesso: 5 jan. 2018.

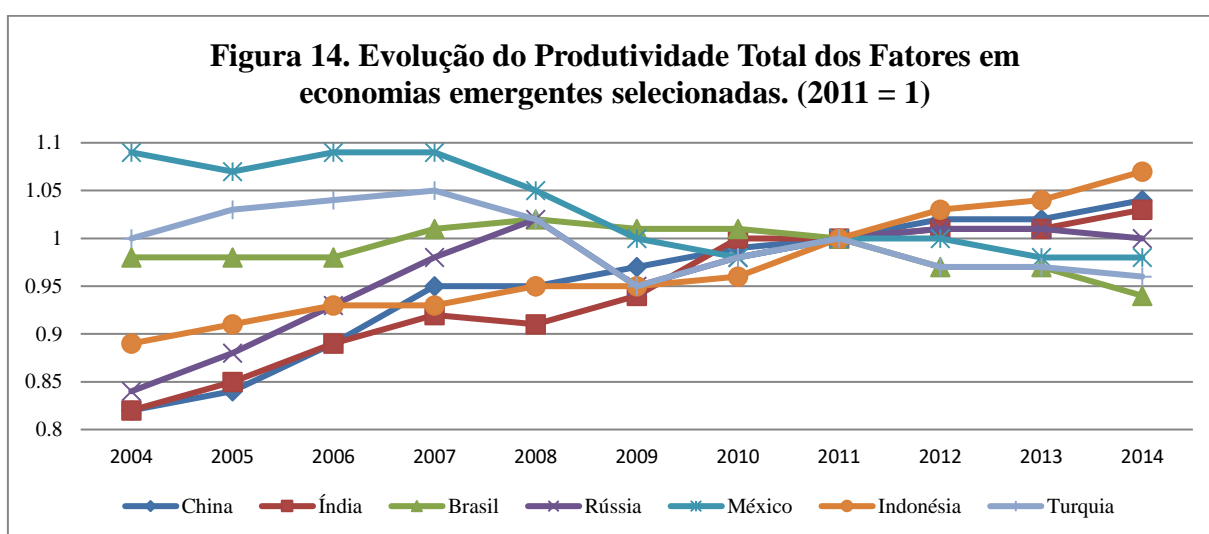
O relativo descolamento ou “decoupling” das economias emergentes, em relação ao desempenho do mundo desenvolvido, pode ser observado pelas taxas de crescimento nos primeiros anos após a eclosão da crise econômica de 2008 da Tabela 6. Nesse período, levantou-se a hipótese de que as economias emergentes poderiam sustentar taxas de crescimento econômico próximas às observadas ao longo da década de 2000, apesar da forte desaceleração observada no mundo desenvolvido (Canuto, 2010). De fato, como é possível observar na Tabela 6, as economias emergentes apresentaram menor vulnerabilidade nos anos iniciais ao choque externo decorrente da crise econômica de 2008 quando comparadas ao mundo desenvolvido.

A menor vulnerabilidade aos choques externos nas economias emergentes foi influenciada por fatores domésticos: (1) ao contrário de períodos de instabilidades observados na década de 1990, as economias emergentes apresentavam indicadores fiscais e externos mais sólidos, (2) no período anterior à crise, houve uma redução da exposição das economias emergentes a empréstimos estrangeiros, o que amenizou os efeitos negativos das saídas de capitais dessas economias no turbilhão da crise econômica de 2008 e (3) os níveis de endividamento e alavancagem tanto do setor público quanto privado eram, em média,

inferiores aos observados nos países desenvolvidos. Níveis de dívida menores foram importantes, porque deram maior margem de manobra para atenuar os efeitos da desaceleração econômica por meio de políticas fiscais expansionistas. (Canuto, 2010).

Mas, nos anos seguintes ao início da crise econômica de 2008, uma conjunção de fatores domésticos e externos passou a influenciar negativamente o crescimento econômico no mundo emergente. Apesar da heterogeneidade do desempenho econômico desses países, considerando-se os ciclos econômicos em cada país, nota-se um desaceleração econômica mais intensificada a partir de 2014/2015.

Do ponto de vista doméstico, diversas economias emergentes passaram a adotar políticas anticíclicas para minimizar os impactos oriundos da própria crise econômica de 2009. Essas medidas tiveram impactos positivos, mas perderam a capacidade de sustentar o crescimento econômico, à medida que houve um esgotamento natural do uso da política fiscal e monetária para atenuar os efeitos da crise de 2008. Além disso, o surgimento ou mesmo a deterioração de crises políticas domésticas em importantes economias emergentes (Brasil, México, África do Sul, Turquia), tem reduzido a capacidade desses países para a realização de reformas econômicas que impulsionem o crescimento da produtividade.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do Fred Economic Data do Banco Central do Estados Unidos em Saint Louis. Disponível em: <https://fred.stlouisfed.org/>

A perda de dinamismo econômico pode ser observada por meio da evolução dos indicadores de produtividade nas maiores economias emergentes. Na Figura 14, é possível identificar dois grupos de países: no primeiro (China, Índia e Indonésia), os índices de crescimento da TPF continuam a crescer mesmo que em um ritmo mais lento após a eclosão da crise de 2000. Já no segundo grupo (Brasil, México, Turquia e Rússia), houve uma

estagnação (Rússia) ou mesmo redução da TPF (Brasil, México e Turquia), quando se observa a evolução desses países, principalmente, a partir de 2011. Esses dados sugerem, acima de tudo, que importantes economias emergentes não conseguem mais manter o ritmo de crescimento da TPF nos últimos anos.

As dinâmicas econômicas foram igualmente afetadas por questões de ordem geopolítica e mesmo da política doméstica. A anexação da Crimeia por parte da Rússia e a deflagração da crise na Ucrânia resultaram na adoção de sanções econômicas ocidentais sobre a Rússia e geraram uma redução dos investimentos ocidentais no território russo, o que, por seguinte, afetou negativamente a economia do país. Nota-se também esgotamento e fragilidades políticas no Brasil, México e Turquia fatores que reduzem a capacidade dessas economias em realizarem reformas econômicas que afetem positivamente os índices de competitividade dessas economias. No mais, como observou Roubini (2013),

(...) most BRICS and a few other emerging markets have moved toward a variant of state capitalism. This implies a slowdown in reforms that increase the private sector's productivity and economic share, together with a greater economic role for state-owned enterprises (and for state-owned banks in the allocation of credit and savings), as well as resource nationalism, trade protectionism, import-substitution industrialization policies, and imposition of capital controls.

O cenário externo é outro fator que está igualmente afetando o desempenho econômico do mundo emergente. Sob aspectos gerais, as economias emergentes foram beneficiadas pela conjuntura econômica dos Estados Unidos e da própria China, ao longo da década de 2000. Mas, a reversão desse cenário nos últimos anos expõe as fragilidades domésticas e os desequilíbrios econômicos desses países no contexto posterior à crise econômica de 2008. Os elementos que contribuem para deteriorar o ambiente externo são semelhantes aos fatores que contribuíram para alavancar os países emergentes antes da crise econômica de 2008: (i) condução da política monetária nos Estados Unidos, (ii) preços das *commodities* internacionais, (iii) redução dos desequilíbrios globais.

Primeiro, a política de facilitação quantitativa e as baixas taxas de juros conduzidas pelo banco central norte-americano, desde o início da crise de 2008, chegaram ao fim, em virtude da evolução dos indicadores econômicos que sugerem uma recuperação mais robusta da economia dos Estados Unidos. Com o início da elevação dos juros por parte do Banco Central dos Estados Unidos em dezembro de 2015, a capacidade dos países emergentes de manterem os juros domésticos nos atuais níveis e de evitarem uma saída de capitais internacionais é reduzida drasticamente, com a nova política de juros executada nos Estados Unidos.

Na medida em que o FED colocou fim ao afrouxo monetário, iniciado após 2008, os fluxos de capitais de curto prazo tendem a se reverter novamente em direção ao território norte-americano. Esse quadro tende, também, a ser mais volátil e instável em economias que já apresentam fragilidades macroeconômicas derivadas de déficits nas transações correntes e endividamento externo. As economias emergentes que registram déficits nas transações correntes estão mais propensas à ocorrência de fugas de capitais e a ataques especulativos contra as moedas nacionais. (Roubini 2013).

Segundo, os preços das *commodities* que se recuperaram após o início da crise econômica de 2008 sofreram forte redução a partir de 2015. O preço da tonelada métrica do minério de ferro recuou de aproximadamente US\$ 135, em dezembro de 2013, para US\$ 57, em março de 2015⁷³. No caso do petróleo, o preço do barril, que estava acima dos 100 US\$ desde meados de 2011, foi se reduzindo ao longo de 2014 e foi comercializado em torno de US\$ 50 dólares, no início de 2015⁷⁴. Os preços das *commodities*, que são tradicionais fontes de divisas para economias emergentes, registraram forte queda nos últimos anos. O preço da tonelada métrica da soja, por exemplo, diminuiu em aproximadamente 35%, entre os meses de abril de 2014 e o mesmo mês de 2015.

A redução dos preços das *commodities* internacionais diminuiu as rendas oriundas das exportações nacionais dos países emergentes. Embora na China e Índia – dois importadores líquidos de *commodities* internacionais – a diminuição dos preços internacionais tenha efeitos positivos sobre as contas externas, importantes economias emergentes são afetadas negativamente quando os preços das *commodities* internacionais declinam. Como observou Sharma (2013: 10), “nações onde o crescimento econômico tem dependido dos preços de matérias-primas como o petróleo e os metais preciosos – a saber, a Rússia e o Brasil – enfrentarão uma década difícil pela frente.”

Terceiro, os desequilíbrios globais que impulsionaram o crescimento das exportações e das reservas internacionais nas economias emergentes vêm reduzindo-se desde a eclosão da

⁷³ A redução do consumo e dos preços de metais decorre não apenas da relativa desaceleração da economia da China que, devido ao processo de urbanização registrado nos últimos anos, tornou-se o principal mundial de metais. Acima de tudo, o início de uma transição de uma sociedade industrial para outra baseada no crescimento da demanda por serviços reduz, naturalmente, o consumo de metais no país.

⁷⁴ Na queda do preço do petróleo, outro fator fundamental foi um aumento importante da oferta de energia – maturação dos investimentos em petróleos convencionais feitos nos anos anteriores, expansão de petróleos não convencionais, revolução do shale gás e crescente competitividade da energia eólica e solar – e uma mudança dramática na política histórica da Arábia Saudita a favor da elevação de sua produção e aumento de “market share” contra a estratégia dos outros membros da OPEP (Organização dos Países Exportadores de Petróleo) que foram favoráveis à redução da produção (Viola; Basso, 2015). Como resultado, os preços internacionais do petróleo e dos combustíveis registraram uma queda brusca nos últimos dois anos.

crise financeira de 2008, apesar de uma pequena elevação do déficit em conta corrente, nos Estados Unidos, nos últimos dois anos. A queda dos preços das *commodities* internacionais; a necessidade de equilíbrio nas contas externas dos Estados Unidos; a redução da demanda interna; a desvalorização do dólar; e o conseqüente crescimento da competitividade do setor industrial norte-americano são fatores responsáveis por diminuir a capacidade dos países em desenvolvimento de manterem elevados superávits comerciais (Eichengreen, 2014).

Esses fatores externos, aliados a dinâmicas domésticas, sugerem que o processo de descolamento ou “decoupling” das economias emergentes, em relação ao mundo desenvolvido, ocorreu somente nos três primeiros anos após o início da crise econômica de 2008. Esse fenômeno pode ser observado por meio das constantes revisões que revisam para baixo as taxas de crescimento econômico nas economias emergentes feitas pelo FMI e outras organizações internacionais, como o Banco Mundial e a OCDE, nos últimos anos.

A redução das taxas de crescimento nessas economias é também reflexo dos perigos inerentes aos riscos do que os economistas chamam de “armadilha da renda média”⁷⁵. Quando um país atinge um nível de renda média, existe uma redução natural no crescimento das taxas de produtividade de uma economia⁷⁶. Isso decorre do fato de que no estágio inicial de desenvolvimento, os países de renda baixa tendem a competir nos mercados internacionais produzindo bens que são intensivos em mão de obra e utilizam tecnologias importadas de baixo custo. Esse processo permite um crescimento acelerado da produtividade em virtude do baixo custo que o país tem para adquirir tecnologia importada e do crescimento da

⁷⁵ Quando um país atinge um nível de renda média e tem uma desaceleração muito forte da taxa de crescimento do PIB *per capita* se convencionou que ele entrou na “armadilha da renda média”. O termo advém do fato de que dezenas de países em desenvolvimento conseguiram alcançar um nível de renda média, mas poucos alcançaram um nível de renda alta. Dados do Banco Mundial apontam que, dos 101 países que tinham renda média ou inferior em 1960, apenas 13 conseguiram romper o nível de renda média e se tornarem países de renda alta, em 2008 (Guiné Equatorial, Grécia, Hong Kong, Irlanda, Israel, Japão, Ilhas Maurício, Portugal, Porto Rico, Coreia do Sul, Singapura, Espanha e Taiwan). Entretanto, o fato de um país alcançar o nível de renda média não significa necessariamente que haverá uma estagnação e uma perpetuação da renda *per capita* em níveis médios, mas sim, que vai haver um processo natural de redução do crescimento da renda *per capita*. A Coreia do Sul, por exemplo, demorou 30 anos (1960-1990) para elevar sua renda *per capita*, que era de aproximadamente 7% da norte americana em 1960, para 33% em 1990. Entretanto, o país demorou outros vinte anos para elevar sua renda *per capita* que era de um terço da norte-americana em 1990, para patamares próximos a 50% em 2010. Sobre a armadilha da renda média e a China, ver Babones (2014), Pierre-Richard; Canuto; Jelenic (2012) e Eichengreen; Park, Shin (2013).

⁷⁶ Estimativas de Eichengreen; Park; Shin (2013) apontam que as taxas de crescimento econômico reduzem quando, em média, a renda *per capita* dos países atingem um montante próximo de US\$ 15.100 dólares em Paridade de Poder de Compra (PPC). Nesse ponto, as taxas de crescimento da renda *per capita* reduzem em média de 5,6% ao ano para 2,1%. Brasil, China, México, Turquia são economias emergentes que atualmente possuem renda *per capita* próximas desse valor. A análise empírica conduzida pelos autores demonstrou que uma redução mais abrupta do crescimento da renda *per capita* ocorre em países onde o crescimento econômico foi impulsionado por elevadas taxas de investimento. Além disso, países com moeda nacional desvalorizada apresentaram maior redução nas taxas de crescimento do PIB *per capita* quando se atingem um nível de renda médio.

produtividade da economia em decorrência da migração dos trabalhadores rurais para atividades que exigem, no geral, baixos níveis de especialização e que produzem bens de maior valor agregado.

Esse processo se exauri à medida que, para se ter novos avanços na produtividade da economia, a importação ou desenvolvimento de novas tecnologias torna-se mais dispendiosa devido à necessidade de maiores investimentos em educação, Pesquisa e Desenvolvimento, bem como do custo crescente de adquirir tecnologia importada. Ademais, persiste uma tendência de crescimento do custo da mão de obra em virtude do processo de urbanização reduzir a disponibilidade de mão de obra barata oriunda do setor rural (Pierre-Richard; Canuto; Jelenic, 2012).

Além disso, observou-se um esgotamento dos modelos de crescimento econômico que basearam-se em aspectos conjuntais. Assim, as economias emergentes dependem principalmente de ajustes e de reformas internas para recuperarem o dinamismo econômico anterior ao período da crise econômica de 2008. Como notou o relatório do FMI (2015, p. 26-27) sobre as perspectivas das economias emergentes,

several years of downgraded medium-term growth prospects suggest that it is also time for major emerging market economies to turn to important structural reforms to raise productivity and growth in a lasting way... The structural reform agenda naturally differs across countries, but it includes removing infrastructure bottlenecks in the power sector (India, Indonesia, South Africa); easing limits on trade and investment and improving business conditions (Indonesia, Russia); and implementing reforms to education, labor, and product markets to raise competitiveness and productivity (Brazil, China, India, South Africa) government services delivery (South Africa). In India, the postelection recovery of confidence and lower oil prices offer an opportunity to pursue such structural reforms.

CAPÍTULO III. AS DINÂMICAS DA ASCENSÃO DO G8 EMERGENTE NA ECONOMIA GLOBAL.

O segundo capítulo fez uma exposição das dinâmicas estruturais da economia mundial a partir do fim da guerra fria, que foi dividida, grosso modo, em três períodos distintos. Essa simplificação não teve como objetivo reduzir o ciclo econômico de cada país ao período indicado, mas demonstrar a evolução das grandes tendências da economia global a partir do fim da guerra fria. O principal objetivo do terceiro capítulo é fazer uma análise qualitativa acerca das dinâmicas que envolvem o processo de ascensão econômica do G8 emergente dentro da economia global, especialmente, a partir do início da década de 2000. A descrição e análise dessas dinâmicas nas economias do G8 emergente são importantes, porque elas permitem responder a questões pertinentes a esta, tais como:

- Quais variáveis explicam a ascensão econômica do G8 emergente na economia mundial?
- A ascensão econômica do G8 emergente é um fenômeno homogêneo ou é possível se falar em graus de ascensão distinto para cada país?
- Em que medida a ascensão econômica do G8 emergente decorre de variáveis domésticas ou ela é reflexo majoritariamente de dinâmicas externas que impulsionaram o crescimento dessas economias a partir do início da década de 2000?
- Qual a relação entre a ascensão econômica do G8 emergente e o fenômeno da crescente internacionalização das economias nacionais no âmbito da economia global?

Para responder a estas questões o capítulo será dividido em seções individuais para cada país. Nessas seções, as dinâmicas econômicas de cada uma das economias do G8 emergente serão analisadas com mais especificidade. Cada seção terá o objetivo específico de identificar as dinâmicas que explicam o processo de ascensão econômica a partir do início da década de 2000; examinar em que medida esse processo decorre de variáveis mais estruturais; e, também, verificar em que grau esse processo está ligado com a maior integração desses países dentro da economia global.

A identificação das variáveis que explicam o processo de ascensão econômica das maiores economias emergentes é importante uma vez que permite: (1) examinar as maneiras as quais o processo de ascensão econômica é resultado de dinâmicas estruturais ou, por outro lado, mais conjunturais e (2) analisar se o processo de ascensão econômica está ligado a dinâmicas de internacionalização das economias nacionais e qual a importância da economia global nesse processo.

3.1 CHINA

3.1.1 A estagnação econômica da China no período maoísta

A história econômica da China no pós-Segunda Guerra Mundial pode ser dividida em dois períodos. No primeiro período, que perdurou da revolução comunista de 1949 até a morte de Mao-Tse-Tung em 1976, a China adotou um sistema produtivo baseado na centralização e planificação das atividades produtivas. Em um segundo momento, que teve início a partir de 1978 a China começou a passar por significativas transformações econômicas que reduziram drasticamente a planificação do sistema produtivo do país. A história política é mais complexa: um período totalitário se estende desde 1949 até meados da década de 1980, quando se inicia um período de transição do totalitarismo para o autoritarismo, que culmina com a consolidação de um regime autoritário em meados da década de 2000.

A política econômica durante o período maoísta teve três objetivos centrais. O primeiro era baseado na redução e eliminação da interdependência da China com o mundo exterior. O segundo era de reduzir as disparidades econômicas da China com o mundo ocidental e, até mesmo, com o bloco soviético. Por último, as lideranças de Pequim almejavam construir uma sociedade baseada em um elevado nível de igualdade socioeconômica. Para atingir esses objetivos, as autoridades chinesas idealizaram um sistema econômico que era baseado em princípios econômicos oriundos da União Soviética e em medidas específicas do comunismo maoísta. Esses objetivos se traduziram em políticas que priorizaram: a coletivização das propriedades rurais, a nacionalização das empresas nacionais, a planificação econômica e, por fim, o controle total da burocracia central sobre a economia chinesa (Garnaut, 2001).

Apesar dos esforços, a economia chinesa teve desempenho econômico bem inferior ao programado pelas autoridades políticas de Pequim. Em um momento em que diversos países do sudeste asiático passaram por surtos de urbanização e processos de industrialização, ocorreram poucas mudanças na estrutura produtiva chinesa. Em 1980, por exemplo, a China era ainda essencialmente uma economia rural. A população que vivia nas cidades era ao redor

de 20% e a força de trabalho vivia majoritariamente da subsistência do setor agrícola. Entre 1952 e 1978, a produção agrícola da China teve um crescimento médio anual de 2.9%, aumento esse que era insuficiente para a geração de excedentes que seriam o bastante para financiar um processo de industrialização como foi feito no período stalinista na União Soviética. Além disso, o setor industrial apresentava baixíssimos níveis de competitividade em comparação aos vizinhos asiáticos, para não dizer em relação aos países desenvolvidos. (Lin, 1992).

O baixo nível de desenvolvimento socioeconômico da China, ao fim do período maoísta, pode ser observado por meio dos níveis de renda do trabalhador chinês. No início da década de 1980, a renda *per capita* de um residente na China era apenas de US\$ 309, valor esse que correspondia a aproximadamente 4% da renda média de um cidadão norte-americano. Como resultado, perto de 80% da população da China vivia abaixo da linha da pobreza, de acordo com os parâmetros definidos pelo Banco Mundial, no início dos anos 1980. (Banco Mundial, 2016)

A percepção das lideranças políticas durante a realização do XIII Encontro do Partido Comunista Chinês era de que a organização produtiva no período maoísta foi incapaz de acelerar o processo de industrialização e o desenvolvimento econômico na China. Apesar da redução da desigualdade socioeconômica ser um ponto central da ideologia maoísta, os baixos níveis de produtividade da economia chinesa resultaram em uma estagnação econômica da China a partir do fim Segunda Guerra Mundial.

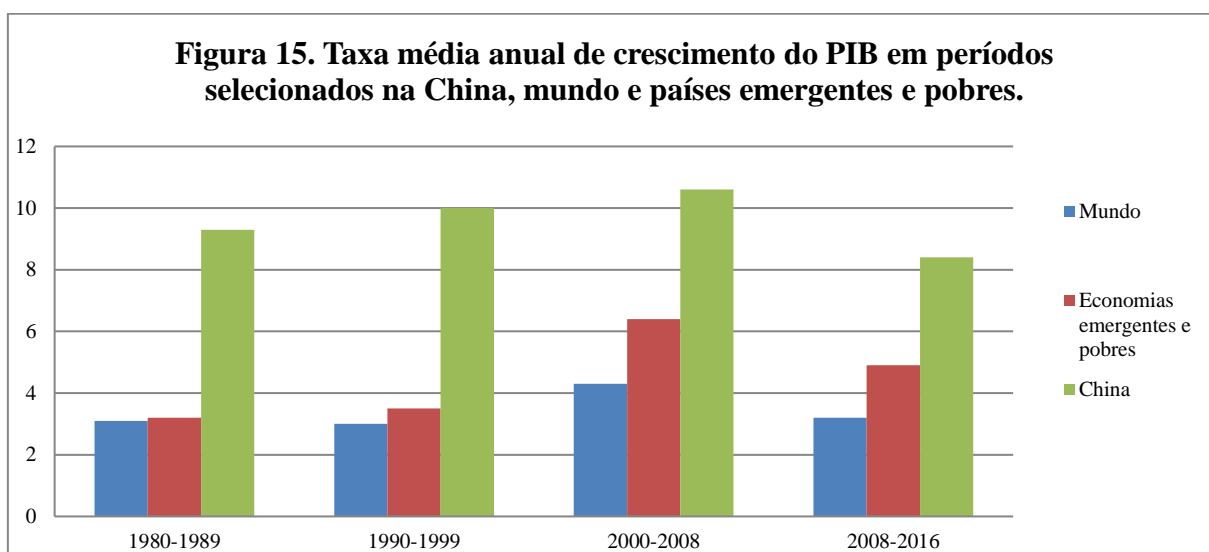
Essa conjuntura levou a uma importante mudança na ideologia do Partido Comunista Chinês, que passou a perceber o desenvolvimento econômico como o principal objetivo a ser perseguido pelas autoridades políticas de Pequim e não mais apenas a construção de uma sociedade mais igualitária. Nas palavras de Ploberger (2016, p. 74), “a critical decision was that the low level of the the low level of the productive force replaced the class struggle as the principal contradiction the leadership and the government needed to address”.

Nesta perspectiva, o novo governo da China, já sob a liderança de Deng XiaouPing, iniciou uma série de reformas econômicas com o intuito de modernizar a economia chinesa. O período reformista teve início a partir da realização do décimo primeiro Congresso do Partido Comunista da China, em dezembro de 1978. Essas reformas alteraram significativamente a organização da economia da China nas décadas seguintes, a partir de medidas que promoveram uma ampla liberalização e descentralização da economia chinesa. Mesmo que o setor estatal ainda continuasse a ter papel importante na economia chinesa, as reformas

econômicas impetradas pelo governo chinês resultaram em uma profunda mudança na organização produtiva da economia da China. (Garnaut, 2001).

3.1.2 As dinâmicas do “milagres” chinês

A partir do início das reformas econômicas, no fim da década de 1970, a China entrou em um novo período de crescimento econômico. O milagre econômico da China pode ser observado quando são comparadas as taxas de crescimento da China em relação a seus próprios pares ou demais economias emergentes. A arrancada chinesa transformou o país de uma economia rural e de baixa renda, no início dos anos 1980, em uma economia de alta renda média e industrializada na década de 2010.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx> Acesso: 15 set. 2017.

A Figura 15 mostra a média do crescimento do PIB na China, das economias emergentes, e do mundo, em períodos selecionados. Como é possível observar, durante esse período, a China registrou uma taxa média de crescimento econômico significativamente superior à registrada nas demais economias emergentes. A taxa média de crescimento econômico nas últimas quatro décadas na China é próxima de 10% ao ano, enquanto a economia mundial cresce ao redor de 3% ano.

Essa performance alterou significativamente a estrutura da economia chinesa nas últimas quatro décadas. A pobreza extrema caiu para níveis próximos de 10% da população total e a renda *per capita* da China elevou-se para níveis semelhantes à observada em outras economias emergentes, como Brasil e México, e ultrapassou a renda média da Índia e da

Indonésia. Esse processo decorreu, em grande parte, devido à gigantesca elevação da produtividade do trabalhador chinês, a partir de meados da década de 1980.

Tabela 7. Evolução da Produtividade por trabalhador em dólares constantes (2011) em PPP de 1991 até 2015 em economias selecionadas.

	1991	1995	2000	2005	2010	2015
Brasil	26.047	26.082	27.293	26.947	30.652	30.588
China	2.991	4.602	6.599	10.065	16.773	23.845
Índia	4.831	5.592	6.850	8.251	12.077	15.652
Indonésia	11.744	14.059	13.223	16.259	18.818	22.684
México	36.482	35.430	38.411	38.170	37.379	38.246
Rússia	41.021	27.897	31.305	37.153	43.523	45.760
Turquia	31.732	35.039	41.157	51.515	52.501	56.451

Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados da Organização Internacional do Trabalho (2017). Disponível em: <http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang--en/index.htm> Acesso: 28 jun. 2017.

A Tabela 7 demonstra a evolução da produtividade do trabalhador chinês a partir de 1991, em comparação com a observada em outras importantes economias emergentes. Entre 1991 e 2015, por exemplo, a produtividade do trabalhador chinês cresceu em termos nominais em aproximadamente oito vezes. No início da década de 1990, a produtividade do trabalhador chinês era inferior à observada da força de trabalho da Indonésia e da Índia e próxima de 10% da produtividade de um trabalhador residente na Turquia. Já em 2015, a produtividade do trabalhador chinês já havia ultrapassado a de um residente na Índia e na Indonésia e já estava próxima da observada no Brasil, como é possível notar na Tabela 7.

Esses indicadores apenas confirmam a significativa transformação da economia chinesa ao longo das últimas quatro décadas. A profunda transformação observada na China é resultado da transformação de uma economia predominantemente agrícola em um país industrializado no início do século 21. Esse processo foi mais acentuado principalmente a partir do início da década de 2000, quando a China passou a ser membra da OMC e o crescimento do PIB foi mais acelerado. As variáveis que explicam o processo de transformação na China são resultado de profundas alterações domésticas, bem como da significativa integração do país dentro da economia global.

No tocante aos aspectos domésticos, esse processo compreendeu profundas reformas, tanto no setor rural – que no início da década de 1980 era o principal setor empregador da China – quanto no urbano. Até o início das reformas econômicas, a organização agrícola era baseada na existência de fazendas coletivas, que deveriam atingir quotas de produção e serem vendidas ao governo por preços pré-estabelecidos. A partir de 1978, diversas reformas foram

realizadas na organização do processo produtivo agrícola da China. As reformas no setor agrícola alteraram a política de preços, a organização produtiva, e a planificação do sistema produtivo. A organização produtiva foi alterada por meio da introdução da produção individualizada de cada propriedade rural. Se, antes, a organização produtiva era baseada na existência de fazendas coletivas, com uma média entre 20 e 30 famílias por unidade, o novo sistema foi transformado por meio da adoção de fazendas individuais, o que denominou-se de *household-responsability-system* (HRS). (Lin, 1992).

Anteriormente às mudanças, o sistema de preço era composto por dois regimes: os preços regulados pela existência de quotas de produção e os preços referentes aos produtos que eram produzidos acima das quotas estabelecidas pelo governo chinês. Com a introdução da nova política de preços pelo governo chinês, houve uma elevação das quotas obrigatórias a serem entregues pelos produtores ao governo chinês. Contudo, houve também um reajuste dos valores recebidos pelos agricultores que produzissem acima da quota mínima que era estipulada pelo governo⁷⁷. Na prática, as reformas do governo chinês incentivaram que os ganhos com o crescimento da produção seriam partilhados em maior proporção com os produtores rurais. Esse processo foi flexibilizado ao longo da década de 1980 e culminou progressivamente na redução significativo controle do governo sobre os preços dos bens e produtos que eram produzidos pelos produtores rurais.

As reformas realizadas no setor rural – que no fim da década de 1970 era o principal empregador e gerador de renda – tiveram papel fundamental na elevação dos níveis de produtividade e, por conseguinte, da própria produção doméstica. Após as reformas no setor, a produção agrícola teve substancial aumento na China nos anos seguintes. O crescimento médio anual da produção agrícola aumentou e, entre 1978 e 1984, teve aumento próximo de 7.7%. Esse valor era substancialmente maior do que a elevação das décadas anteriores que foram próximas de 3% ao ano. Apesar da redução do ritmo de crescimento da produção, entre 1984 e 1987, - quando foi de 4.1% - o desempenho do setor, após a realização das reformas, foi substancialmente melhor do que nas décadas anteriores.

Mesmo que o crescimento da produção nesse período seja resultado também do aumento da utilização de insumos agrícolas, o que contribuiu positivamente para o crescimento da produtividade, as reformas econômicas foram o principal fator que explicam a aceleração dos níveis de produtividade no setor rural da China. Nas palavras de Lin (1992, p.

⁷⁷Na média, os preços dos produtos produzidos acima das quotas mínimas foram elevados em 22.1%. A partir de 1984, diversos produtos tiveram suas quotas eliminadas e os produtos passaram a ser comercializados aos preços de mercado que eram normalmente acima dos valores estipulados pelo governo chinês.

46), “the productivity change resulting from various reforms made up 48.64 per cent of the output growth. Among the various components of reform, the shift from the production-team system to HRS is clearly the most important one”.

A elevação da produtividade do setor rural e da produção agrícola teve reflexos importantes que foram além apenas do aumento da renda dos agricultores chineses. Como nesse período a agricultura era a principal atividade econômica empregadora de mão de obra, os aumentos de produtividade no setor agrícola contribuíram para a geração de excedentes populacionais que, ao não serem mais empregados no setor rural, poderiam agora se dedicar a atividades no setor urbano – principalmente no setor industrial.

O segundo aspecto desse processo decorreu da redução da planificação central e da política de subsistência que era adotada no período maoísta. Basicamente, com o intuito de melhorar a eficiência da alocação dos recursos produtivos o governo da China permitiu o cultivo de bens agrícolas baseados nas necessidades de mercado que virtualmente colocou fim na política de subsistência dos produtores rurais, que passaram a produzir bens que tivessem melhor remuneração nos mercados. Para alcançar esse objetivo, o governo chinês reduziu gradualmente o número de bens agrícolas que deveriam ser obrigatoriamente produzidos e, para suprir a falta de oferta de produtos escassos, relaxou as importações de produtos que não fossem mais produzidos suficientemente para o consumo rural e urbano. Esse processo atingiu seu ápice em 1985, quando o governo chinês extinguiu a existência de quotas obrigatórias para os produtos agrícolas. Nesse sentido, os produtores passaram a alocar os investimentos na cultura de bens agrícolas que refletissem o sistema de preço dos mercados agrícolas.

Essas medidas não significaram uma virtual privatização dos capitais envolvidos na produção de bens agrícolas, mas reduziram significativamente o nível de intervenção e planificação do setor rural da China, em detrimento da existência de sistema de preços regulados pelos mercados. Essas mudanças podem ser observadas no seguinte resumo feito por Sicular (1988, p. 283),

although planning is still considered essential, they believe that markets can allocate numerous economic agents more efficiently than state plans. Commercial policies have shifted accordingly, encouraging markets to develop alongside state-planned commerce. For example, after 1978 the government gradually loosened restrictions on private trade for agricultural products, permitting producers to engage in private trade provided they fulfilled their delivery quotas. In response to these policy initiatives, market trade has expanded rapidly, and China has evolved into a “mixed” economic system, that is, a system in which planned and market exchange coexist.

A redução da planificação econômica decorreu também de reformas que afetaram o setor industrial da economia chinesa. No período de Mao-Tse-Tung, a indústria chinesa

mostrou-se de baixa competitividade e obsoleta, não conseguindo convergir os índices de produtividade em relação ao mundo ocidental. Bem ao contrário, a indústria da China perdeu competitividade em comparação aos demais países, mesmo do sudeste asiático, que, no início da década de 1980, já haviam perpassado por processos intensos de urbanização e industrialização. Assim, a nova administração de Pequim buscou realizar reformas que aumentassem o dinamismo e a competitividade do setor industrial da China por meio da descentralização produtiva; do aumento da participação dos mercados na alocação dos recursos econômicos; da expansão da propriedade privada; da atração de investimentos e empresas internacionais; e da maior integração da economia chinesa na economia mundial (Perkins, 1994).

Em 2008, aproximadamente 65% dos trabalhadores urbanos estavam empregados em empresas do setor privados. Nesse período, também, a participação das empresas estatais (SOEs) na produção industrial total já havia se reduzido para 30%. Nesse sentido, a China foi tornando-se progressivamente uma economia mista com a existência de setores ainda controlados pelo Estado chinês, mas que, cada vez mais, era representado pela participação do setor privado (Yao, 2014).

A partir de meados da década de 1980, a produção industrial passou a ser mais descentralizada em virtude da maior participação, principalmente, das cooperativas localizadas nas áreas rurais e pelo surgimento de empreendimentos privados. Essa transformação decorreu das reformas impetradas pelo governo chinês a partir de 1984, que possuem certa semelhança com a reestruturação produtiva que foi feita no setor agrícola, ao criarem mercados nos quais eram comercializados bens em preços de mercado e outro que era controlado ainda pelo governo central da China.

As empresas estatais (SOEs) passaram por um processo de reestruturação produtiva, com a criação de incentivos para a produção de bens que se reverteriam em melhores salários para os funcionários das empresas. Além disso, foi estabelecido um novo sistema para a comercialização de bens e serviços nos mercados. O preço de diversos produtos passou a ser estabelecido pelos parâmetros dos mercados e acabaram se tornando progressivamente mais livres. Ao mesmo tempo, em setores que o governo considerava estratégico (energia, aço, carvão, petróleo), continuou a vigorar um sistema de preços que era estabelecido pelo governo chinês e pelas regras de mercado. O governo estabeleceu quotas para a produção de bens e serviços que teriam preços fixos estabelecidos pelas autoridades políticas. Entretanto, os bens e serviços que eram produzidos além das quotas estabelecidas poderiam ser comercializados a preços de mercados pelas empresas estatais (Jefferson; Rawski, 1994).

No início da década de 1990, esse sistema foi unificado e os bens produzidos pelas empresas estatais passaram a ser comercializados de acordo com os preços estabelecidos pelos mercados. Após a finalização desse processo de convergência dos preços, o governo chinês realizou um amplo processo de privatização das empresas que eram controladas pelas autoridades de Pequim. Nas décadas de 1990 e 2000, aproximadamente 90% das empresas estatais centrais foram privatizadas dentro desse processo, o que aumentou consideravelmente a participação de empreendimentos privados na economia da China (Yao, 2014).

O governo chinês promoveu, também, importantes alterações na estrutura de funcionamento das empresas estatais. Ao contrário do período maoísta, quando havia rígido controle por parte de Pequim no planejamento para a produção industrial, a partir de meados da década de 1980, o sistema decisório foi descentralizado, o que resultou numa maior autonomia dos dirigentes das empresas em gerenciar e alocar os recursos produtivos. Os dirigentes das empresas passaram a ter autonomia para estabelecer metas que incluíam: a produção; geração de lucros e investimentos; contratos de trabalho; importação e exportação de insumos e bens finais; e, até mesmo, distribuição de parte dos lucros para os empregados. Em suma, essas medidas foram amplas em diversos aspectos e podem ser resumidas na seguinte perspectiva de Jefferson; Rawski (1994, p. 51-52):

these included the creation of markets for industrial materials; the deregulation of trucking and wholesale trade; the erosion of barriers to commercial arrangements involving foreign participants; expanded opportunities to hire consultants and temporary or contract workers; new mechanisms for enforcing contracts and resolving commercial disputes; patent and copyright legislation; the commercialization of scientific and technical research; the growth of trade and professional associations; and the expansion of advertising, insurance, banking, and telecommunications.

Um ponto central das reformas impetradas pelas autoridades de Pequim foi tentar aumentar a competitividade e a eficiência na alocação dos recursos produtivos por partes das empresas estatais. Para atingir esse objetivo, foram instituídos diversos incentivos para os trabalhadores dos empreendimentos urbanos, como o aumento da retenção das taxas de lucros, e uma distribuição parcial das taxas de lucros geradas pelas empresas estatais. Além disso, houve a flexibilização dos mecanismos que aumentaram o nível de competição das empresas estatais por meio da maior abertura externa e, também, por meio dos subsídios estatais.

Até o início das reformas no fim da década de 1970, a alocação de fatores de produção para a produção de bens industriais e do setor de serviços da China eram controlados quase que totalmente pelo governo chinês, seja no nível central ou das autoridades locais. O nível de

centralização e planificação do setor industrial chinês pode ser observado na Tabela 1. Até o início da década de 1980, o estado controlava quase 100% da produção industrial por meio da existência das empresas estatais (SOEs), cooperativas urbanas e rurais. Em 1980, apenas as SOEs controladas diretamente por Pequim eram responsáveis pela produção de aproximadamente 76% de bens industriais. O setor privado era inexistente e o restante da produção industrial era controlada basicamente pelas cooperativas urbanas e rurais.

Tabela 8. Percentual da produção do setor industrial da China por grupo de proprietários

	1980	1985	1990	1992
Estado	76	64.9	54.6	48.7
Cooperativas (urbana)	13.7	13.3	10.3	11.8
Cooperativas rurais (Township-village)	9.9	18.8	25.3	26.2
Privado	0	1.9	5.4	6.8
Outros	0.5	1.2	4.4	7.2
Total (%)	100%	100%	100%	100%

Fonte: Tabela retirada e modificada de Jefferson; Rawski (1994).

A partir da metade da década de 1980, os empreendimentos privados e as cooperativas urbanas aumentaram sua participação na produção industrial, como é possível observar na Tabela 8. Como a produtividade econômica era maior nas empresas privadas e nas cooperativas urbanas e rurais, com a expansão desses setores, em detrimento da redução da participação das empresas estatais, houve uma natural elevação da produtividade dos setores industriais e de serviços. Nesse sentido, houve uma expansão dos setores mais produtivos, com reflexos positivos sobre o crescimento do PIB da China.

Um segundo aspecto fundamental para entender o processo de ascensão econômica da China decorreu da radical mudança impetrada pelas autoridades políticas de Pequim, no tocante à relação da China com o mundo exterior. Ao contrário do período maoísta, quando havia uma política deliberada de isolamento da economia chinesa em relação ao mundo exterior, as reformas implementadas a partir do início da década de 1980 buscaram elevar os níveis de internacionalização da economia chinesa, principalmente do ponto de vista de uma maior participação na entrada de investimentos estrangeiros de longo prazo e, também, por meio de uma maior inserção no comércio internacional. (Garnaut; Huang, 2001)

A abertura da economia chinesa aos capitais estrangeiros ocorreu em três fases. Na primeira (1979-1986), apesar de permitida a entrada de investimentos internacionais, essa permissão era fortemente regulada pelo governo chinês. A partir da segunda fase, houve uma redução dos impedimentos e a criação de novos incentivos para atrair capitais internacionais, em virtude da baixa capacidade de atração registrada até a metade da década de 1980 pela

China. Nesse período, foram criados diversos incentivos para elevar o nível de atratividade para a realização de investimentos internacionais⁷⁸. A terceira tem início a partir da década 1990, por meio da atração de investimentos internacionais para as regiões do Sul e da parte central da China. Foram criadas novas áreas voltadas para a instalação de empresas multinacionais, com o intuito de explorar os mercados externos e o desenvolvimento de novas tecnologias (Chai; Roy, 2006).

A principal estratégia impetrada pelo governo chinês para atrair esses investimentos internacionais foi a criação de Zonas Econômicas Especiais (SEZs),⁷⁹ com legislação própria. As primeiras SEZs na China foram criadas a partir de 1978, nas cidades costeiras de Shenzhen, Zhuhai, Shantou e Xieamen. Posteriormente, foram criadas outras SEZs e outros tipos de zonas com regimes especiais. Nos dias atuais, existem cerca de 314 zonas especiais na China⁸⁰ (United Nations Development Programme - UNDP, 2015).

Além da abertura aos capitais internacionais, esse período também foi caracterizado por um intenso processo de abertura comercial. Essa abertura foi realizada de modo gradual e atingiu seu ápice quando a China ascendeu à posição de membro permanente da OMC. As negociações para a entrada do país na instituição tiveram início ainda na década de 1980, mas somente foi finalizada e aceita pelos demais membros da OMC durante a realização da Rodada Doha, em 2001⁸¹.

De qualquer modo, ao entrar na instituição, os demais países membros tiveram que adotar o princípio da Nação Mais Favorecida aos produtos chineses, o que reduziu substancialmente as barreiras internacionais para a importação de bens e serviços produzidos na China. Ademais, houve significativa redução das tarifas alfandegárias chinesas ao longo desse período. A tarifa média aplicada às importações na China reduziu-se em uma média próxima de 32%, em 1992, para 14%, no ano de admissão do país pela OMC, e, atualmente, está ao redor de 3.4%. Nesse sentido, as reformas realizadas no tocante aos investimentos

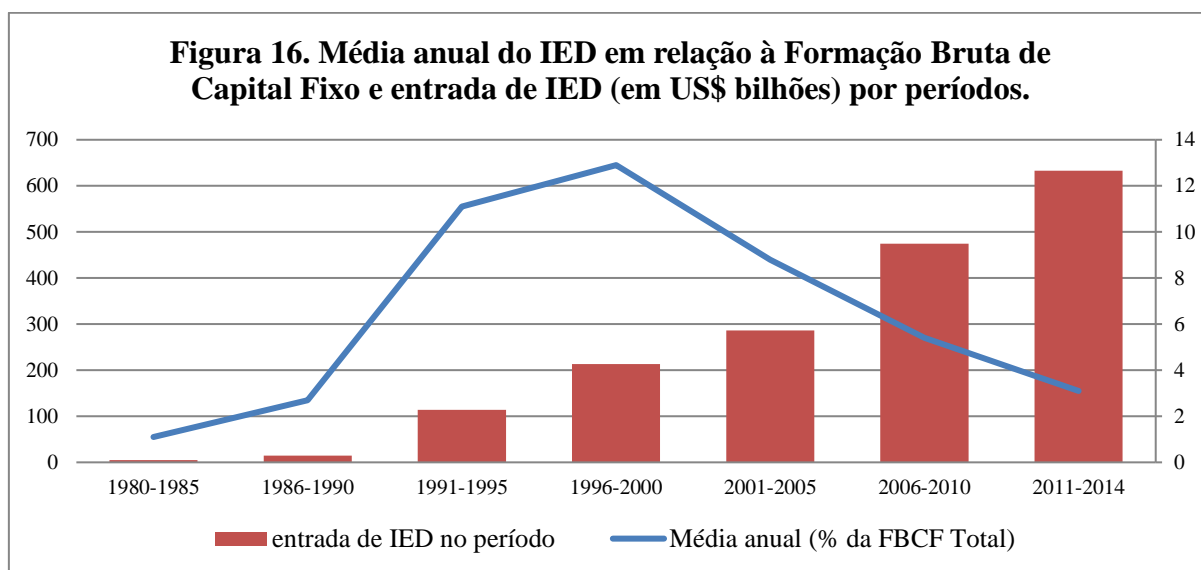
⁷⁸ Esses incentivos incluíram a exploração do mercado doméstico por meio da adoção de barreiras alfandegárias e técnicas de competidores estrangeiros, créditos fiscais, subsídios, importação de bens intermediários com renúncias fiscais por parte do governo chinês, redução dos impostos sobre o uso de terrenos e maior flexibilidade para as empresas multinacionais remeterem lucros ao exterior.

⁷⁹ As zonas econômicas especiais podem ser definidas quando, dentro de um espaço geográfico específico, vigoram leis e regras nacionais distintas em relação às demais partes do território nacional. Essas regras derivam de regimes especiais para investimento, comércio internacional, legislação tributária e financeira.

⁸⁰ Atualmente, a China possui 5 ZEPs, 131 Zonas de Desenvolvimento Econômico e Tecnológico (ETDZs), 105 Zonas de Desenvolvimento de Novas Tecnologias (TIDZs), 15 Bonded Areas, 14 Zonas de Cooperação Econômica (CBEZs), 15 Zonas de Exportação de Bens Manufaturados e 29 outros tipos de regimes especiais que envolvem a existência de SEZs. Sobre o assunto, ver UNDP (2015)

⁸¹ Apesar da entrada da China na OMC, foram assinados acordos de salvaguarda que ainda não consideram a China uma economia de mercado.

estrangeiros e ao comércio internacional aumentaram enormemente o grau de abertura da economia chinesa aos fluxos internacionais e comerciais (Yao, 2014).



Fonte: Figura elaborada pelo autor, de acordo com os dados da UNCTAD (2017). A coluna da direita mostra a entrada bruta de IED na China por períodos selecionados. Já a coluna da direita mensura o percentual da entrada de IED em relação a Formação Bruta de Capitais.

Disponível em: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> Acesso: 27 jun. 2017.

O estabelecimento de centenas de SEZs no território chinês culminou na atração de empresas multinacionais ao longo das três últimas décadas. O investimento estrangeiro de longo prazo, que era praticamente inexistente no início da década de 1980, elevou-se consideravelmente nas décadas seguintes. Como é possível observar na Figura 16, a entrada de IED intensificou-se principalmente a partir dos anos 1990. Nesse período, a economia chinesa tornou-se um dos principais destinos de IED dentro da economia mundial. No acumulado de cinco anos, a entrada de IED saltou de US\$ 14,6 bilhões, entre 1986 e 1990, para mais de US\$ 114 bilhões no quinquênio seguinte. Ao longo dos anos 2000, a China transformou-se na principal economia emergente receptora de IED dentro da economia mundial. Apenas nos cinco primeiros anos da década de 2010, a China acumulou uma entrada total superior a US\$ 600 bilhões de dólares.

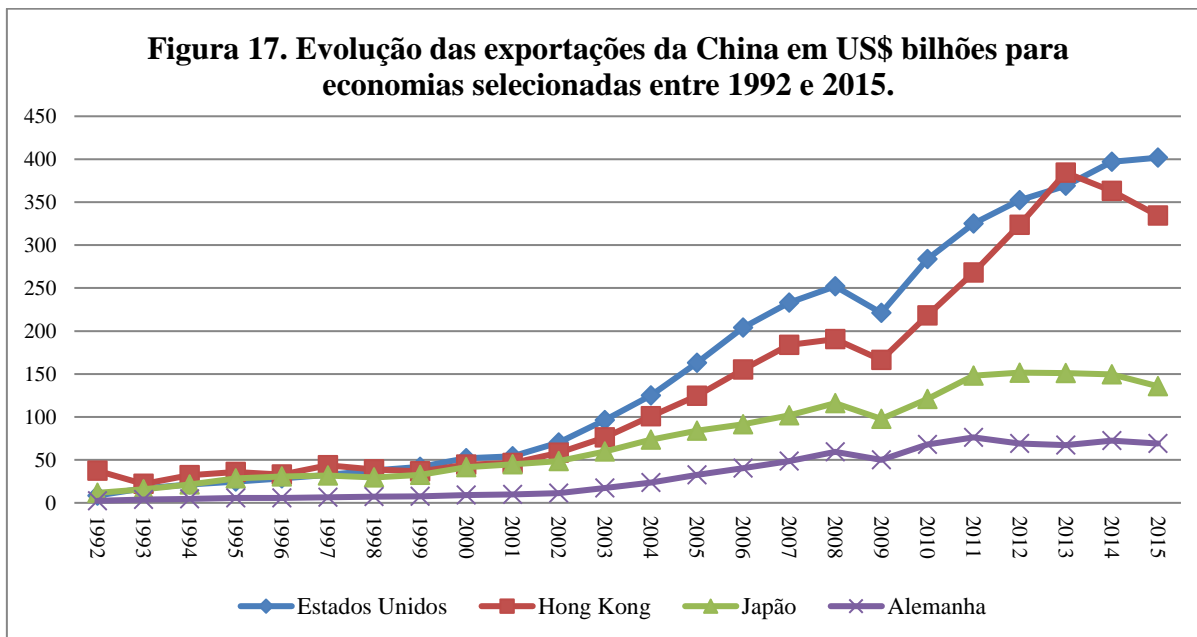
Tabela 9. Evolução do coeficiente de abertura comercial da China (importações + exportações em % do PIB).

	1980	1990	2000	2010
Coeficiente de abertura comercial (% do PIB)	12.4	24.6	39.7	48.8

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do Banco Mundial (2017). Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS> Acesso: 20 set. 2017.

A crescente integração da China na economia global pode ser aferida também por meio da elevação das importações e exportações chinesas. O coeficiente de abertura comercial saltou de patamares próximos de 12%, no início da década de 1980, para quase 50% do PIB da China, em 2010, como é possível observar na Tabela 9. Esse fenômeno decorreu em grande medida da crescente integração da China nas Cadeias Globais de Valores (CGVs), principalmente, no sudeste asiático. As estatísticas da Unctad, por exemplo, revelam que, em 2010, aproximadamente 59% das exportações chinesas estavam inseridas nas CGVs (Unctad, 2013).

As exportações chinesas para os Estados Unidos cresceram de valores próximos de US\$ 8.5 bilhões, em 1992, para US\$ 402 bilhões, em 2015. Esse crescimento deve-se, em grande parte, à exportação de bens intensivos em trabalhos que são consumidos nos Estados Unidos e incluem partes e componentes originados de vários países. A inserção da China nas CGVs fica mais nítida quando é observado também que as exportações do país são direcionadas para pequenos mercados consumidores, como Hong Kong. Na maioria dos casos, as exportações são resultado da importação de partes e de componentes que são apenas montados na China e posteriormente enviados novamente para o exterior, onde terão outras modificações até estarem prontos para serem enviados aos países consumidores.



Fonte: Figura elaborada pelo autor com base nos dados do Banco Mundial (2017). Disponível em: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/CHN/Year/LTST/Summary> Acesso: 15 ago. 2017.

A Figura 17 demonstra a importância das CGVs para o comércio internacional da China por meio da expressiva participação de Hong Kong nas relações comerciais da China. As exportações para Hong Kong, por exemplo, equivalem-se em valores para as vendas

realizadas para os Estados Unidos. Além disso, houve crescimento expressivo das exportações chinesas para o Japão e a Alemanha, durante o mesmo período.

Acrescente internacionalização da economia chinesa alterou profundamente a natureza dos bens exportados pela China a partir do início da década de 1980. As exportações de bens manufaturados representaram aproximadamente 49.7% das exportações chinesas no início da década de 1980. Em 2003, como reflexo desse processo de internacionalização econômica baseada na exploração das vantagens comparativas da China, aproximadamente 92% das exportações do país já eram de bens manufaturados. Essas exportações são majoritariamente intensivas em mão-de-obra e de baixo ou médio valor agregado.

O modelo de crescimento implementado pelas autoridades chinesas a partir da década de 1980 buscou atrair capitais produtivos de longo prazo e, ao mesmo tempo, integrar o país, do ponto de vista produtivo e comercial, à economia global. O crescimento das exportações nacionais aumentou a taxa de lucro das empresas nacionais e contribuiu, também, para elevar a taxa de poupança da economia chinesa. O aumento da poupança leva a um círculo virtuoso, à medida que é convertido em uma elevação da taxa de investimento, o que acaba traduzindo-se em uma elevação da produtividade de toda economia. O acúmulo de divisas internacionais oriundas das exportações é importante porque permite a importação de bens intermediários e finais que contribuem para elevar a produtividade de um país. Além disso, a internacionalização de uma economia contribui para a elevação da produtividade total dos fatores do país por três fatores. Como observa Chai; Roy (2006, p. 128),

first, it enables domestic firms to produce for the world market and hence reap economies of scale. Second, it subjects domestic firms to intense competition in the world market, which tends to enhance firms' X-efficiency. Third, it enables domestic firms to gain access to the latest technology in the world. Last but not least, the latest technology adopted by the export sector is likely to spill over to the non-export sector.

No caso da China, o processo de elevação da produtividade decorreu, inicialmente, da adoção de tecnologias e de estruturas produtivas mais eficientes que eram implementadas pelas empresas multinacionais que se instalaram no país a partir de meados da década de 1980. Conforme esse processo intensificou-se, ao longo das décadas de 1990 e 2000, diversas empresas chinesas privadas e públicas da China passaram a ter ganhos de produtividade, o que impulsionou o crescimento do PIB. Nesse sentido, o crescente processo de internacionalização da economia chinesa, a partir da década de 1980 e que acelerou-se significativamente na década de 2000, impulsionou o crescimento da produtividade da economia chinesa.

3.1.3 A economia chinesa no pós-crise global de 2008

A partir da crise global de 2008, as autoridades políticas da China procuraram implementar novas estratégias para sustentar as elevadas taxas de crescimento econômico registradas ao longo da década de 2000. Ciente dos riscos que a crise representava, o governo chinês adotou diversas medidas econômicas com o intuito de suavizar os impactos econômicos da crise global de 2008. Ainda em setembro de 2008, o governo chinês anunciou um pacote de estímulo fiscal de 4 trilhões de renminbi (US\$ 586 bilhões), para serem gastos em investimentos na construção civil, infraestrutura (rodovias, ferrovias e aeroportos), saúde, educação, meio ambiente e inovação tecnológica. Não menos importantes foram as políticas que culminaram no relaxamento e no aumento da capacidade do setor bancário em conceder empréstimos para as empresas públicas e privadas, e, também, para os consumidores. O resultado dessas políticas foi um crescimento adicional dos empréstimos bancários em 2009, no valor de 7,4 trilhões de renminbi. Esse montante acabou sendo três vezes superior ao crescimento dos empréstimos que foram realizados em 2008 (Lardy, 2012).

Os estímulos fiscais e monetários surtiram efeito e tiveram papel importante na suavização dos impactos decorrentes da desaceleração da economia global no auge da crise econômica (2008-2009). Entretanto, essas políticas conduzidas pelo governo chinês acabaram por exacerbar os desequilíbrios macroeconômicos no país. Como é possível observar na Figura 1, com a redução dos superávits nas transações correntes, houve um crescimento natural das taxas de investimento a partir de 2010. A taxa de investimento, que já era alta para os padrões globais, aumentou ainda mais, passando de uma média anual de 41,1% do PIB, entre 2003 e 2008, para 46,2%, entre 2009 e 2015. (Mckay; Song, 2012). Como observou Lardy (2012, p. 51) acerca dos desequilíbrios na China, “(...) the clearest indicator of imbalance in China’s economy that emerges from the expenditure approach in the extremely low share of private consumption in GDP. The 34 to 35 percent share of 2008 – 10 is far and away the lowest share of any major economy in the world.”

Nesse sentido, as políticas anticíclicas, implementadas no contexto pós-crise global de 2008, aumentam o risco de resultar em uma desaceleração econômica mais aguda ainda no curto prazo. Em primeiro lugar, o afrouxamento das políticas de crédito e a adoção subsídios indiretos estimularam o crescimento do investimento em projetos de elevado risco econômico na economia chinesa. Ademais, a expansão da capacidade de ofertado setor industrial, sem o

crescimento da demanda na China e no mundo, está reduzindo as taxas de utilização da indústria chinesa.

Tabela 9. Taxa de utilização em setores industriais da China em 2008 e 2014 (em % da utilização da capacidade máxima)

	2008	2014	Diferença 2008/2014
Aço	80%	71%	-9%
Alumínio	78%	76%	-2%
Cimento	76%	73%	-3%
Refino	80%	66%	-14%
Vidro plano	88%	79%	-9%
Papel	90%	84%	

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados coletados em *European Union Chamber of Commerce In China* (2016).

A Tabela 9 compara as taxas de utilização de seis setores industriais da China em 2008 e 2014. Em todos os setores industriais observados, houve uma redução da taxa de utilização, principalmente nas indústrias do aço, refino e vidros planos⁸² (*European Union Chamber of Commerce in China*, 2016). O excesso de investimentos ocorreu, igualmente, em outros importantes setores da economia chinesa. No setor imobiliário, a expansão de novos empreendimentos imobiliários e a redução das vendas de novos imóveis gerou um descasamento entre oferta e demanda de imóveis no país (Yongding, 2016). Como observou Chen (2016, p. 16), acerca do setor imobiliário da China,

in 2014, new property sales fell by 7.6 percent in volume and by 6.3 percent in proceeds, down from increases of 17.3 percent and 26.3 percent, respectively, in 2013. To make matters worse, the real estate market is now suffering from an excess of supply. At the end of 2014, China had around 75 billion square feet of new property space either under construction or ready to be occupied; even if demand were to remain steady, it would likely take more than five years to sell all that space. In fact, demand will probably dip.

Outro fator adicional que é derivado das políticas impetradas no pós-crise de 2008 e que coloca em risco a estabilidade macroeconômica do país é o elevado crescimento das dívidas na China. Estimativas do McKinsey Global Institute apontam que as dívidas⁸³ da China saltaram de US\$ 7.4 trilhões, em 2007, para US\$ 28.2 trilhões, no segundo semestre de

⁸²A magnitude do consumo da indústria chinesa e do setor imobiliário do país é percebida quando se observa o percentual global de algumas matérias primas que são consumidas na China. Em 2015, a China consumiu aproximadamente 54% da produção global de alumínio, 50% da produção de níquel e 46% da produção de zinco. No caso de insumos utilizados pela indústria civil, o país é responsável por 57% da produção global de cimento. (World Economic Forum, 2015; *European Union Chamber of Commerce in China*, 2016)

⁸³A dívida total inclui os débitos do setor público, instituições financeiras, corporações não-financeiras e as famílias.

2014. Em termos percentuais do PIB, esses valores representaram 158% do PIB, em 2007, e 282%, em 2014. A dívida do setor público, que era de 42% do PIB em 2007, teve um aumento moderado e atingiu 55%, no segundo semestre de 2014. Os dois principais setores responsáveis pelo elevado crescimento da dívida foram instituições financeiras (24% do PIB, em 2007, para 65%, em 2014) e corporações não financeiras (72% do PIB, em 2007, para 125%, em 2014). Por último, o endividamento das famílias aumentou de 20% do PIB, em 2007, para 38%, em 2014.

Um reflexo natural da combinação entre menor utilização da capacidade instalada na indústria, excesso de capacidade na construção civil e crescimento das dívidas nacionais foi uma elevação da inadimplência e uma redução das taxas de lucros das corporações chinesas. O crescimento das dívidas no setor privado, por exemplo, trazem preocupações uma vez que esses dados são comparados com indicadores que mensuram a inadimplência⁸⁴ dos empréstimos concedidos. Além disso, o problema se agrava, já que o endividamento ocorreu, em grande medida, nas empresas estatais, que aumentaram as taxas de investimento para evitar uma desaceleração econômica mais aguda após o início da crise global.

Esses indicadores demonstram que o crescimento na China tornou-se demasiadamente desequilibrado ao longo da década de 2000. As principais consequências desses desequilíbrios são: a redução da taxa de utilização do setor industrial; o crescimento das dívidas das corporações – inclusas principalmente as empresas estatais (SOEs); e a redução das margens de lucro das empresas chinesas. Apesar das dívidas contraídas serem predominantemente em moeda local, o que reduz o risco de descasamento em caso de oscilações do câmbio, a economia chinesa enfrenta o risco de uma desaceleração mais acentuada do que a prevista pelo governo do país, se esses desequilíbrios não forem reduzidos no curto prazo.

A redução dos desequilíbrios macroeconômicos na China depende de reformas econômicas conduzidas, majoritariamente, pelas autoridades chinesas. Ainda em 2004, os principais líderes chineses já concordavam com a necessidade de reformas econômicas que promovessem um crescimento econômico mais sustentável no longo prazo. O ex-premier da China, Wen Jiabao, reforçou ainda em 2007 que o modelo de crescimento econômico do país era “un-steady, un-balanced, un-coordinated, and un-sustainable” (Lardy, 2012, p. 137).

⁸⁴Na literatura inglesa, o termo inadimplência ou empréstimos atrasados é traduzido para *non – performing loans*. No sistema bancário ocidental, um empréstimo normalmente é considerado um *non – performing loan* quando o pagamento de suas parcelas está a mais de 90 dias atrasadas. No caso da China, o empréstimo apenas torna-se um *non-performing loan* se o banco não tiver a perspectiva de receber as garantias que foram oferecidas para o empréstimo. É por isso que os dados mostram que a inadimplência oficial na China, em 2014, era de apenas 1,59% dos empréstimos totais, enquanto, na média mundial, as parcelas de empréstimos consideradas como *non-performing loans* eram de 4,2%.

De modo geral, as próprias políticas econômicas e sociais adotadas pelo próprio governo chinês estão contribuindo para o aprofundamento dos desequilíbrios econômicos na China, desde meados dos anos de 2000. Um exemplo é a política cambial da China que, ao longo da década de 2000, contribuiu para a manutenção da desvalorização artificial do iuane. Há, também, o fato do governo intervir no sistema bancário do país por meio da regulação das taxas de juros que remuneram os depósitos e as alocações dos recursos dentro da economia chinesa. A repressão financeira⁸⁵ contribui igualmente para aprofundar os desequilíbrios na China, em virtude dos recursos serem canalizados, primordialmente, para a realização de investimentos em detrimento do consumo doméstico. Além disso, fatores estruturais (política de filho único, os subsídios estatais e a política de distribuição de lucros das empresas estatais e políticas) incentivam as famílias chinesas a terem elevadas taxas de poupança. (Lardy, 2012). Como observou Jin (2016),

China's problem is not that it is "in transition." It is that the state sector is choking the private sector. Cheap land, cheap capital, and preferential treatment for state-owned enterprises weakens the competitiveness of private firms, which face high borrowing costs and often must rely on family and friends for financing. As a result, many private firms have turned away from their core business to speculate in the equities and property markets.

Ciente dessas fragilidades, o governo chinês adotou importantes objetivos no décimo terceiro plano quinquenal,⁸⁶ lançado em 2015 (2016 – 2020), que reforçou a necessidade da redução da taxa de crescimento econômico para um patamar mais sustentável (o Partido Comunista definiu uma meta de crescimento ao redor de 6,5% ano até 2020) e uma realização de reformas estruturais. Além disso, outros pontos importantes reforçados pelo plano foram: a necessidade de aumentar a transparência das leis e das regras do país para investidores estrangeiros; promover a conversibilidade do iuane e abrir a conta capital do país; aumentar os gastos públicos com políticas sociais; reverter a política de filho único, implementada no fim da década de 1970; reduzir as emissões de gases causadores do efeito estufa; reduzir a exploração nas florestas naturais; e, finalmente, dar continuidade ao combate da corrupção no próprio país e dentro do partido comunista.

Na prática, as intenções proclamadas no décimo terceiro plano quinquenal significam, na teoria, uma redução da intervenção do Estado chinês na economia e a continuidade no

⁸⁵A repressão financeira é um termo criado para definir situações nas quais os governos nacionais, por meio de regulações, definem uma taxa de retorno real negativa para os depósitos bancários e canalizam o crédito para empresas definidas pelas políticas públicas. Sobre o termo e sua relação com os desequilíbrios econômicos com a China, ver Lardy (2008) e Johanson (2012).

⁸⁶ Os planos quinquenais são um série de iniciativas lançadas pelo partido comunista chinês que visam a delinear e descrever os principais objetivos socioeconômicos do país a cada cinco anos. O primeiro plano quinquenal foi lançado para cobrir o período (1953 – 1957), ainda na China comunista.

processo de transição da China para uma economia de mercado. Entretanto, a concretização das reformas econômicas elencadas pelo próprio plano possui contradições e dilemas com os próprios objetivos das lideranças políticas da China. O excesso de capacidade no setor industrial chinês, por exemplo, é, em parte, decorrente dos investimentos realizados pelas próprias empresas estatais chinesas. Apenas na indústria do aço e carvão, na qual existe importante participação de empresas estatais, a redução da produção para níveis que acompanhem a demanda resultará no corte de 4 milhões de empregos ou de 0.5% da força de trabalho chinesa. Com a redução das taxas de crescimento econômico, a elevação das taxas de desemprego ou a realocação para outros setores da economia aumentam os riscos de instabilidades políticas em virtude da deterioração da conjuntura econômica do país. Nesse cenário, as autoridades chinesas têm adotado posições mais cautelosas e de longo prazo na resolução dos desequilíbrios macroeconômicos que afligem a economia da China (Feldstein, 2016).

Para a grande maioria de autores ocidentais, a China deveria adotar reformas sociopolíticas: combate à corrupção e à poluição, maior liberdade de expressão, aumento do pluralismo político, judiciário independente, transição para um regime híbrido de autoritarismo competitivo; e econômicas: maior transparência e *accountability* das empresas estatais, reforma do sistema financeiro, reconhecimento pleno do direito de propriedade privada - e buscar maior convergência de forma continuada na ordem liberal global das democracias de mercado, caso queira manter um crescimento significativo (em torno de 6/7% ano) e diminuir profundas tensões sociais intrarregionais e inter-regionais (Viola & Lima 2013).

Durante os dois anos de governo de Xi, a China tem ido na direção oposta em várias daquelas dimensões: a liberdade de expressão diminuiu e o controle estatal da Internet se acentua cada vez mais; o combate à corrupção tem sido continuado, mas as garantias de devido processo dos acusados são praticamente inexistentes; há uma tendência para a concentração pessoal do poder em Xi que, em alguns aspectos, se aproxima perigosamente da era de Mao; além de uma política agressiva nas disputas territoriais do Mar da China Meridional e na guerra cibernética com os EUA

A histórica relação entre a expansão da classe média e a demanda por participação política parece encontrar limites na China, que devem ser necessariamente reconhecidos hoje: uma China próspera e poderosa que se mantém autoritária é uma possibilidade significativa nas próximas décadas. No caso chinês, a tecnoburocracia estatal e o Partido Comunista (fortemente imbricados) são os principais adversários da transição democrática, e eles têm

conseguido muito sucesso em associar a nova classe empresarial privada ao regime autoritário. Deste modo, vastos setores da economia de mercado não demandam aumento do pluralismo político, diferentemente do que aconteceu na história de quase todo o mundo. Além disso, na China, o Estado sempre desempenhou um papel muito mais forte do que a sociedade civil, diferente dos EUA e de boa parte da Europa, onde a sociedade civil foi formada antes mesmo da criação do Estado nacional.

A chegada bem sucedida da China a um novo normal implicaria necessariamente uma redução do capitalismo de Estado e da intervenção do Estado na economia, combinado com um aumento do pluralismo político e das liberdades públicas. Como o Partido Comunista teme um aumento, mesmo que limitado, do pluralismo político, ele avança de modo tímido com as reformas econômicas que poderiam ter consequências negativas de empoderamento de uma classe média e empresarial demandante de liberdades. Assim, o “novo normal” está chegando menos normal do necessário e isso tende a obstaculizar o futuro crescimento econômico da China, um tanto que concentrado na produção de riqueza privada.

Para compensar a erosão de legitimidade da elite comunista, fortemente baseada em alto crescimento econômico, a saída parece ser continuar crescendo via capitalismo de Estado com maior concentração nos gastos militares e avançar para uma política mais confrontacional com os Estados Unidos e o mundo democrático em geral. Muito diferente da lógica da União Soviética, que foi exaurida na sua competição com Ocidente pela alta proporção do complexo militar-industrial na economia (gastos em defesa de aproximadamente 20% do PIB na década de 1980), a lógica da China tem espaço para uma gigantesca expansão dos gastos militares (em 2015, aproximadamente, 5% do PIB foram gastos em defesa) e para um aumento do poder do complexo militar/industrial/cibernético.

3.2 ÍNDIA

3.2.1 Do crescimento hindu à crise externa da década de 1990

Quando tornou-se independente em 1947, a Índia ainda era um país predominantemente rural e com níveis de desenvolvimento socioeconômico bem inferior em comparação aos países desenvolvidos. A população economicamente ativa, empregada no setor manufatureiro, representava 10% da força de trabalho e a agricultura de subsistência ainda era de longe a principal empregadora de força de trabalho. Em 1950, o setor agrícola era responsável por, aproximadamente, 53% do PIB da Índia; a indústria, 16%; e o setor de serviços, 30%. (Kapila, 2015).

O diagnóstico das novas lideranças de Nova Déli era que o subdesenvolvimento indiano estava ligado à existência de um setor agrícola com baixo nível de eficiência, industrialização insuficiente e um reflexo da própria exploração econômica do período colonial. Nesse contexto, o principal objetivo das primeiras lideranças políticas da Índia, a partir do fim da década de 1940, era de acelerar o processo de industrialização nas décadas seguintes. Sob a liderança do primeiro-ministro, PanditNehru, a Índia iniciou a implantação de planos econômicos com forte apoio estatal para alavancar o crescimento econômico indiano, influenciados pela experiência observada nos períodos iniciais da União Soviética (Tomlinson, 2013).

Para atingir esses objetivos, as lideranças políticas indianas implementaram políticas econômicas que foram baseadas no: (1) planejamento estatal; (2) centralidade do estado, enquanto principal ator do processo de industrialização; e (3) no isolamento econômico do país em relação à economia global. Na prática, as políticas impetradas em menor ou maior grau, entre as décadas de 1950 e 1970, podem ser resumidas no modelo de substituição das importações com o setor estatal, tendo papel central no processo de industrialização da economia indiana. Como resultado dessa estratégia, a Índia adotou práticas restritivas ao comércio internacional por meio da adoção de tarifas alfandegárias que isolaram consideravelmente a estrutura produtiva do país da economia global.

As autoridades indianas foram inspiradas pelos planos quinquenais adotados no processo de industrialização da União Soviética. Embora a propriedade privada não tenha sido abolida na Índia e, do ponto de vista institucional, o país continuasse a ser uma economia de mercado, havia impedimentos legais e institucionais para a expansão do setor industrial no âmbito do setor privado e a economia era fortemente regulada pela ação estatal. A resolução

sobre política industrial de 1948, por exemplo, concedeu monopólio ao estado para a exploração de diversos setores que eram considerados estratégicos pelo governo indiano. Assim, a exploração econômica de diversos setores – como produção e comercialização de armamentos, energia nuclear, ferrovias – ficou restrita ao governo central da Índia. Posteriormente, em 1956, essa lista foi ampliada com a inclusão de novos setores que seriam explorados exclusivamente pelo setor público do país. Essa ampliação incluiu o setor de carvão, aço, ferro, construção de navios e aeronaves, minerais, e produção de manufaturas para o setor de telecomunicações.(Kapila, 2015).

Como observa Kapila (2015, p. 748-749), sobre as intenções do governo indiano, “by 1956, this had changed towards an explicit preference for state ownership of industries that were termed as capturing the ‘commanding heights of the economy’”. A participação do setor privado nessas atividades era minoritária e exigia a permissão do estado indiano para sua atuação, o que confirmava o papel central do setor estatal, seja como regulador, ou mesmo, como empresário no setor privado.

A performance econômica da Índia nesse período, apesar de ser superior à registrada nas primeiras décadas do século 20, foi incapaz de elevar significativamente a taxa de crescimento econômico do país no período do Pós-Segunda Guerra Mundial. Mesmo que as políticas impetradas pelos governos indianos tenham contribuído para elevar os estoques de capitais e os níveis de industrialização, a economia indiana continuava a registrar ainda índices de competitividade e produtividade econômica muito abaixo das economias desenvolvidas, ou, até mesmo, em relação a outros países emergentes de industrialização recente.

No início da década de 1980, apesar das taxas de crescimento do setor industrial terem superado as observadas no setor agrícola, a agricultura continuava ainda a representar 36% do PIB indiano. A continuidade de uma economia essencialmente agrícola e a expansão de um setor industrial com baixo nível de competitividade econômica resultou em um crescimento anêmico do PIB indiano, que foi denominado de “crescimento hindu”. Entre 1950 e 1980, o PIB teve crescimento médio anual de 3.5%. Em termos de crescimento de renda *per capita*, esse desempenho foi ainda mais decepcionante e atingiu um percentual de crescimento médio de apenas 1.4% ao ano, durante esse período (Kapila, 2015).

Essa performance não somente foi insuficiente para reduzir as disparidades econômicas com as economias desenvolvidas, mas também, culminou no distanciamento econômico da Índia em relação a outras economias emergentes da América Latina e Sudeste Asiático, que passaram por surtos de industrialização a partir da década de 1950. Os fatores que

explicam a estagnação econômica da Índia, entre as décadas de 1950 e 1980, podem ser resumidos nas seguintes palavras de Joshi (2017, p. 19),

the basic answer is that India policymakers acted with a mistaken conception of the role of the state. Convuluted regulation of economic activity created large inefficiencies and stifled business drive. At the same time, the state neglected to attend to area where it should have been active. In particular, it failed to ensure that poor people could again access to primary health care and education. It is striking that growth was slow, even declined over time, despite a doubling of saving and investment rates. This clearly points to low productivity of investment as the main proximate reason for the poor performance. Low productivity in turn was the product of three features of economic policy: inappropriate and excessive state intervention in markets; the dominant role of the public sector; and neglect of critical social sectors.

A partir do fim da década de 1970, os formuladores de política econômica deram início a um período de reformas econômicas que estimulassem as exportações indianas para reduzir a vulnerabilidade externa do país. Como a Índia era um importador de petróleo, os choques de 1973 e 1979 elevaram consideravelmente a necessidade de divisas internacionais para manter em equilíbrio o balanço de pagamento do país. Mas, ao contrário do que ocorria nas décadas anteriores, as políticas de estímulo econômico passaram, progressivamente, a serem direcionadas para o desenvolvimento do setor privado em detrimento de empresas estatais. (Tomlinson, 2014).

Nos governos de Indira Gandhi (1980-1984) e Rajiv Gandhi (1984-1989), iniciou-se um novo período reformista na Índia, com ênfase na realização de reformas econômicas que reduziram a intervenção do estado na economia por meio de: ampliação do número de setores industriais que eram isentos da necessidade de autorização do governo para operarem; flexibilização das restrições para a produção de bens que já eram explorados por outras empresas; maior estímulo para participação do setor privado no setor de telecomunicações, embora este continuasse a ser monopólio estatal; redução das restrições para a produção de bens já produzidos por outras empresas que, na prática, aumentaram a competição entre empresas de um mesmo setor; criação de políticas de estímulo à exportação de serviços relacionados ao setor de alta tecnologia (softwares); e o início de um processo de redução das tarifas alfandegárias, para elevar o nível de internacionalização e competitividade da economia da Índia.⁸⁷ (Mukherji, 2014).

Apesar dos esforços do governo indiano para a realização de reformas que estimulassem um processo de modernização da Índia, ele havia limitado espaço político, mesmo

⁸⁷ Para um resumo detalhado dessas reformas, ver Panagariya (2004).

sendo consenso para o aprofundamento das reformas econômicas nesse período. Embora, a partir do fim dos anos 1970, estivesse crescendo o consenso nas elites políticas e econômicas indianas de que o desempenho, principalmente do setor industrial, estava ainda muito aquém do planejado e era necessário aprofundar a realização de reformas econômica, não havia ainda capital político suficiente para implementar reformas econômicas mais profundas na economia indiana.

Nesse sentido, a década de 1980 é marcada, acima de tudo, por um processo de transição na performance econômica da Índia. Nesse período, a taxa de crescimento econômico teve um aumento superior à média registrada nas décadas anteriores e, no triênio (1988-1990), a Índia teve um crescimento econômico médio de 7% ao ano. A euforia com o novo ciclo econômico do final da década de 1980 chegou ao fim em 1991, quando a taxa de crescimento econômico declinou fortemente para 1% - valor esse que implicou uma redução do PIB *per capita* em virtude da crise do balanço fiscal e do balanço de pagamentos da Índia. O crescimento econômico de 1.3%, em 1991, foi o menor desde o início da década de 1980, o que demonstrou a fragilidade do modelo de crescimento econômico do fim da década de 1980 (Kapila, 2015).

3.2.2 A nova política econômica e a ascensão da Índia

Após a invasão das forças iraquianas ao Kuwait, os preços internacionais do petróleo tiveram forte alta nos mercados internacionais, registrando uma elevação de valores próximos de US\$ 16 dólares, em julho de 1990, para US\$ 36 dólares, em setembro do mesmo ano. Apesar do aumento do preço do petróleo ter sido momentâneo, a economia indiana possuía fragilidades macroeconômicas decorrentes dos elevados déficits fiscais que foram registrados a partir da segunda metade da década de 1980 e dos desequilíbrios externos oriundos dos déficits nas transações correntes do país.

A fragilidade externa deteriorou-se a tal ponto que, no início de 1991, as reservas internacionais da Índia eram suficientes apenas para o pagamento de três semanas de importações. Para impedir o esgotamento completo das divisas internacionais, a Índia assinou um acordo com o FMI para reduzir as tensões nos mercados financeiros e para conseguir divisas estrangeiras, com vistas em impedir a insolvência externa do país. A assinatura do acordo com o FMI acabou abrindo espaço para o aprofundamento das reformas econômicas que tiveram início a partir da década de 1980, e promoveu uma significativa transformação da economia indiana, a partir do início da década de 1990 (Panagariya, 2004).

A natureza e magnitude da crise econômica indicaram que os problemas econômicos da Índia não eram reflexos apenas de desequilíbrios conjunturais oriundos da súbita elevação dos preços do petróleo no início dos anos 1990. O baixo nível de competitividade da economia indiana *vis-a-vis* outras economias emergentes e a estagnação das taxas de crescimento exacerbaram o esgotamento do modelo econômico baseado, em grande medida, no planejamento e na intervenção do setor público na economia indiana, que fora estabelecido a partir da independência política do país, no fim da década de 1940. Não menos importante é o fato de que a crise do comunismo soviético e o esgotamento do nacionalismo econômico em outras importantes economias emergentes tiveram impacto importante sobre as elites políticas e econômicas da Índia. Além disso, mesmo que as taxas de crescimento econômico tivessem acelerado no fim da década de 1980, esse fenômeno decorreu, em grande parte, do surgimento de desequilíbrios fiscais e externos que culminaram, em última instância, na forte desaceleração econômica registrada em 1991 (Tomlinson, 2014).

Tabela 10. Evolução da média anual da taxa de crescimento econômico (% do PIB) em períodos selecionados na Índia, países emergentes e pobres e no mundo.

	1980-1991	1992-2008	2008-2016
Índia	5.1	6.6	6.9
Países emergentes e pobres	3.4	4.9	5
Mundo	3.1	3.7	3.2

Fonte: Tabela elaborada e calculada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx> Acesso: 06 ago. 2017.

A partir desse período, a Índia entrou em um novo ciclo de crescimento econômico. A taxa de crescimento econômico elevou-se em comparação às décadas anteriores, mesmo após a eclosão da crise econômica de 2008. Como é possível observar na Tabela 10, a performance da economia indiana foi inclusive superior à registrada nas demais economias emergentes. O crescimento médio saltou para patamares próximos de 7% ao ano, a partir do início da década de 1990, o que tornou a Índia uma das economias emergentes mais dinâmicas do sistema internacional.

Esse desempenho alterou significativamente o posicionamento da Índia dentro da economia global. A participação do PIB em PPC da Índia praticamente dobrou do início da década de 1990 até 2016 dentro da economia global – de 3.6%, em 1990, para 7.2%, em 2016. Nesse mesmo período, a renda *per capita* em PPC aumentou perto de seis vezes saltando de valores próximos de US\$ 1.164 para US\$ 6.615, no início da segunda metade da década de 2010. Mesmo que esses valores continuem abaixo da renda média observada em outras

importantes economias emergentes como Brasil, China, México, Turquia e Rússia, o fato é que, após cinco décadas de relativa estagnação econômica, a economia indiana tem registrado, nos últimos vinte e cinco anos, um desempenho econômico que reduziu significativamente o *gap* de renda do país em relação a outras importantes economias emergentes. A economia indiana, por exemplo, que, no início da década de 1990 não figurava nem entre as dez maiores economias do mundo, tornou-se a terceira maior economia do mundo em termos de PIB em PPC em 2015. Mesmo em termos de nominais, o PIB da Índia é o sexto maior do mundo.

A ascensão econômica na Índia partiu do início da década de 1990 e foi reflexo, acima de tudo, de importantes transformações observadas no âmbito doméstico da economia indiana e pode ser resumida de acordo com a seguinte perspectiva.

Primeiro, o governo indiano deu início a uma série de reformas econômicas que foi chamada de *New Political Economy*, a partir de 1991. Essas reformas foram mais extensas e profundas do já havia ocorrido ao longo dos anos 1980 e resultaram em uma reestruturação da economia indiana, que estimulou a participação do setor privado na produção de bens e serviços, assim como reduziu, consideravelmente, a regulação exercida pelo setor público sobre os agentes privados. O principal objetivo dos formuladores de política econômica indianos era promover um choque de competitividade com o intuito de elevar os índices de produtividade da economia indiana como um todo. Nas palavras de Kapila (2014, p. 754),

the thrust of the New Economic Policy has been towards creating a more competitive environment in the economy as a means to improving the productivity and efficiency of the system. This was to be achieved by removing the barriers to entry and the restrictions on the growth of firms. While the Industrial Policy of 1992 sought to bring about a greater competitive environment domestically, the counterpart Trade Policy set out in the same year, sought to improve international competitiveness subject to the degree of protection offered by the tariffs. The private sector was to be given a larger space to operate inasmuch as some of the areas, reserved exclusively earlier for the public sector, were now to be opened to the private sector. In these areas, the public sector would have to compete with the private sector, even though the public sector might continue to play the dominant role in the foreseeable future. What was sought to be achieved was the improvement in the functioning of the various entities, whether they were in the private or in the public sector.

Para atingir esse objetivo, o governo introduziu mudanças que eliminaram a necessidade de licenças para a maioria dos setores industriais. A emissão de licenças para a exploração econômica ficou restrita a apenas alguns setores e o governo indiano eliminou o monopólio estatal na maior parte dos setores industriais e mesmo de serviços. Assim, a exploração, na maior parte dos setores produtivos, não dependia mais da existência de licenças emitidas pelas autoridades estatais e houve, então, a quebra da maioria dos monopólios estatais. Importantes

setores que, anteriormente, eram de exploração exclusiva do setor público, como telecomunicações, financeiro e infraestrutura passaram a receber investimentos privados e também externos (Panagariya, 2004).⁸⁸

No tocante aos investimentos internacionais, houve a abolição do limite de aquisição máximo de 40% para a realização de investimentos internacionais de longo prazo (IED) para a maioria dos setores. O governo indiano instituiu um novo mecanismo que permitiu o ingresso automático de IED em até 100% dos empreendimentos na maioria dos setores econômicos e abriu a maior participação de investidores internacionais nos setores de telecomunicações, financeiro, mineração, seguros, armamentos, transporte aéreo, ferroviário e portos. Somente para alguns setores específicos, como o de armamentos, restrições para a realização de investimentos que fossem 100% controlados por investidores internacionais continuaram a existir. Esse processo teve continuidade conforme outras políticas para atração de investimentos internacionais foram adotadas, ao longo das décadas de 1990 e 2000 (Ahluwalia, 2002).

Não menos importante para a mudança da estrutura produtiva da Índia em direção a uma economia mais aberta e competitiva foram as políticas de comércio exterior. As tarifas alfandegárias começaram a ser reduzidas lentamente a partir dos anos 1980, mas somente aceleraram-se a partir das reformas implementadas no espectro da nova política econômica na década de 1990⁸⁹. Os dados do Banco Mundial demonstram que a tarifa média aplicada aos produtos oriundos do exterior era, em média, ao redor de 100%, na década de 1980; já estava em um patamar próximo de 32%, no fim dos anos 1990; e foi reduzida para uma média de 13%, no início da década de 2010.

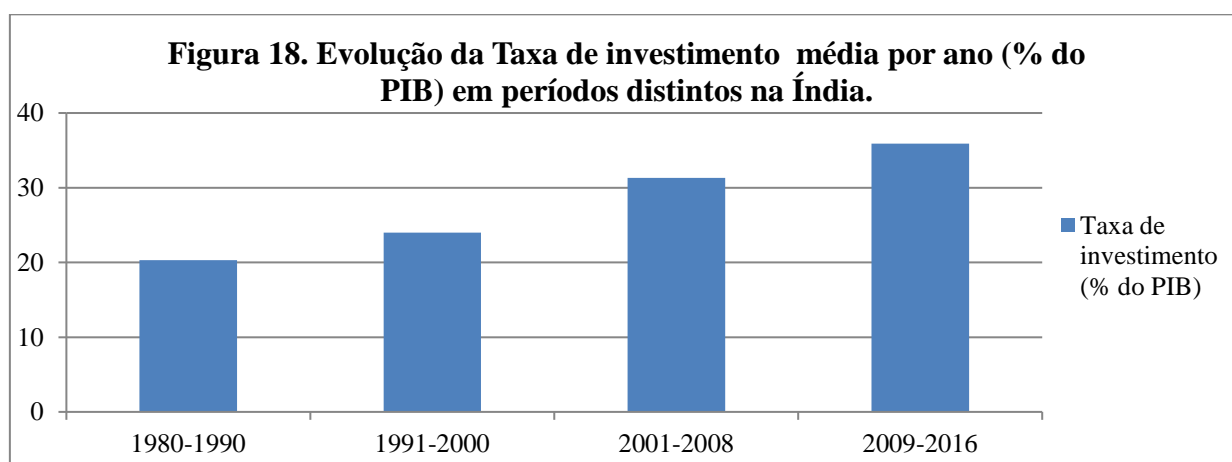
Os esforços governamentais não se restringiram apenas em reduzir os níveis tarifários praticados na Índia. Um importante meio adotado pelas autoridades indianas para reduzir as importações era a existência de licenças de importação que deveriam ser adquiridas pelas empresas interessadas na compra de bens e serviços internacionais. Na prática, essas licenças reduziam os incentivos para a importação de bens e serviços, principalmente de bens não duráveis. A necessidade de licenças prévias foram sendo gradualmente eliminadas e, em 2002, todas as restrições quantitativas já haviam sido eliminadas (Rangarajan; Mishra, 2015).

⁸⁸ A dimensão desse processo pode ser observada por meio do número de setores que seriam explorados exclusivamente por entes públicos. A nova política econômica de 1991 restringiu apenas o setor de ferrovias e de energia atômica para ser explorado exclusivamente pelo setor público indiano.

⁸⁹ As tarifas alfandegárias da Índia eram inclusive muito superiores às observadas em outras economias emergentes que implementaram modelos econômicos baseados no processo de substituição de importações e no protecionismo comercial. Para uma rápida comparação com algumas economias emergentes, ver Kapila (2015).

O período de maior aceleração econômica ocorreu na metade da década de 2000, quando a própria economia mundial registrou recordes nas taxas de crescimento econômico. No quinquênio entre 2002 e 2007 a economia indiana cresceu a uma média de 8.7% ao ano. Em comparação com as maiores economias emergentes, a performance indiana foi inferior somente à observada na China. A performance da Índia destaca-se também por dois fatores: (1) ao contrário do que ocorria até o início da década de 1990, a economia indiana passou a apresentar uma performance econômica mais estável e menos volátil, o que reforça as bases de um crescimento econômico mais estrutural e (2) a performance da economia indiana demonstrou mais resistência frente aos choques externos oriundos das diversas crises ocorridas ao longo dos anos 1990 nos mercados emergente e, principalmente, em relação à crise global de 2008. Mesmo com a desaceleração da economia mundial a partir de 2008, a Índia continuou a manter taxas de crescimento acima de 6% ao ano.

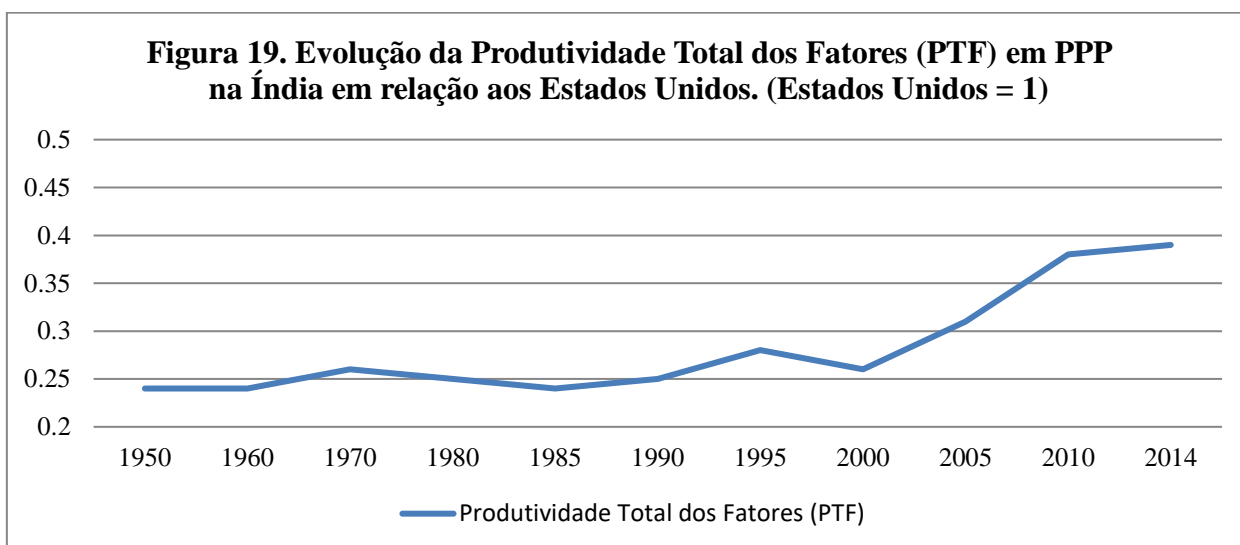
Um primeiro fator que acelerou o crescimento da economia indiana está ligado ao aumento das próprias taxas de investimento. As reformas econômicas implementadas a partir da década de 1990 melhoraram consideravelmente o ambiente de negócios da Índia e atraíram novos investimentos, oriundos principalmente do setor privado. Entre 1981 e 2008, o estoque total de capital da economia indiana aumentou em 428%. Esse crescimento decorreu, em grande medida, devido ao aumento da participação das famílias e do setor privado. O setor público indiano possuía aproximadamente 44% do estoque de capital total no início dos anos 1980. Em 2008, esse montante era de apenas 3% dos novos investimentos (Vaidya, 2013).



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017).

Segundo, a elevação da taxa de investimento está relacionada à redução das barreiras para a realização de investimentos privados e, em menor importância, às políticas que contribuíram para a entrada de investimentos de longo prazo, oriundas do exterior. Como é possível observar na Figura 18, houve um crescimento constante da taxa de investimento a

partir da década de 1980. As taxas de investimento saltaram de uma média anual próxima de 20% ao ano, no decorrer dos anos 1980, para mais de 30%, a partir do novo milênio e, no período pós-crise global de 2008, atingiram patamares próximos de 36% ao ano.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordos com os dados de Feenstra; Inklaar; Marcel (2015) da Penn World Table. Disponível em: <https://fred.stlouisfed.org/series/CTFPPPINA669NRUG> Acesso: 03 ago. 2017.

A elevação da taxa de investimento somente teve impactos econômicos significativos enquanto ocorreu um crescimento da produtividade da economia indiana. A elevação da produtividade pode ser observada por meio da PTF em relação aos Estados Unidos na Figura 19. A PTF da Índia manteve-se em um patamar próximo de 25%, em relação aos Estados Unidos, da década de 1950 até os anos 1990. Ao longo dos anos 1990, a PTF teve comportamento irregular e o processo de convergência com os Estados Unidos acentuou-se de modo mais constante a partir da década de 2000. Não por acaso, a taxa de crescimento da Índia superou uma média de 8%, ao longo de toda a década de 2000.

O aumento da produtividade da Índia possui certas semelhanças, como as observadas em outras economias emergentes que perpassaram por processos de urbanização. Mas, ao contrário do que ocorreu em economias emergentes de industrialização recente como o Brasil, México e mais recentemente a China, que tiveram como causa principal do aumento da produtividade a expansão da indústria, a Índia teve como principal motor do crescimento econômico o setor de serviços (Bosworth; Collins, 2008).

Essa constatação é observada por meio da evolução da TPF, separadamente, em cada setor da economia indiana. Nas décadas de 1980, 1990 e entre 2000-2006, o crescimento médio anual da TPF, no setor de serviços, foi de 2.1%, 3.1% e 1.9%. No mesmo período, a indústria registrou um crescimento médio de 1.5%, 0.6% e 1.6%. Enquanto isso, na

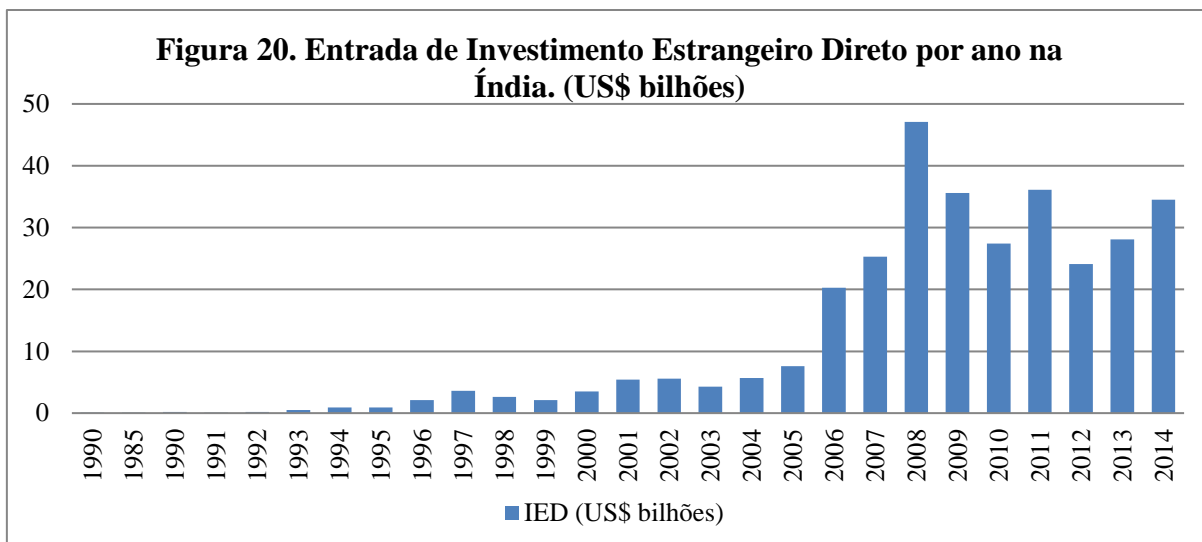
agricultura, a TPF média declinou de um crescimento médio de 1.9%, na década de 1980, para 0.7%, nos anos 1990, e registrou posteriormente uma pequena elevação, entre 2000 e 2006, para 0.9% ao ano. Um resultado natural dessa dinâmica pode ser melhor observado por meio da evolução da composição do PIB da Índia nas últimas décadas na Tabela 1. Observa-se que o aumento da participação do setor de serviços no PIB da Índia foi mais acelerado a partir dos anos 1990, quando o setor apresentou taxas maiores de crescimento.

Tabela 11. Média anual por década da distribuição setorial do PIB na Índia.

	1950s	1960s	1970s	1980s	1990s	2000s
Agricultura	55.3	47.6	42.8	37.3	30.9	21.8
Indústria	14.8	19.6	21.3	22.3	23.3	24.5
Serviços	29.8	32.8	35.9	40.3	45.7	53.7

Fonte: UNCTAD, 2013.

A elevação da produtividade do setor de serviços está ligada diretamente à expansão de serviços referentes ao surgimento das novas tecnologias da informação, produção e comercialização de softwares, intermediação financeira, e serviços financeiros técnicos. Em um primeiro momento, o crescimento desses setores na Índia decorreu do processo de diáspora dos engenheiros indianos que haviam emigrado para os Estados Unidos na década de 1980 e retornaram para Índia nos anos seguintes. Posteriormente, a partir do fim da década de 1990, a Índia passou a se destacar como um dos principais prestadores de serviços em nível global. As empresas norte-americanas começaram a explorar as vantagens comparativas naturais da Índia decorrentes do menor custo da mão de obra especializada do país e da existência, também, de uma parte significativa dessa mão de obra ser educada em inglês. À medida que as revoluções da tecnologia da informação reduziram os custos para a transação no setor de serviços, a Índia começou a se transformar em um dos principais polos de prestação de serviços relacionados a setores de alta tecnologia e serviços de alto valor agregado dentro da economia global (Kapila, 2015).



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados da UNCTAD (2017). Disponível em: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> Acesso: 11 ago. 2017.

Esse processo ganhou impulso a partir do início das reformas econômicas que culminaram na maior abertura da economia da Índia ao capital estrangeiro na década de 1990. Além de empresas norte-americanas, os investimentos estrangeiros passaram a ter origem, também, em indianos que foram educados nos Estados Unidos e passaram a explorar as vantagens comparativas da Índia no setor de prestação de serviços. Esses dados são confirmados quando observa-se o crescimento da entrada de IED na Índia ao longo da década de 2000, na Figura 20.

O setor teve crescimento gigantesco a partir desse período e transformou a Índia em um dos principais prestadores de serviços de alto valor agregado na economia mundial, ademais, ele teve contribuição fundamental no período de maior crescimento do país. Como descreve Banik; Padovani (2014, p. 72-73),

a exportação de serviços tecnológicos faz da Índia o maior exportador de softwares do mundo, dominando cerca de 20% do mercado mundial. Ao mesmo tempo, essa plataforma de exportação de serviços terceirizados por grandes companhias estrangeiras do setor de tecnologia, o célebre *outsourcing*, também tem se diversificado para outras áreas, os chamados serviços habilitados pela tecnologia da informação, como os serviços contábeis, as centrais de reservas, os serviços jurídico-legais, os diagnósticos médicos, os processos administrativos corporativos, chamados de serviços de back-office, como tratamento de dados, ou ainda os chamados *call-centers*.

A importância do setor de serviços no processo de internacionalização da economia indiana pode ser observada também por meio da participação do setor no comércio exterior do país. A exportação de serviços em percentual do PIB cresceu aproximadamente seis vezes do início dos anos 1990 até a eclosão da crise econômica de 2009 na Índia. Nesse período, a exportação de serviços aumentou de 1.6% do PIB, em 1990, para 9.4% do PIB, em 2009.

(Unctad, 2012). A importância do setor de serviços para as contas externas pode ser também observada por meio do valor das exportações de serviços que, em 2013, corresponderam a 32.5% do total que foi exportado pelo país ao exterior. A elevada importância das exportações de serviços na Índia é significativamente superior à registrada em outras economias emergentes e de magnitude próxima à observada nos países desenvolvidos⁹⁰. (Kapila,2014)

Tabela 12. Evolução das exportações de serviços e totais da Índia em % do total mundial.

	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Exportações de serviços (% do mundo)	0.9	0.6	0.6	1.1	2.1	3	3.2
Exportações totais (% do mundo)	0.82	0.67	0.59	0.65	0.94	1.47	1.66

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados da UNCTAD (2017). Disponível em: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> Acesso: 01 ago. 2017.

Na Tabela 12, é possível visualizar a magnitude da expansão do setor de serviços no comércio exterior da Índia e mundial. A participação das exportações da Índia na economia mundial praticamente dobrou nos últimos 30 anos, saltando de 0.82% do total mundial, em 1985, para 1.66%, em 2013. Nesse contexto, a Índia ainda é uma economia relativamente fechada quando esse dado é comparado com o coeficiente de abertura comercial do país. A participação das exportações indianas de serviços cresceu continuamente a partir dos anos 1980 e, em 2013, representaram 3.2% das exportações de serviços do mundo. A importância do setor de serviços para o setor externo da Índia é observado na Tabela 12.

Nesse sentido, o processo de ascensão da Índia, a partir do início da década de 1990, está ligado principalmente à realização de reformas econômicas que reduziram significativamente a regulação e o papel do setor público dentro da economia indiana e promoveram uma maior integração da Índia dentro dos fluxos econômicos internacionais. Essa integração, ao contrário do que ocorreu no caso da China, foi baseada, principalmente, na expansão das exportações do setor de serviços de alto valor agregado. Esse fenômeno acentuou-se a partir da década de 2000 e é o principal fator que explica o crescimento da produtividade da economia indiana.

⁹⁰ As exportações de serviços da China em 2013, por exemplo, corresponderam a apenas 8.5% das exportações totais. No Brasil, México e Rússia as exportações de serviços corresponderam respectivamente a 13%, 49% e 11% das vendas externas totais. Mesmo em economias desenvolvidas, como Alemanha e Japão, as exportações de serviços são proporcionalmente inferiores às registradas na Índia. A participação das exportações de serviços na Índia, no total, é próxima à observada nos Estados Unidos, França e Reino Unido. Sobre esses valores, ver Kapila (2014).

3.2.3 Os limites da ascensão da Índia no contexto do pós-crise global de 2008

Mesmo após um período de altas taxas de crescimento econômico, a Índia ainda tem uma renda *per capita* abaixo da média observada em outras importantes economias emergentes. Por um lado, esse indicador demonstra o potencial de crescimento futuro nos próximos anos, mas, ao mesmo tempo, também indica a existência de fragilidades econômicas que colocam em risco a continuidade do processo de convergência de renda da Índia com o mundo desenvolvido.

O principal desafio que a economia indiana enfrenta, no curto prazo, é evitar a eclosão da crise global de 2008, que teve reflexos naturalmente negativos na economia indiana. De todo modo, a relativa desaceleração econômica logo foi revertida, e as taxas de crescimento econômico foram até superiores, em comparação ao período de maior expansão da economia indiana. A continuidade do processo de convergência de renda da Índia com outras economias emergentes nas próximas décadas irá depender, principalmente, da continuidade das reformas econômicas que tiveram início a partir da década de 1990. O fim do superciclo das *commodities* internacionais, a partir do segundo semestre de 2014, por exemplo, trouxe alívio para o setor externo da economia indiana e também para os índices de preços que tiveram uma natural redução a partir da redução dos preços do petróleo nos mercados internacionais.

No entanto, a melhora da situação da economia indiana acabou gerando, também, uma perda do ímpeto reformista, especialmente, até meados da década de 2000. Desde a segunda metade da década de 2000, a economia ainda continua a crescer, até mesmo com taxas superiores em comparação às observadas no período de maior ascensão da década de 2000. Contudo, as taxas de crescimento econômico nesse período são reflexo ainda, em certa medida, das reformas econômicas realizadas ao longo da década de 1990. Essas reformas podem ser, de modo geral, resumidas na seguinte perspectiva de Joshi (2017, p. 315):

there is fundamentally nothing mysterious about the basic political economy problem facing India. The country has huge economic potential. But it needs a consistent and coherent economic package of policies that would enable it to achieve rapid and high-quality growth for an extended period. In essence, the package would involve re-imagining the state-market-private sector relationship so that the state on the one hand, and the market and the private sector on the other, perform the tasks that they are best suited for, and perform them well. The root problem of the India development is that the Indian state may not have the capacity, drive, will and stamina to deliver such a package.

3.3 RÚSSIA

3.3.1 Crise e estagnação da Rússia na primeira década do pós-guerra fria.

Quando Mikail Gorbachev ascendeu ao cargo de secretário geral da União Soviética, a economia soviética já não apresentava mais a mesma dinâmica das décadas iniciais da guerra fria. Nas décadas de 1950 e 1960, aventou-se, inclusive, a possibilidade que o desempenho soviético iria transformar o país na maior economia do mundo, superando até mesmo os Estados Unidos (Joffe, 2014).

A partir de meados da década de 1970, a performance da economia soviética já não era mais a mesma, em virtude do baixo dinamismo econômico do país. Entre 1975 e 1985, por exemplo, a taxa média de crescimento econômico caiu para menos de 2.5% ao ano. A desaceleração da economia da Rússia era um sintoma da exaustão do modelo de crescimento econômico que passou a dar sinais de debilidade a partir do período Brezhnev (1964-1982). Como observa Ofer (1987, p. 1814-1815), essas fragilidades decorreram de três fatores principais:

first, extensive growth is by nature exhaustible, as manifested in the unavoidable decline in the growth rates of inputs. Second, technological change and improved efficiency failed to replace in replace input growth, in fact, the contribution of technology declined over the years, reflecting the increased difficulty of borrowing Western technologies cheaply. Finally, the decline growth was accelerated by the strategy of haste. Haste not only made the growth curse decline more steeply but has also been partly responsible for the difficulties encountered by the Soviet economy is shifting to an intensive path. Haste has contributed to the present low rates of growth mainly by accelerating the exhaustion of extensive growth and by accumulating numerous bottlenecks in the production system, creating backlogs in need investments – all of which must be paid for now.

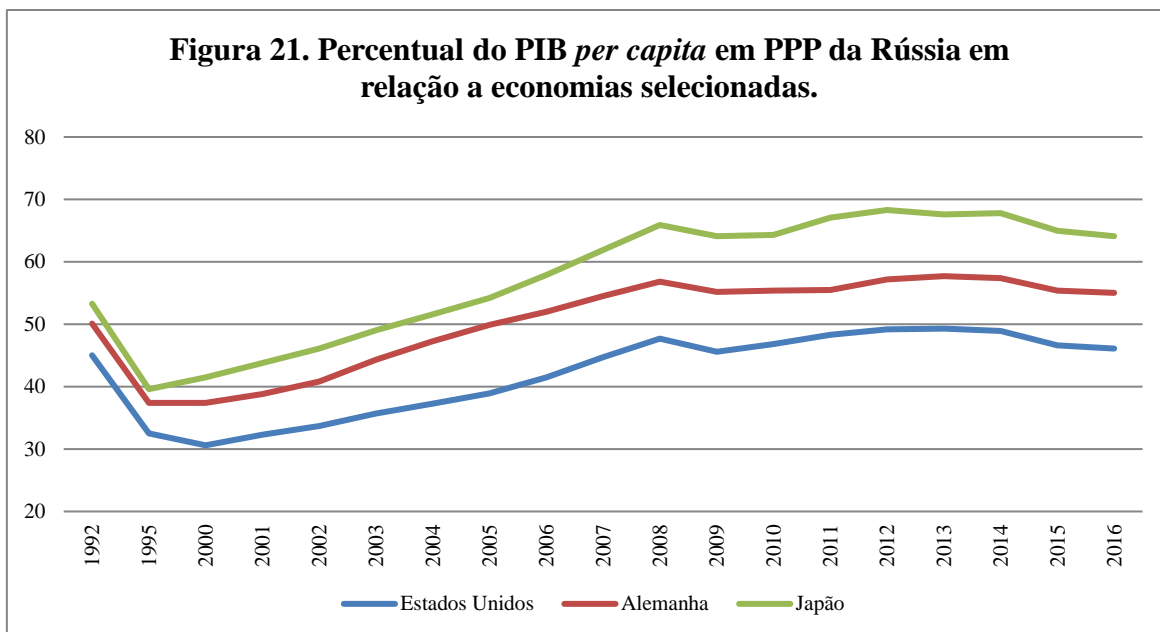
É neste contexto de fragilidades econômicas que ascende Mikail Gorbachev ao cargo de secretário geral do Partido Comunista. O ex-prêmio russo assumiu com a missão de iniciar reformas econômicas, e com o intuito de elevar as taxas de crescimento econômico da já cambaleante economia soviética. Nesse período, inicia-se a realização de reformas econômicas e políticas na União Soviética. Tanto a *perestroika* quanto a *glasnost* tinham como objetivo enfraquecer o controle do partido comunista sobre as sociedades da União Soviética, mas de modo que não ocasionasse um colapso econômico e político da União Soviética⁹¹. Mesmo que relativamente tímidas, as reformas do período Gorbachev: reduziram a centralização econômica; incentivaram a criação de *joint ventures*, com a participação de empresas estatais; e legalizaram a existência de cooperativas privadas.

⁹¹ O termo *glasnot* é de origem russa e significa abertura. Foi designado para representar o processo de reforma política na União Soviética, que representou a redução do poder do Partido Comunista e a realização de eleições multipartidárias. A *perestroika* é também um termo russo, mas tem uma conotação mais voltada à economia, que pode ser entendido como “reestruturação” econômica e liberalização econômica.

Em junho de 1987, o governo russo promulgou a *Law of State Enterprise* para reduzir o planejamento central da economia da União Soviética. A lei autorizou empresas a venderem produtos aos preços de mercado e o fechamento de empresas com baixa eficiência produtiva. Outra medida para reduzir o controle estatal foi a criação da Lei das Cooperativas em 1988. Nesse caso, o governo russo permitiu a formação de empresas para a exportação de *commodities* que tinham os preços controlados no ambiente doméstico. Além disso, a criação da *Law on Leasing* de 1989 possibilitou os funcionários das estatais a realizarem operações de *leasing* e, também, a compra das empresas estatais (Letiche, 2007).

As reformas impetradas pela nova administração terminaram por acelerar o processo de crise política e econômica, culminando nos eventos que levaram à queda do muro de Berlim e no posterior desmembramento da União Soviética. Na década de 1990, as reformas intensificaram-se principalmente no tocante a transferências dos ativos públicos para o setor privado. O processo de privatização teve duas fases. Na primeira, o programa de privatização das empresas estatais russas teve início em outubro de 1992 e foi finalizado em junho de 1994. Nesse período, aproximadamente 70% das empresas estatais de grande e médio porte e 90% das pequenas companhias foram transferidas para o setor privado. Já a segunda fase ocorreu ao longo de 1995 e 1996, sendo caracterizada pela venda direta de empresas estatais ao setor privado e por meio de *initialpublicofferings* (IPOs). Quando o programa de privatização da Rússia chegou ao fim, aproximadamente 70% do PIB passou a ser controlado pelo setor privado (Vinha de Souza, 2007).

Esse período foi marcado por imensas turbulências políticas e econômicas. O processo de transição para uma economia de mercado na Rússia gerou desequilíbrios econômicos que resultaram em uma profunda recessão econômica nesse período. Entre 1992 e 1999, por exemplo, o PIB *per capita* russo teve uma contração próxima de 25%. Além disso, as fragilidades econômicas decorriam principalmente das elevadas taxas de inflação, desequilíbrios fiscais e vulnerabilidade externa, em virtude da excessiva desvalorização do rublo russo e do baixo nível de reservas internacionais. Essas fragilidades acabaram por culminar na eclosão da crise financeira de 1999, quando a Rússia teve inclusive que pedir assistência financeira ao FMI.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx> Acesso: 30 mai. 2017.

O período de declínio da economia da Rússia pode ser melhor observado na Figura 21, que demonstra a evolução do percentual do PIB *per capita* em PPC da Rússia em comparação aos Estados Unidos, Alemanha e Japão. Como é possível observar, houve significativa redução do PIB *per capita* russo a partir do início da década de 1990, mesmo em comparação ao Japão, que teve uma década de estagnação e baixo crescimento econômico. Em relação aos Estados Unidos, a renda *per capita* da Rússia declinou de aproximadamente 45% da renda norte americana, em 1992, para 30.6%, no ano de 2000.

A década de “ouro” da Rússia

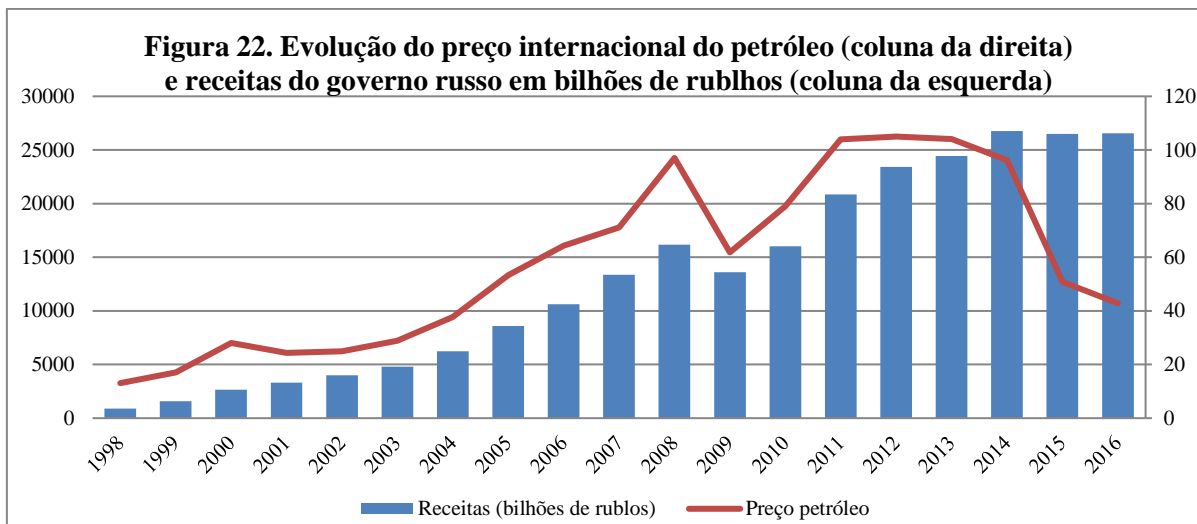
O processo de declínio econômico da Rússia chegou ao fim a partir do fim da década de 1990, quando o país entrou em um novo ciclo de crescimento. O PIB da Rússia, entre 1999 e 2008, registrou crescimento médio de 6.8% ao ano – acima do observado na economia mundial (4.2% ao ano) – e mesmo assim superior ao das economias emergentes e pobres (6.1%). No mesmo período, a renda *per capita* em Poder de Paridade de Compra (PPC) mais do que dobrou, passando de US\$ 9.889 para US\$ 23.047 dólares. Novamente, a Figura 21 demonstra a reversão de declínio econômico da Rússia com as principais economias desenvolvidas ao longo da década de 2000. Assim, a partir da segunda metade da década de 2000, o percentual da renda *per capita* da Rússia em relação ao Japão, à Alemanha e aos Estados Unidos, já havia retornado aos patamares de 1989.

O período de transição e recuperação da economia russa, depois da profunda recessão econômica da década de 1990, pode ser dividido em três fases. Na primeira, que tem início no fim de 1998 e vai até o fim do primeiro semestre de 1999, a recuperação econômica decorreu, em grande parte, da melhora artificial da competitividade da Rússia, em virtude da desvalorização do rublo. A redução, perto de 50%, das importações nesse período foi importante, porque contribuiu para reduzir a vulnerabilidade externa da Rússia no contexto pós-crise financeira de 1999. A segunda foi marcada pelo início do processo de aumento dos preços internacionais do petróleo a partir do fim de 1999. A terceira fase é marcada pela continuidade do processo de elevação do preço do petróleo nos mercados internacionais e por reformas econômicas realizadas, principalmente, ao longo do primeiro mandato de Vladimir Putin, que melhoraram consideravelmente a imagem da Rússia perante os mercados internacionais. Na prática, a recuperação da Rússia, no período de 1999 até 2008, decorreu da evolução de variáveis domésticas e externas (Letiche, 2007).

Primeiro, a recessão econômica da Rússia, na década de 1990, reduziu consideravelmente a utilização dos fatores de produção do país devido à própria desorganização econômica no processo de transição para uma economia de mercado. A taxa de desemprego, por exemplo, saltou de 5.2%, em 1992, para 13.3%, em 1998. Mesmo a produção de petróleo, que é o principal produto de exportação da Rússia, teve considerável redução na década de 1990. A produção diária reduziu-se de 8.02 milhões de barris, em 1992, para 6.09 milhões, em 1998, quando os preços do produto atingiram os menores valores na década da de 1990. Registrou-se declínio também da produção de gás natural no mesmo período. A produção de gás natural, outro importante produto de exportação da Rússia, que era de 641 bilhões de metros cúbicos em 1992, diminuiu para 591 bilhões, em 1998 (Vinha de Souza, 2007).

Shleifer; Treisman (2005) argumentam que a performance econômica da Rússia na década de 1990 não pode ser estigmatizada, em virtude, apenas, dos indicadores econômicos e sugere que a intensidade da recessão foi menor do que o habitualmente aceito por três motivos: (1) os indicadores oficiais exageram nos valores do PIB da Rússia no início da década de 1990, no período de transição para uma economia de mercado. Isso se deve, em grande medida, à contabilização de gastos militares, projetos ainda em desenvolvimento e outros produtos que não tinham mais demanda com a transição da Rússia para uma economia de mercado, (2) houve um crescimento acelerado da economia informal na década de 1990, que não foi captada pelos indicadores oficiais, o que na prática sugere que a recessão econômica foi menos intensa e (3) outros indicadores sugerem que os níveis de consumo da

população aumentaram. O número de turistas russos no exterior quase triplicou entre 1993 e 2000. A parcela das residências com bens de consumos duráveis (TV, refrigeradores, videocassetes) aumentou, ao longo da década de 1990. Da mesma forma, o número de carros aumentou de 14 para cada 100 habitantes, em 1991, para 27 em 2000.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Para calcular o preço médio anual do petróleo utilizamos a média mensal em cada ano. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx> Acesso: 30 mai. 2017.

Um segundo fator fundamental no processo de recuperação da economia da Rússia foi a elevação dos preços dos combustíveis a partir do fim de 1999. Os preços do petróleo, que haviam recuado para valores próximos de US\$ 12 dólares, no fim de 1998, começaram a aumentar nos mercados internacionais a partir do fim de 1999. A média anual do preço do barril nos mercados internacionais saltou de US\$ 13 dólares, em 1998, para valores próximos de US 100 dólares, em 2008. O valor das exportações de gás natural teve também substancial aumento devido à elevação dos preços nos mercados internacionais⁹².

Na Figura 22, é possível observar o aumento significativo do preço do petróleo nos mercados internacionais a partir do início da década de 2000. Sabitova; Shavaleyeva (2015), observam que a evolução do preço do petróleo e do gás natural tiveram três efeitos diretos sobre a economia russa, que impulsionaram as taxas de crescimento econômico do país.

Primeiro, como é possível observar na Figura 22 um efeito direto da elevação dos preços do petróleo foi a elevação das receitas tributárias do governo russo e a redução dos elevados déficits fiscais da década de 1990. Os déficits fiscais foram revertidos em crescentes

⁹² A média de preço das exportações russas de gás natural por metro cúbico elevou-se de US\$ 85, em 2000, para US\$ 109, em 2004, e atingiu seu maior valor em 2008, quando foram comercializadas no exterior ao preço médio de US\$ 353 por metro cúbico.

superávits fiscais ao longo da década de 2000. Um resultado desse processo foi a redução da dívida pública do governo russo que foi reduzida de um montante próximo de 92% no fim da década de 1990 para patamares ao redor de 7.4% do PIB em 2008.

A situação fiscal da Rússia teve sensível melhora também devido à realização de uma reforma tributária que aumentou consideravelmente a tributação sobre os ganhos econômicos provenientes da produção e exportação de petróleo, gás e derivados. Os impostos oriundos da produção de petróleo e gás saltaram de aproximadamente 1 trilhões de rublos, em 2004, para 4.3 trilhões de rublos, em 2008. Esse crescimento da arrecadação foi canalizado principalmente para impostos controlados pelo governo federal da Rússia. Em 2004, 30% das receitas federais do governo russo eram provenientes de impostos e taxas sobre o setor de petróleo e gás. Já em 2008, essa percentagem aumentou para 47%. Como resultado, as receitas do governo federal, entre 2004 e 2008, quase triplicaram – 3.4 trilhões de rublos, em 2004, para 9.2 trilhões, em 2008.

Segundo, a expansão das receitas fiscais permitiu que o governo russo ampliasse o gasto público. O crescimento dos gastos públicos traduziu-se em melhoria dos serviços públicos e no aumento da demanda doméstica, devido à elevação da folha salarial do próprio estado russo. Outro fator que contribuiu para aquecer a demanda doméstica foi o crescimento dos investimentos públicos, que foi possibilitada pelo aumento das receitas governamentais. A expansão dos gastos públicos para o setor de investimentos elevou a demanda doméstica por bens e serviços que eram fornecidos por empresas russas. Nas palavras de Kudrin; Gurvich (2015, p. 31), “the growing expenditures and wages in the public sector created additional consumer demand, while the increasing volume of government procurement booted demand for industrial products”.

Terceiro, as crescentes receitas oriundas da exportação de energias reduziram consideravelmente a vulnerabilidade externa da economia russa frente à ocorrência de choques externos. As exportações russas, que atingiram o montante de US\$ 74 bilhões em 1999, cresceram significativamente a partir da elevação dos preços dos combustíveis nos mercados internacionais. Entre 1999 e 2008, as exportações totais multiplicaram-se em aproximadamente seis vezes e totalizaram US\$ 467 bilhões. Como resultado, as reservas internacionais do país subiram de pouco mais de US\$ 17 bilhões, em 1999, para mais de US\$ 426 bilhões, em 2008. A elevação das reservas internacionais criou um colchão de liquidez fundamental para evitar uma crise financeira com a eclosão da crise global de 2008. Além do mais, a redução da vulnerabilidade externa contribuiu para incentivar a realização de

investimentos estrangeiros na Rússia, em virtude da própria percepção de baixo risco que o país passou a ter.

Em suma, o início do *boom* das *commodities* internacionais, ao longo da década de 2000, gerou efeitos diretos sobre a economia da Rússia. Esses impactos espalharam-se sobre as demais atividades econômicas do país e induziram o crescimento econômico. Como resume (Kudrin, Gurvich, 2015), “the main growth driver in Russian economy before the crisis was the massive inflow of external resources into the country. This allows us to conventionally characterize the economic mechanism functioning at that time as an “imported growth model”.

3.3.3 Geopolítica, o fim do superciclo das *commodities* internacionais e os limites da ascensão econômica da Rússia no século 21

A partir da eclosão da crise econômica de 2008, o desempenho da economia da Rússia passou a ser significativamente inferior ao observado no período de maior ascensão econômica da década 2000. A taxa de crescimento econômico declinou fortemente a partir de 2009 e a recuperação econômica, a partir de 2010, foi mais frágil em comparação com outras economias emergentes. Com a queda brusca dos valores do petróleo nos mercados internacionais e o fim do superciclo das *commodities* internacionais, as fragilidades econômicas da Rússia ficaram mais expostas a partir de 2015. Além disso, o acirramento das rivalidades geopolíticas da Rússia com o mundo ocidental e a eclosão da crise da Ucrânia e Crimeia resultaram na adoção de sanções econômicas sobre a Rússia e deterioraram, consideravelmente, o ambiente de negócios no país, o que acabou reduzindo os investimentos internacionais. A perda de dinamismo da economia da Rússia pode ser observada na Tabela 13.

Tabela 13. Crescimento econômico em preços constantes (% do PIB) da Rússia.

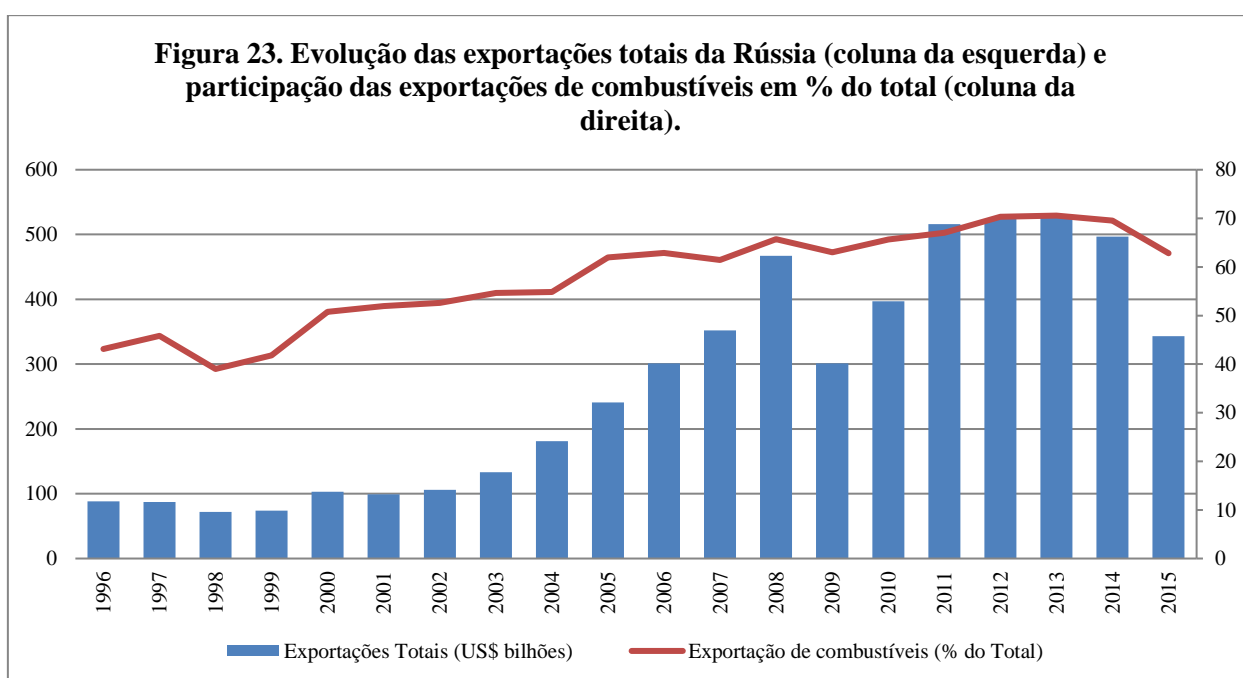
	Média (1999-2008)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Crescimento PIB (%)	6.8	-7.8	4.5	4	3.5	1.2	0.7	-2.8	-0.2

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/weoselgr.aspx>. Acesso: 15 ago. 2017.

Uma explicação natural para a forte desaceleração da economia da Rússia e o início da recessão econômica no biênio (2015/2016) está ligada ao fim do superciclo das *commodities* internacionais e à recessão econômica na Europa que reduziu ainda mais a demanda por

produtos russos. De fato, a partir de 2014, houve forte desaceleração dos preços das *commodities* nos mercados internacionais.

Os preços do petróleo começaram a declinar no segundo semestre de 2014 e terminaram 2015 nos menores valores desde o início da década de 2000. Em janeiro de 2016, por exemplo, o preço do barril era negociado a valores próximos de 30 US\$ dólares. Entretanto, a Tabela 13 demonstra que a desaceleração econômica da Rússia teve início antes da forte queda dos preços nos mercados internacionais. Essa constatação sugere, acima de tudo, que o modelo de crescimento econômico começou a exaurir-se no período pós-crise econômica de 2008 e acentuou-se a partir da queda dos preços dos hidrocarbonetos nos mercados internacionais.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do Banco Mundial (2017). Disponível em: <http://wits.worldbank.org/CountrySnapshot/en/RUS> Acesso: 30 mai. 2017.

A principal fragilidade da economia decorre da incapacidade de transformar os recursos extras que fluíram do exterior no período que perdurou o *boom* das *commodities* internacionais em ganhos estruturais de longo prazo. Além disso, a economia da Rússia tornou-se ainda mais dependente do setor dos hidrocarbonetos para sustentar elevadas taxas de crescimento econômico, o que torna a economia russa ainda mais suscetível à ocorrência de choques externos.

A Figura 23 demonstra a evolução das exportações totais e o percentual das exportações de combustíveis, no total da Rússia, a partir da metade da década de 1990. As exportações de combustíveis começaram a crescer proporcionalmente mais a partir de 2000, quando

atingiram 50% das exportações totais da Rússia. Essa proporção cresceu ao longo da década de 2000 e alcançou um total de 70.2% das exportações totais, em 2013⁹³. Em 2015, houve redução da participação dos hidrocarbonetos, especialmente, devido à redução dos preços internacionais do petróleo, embora a proporção de bens derivados do petróleo e de gás natural ainda continue bem acima das médias observadas na década de 1990.

Tabela 14. Participação das exportações da Rússia nos mercados mundiais (% do total global).

	2001	2008	2013
<i>Non – fuel</i>	0.88	1.21	1.02
Máquinas e equipamentos	0.28	0.30	0.33
% da Rússia nos mercados globais	0.94	2.67	2.81

Fonte: Kudrin; Gurvich (2015)

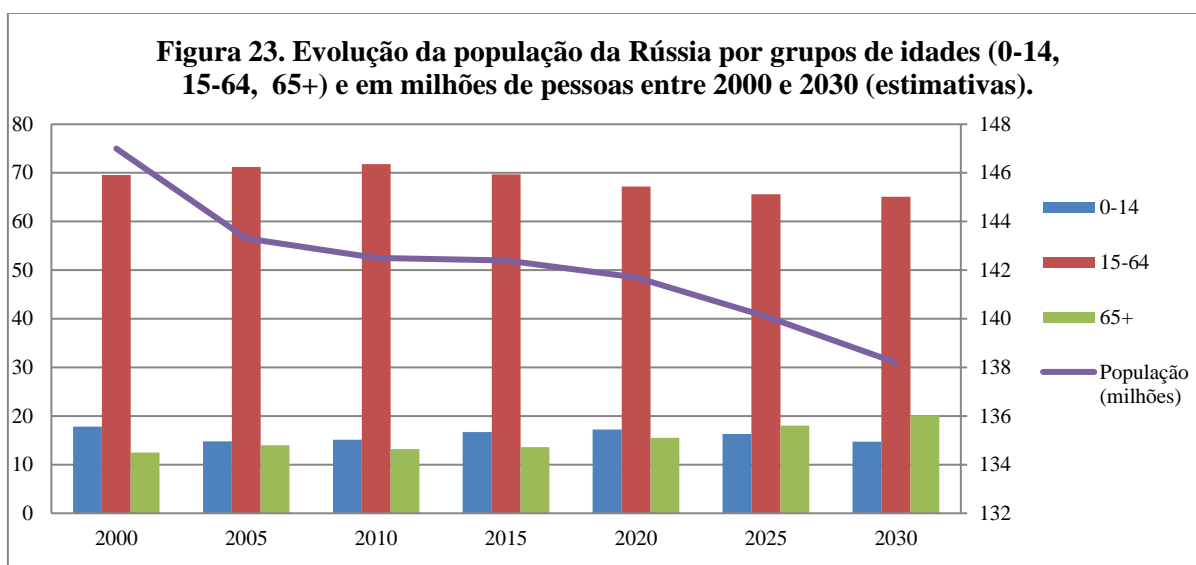
A baixa capacidade de modernização da economia russa pode ser melhor observada por meio da incapacidade de elevar a diversificação produtiva do país ao longo do período de maior crescimento da economia da Rússia. A tabela 14 evidencia esse fenômeno por meio da participação das exportações da Rússia nos mercados internacionais. A participação das exportações russas cresceram significativamente ao saltarem de 0.94% das exportações mundiais, em 2001, para 2.81%, em 2013. Mas o crescimento do *marketsharing* da Rússia nos mercados globais decorreu, em grande parte, do *boom* das *commodities* internacionais, ao longo dos anos 2000. As exportações russas oriundas de setores não ligados ao setor de hidrocarbonetos ficaram praticamente estagnadas nesse período. Entre 2001 e 2013, por exemplo, as exportações russas de máquinas e equipamentos tiveram um crescimento substancialmente menor em comparação ao setor dos hidrocarbonetos (Kudrin; Gurvich, 2015).

Essa conjuntura apenas confirma o diagnóstico de que o principal desafio dos formuladores de políticas econômicas é realizar reformas econômicas que propiciem uma maior modernização e diversificação produtiva da Rússia nos próximos anos. É esse processo de modernização que irá permitir a transição da Rússia de uma economia de renda média alta para um país de alta renda (Guriev; Tsyvinski, 2010). Nesse sentido, o período de estagnação relativa na década de 2010 pode ser observado sob a ótica da exaustão do modelo econômico

⁹³ Além da produção de petróleo e de gás natural, a Rússia possui, em sua pauta de exportações, outros produtos primários como ferro, carvão e minerais. Esses produtos representam aproximadamente 8-9% da pauta de exportação russa. Quando são adicionados esses bens à participação de *commodities* agrícolas, minerais e combustíveis nas exportações totais da Rússia atingem uma média próxima de 70-75% do total, o que reforça o caráter de baixa diversificação da estrutura produtiva russa (Connolly, 2017).

baseado na produção e exportação de hidrocarbonetos, mas também reflete fragilidades estruturais da Rússia.

Primeiro, a Rússia é a primeira economia emergente dos BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) a passar pelo processo de envelhecimento populacional. Ao contrário de outras importantes economias emergentes, que tiveram crescimento acelerado da população em idade de trabalho nas duas últimas décadas, a Rússia já está em plena estagnação populacional e envelhecimento da força de trabalho. Apesar da população russa estar declinando-se desde o início da década de 1990, a população em idade de trabalho (15-64 anos) manteve-se constante ao longo da década de 2000⁹⁴.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do United States Census Bureau (2016). A coluna da direita demonstra o percentual da população por grupos de idade enquanto a coluna da esquerda releva a população total (em milhões de pessoas). Disponível em: <https://www.census.gov/population/international/data/idb/informationGateway.php> Acesso: 15 mai 2017.

A figura 23 demonstra a evolução da população em milhões (coluna vertical da direita) e por grupos de idade (coluna vertical da esquerda). Como é possível notar, até 2010, o declínio da população era compensado parcialmente pelo aumento da população em idade produtiva. Com o crescimento da parcela da população acima dos 65 anos e o declínio populacional, a Rússia passou a ter uma redução em sua força de trabalho a partir de 2010. Apesar da dinâmica populacional ter efeitos mais significativos nas próximas décadas, já é possível ver o resultado desse processo a partir de 2010. Em 2015, pela primeira vez, a

⁹⁴Ao longo da década de 2000, a população em idade produtiva manteve-se constante ao redor de 102 milhões de pessoas.

população em idade produtiva ficou abaixo de 100 milhões de pessoas ou, aproximadamente, 3% abaixo, em comparação aos anos 2000.

Um segundo fator está relacionado à economia política da Rússia. Como já observado, durante o *boom* das *commodities* internacionais, a Rússia foi incapaz de transformar os recursos econômicos oriundos das exportações de hidrocarbonetos em ganhos econômicos de longo prazo e em maior diversificação produtiva. Apesar dos substanciais recursos serem provenientes da exportação de hidrocarbonetos, persiste um sistema de transferência de renda do setor de hidrocarbonetos para outros setores de baixa produtividade, o que acaba reduzindo a competitividade sistêmica da economia russa. Gaddy; Ickes (2005) denominam esse fenômeno de transferências de *rent*⁹⁵. Os *rents* oriundos da produção de petróleo são canalizados para diversos outros setores da economia russa, por meio da existência de impostos, subsídios, propinas e custos excessivos que derivam das políticas econômica do estado russo.

À medida que houve crescimento dos lucros do setor petrolífero, ao longo dos anos 2000, foram instituídos diversos mecanismos para a transferências de recursos para outros setores. Os impostos corporativos sobre os lucros das empresas petrolíferas cresceram de uma média de 10-15%, em 1999, para um montante próximo de 30-35%, em 2005. Os subsídios representam outro canal que reduz a lucratividade do setor de petróleo, por meio da existência de preços domésticos que variam de 31 a 46%, em relação aos preços internacionais. O gás natural é outro produto que possui significativos subsídios domésticos para países da Comunidade dos Estados Independentes (CEI). Os preços do gás natural no mercado doméstico e nesses países são de, aproximadamente, 60% em relação aos preços do gás que é comercializado na Europa Ocidental. O pagamento de propinas para agentes estatais é outro fator que reduz a lucratividade das empresas do setor. Por último, os custos excessivos derivam, em muitos casos, das estratégias adotadas pelas empresas estatais que têm por objetivo não alcançar a eficiência econômica, mas sim, atender a interesses políticos. O transporte de petróleo, por exemplo, continua, em muitos casos, a ser feito por meio de ferrovias, em detrimento da utilização de gasodutos, que têm custos operacionais menores. Essa escolha deriva dos interesses políticos em atender à demanda de produtos produzidos por empresas ineficientes, que teriam enormes perdas econômicas, caso não existisse a demanda de bens e serviços das empresas petrolíferas. Nesse sentido, a interferência política contribui

⁹⁵Gaddy; Ickes (2005) definem *rent* como a diferença entre as receitas obtidas com a venda de petróleo e os custos de produção do produto. Assim, *rent* é igual aos lucros realizados com a produção de petróleo.

para reduzir a eficiência do setor, em detrimento da manutenção de empregos e renda em outros setores de menor produtividade.

Na prática, o processo de *rente*, examinado por Gaddy; Ickes (2005), implica a existência de dois setores na economia russa. O primeiro, representado pelo setor de produção e comercialização de hidrocarbonetos, é responsável pelo aumento da renda nacional ao longo da década de 2000, em virtude do crescimento da demanda e dos preços nos mercados internacionais. Entretanto, esses recursos são canalizados para um segundo setor, que é representado por atividades de baixa produtividade econômica que implicam a redução das taxas de investimento e a eficiência da economia da Rússia (Guriey; Tsyvinski, 2010). Kudrin; Gurvich (2015) resumem na seguinte perspectiva:

the huge surplus revenues the country received due to favorable conditions in the primary material markets considerably accelerated production growth, ensured a record-breaking increase in household income (together with wages in all branches, including the public sectors, pensions, etc), and enhanced macroeconomic stability. At the time, one cannot say that the substantial resources allocated for economic modernization (in the form of government investments, expenses for creating developmental institutions, various subsidies, etc.) yielded any tangible results, as Russia's international competitiveness has not improved. This puts in question the ability of the "resource-based approach" to create conditions for long-term economic growth.

Para Connolly (2015), a formulação composta por dois setores deve ser contemplada pela existência de um terceiro setor, que é formado por empresas relativamente pequenas e que atuam principalmente no setor de serviços. Esse setor não depende da transferência de recursos do setor estatal para manter-se competitivo nos mercados nacionais e internacionais. Embora esse setor não necessite de subsídios estatais, a performance da economia russa afeta diretamente sua produtividade, em virtude da necessidade do estado russo em prover, principalmente, infraestrutura, saúde e educação pública. Nesse sentido, a exaustão financeira do estado russo afeta diretamente a performance econômica desse setor que gera aproximadamente 20% dos empregos e da renda na Rússia⁹⁶.

A competitividade da economia russa está também sendo afetada pelo aprofundamento do capitalismo de compadrios. Os anos 1990 foram marcados essencialmente pelo progressivo processo de desmantelamento do estado russo por meio da realização de um amplo processo de privatização das empresas estatais do país, dando origem aos oligarcas nacionais. A partir do segundo mandato de Vladimir Putin (2004-2008), esse processo

⁹⁶ Esse setor é composto de empresas que possuem competitividade nos mercados internacionais. A Rússia possui, por exemplo, aproximadamente 2.300 empresas do setor de softwares. Desse total, em torno de 1500 exportam produtos de alto valor agregado relacionados a serviços e produtos da indústria de softwares. Além do setor da informática, nesse grupo, encontram-se empresas de transporte e serviços financeiros que demonstram ser competitivas.

começou a ser revertido por meio da maior centralização das receitas oriundas de impostos e de taxas no âmbito do governo federal russo e pelo crescimento da participação do estado enquanto acionista, principalmente, das empresas ligadas ao setor de hidrocarboneto (Aslund, 2014).

Empresas do setor financeiro, energia, transportes, mídia passaram a ser mais controladas pelo governo, seja por meio de regulação ou da participação acionária do governo russo. Em 2005, por exemplo, 70% dos ativos do setor financeiro eram controlados por agentes privados, enquanto que, em 2015, esse percentual já havia caído pela metade. Em meados de 2015, aproximadamente 55% da economia russa estava sobre controle direto do estado e o número de funcionários públicos atingiu 28% da força de trabalho total. Essas políticas incluem também o apoio a grandes empresas públicas e privadas nacionais por meio da existência de subsídios e financiamentos estatais. Além disso, o estado russo estabeleceu uma política de “campeões nacionais”, afim de dar suporte para empresas nacionais. Em resumo, as reformas conduzidas no período Putin culminaram com a transição do capitalismo de compadrios ou *cronycapitalism* dos anos 1990, representado pelo crescente poder dos oligarcas para um *mix* com o fortalecimento também de um capitalismo de estado. Nas palavras de Djankov (2015),

this shift presaged the end of crony capitalism and the start of state capitalism, where the state either owned the main productive assets outright or they were held by personal friends of the president, who would put their companies at the disposal of the state in exchange of government contracts, access to easy credit through state-owned banks, and the protection of their wealth.

A disfuncionalidade do atual modelo de capitalismo russo, que tem aprofundado principalmente a partir de 2005 as relações de *crony capitalism* entre o estado e o setor privado russo, pode ser percebida também por meio do crescimento da classe de bilionários no país. O aumento do número de bilionários em um país, normalmente, é resultado de dois fenômenos: (1) surgimento de novos empreendedores que atuam na produção ou serviços de alta tecnologia. Nesse caso, o acúmulo de fortunas decorre da exploração de novos mercados e tecnologias de alto valor agregado⁹⁷ e (2) o segundo tipo de bilionários é composto essencialmente por empresários que atuam em setores tradicionais como construção, mercado imobiliário, mineração, hidrocarbonetos e outras *commodities* que têm profunda imbricação com o Estado. Nesses casos, predomina também a acumulação por meio da herança familiar.

⁹⁷ Esses novos bilionários, em muitos casos, são fundadores de empresas que tiveram crescimento gigantesco em poucos anos e incluem, por exemplo, os fundadores de empresas como o facebook, amazon, google e outras ligadas, principalmente, ao setor de alta tecnologia.

Sharma (2016) classifica o primeiro tipo como os “bons bilionários” e o segundo tipo como os “maus milionários”. Essa classificação decorre do fato de a riqueza dos bons bilionários terem origem, essencialmente, na produção de bens e serviços, por pertencerem a setores de alto valor agregado que refletem-se em inovação e competitividade. Não por acaso, por exemplo, os bons bilionários que produzem bens e serviços com maior nível de inovação e, também, no limite da fronteira tecnológica concentram-se, principalmente, nas economias desenvolvidas e ricas. Ao contrário, nos setores que prevalecem maus bilionários, o nível de inovação e competição tende a ser menor e o acúmulo de fortunas decorre, em grande parte das vezes, da associação direta ou indireta com o setor público e derivam de atividades predominantemente baseadas no *rent-seeking*. Esse é precisamente o caso russo.

A existência de um elevado percentual da renda nacional controlado pelos “maus bilionários” é um sinal de uma economia com menor propensão à inovação e, por conseguinte, de maior modernização. Na prática, o processo de modernização produtiva de uma economia decorre, em grande medida, do processo de criação destrutiva⁹⁸. Em economias nas quais predominam os maus bilionários, esse fenômeno é bloqueado pelos grupos econômicos que se beneficiam do *status quo*, o que acaba reduzindo os níveis de competitividade sistêmica do próprio país (Acemoglu; Johnson; Robinson, 2004). Como ressalta Sharma (2016, p. 131):

it's a bad sign if the billionaire class owns a bloated share of the economy, becomes an entrenched and inbred elite, and produces its wealth mainly from politically connected industries. A healthy economy needs an evolving cast of productive tycoons, not a fixed cast of corrupt tycoons. Creative destruction drives strong growth in capitalism society, and because bad billionaires have everything to gain from the status quo, they are enemies of wider prosperity and lightning rods for social movements pushing predictable demands for redistributing rather than growing the economic pie.

A relativa estagnação da economia russa deriva, também, do fato de que os níveis de investimento estão abaixo da média dos demais países emergentes. Em comparação com outras economias emergentes, a Rússia apresenta uma das menores taxas médias de investimento nas últimas duas décadas. Como é possível observar na Tabela 15, a taxa de investimento da Rússia está entre as menores em comparação com as maiores economias emergentes.

⁹⁸ O termo destruição criativa foi cunhado pelo economista austríaco Joseph Schumpeter para descrever o processo de inovação produtiva em uma economia capitalista. A substituição de processos produtivos por novas técnicas produtivas mais eficientes é a base do processo de inovação de economias de mercado. Sobre o termo e sua aplicação no caso russo, ver Guriev; Tsyvinski (2010).

Tabela 15. Taxa média anual de investimento em % do PIB, entre 2000 e 2015, em economias emergentes selecionadas.

	Média anual em % do PIB (2000-2015)
China	42.6%
Índia	35.3%
Indonésia	30.1%
Turquia	26.3%
México	22.3%
Rússia	20.5%
Brasil	19.4%

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx> Acesso: 15 ago. 2017.

Connolly (2013) observa que, no caso russo, existe forte relação de causalidade entre o baixo nível de desenvolvimento dos mercados financeiro e a taxa de investimento. Esse fenômeno é resultado da interação de quatro fatores. Primeiro, o estado controla e aloca a maior parte do crédito nacional, o que naturalmente reduz as poupanças e outros setores produtivos. Segundo, o sistema bancário russo é composto majoritariamente por pequenos bancos. Os maiores bancos estão sob o controle estatal e direcionam seus empréstimos essencialmente para grandes empresas que possuem apoio político em Moscou. Terceiro, o sistema financeiro russo é financiado, basicamente, por operações bancárias. As empresas que possuem ações negociadas nas bolsas de valores são predominantemente grandes companhias ligadas ao setor de hidrocarbonetos e os mercados para a comercialização de dívidas privadas têm pouca relevância. Quarto, a participação de bancos estrangeiros é limitada, o que reduz a oferta final de capitais para potenciais tomadores de empréstimo na Rússia.

Tabela 16. Evolução das notas e posição no Ranking Global da Rússia (2016-2017) em tópicos específicos.

	Nota (1-7)	Posição no Ranking Global
Direitos de propriedade privada	3.5	123°
Independência do judiciário	3.3	117°
Proteção dos direitos dos acionistas minoritários	3.5	116°

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do *World Economic Forum* (2016-2017)

A baixa propensão de investimentos privados na Rússia está ligada, também, a questões envolvendo os direitos de propriedade privada e as relações entre o setor público e privado. O relatório do World Economic Forum de 2016-2017 aponta que, nessas variáveis, a Rússia possui notas e posicionamento bem abaixo do esperado para uma economia de alta renda

média. Esses quesitos podem ser observados na Tabela 16. Enquanto, no ranking global, a Rússia ocupa a 43ª posição geral nos quesitos tocantes a questões de direitos de propriedade privada, independência do judiciário e proteção aos acionistas minoritários, a posição do país é bem abaixo da média observada em outros quesitos.

No caso russo, existe forte nexos entre direitos de propriedade privada, proteção aos acionistas minoritários e independência do judiciário. Na prática, a insegurança no tocante à Rússia, decorre da própria ingerência do governo russo no setor privado. Esse fenômeno tem impactos negativos principalmente para a realização de investimentos de longo prazo e explicam a redução dos investimentos, por exemplo, na exploração de novas reservas de hidrocarbonetos. Em um ambiente econômico marcado pela insegurança jurídica, as empresas tendem a maximizar a produção em detrimento do investimento. Isso porque, como existe o risco jurídico de expropriação ou mudanças das regras institucionais, as companhias tendem a explorar os recursos o mais rápido possível para evitar riscos futuros.

Como observam Gaddys; Ickes (2013, p. 574) “when there is a uncertainty over the future of one’s property, the optimal decision is to deplete what you have, not to develop new fields for the future”. Nesse sentido, as inseguranças jurídicas ligadas a mudanças nas regras do jogo e da própria propriedade privada estimulam os agentes econômicos a maximizar seus objetivos no curto prazo em detrimento de estratégias de investimento de longo prazo.

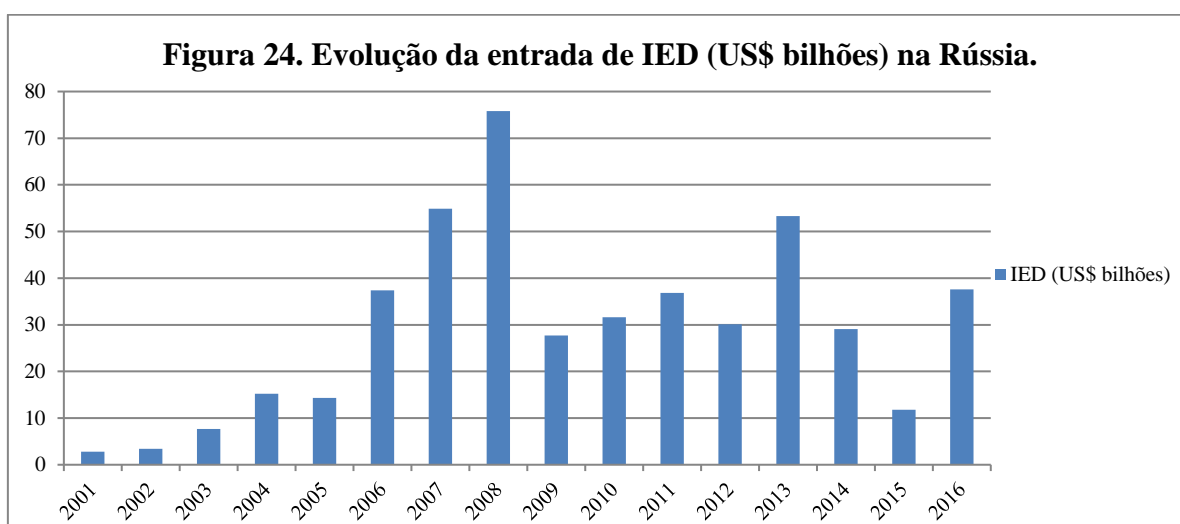
Um terceiro fator que está afetando a eficiência econômica da Rússia, principalmente, a partir de 2014, decorre de questões geopolíticas e da internacionalização da própria economia do país. Após o início da crise da Crimeia, as relações políticas e econômicas da Rússia com o mundo ocidental atingiram o maior nível de rivalidade desde o fim da guerra fria. Um dos desdobramentos da crise política entre a Rússia e o mundo ocidental foi a redução significativa dos investimentos internacionais no país, em virtude das incertezas que a crise da Crimeia gerou, e pela própria adoção de sanções econômicas e financeiras impostas pela Europa Ocidental e Estados Unidos. Além disso, União Europeia e Estados Unidos iniciaram um processo de adoção de sanções contra a Rússia, a partir de março de 2014, e podem ser classificadas em três níveis: sanções diplomáticas, contra pessoas e organizações, e sanções econômicas⁹⁹.

No tocante aos aspectos econômicos, as sanções ocidentais contra a Rússia podem ser classificadas em dois tipos: (1) financeiras, que restringem a realização de operações de empréstimos e transações financeiras realizadas entre bancos e instituições financeiras

⁹⁹ Para ver um resumo e detalhe de cada sanção aplicada contra a Rússia, ver European Parliament (2015).

ocidentais com empresas financeiras e não-financeiras russas e (2) embargo e restrição para a venda e comercialização de tecnologias desenvolvidas por empresas ocidentais para a Rússia, restrição à cooperação entre empresas ocidentais e russas no tocante ao desenvolvimento de projetos voltados à extração e ao refino de petróleo.

A aplicação das sanções financeiras reduziu consideravelmente o nível de interdependência financeira entre bancos e empresas da Rússia com instituições bancárias do ocidente, a partir de 2014. Em 2014 e 2015, as empresas e instituições financeiras da Rússia foram obrigadas a liquidar débitos com bancos ocidentais que totalizaram valores próximos de US\$ 180 bilhões. A liquidação desses débitos foi o principal fator que contribuiu para a saída de capitais internacionais a partir de 2014 e a desvalorização do rublo russo. (European Parliament, 2015).



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados da Unctad. Disponível em: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> Acesso: 03 set. 2017.

O clima de incerteza, gerado pelas sanções econômicas e pela intensificação das rivalidades geopolíticas, reduziu consideravelmente, também, os níveis de investimentos externos de longo prazo realizados por empresas ocidentais na Rússia. A Figura 24 mostra que a entrada de IED na Rússia atingiu seu menor nível em 2014, desde o início da década de 2000, quando o país passou a receber investimentos internacionais oriundos principalmente de empresas europeias. Entre 2014 e 2016, a média anual de IED foi de US\$ 26.1 bilhões.

A adoção de sanções econômicas tem reflexos no curto prazo, já que impossibilita que empresas russas realizem operações de empréstimos com bancos e instituições financeiras, principalmente, da União Europeia. Além disso, as proibições de transferência de produtos que contêm tecnologia militar ocidental afetam diretamente a cadeia de produção de armamentos da Rússia. Mas, esses efeitos tendem a ser mais desestabilizadores para a

economia russa no médio prazo, especialmente, no tocante à prospecção de petróleo. Isso porque as sanções que afetam as *joint ventures* entre empresas russas e ocidentais são importantes, principalmente, na prospecção de novos campos de petróleo (Connolly; Sendstad, 2017). Segundo Connolly *et al* (2015),

the recovery of production during the post-Soviet period was largely due to enhanced output at conventional fields and the key role played by joint ventures (JVs) with Western companies. But the expected decline in oil production from onshore conventional fields in Western Siberia was to be compensated for by tight oil production and Arctic exploration. Owing to the loss of access to US technology and capital, such plans are now jeopardized. Moreover, the 90-day maturity period for new debt issued by Russian energy companies stipulated by the EU sanctions poses limits on various types of potential financing.

Essa conjuntura reafirma, de modo geral, que o processo de ascensão da economia da Rússia na década de 2000 decorreu de um aumento natural da taxa de crescimento do PIB, em virtude da profunda estagnação econômica na década de 1990 e do início do superciclo das *commodities* internacionais. A partir do fim do superciclo das *commodities* internacionais, a economia russa demonstrou maior fragilidade econômica e as taxas de crescimento do PIB tiveram substancial redução até o início da recessão econômica do biênio 2014/2015. Mesmo com o crescimento econômico em aproximadamente de 1.7%, em 2017, a economia da Rússia dá sinais de estagnação econômica mais persistente. Mas, essa estagnação não é apenas reflexo da conjuntura desfavorável a partir do fim do superciclo das *commodities* internacionais e do acirramento das tensões geopolíticas com o mundo ocidental.

Nesse sentido, a transição da Rússia para uma economia de mercado na década de 1990 foi incompleta e não conseguiu atingir um dos principais objetivos, que era a construção de um sistema produtivo mais eficiente e competitivo nos mercados internacionais. Essa perspectiva pode ser resumida na seguinte afirmação de Letiche Letiche (2007, p. 60),

Russia's long-term success in economic development is contingent on establishing a satisfactory environment for a high and sustained level of private investment. However, in the recent transition, Russia's economic and political progress has been hampered by a trilemma: a quasi-market system, a destructive bureaucracy and systemic corruption. These conditions had the effect not only of decelerating the rate of growth in domestic and foreign investment, but also of impeding Russia's advance into the global economy. The erratic and arbitrary prosecutorial procedures disrupted the tax administration, harmed the business climate and undermined confidence in property rights and the rule of law.

3.4 BRASIL

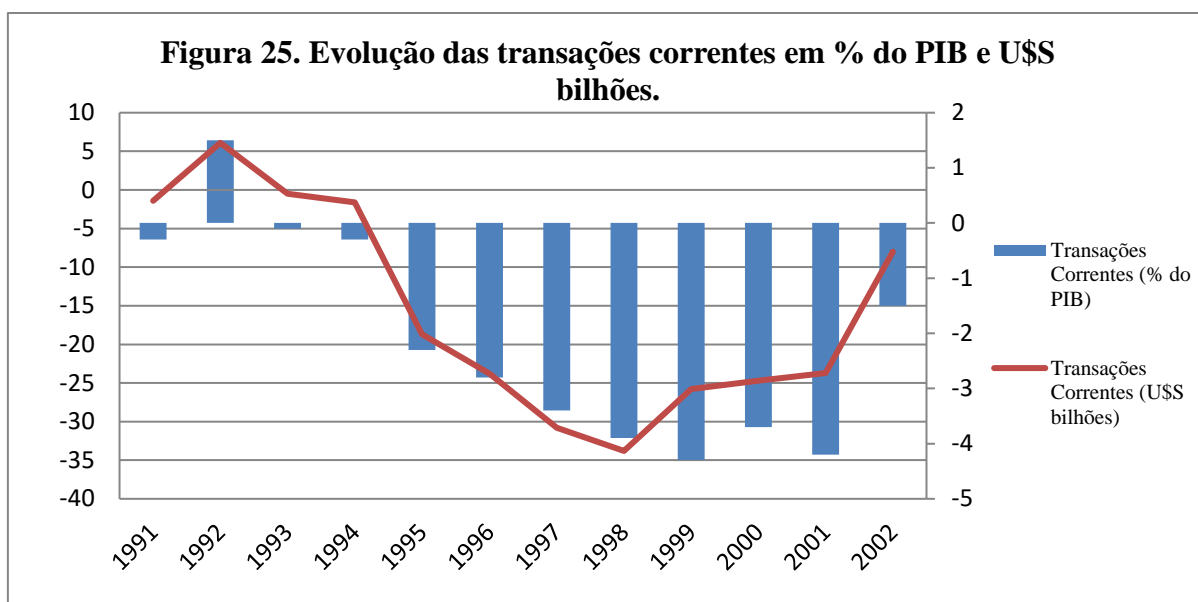
3.4.1 O Brasil na década de 1990: desequilíbrios e ajustes macroeconômicos.

No início da década de 1990, a economia já havia completado o ciclo de transição para uma economia de renda média, que era, majoritariamente, urbana e industrializada. O processo de urbanização do Brasil ganhou impulso a partir da década de 1930, quando os sucessivos governos brasileiros buscaram acelerar o processo de industrialização da economia. Esse fenômeno atingiu seu auge na década de 1970, ao longo do governo militar, quando o Brasil teve seu milagre econômico e chegou, também, ao seu esgotamento, a partir do segundo choque do petróleo de 1979, da súbita elevação das taxas de juros nos Estados Unidos e do início da crise da dívida externa (Baer, 1995).

Após esse período, a economia brasileira passou por uma fase de instabilidades macroeconômicas e de baixo crescimento econômico, no que ficou denominado de “a década perdida de 1980” e perdurou até a primeira metade da década de 1990. A retomada do crescimento econômico nesse período dependia, resumidamente, de fatores macro e microeconômicos. No tocante aos aspectos macroeconômicos, era necessária a estabilização dos indicadores macroeconômicos (inflação, equilíbrio fiscal e vulnerabilidade externa). Já no âmbito microeconômico, persistia uma agenda importante no tocante a questões que envolviam o ambiente de negócios, a baixa integração da economia dentro do comércio internacional e a estagnação da competitividade e produtividade, principalmente, do setor industrial.

Dentro dessa conjuntura, os governos brasileiros, a partir da década de 1990, buscaram realizar reformas econômicas para a resolução dessas fragilidades econômicas, que impediam a recuperação da economia brasileira. A primeira dimensão dessas reformas refere-se à estabilização dos indicadores macroeconômicos. Os planos econômicos do governo do presidente Fernando Collor não lograram êxito na estabilização das taxas de inflação, que estavam na casa dos três dígitos desde a década de 1990. Somente após o impeachment de Collor e a ascensão de Itamar Franco que o país conseguiu lançar um plano econômico que colocou fim à hiperinflação brasileira.

A introdução da nova moeda cumpriu seu principal objetivo, que era a redução do processo de hiperinflação que afligia a economia brasileira desde a década de 1980. Para tanto, o governo buscou realizar um ajuste fiscal e monetário que estabilizou os preços por meio de uma “âncora cambial”, que também fixou a nova moeda ao dólar. A nova estratégia surtiu efeito e a taxa de inflação reduziu-se fortemente a partir de 1994.



Fonte: Gráfico elaborado pelo autor de acordo com os dados do FMI (2016). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/index.aspx>

Entretanto, a redução da inflação nos anos iniciais não impediu a continuidade de outros desequilíbrios macroeconômicos. A segunda metade da década de 1990 foi marcada por desequilíbrios nas transações correntes, o que aumentou consideravelmente a vulnerabilidade externa do país e culminou na eclosão da crise de 1999. A deterioração das contas externas pode ser observada na Figura 25¹⁰⁰. Entre 1991 e 1994, houve equilíbrio, ou mesmo, um pequeno superávit nas transações correntes do país, mas esse cenário teve uma reversão após a introdução do real, quando ocorreu uma aceleração dos déficits externos. Em 1999, por exemplo, o déficit em transações corrente atingiu o montante 4,3%, sendo o maior valor nas últimas três décadas. Giambiagi (2011).

As instabilidades da economia global, principalmente a partir da eclosão da crise financeira no sudeste asiático e as fragilidades macroeconômicas, acabaram por resultar na crise financeira de 1999, quando o real sofreu uma maxidesvalorização e o país registrou uma curta recessão econômica. Foi somente a partir da crise de 1999, que o país deu início a um ajuste fiscal mais vigoroso, refletiu-se em uma melhora dos indicadores macroeconômicos da economia brasileira. No início do segundo mandato de FHC, duas importantes alterações na política econômica criaram condições para uma estabilidade macroeconômica: (1) o governo passou a adotar o tripé macroeconômico – câmbio flutuante, meta de inflação e superávit primário e (2) houve um ajuste fiscal mais vigoroso pelo lado das receitas que incluíram o

¹⁰⁰A coluna da esquerda registra o resultado das transações correntes em bilhões de dólares e a da esquerda representa esse valor em % do PIB.

aumento da alíquotas de impostos já existentes e a criação de novas contribuições que elevaram consideravelmente as receitas do governo central. Além disso, a promulgação da Lei de Responsabilidade Fiscal e a resolução parcial dos problemas fiscais dos estados e municípios colocaram fim a um dos principais problemas da economia brasileira, que era o descontrole fiscal e as constantes necessidades de financiamento dos estados por parte do tesouro nacional.

Uma segunda dimensão das reformas, iniciadas a partir da década de 1990, pode ser aglutinada em temas que buscaram superar o problema do crescimento anêmico e da estagnação da produtividade, que estava estagnada desde a década de 1990. Essas reformas envolveram a privatização de empresas estatais,¹⁰¹ a adoção de novo marco regulatório, atração de investimentos internacionais de longo prazo, quebra de monopólios estatais, e uma maior inserção da economia brasileira nos fluxos internacionais, por meio da redução das taxas alfandegárias e da abertura ao capital internacional.

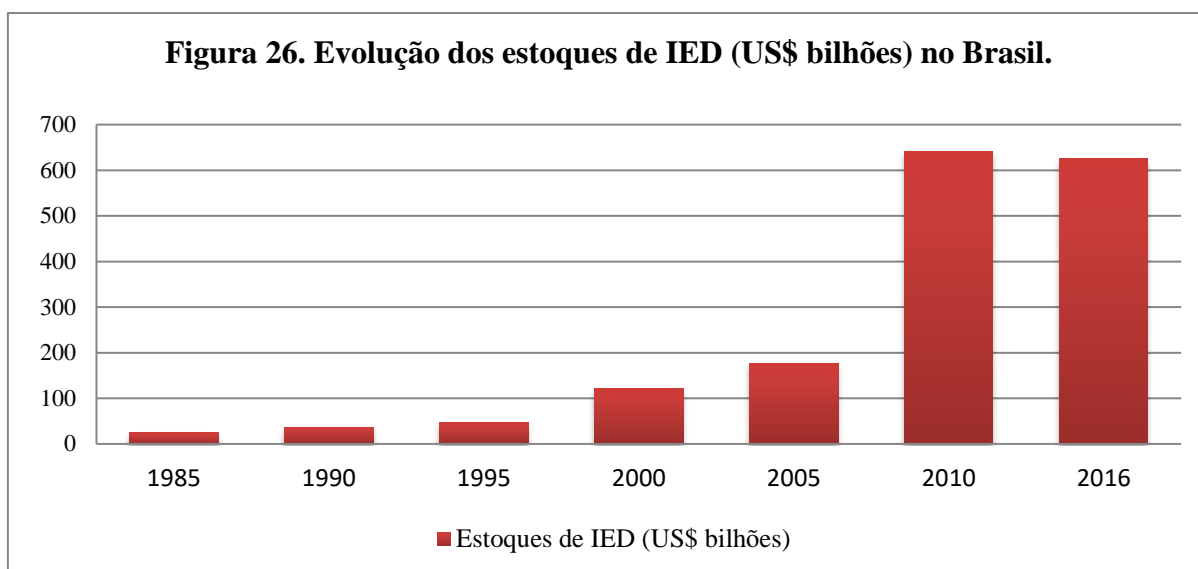
Tabela 16. Evolução da tarifa média aplicada no Brasil em % (1989 – 1995).

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Tarifa média	31,9	18,9	16,5	15,1	13	13,2	10,9

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do Banco Mundial (2016).

Vale ressaltar que as reformas iniciadas no setor externo apenas reduziram o isolamento comercial do Brasil dentro da economia internacional e o país ainda continuou com níveis de integração comercial relativamente baixo, quando comparado com outras economias emergentes. As tarifas de importação brasileira começaram a ser reduzidas ainda no fim do governo Sarney e se aceleraram ao longo dos anos 1990. Esse fenômeno pode ser percebido na Tabela 16, que demonstra a evolução da tarifa média, aplicada sobre as importações. (Bonelli; Pinheiro, 2008).

¹⁰¹ O governo brasileiro avançou na agenda das privatizações a partir do Programa Nacional de Desestatização (PND), lançando ainda no governo de Fernando Collor. Entre 1991 e 2001, o PND gerou receitas para o governo federal da ordem de US\$ 82 bilhões e a transferência de dívidas de US\$ 18 bilhões, que eram pertencentes à União. Os principais setores que foram privatizados incluíram empresas do setor elétrico, siderurgia, mineração, óleo e gás e telecomunicações (Rego; Marques, 2014).



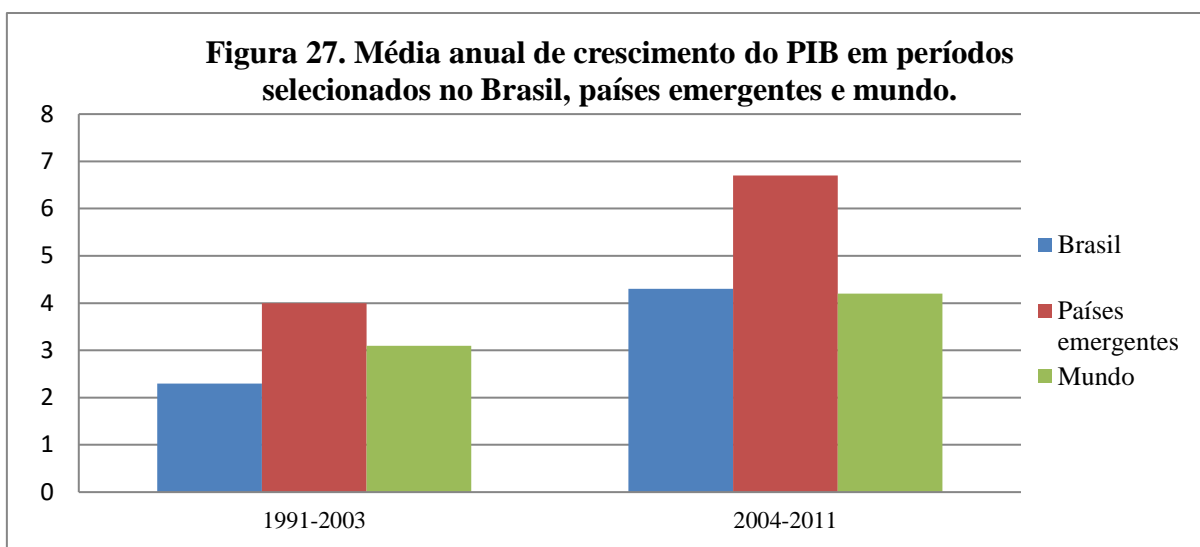
Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados da Unctad (2017). Disponível em: <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx> Acesso: 10 dez. 2017.

Além da abertura comercial, o Brasil passou a ser um dos principais receptores de investimentos internacionais a partir da segunda metade de 1990. Inicialmente, a entrada de IED estava ligada ao processo de privatizações que atraiu considerável montante de capitais externos com a transferência de empresas estatais para o setor privado. Esse fenômeno foi reflexo também da realização de reformas econômicas que reduziram, consideravelmente, as barreiras para a entrada de investimentos de curto e longo prazo. A internacionalização das empresas brasileiras, a partir desse período, é observada na Figura 26, que demonstra a elevação dos estoques de IED no Brasil, a partir do início da década de 1990.

O desempenho da economia brasileira, do início da década de 1990 até o fim do segundo mandato do governo FHC, não foi significativamente melhor ao registrado no período da década perdida de 1980. Nos dois governos de FHC, a taxa de crescimento médio do PIB foi de aproximadamente de 2.3% ao ano. O desempenho foi pior no segundo governo, que enfrentou a crise econômica de 1999 e, posteriormente, o racionamento de energia elétrica, que também teve impactos negativos na economia brasileira.

3.4.2 As dinâmicas da ascensão da economia brasileira no século 21

A economia brasileira entrou em um novo ciclo de expansão econômica mais robusta e intensa a partir de meados da primeira metade da década de 2000. O novo ciclo de crescimento econômico coincidiu com os dois mandatos do presidente Lula e começou a dar sinais de fragilidades a partir do primeiro governo de Dilma Rousseff. Nesse período, o crescimento anêmico das décadas de 1980 e 1990 foi revertido com a economia registrando sua melhor fase desde o milagre econômico do período militar.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx> Acesso: 10 dez. 2017.

Entre 2004 e 2011, por exemplo, o PIB cresceu a uma taxa anual média de 4,3%, valor esse que representou um crescimento perto de duas vezes superior ao observado no período do início da década de 1990, até o fim do governo de Fernando Henrique Cardoso. A aceleração do crescimento do PIB do Brasil a partir da década de 2000 é visualizada na Figura 27.

As dinâmicas que passaram a impulsionar a economia a partir do governo Lula combinaram aspectos domésticos e externos e podem ser resumidas na seguinte perspectiva. Primeiro, ao assumir a presidência do Brasil em 2003, os indicadores macroeconômicos apresentavam sensível melhora em comparação aos anos finais da década de 1990. O estabelecimento de superávits fiscais, a partir de 1999,¹⁰² atingiu o principal objetivo, que era estabilizar a relação entre dívida pública e PIB e o governo federal, e passou a gozar de relativa margem fiscal na execução do orçamento público. A nova administração, no período Lula, continuou a manter os superávits fiscais nos anos seguintes, o que contribuiu para a redução da dívida pública ao longo de toda a administração do governo Lula.

A sensível melhora do quadro fiscal abriu espaço para uma redução mais acentuada da taxa de juros doméstica, que é uma das principais anomalias da economia brasileira desde os anos 1980. Mesmo que nos anos do primeiro governo Lula a taxa de juros tenha ficado em um patamar um pouco acima da registrada no segundo governo de FHC, houve, a partir de

¹⁰² A partir de 1999, o governo federal passou a registrar superávits primários próximos de 3% do PIB em contraposição ao período 1995-1998, quando o resultado primário das contas públicas ficou na média ao redor de -0,4% do PIB. Nos anos seguintes, a administração Lula inclusive aumentou as metas de superávit primário para patamares próximos de 3,4% do PIB entre 2003 e 2010 – com exceção de 2009, quando a meta foi reduzida para 2% do PIB em virtude dos efeitos da crise global sobre a economia brasileira.

2006, uma redução mais intensa dos juros domésticos¹⁰³. Nesse sentido, à medida que a administração imprimiu um processo de continuidade na gestão da política macroeconômica, houve uma redução dos desequilíbrios macroeconômicos da economia brasileira, ao longo da década de 2000, com reflexos positivos para a expectativa dos agentes econômicos.

Além da continuidade da melhora dos indicadores fiscais, a realização de reformas microeconômicas, principalmente no tocante à expansão do crédito doméstico, contribuiu para aumentar o consumo doméstico. A melhora do quadro macroeconômico e a reforma permitiram que, a partir desse período, tenha ocorrido uma expansão mais acelerada do crédito doméstico. Devido às incertezas geradas pelas altas taxas de inflação ao longo das décadas de 1980 e 1990, o crédito doméstico teve papel secundário como agente dinamizador da economia e para a expansão da própria demanda doméstica. A partir da estabilização dos indicadores macroeconômicos e do aumento da liquidez da própria economia global, houve um substancial crescimento do crédito doméstico, que foi também impulsionado por reformas nos mercados de crédito. No caso brasileiro, o crédito doméstico saltou de valores próximos de 24% do PIB, em 2002, para patamares ao redor de 50% do PIB, no fim de 2012. No período de maior crescimento do PIB, entre 2004 e 2008, a taxa de expansão anual do crédito ficou próxima de 20%. (Garcia-Escribano; Han, 2015).

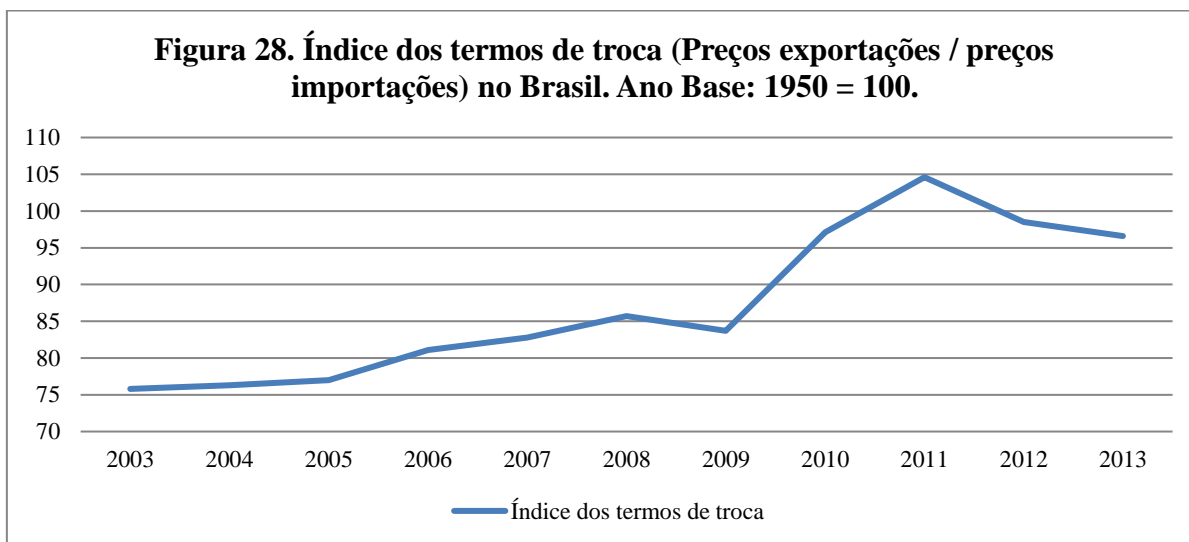
Um segundo fator doméstico está associado à existência de uma subutilização dos fatores de produção – capital e trabalho – no início da década de 2000. Como a taxa de desemprego estava em patamares altos para padrões históricos do Brasil, a expansão da economia foi impulsionada pela entrada de novas pessoas nos mercados de trabalho, sem o aumento dos salários ou mesmo de pressões inflacionárias. Além do mais, os dados referentes à utilização da capacidade produtiva da indústria coletados pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) apontam que existia, no início da década de 2000, uma relativa ociosidade do setor industrial, o que não permitiu a expansão da oferta, nem a necessidade de novos investimentos. Segundo Giambiagi; Schwartzman (2014, p. 224),

(...)o crescimento do período 2003/2010 foi marcado pela redução expressiva do grau de ociosidade da economia. A utilização de capacidade na indústria subiu 3,6 pontos percentuais, enquanto o desemprego caiu de forma ainda mais expressiva, em 5,6 pontos percentuais. Assim, nossa medida de utilização de recursos aumentou quase 5 pontos percentuais no período. Estes dados relevam que o crescimento de então foi, em termos coloquiais, relativamente “fácil”, baseado principalmente na ocupação de capacidade ociosa da economia, tanto em termos da ociosidade do capital (captada pelo NUCI) como a do trabalho (estimada pela Pesquisa Mensal de emprego a famosa PME). Não há, é claro, nada

¹⁰³ O afrouxamento monetário, promovido pelas autoridades monetárias norte-americanas ao longo da década de 2000, abriu espaço ainda maior para uma queda da taxa de juros no Brasil ao longo desse período.

de errado em crescer reduzindo a taxa de desemprego, assim como a capacidade ociosa no setor industrial, pelo contrário, mas a simples lógica sugere que um processo como este não é sustentável, isto é, não pode perdurar indefinidamente, ou pelos 25 anos necessários para dobrar a renda per capita.

Um segundo fator está ligado às próprias dinâmicas da economia global que se mostraram benéficas para a economia brasileira por dois motivos: (1) o corte das taxas de juros, iniciado pelo FED após os atentados de 11 de setembro, permitiu um maior afrouxamento da política monetária pelo Banco Central do Brasil e também elevou a atratividade dos ativos no país, em virtude da menor remuneração para a realização de investimentos feitos nos Estados Unidos e (2) com o início do superciclo das *commodities* internacionais, houve elevação dos preços e da demanda externa por *commodities* agrícolas e minerais brasileiras.

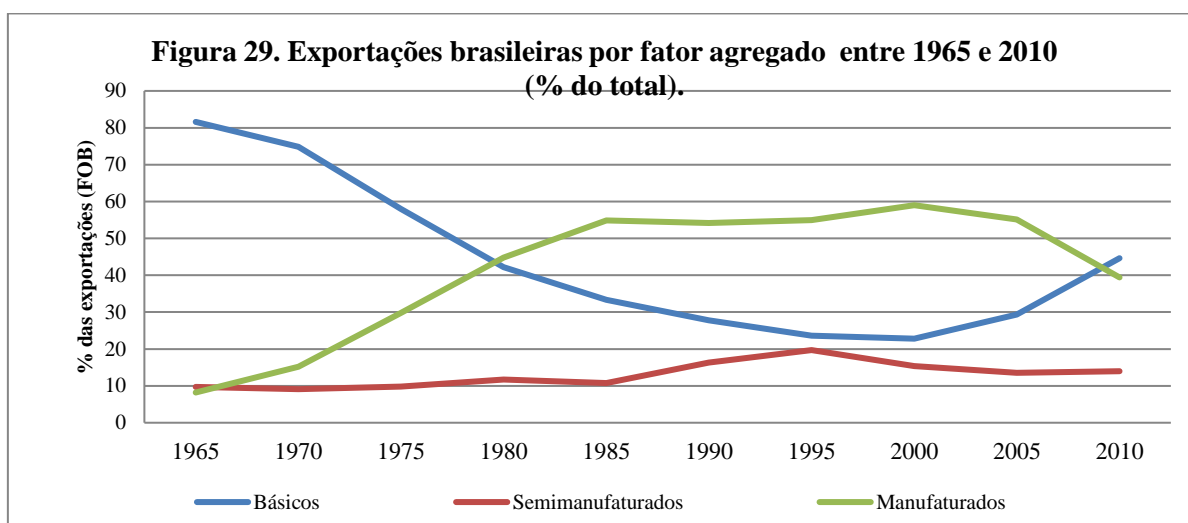


Fonte: Figura de Giambiagi; Schwartzman (2014, p. 8) modificada pelo autor.

A elevação dos preços melhorou consideravelmente os termos de troca do Brasil, como é possível observar na Figura 28. O Índice dos termos de troca, que estava ao redor de 70 pontos, no início da década de 2000, elevou-se progressivamente nos anos seguintes e atingiu o máximo de 105 pontos no primeiro ano do governo de Dilma Rousseff.

A elevação dos preços e da demanda externa por *commodities* minerais e agrícolas impulsionou as exportações brasileiras ao longo dos dois mandatos de Lula. Entre 2002 e 2008, por exemplo, as exportações nacionais mais do que triplicaram, passando de aproximadamente US\$ 60 bilhões, em 2002, para mais de US\$ 197 bilhões, em 2008. Nesse período, as vendas externas registraram um crescimento médio anual de 21.9%. A expansão das exportações nesse período decorreu principalmente do aumento das vendas externas de bens básicos e agrícolas. Como é possível observar na Figura 29, as exportações brasileiras de bens básicos e agrícolas cresceram em uma proporção superior em comparação aos bens

industrializados. Em 2010, as exportações de bens primários e agrícolas já representaram 44,6% do total das exportações nacionais.¹⁰⁴



Fonte: Manzi (2014).

O crescimento das exportações de bens agrícolas não decorreu somente do início do superciclo das *commodities* internacionais. Esse período foi marcado, também, por uma melhora considerável da produtividade do setor agrícola, que refletiu-se em um crescimento expressivo da produção nacional. Entre 1975 e 2014, por exemplo, 92,2% do crescimento da produção de produtos oriundos da agropecuária decorreram de ganhos de produtividade do setor. O aumento da produtividade do setor agropecuário no Brasil tem suas origens principalmente a partir da década de 1970. Ao contrário do setor industrial, no qual observou-se uma estagnação dos ganhos de produtividade, a partir da década perdida de 1980, o setor agropecuário continuou a registrar altas taxas de crescimento da produtividade. Como observam Lopes; Lopes; Rocha (2017, p. 169-170):

houve forte avanço no nível de produtividade das commodities, o que colocou o Brasil na lista dos primeiros produtores e exportadores mundiais de um conjunto de produtos, destacando-se: açúcar, café, suco de laranja, etanol, carne bovina, frango, fumo, soja em grão, farelo de soja, óleo de soja, milho, couros, peles, carne suína e algodão. Em quase todos esses produtos o Brasil é líder em nível de produtividade, tendo vencido grande parte da defasagem em relação a outros países. O país ainda tem um caminho a percorrer nos

¹⁰⁴ Um reflexo natural desse processo foi o crescente aumento das exportações brasileiras para a China que, no fim da década de 1990, não figurava nem entre os dez maiores mercados consumidores de produtos brasileiros e, já no início da década de 2010, tornou-se o principal mercado do Brasil no exterior. As exportações para a China, que representavam aproximadamente 2% das exportações totais elevaram-se consideravelmente e, em 2010, o mercado chinês já era responsável pela compra de 15% dos bens e serviços brasileiros vendidos ao exterior. No início de 2010, a China substituiu os Estados Unidos como principal mercado consumidor brasileiro (Giamgiabi, 2011).

casos do trigo, arroz, milho leite e carne bovina. Mas mesmo nesses produtos os progressos recentes são expressivos.

A crescente importância dos setores produtos de bens agrícolas, pecuária e mineral pode ser percebida, também, por meio do crescimento da participação desses produtos na pauta de exportação do Brasil. A Figura 2 demonstra a evolução das exportações brasileiras por fator agregado, a partir da segunda metade da década de 1960. A aceleração do processo de industrialização da economia brasileira refletiu-se também no aumento das exportações de bens industrializados. Mas, esse fenômeno chegou ao seu limite a partir do início da década de 2000, quando os bens básicos e agrícolas voltaram a ganhar espaço na pauta de exportação do Brasil. Por um lado, a expansão desses bens foi reflexo do início do superciclo das *commodities* internacionais, mas esse fenômeno está relacionado, em grande medida, também aos ganhos de produtividade, principalmente, do setor agropecuário nacional a partir da década de 1980.

O ciclo de expansão, que teve início a partir da década de 2000, colocou fim ao período de estagnação desde a década perdida de 1980. Conforme o país conseguiu atingir um relativo grau de estabilidade macroeconômica, abriu-se espaço para a discussão de novas agendas econômicas voltadas principalmente para uma reforma do estado e para a melhora do ambiente de negócios. Esse cenário conduziu o país a um período de importantes reformas econômicas, principalmente, a partir do segundo governo FHC até o fim do primeiro mandato do período lulista. Assim, nesse período, o Brasil teve sua curta década de ouro quando houve significativa melhora, não apenas dos indicadores econômicos, mas também sociais. A fase de crescimento acelerado começou a perder ímpeto após a eclosão da crise global de 2008 e, ao longo da década de 2010, o acúmulo de desequilíbrios macroeconômicos levaram a economia brasileira à pior crise econômica do século 20.

3.4.3 Recessão e estagnação da economia brasileira na década de 2010

Ao contrário de outros períodos de maior turbulência dentro da economia global – crise de 1929 e choques do petróleo na década de 1970 – o início da crise global de 2008 teve impactos limitados em um primeiro momento sobre a economia brasileira. Em 2009, a economia registrou uma forte desaceleração econômica e o PIB teve uma pequena retração de 0.1%. Mas, já em 2010, a economia teve uma rápida recuperação econômica e o PIB teve um

crescimento de 7.5%, o que demonstrou uma importante diferença em relação a outras crises externas que tiveram impactos mais negativos sobre os indicadores econômicos do país.

A resistência da economia brasileira ao choque externo, representado pela crise global de 2008, decorreu, acima de tudo, da melhora dos indicadores macroeconômicos do país, ao longo da década de 2000. A inflação estava em um patamar historicamente baixo para o país, as finanças públicas haviam passado por um processo de equilíbrio que traduziu-se em uma redução da relação da dívida pública, ao longo dos anos 2000, e o país acumulou vultosas reservas internacionais, o que reduziu significativamente a vulnerabilidade das contas externas do Brasil.

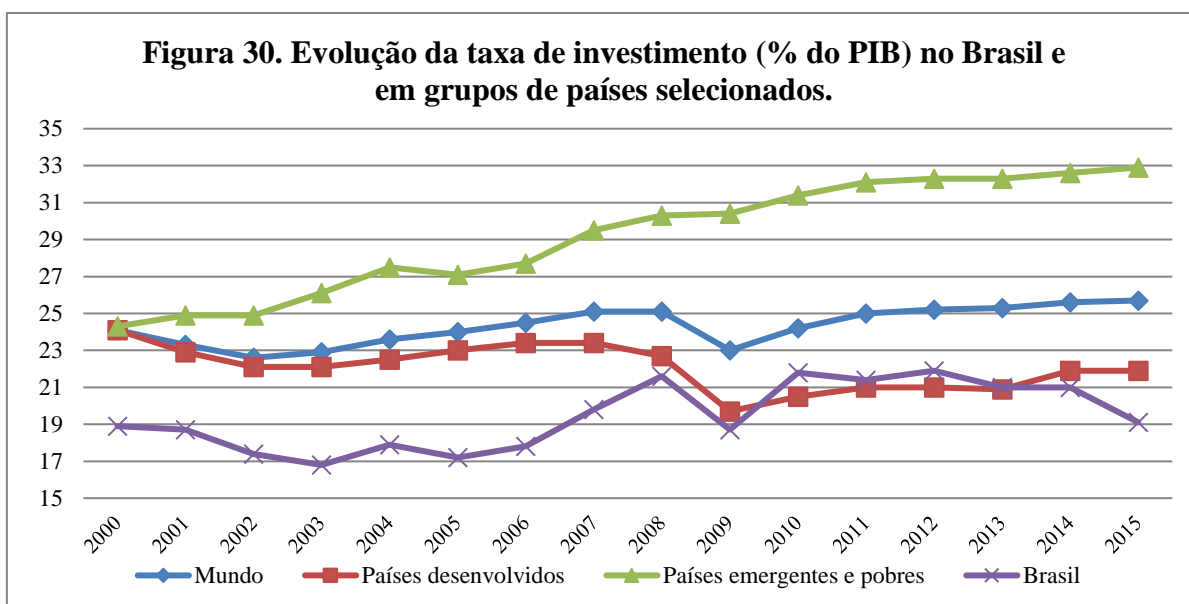
Tabela 17. Taxa de crescimento do PIB do Brasil.

	Média (2003-2010)	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Crescimento do PIB (%)	4.4	3.9	1.9	3	0.1	-3.7	-3.5

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx> Acesso: 01 nov. 2017

Entretanto, a partir de 2011, a economia do país começou a demonstrar fragilidades que podem ser observadas a partir da própria redução da taxa de crescimento do PIB na Tabela 17. No período 2011-2013, a taxa de crescimento econômico desacelerou para 3%, mas mantendo-se superior à taxa do período 1990-2002. A partir de 2014, inicia-se um processo de estagnação econômica que se aprofunda no biênio 2015/2016, quando a economia registrou a pior recessão do século 20, com o PIB *per capita* registrando uma queda próxima de 10%, no período. A súbita deterioração da economia brasileira nesse período é resultado da interação de dois fatores.

O primeiro remete a questões estruturais da economia brasileira e tem origem, principalmente, nos desequilíbrios econômicos a partir de meados da década de 1970. Apesar dos avanços institucionais alcançados, no tocante à adoção de políticas econômicas que melhoraram significativamente os indicadores macroeconômicos a partir da segunda metade da década de 1990, ocorreram avanços limitados referentes a uma das principais fragilidades da economia brasileira: taxa de investimento, ambiente de negócios, produtividade e desequilíbrio fiscal.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx> Acesso: 10 dez. 2017

A taxa de investimentos brasileira é um dos fatores que impedem uma elevação mais acentuada dos estoques de capitais que podem induzir a um crescimento econômico mais acelerado e sem a geração de restrições do lado da oferta. Esse fenômeno é observado na Figura 30, que demonstra a taxa de investimento (% do PIB) no Brasil em comparação com outros grupos de países e com a própria economia global. Como é possível observar, a taxa de investimento brasileira tem sido inferior mesmo em comparação com as economias desenvolvidas. Na média das economias emergentes e pobres, a taxa de investimento elevou-se substancialmente ao longo da década de 2000 e, mesmo após o início da crise global de 2008, manteve-se em padrões ao redor de 30%. Esse montante é significativamente superior ao registrado na economia brasileira, mesmo em um período quando o país registrou forte crescimento do PIB.

Além de questões relacionadas a uma insuficiência crônica de investimentos, o país é acometido, também, por uma estagnação dos indicadores de eficiência econômica. A agenda de reformas econômicas, no tocante a questões microeconômicas referentes ao ambiente de negócios e à competitividade da economia brasileira, teve pouco avanço no período de maior crescimento da economia brasileira. Essa constatação pode ser observada por meio da evolução de índices que aferem os indicadores que afetam a competitividade e, por conseguinte, a produtividade da economia brasileira. O Brasil, por exemplo, ocupa a posição 125º no ranking global do *Doing Business*, publicado pelo Banco Mundial. A posição brasileira é a pior entre as economias do G8 emergente, como é possível observar na Tabela 18.

Tabela 18. Ranking Global do *Doing Business* de 2017 em países selecionados.

País	Posição
Rússia	35°
México	49°
Turquia	60°
Indonésia	72°
China	78°
Arábia Saudita	92°
Índia	100°
Brasil	125°

Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do *Doing Business* do Banco Mundial (2017). Disponível em: <http://portugues.doingbusiness.org/rankings> Acesso: 15 dez. 2017.

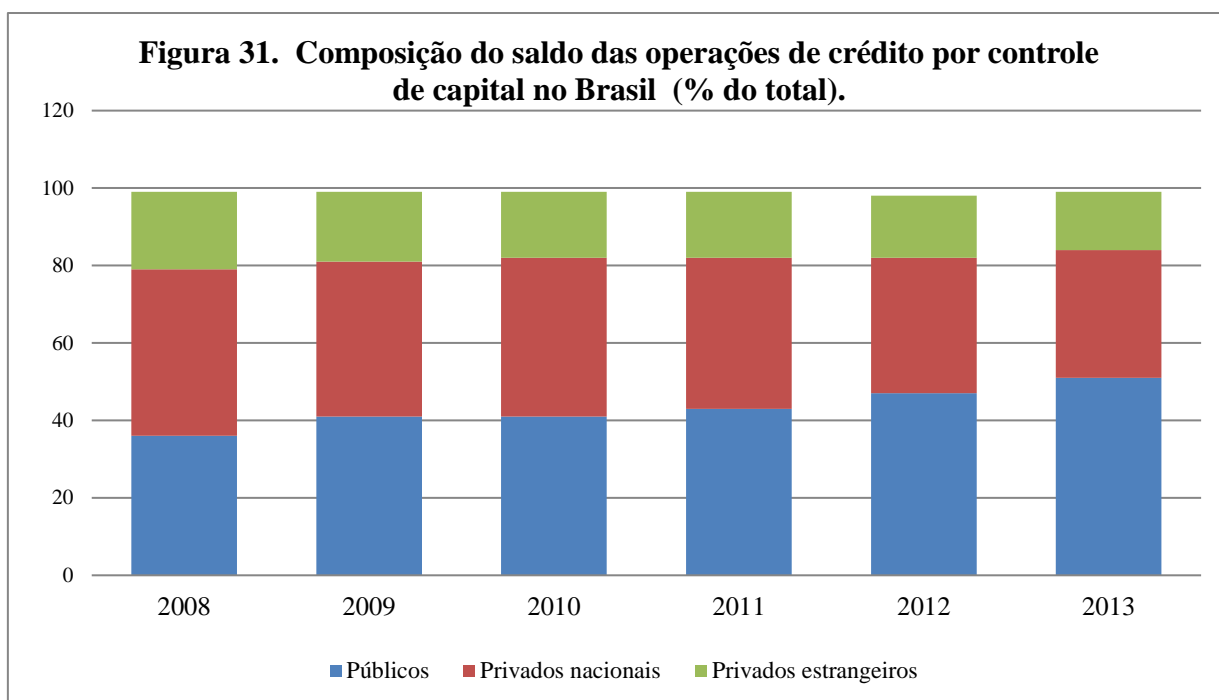
Mesmo que os indicadores do ranking construído pelo Banco Mundial possam ser subjetivos, eles mensuram importantes aspectos que afetam diretamente a competitividade da economia de um país. Consequentemente, esses indicadores também influenciam, de modo impactante, a produtividade da economia brasileira. A posição brasileira no *Doing Business* é afetada negativamente, especialmente, no tocante ao tempo de abertura de empresas, obtenção de alvarás, tempo necessário para o pagamento de impostos e facilidade para a realização de operações de comércio internacional. Esses itens referem-se a temas que estão na agenda de reformas econômicas do Brasil desde a década de 1980, mas que, de modo geral, não foram equacionados e, em alguns casos, ocorreram processos de reversão, como no caso do comércio internacional.

Um segundo fator que explica a deterioração das taxas de crescimento econômica a partir do início da década de 2010, está ligado, também, a questões conjunturais e à política implantada, principalmente, ao longo do primeiro mandato da presidente Dilma Rousseff. O diagnóstico dos formuladores de política econômica no Brasil era de que os principais problemas brasileiros poderiam ser resumidos na seguinte perspectiva: (1) as operações de expansão quantitativa, realizadas pelos bancos centrais das economias desenvolvidas, e as intervenções cambiais da China resultaram em uma valorização do real e, por conseguinte, na redução da competitividade, especialmente, do setor industrial brasileiro. (2) as elevadas taxas de juros *vis-a-vis*, outros países reduziam os investimentos produtivos e consumiam recursos do tesouro nacional que eram utilizados para o pagamento de juros da dívida pública e (3) a fragilidade do setor industrial era resultado da falta de políticas industriais voltadas para setores específicos. Em suma, havia espaço para a adoção de políticas industriais que pudessem alavancar a taxa de crescimento econômico do Brasil.

Nesse cenário, as políticas econômicas, a partir de 2008, passaram a ser alteradas e aprofundadas, ao longo da década de 2010. Essas políticas tinham como objetivo resolver problemas de ordem macroeconômica e também microeconômica.

Primeiro, o governo iniciou a alteração da política do tripé macroeconômico, pelo o que ficou denominada de nova matriz econômica. O banco central passou a ter papel mais importante ao afetar a taxa de câmbio, por meio de intervenções para evitar a valorização excessiva do real e iniciou uma redução mais acentuada da SELIC, com o intuito de reduzir a taxa de juros média da economia. A SELIC começou a ter uma redução mais acentuada no início de 2012 e atingiu seu menor nível no primeiro trimestre de 2013, quando foi fixada em 7.25% ao ano. Esse valor, com uma taxa de inflação próxima de 6%, significou que a taxa de juros real caiu para o menor nível desde o início do plano real. O período de afrouxamento monetário foi de curta duração e, já no início de 2014, o banco central começou a elevar os juros com mais intensidade, diante do quadro de elevação da taxa de inflação.

Segundo, além da redução das taxas de juros via redução da taxa SELIC, o governo passou a utilizar os bancos públicos para evitar a redução abrupta do crédito bancário, que foi mais intenso, principalmente, a partir da crise global de 2008. Nos anos seguintes, houve a continuidade da utilização de créditos via bancos estatais para estimular a taxa de investimento da economia brasileira. O passivo do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) começou a crescer significativamente a partir do segundo semestre de 2008. O passivo do banco, que era de aproximadamente 200 bilhões de reais em 2007, subiu para montantes próximos de 600 bilhões em 2011, e atingiu um valor ao redor de 900 bilhões em 2015. A expansão das operações do BNDES resultou em uma significativa mudança no controle das operações de crédito no Brasil. Além da expansão dos empréstimos realizados via BNDES, o governo utilizou os dois bancos públicos controlados pela união (Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil) para forçarem uma redução das taxas de juros cobradas pelos bancos do setor privado.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do Dieese (2014).

Esse fenômeno é observado na Figura 1, que demonstra a evolução da composição dos saldos das operações de crédito por controle de capital: bancos públicos, privados e privados estrangeiros. Os bancos públicos, que eram responsáveis, em dezembro de 2008, por aproximadamente 33% dos saldos totais de crédito no Brasil, registraram um crescimento na participação das operações de crédito nos anos seguintes. Em 2013, por exemplo, esse total já havia ultrapassado 50% das operações de crédito no Brasil. Ao mesmo tempo, houve uma redução da participação dessas operações, tanto pelos bancos privados nacionais quanto estrangeiros. A evolução nesses três grupos é mais clara na Figura 31.

Em terceiro lugar, o governo adotou uma série de políticas, principalmente tributárias e fiscais, com o intuito de beneficiar setores específicos e, também, criou regras especiais para expandir o adensamento das cadeias produtivas nacionais em detrimento da importação de bens e insumos para a utilização em bens finais. Essas políticas de cunho microeconômica e direcionadas para setores específicos podem ser resumidas em: concessão de isenções tributárias para setores específicos, a partir de 2011; criação do Programa de Incentivo à Inovação Tecnológica e Adensamento da Cadeia Produtiva de Veículos Automotores (inovar-auto),¹⁰⁵ em 2012;

¹⁰⁵ O inovar-auto foi um regime automotivo, estabelecido pelo governo brasileiro em 2012, que teve como principal função incentivar a produção de peças e a montagem de veículos em território nacional. Na prática, o programa ofereceu incentivos fiscais para as montadoras que atingissem elevados níveis de nacionalização das peças e insumos utilizados na montagem dos veículos nacionais. Na prática, o programa aumentou a carga tributária sobre os veículos importados em detrimento dos veículos nacionais. O programa chegou ao fim em dezembro de 2017.

adoção de novo marco regulatório para a exploração da camada do pré-sal,¹⁰⁶ e política de conteúdo nacional, principalmente, para os investimentos no setor de óleo e petróleo e a expansão do papel da Petrobrás; expansão dos investimentos públicos e concessão de empréstimos para os estados da federação; revisão do regime de concessão elétrico¹⁰⁷ e das empresas estatais como indutoras da taxa de investimento nacional. Além dessas políticas, o governo começou a controlar os preços de produtos que eram comercializados por estatais e a realizar operações de cunho contábil,¹⁰⁸ com o intuito de melhorar as contas públicas da União. O controle dos preços do petróleo pela Petrobrás acabou por manter os preços bem abaixo dos níveis observados nos mercados internacionais ao longo de 2013 e 2014.

As políticas impetradas pelo governo brasileiro a partir desse período atingiram seu limite no fim de 2014, quando a economia brasileira já havia entrado em recessão econômica e a taxa de investimento registrava forte redução desde o segundo semestre de 2013. Com o agravamento da crise política, após a eleição da presidente Dilma Rousseff para um segundo mandato, teve início uma profunda recessão econômica no biênio 2015/2016. A deterioração dessa conjuntura pode ser entendida sob a ótica de um agravamento da situação fiscal, principalmente, a partir de 2014 e de uma perda de eficiência econômica que teve início conforme as políticas econômicas de 2008 foram contribuindo para uma deterioração dos indicadores de produtividade. Assim, a crise brasileira pode ser entendida basicamente sob a ótica de um descontrole fiscal que colocou em risco a solvência do setor público e do esgotamento e deterioração das políticas econômicas voltadas para estimular o investimento e a própria produtividade da economia brasileira.

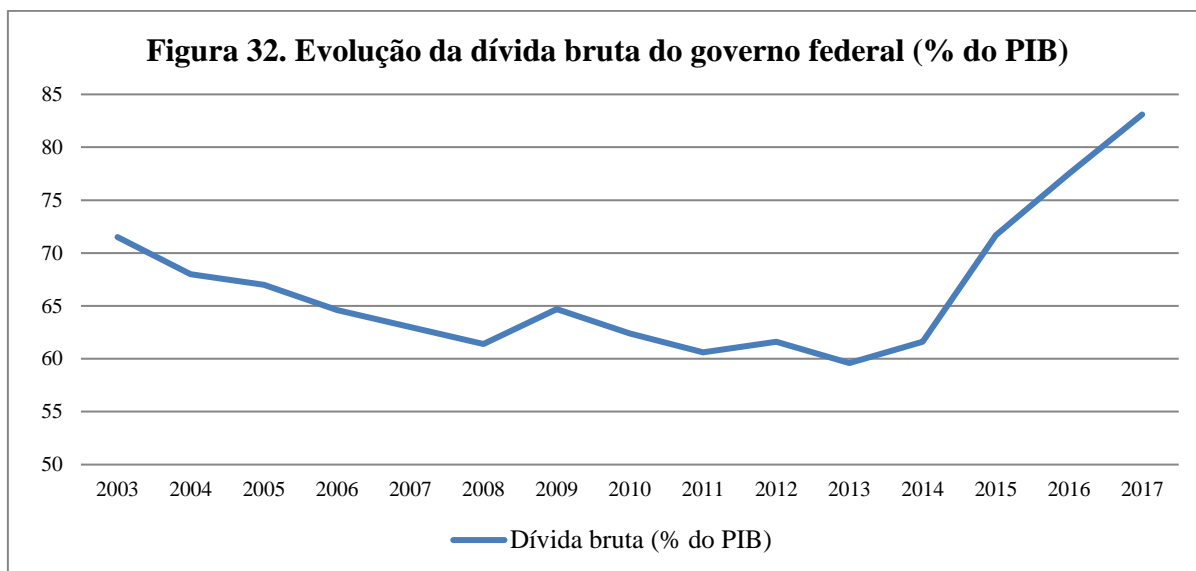
Primeiro, observou-se, nesse período, uma deterioração significativa da situação fiscal do governo federal. Essa deterioração fica evidente na Figura 32, que demonstra a evolução da dívida pública brasileira a partir do início da década de 2000. A dívida pública bruta teve

¹⁰⁶ O governo alterou o regime de exploração do petróleo a partir de um Projeto de Lei Complementar enviado para o Congresso Nacional. O novo regime afetou principalmente os campos de exploração do pré-sal que passaram a ser regidos de acordo com o regime de partilha em contraposição ao regime de concessão. No regime de partilha, a Petrobrás passou a ter maior participação na exploração de novos campos e a União passou a receber os lucros da exploração do petróleo que seria definido nos leilões realizados pela Agência Nacional do Petróleo. O governo federal criou uma nova estatal – Petrosal – para atuar na exploração do petróleo na área do pré-sal.

¹⁰⁷ O governo realizou inicialmente alterações no setor elétrico por meio da Medida Provisória 579 de 2012, que foi posteriormente convertida na Lei 12.783 de 2013, a qual alterou significativamente o regime do setor no Brasil. Basicamente, o governo antecipou a renovação das concessões do setor público para a atuação das empresas geradoras e distribuidoras em território nacional, mas com a existência da redução do preço da energia elétrica, temporariamente. Diante dos riscos de não renovação dos contratos, as empresas do setor atenderam à solicitação de congelamento dos preços da energia no curto prazo, mas essa dinâmica acabou levando a um forte corte no orçamento destinado para investimentos no setor elétrico.

¹⁰⁸ Essas operações foram denominadas de pedaladas fiscais e tiveram início principalmente a partir de 2013, quando o governo passou a subestimar os pagamentos do tesouro para bancos públicos realizarem o pagamento de programas sociais e aposentadorias do governo federal.

uma trajetória de queda e estabilizou-se ao redor de 60% do PIB, ao longo do primeiro mandato de Dilma Rousseff. A partir de 2014, registrou-se uma forte elevação da dívida pública bruta. Entre 2014 e 2017, a dívida pública bruta saltou de patamares próximos de 60% do PIB para mais de 80%, no fim de 2017.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do Banco Central do Brasil. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/htms/infecon/seriehistDLSPBruta2007.asp> Acesso: 20 jan. 2018.

A deterioração do quadro fiscal é resultado da combinação das políticas de desoneração fiscal que foram aprofundadas no primeiro mandato da presidente Dilma Rousseff: a continuidade na expansão dos gastos públicos; os subsídios concedidos nos empréstimos do BNDES; e a própria recessão econômica iniciada a partir de 2014, que resultou em uma expressiva queda da arrecadação de impostos. Além disso, as políticas de controle dos preços, representadas pela queda do preço das tarifas de energia e de controle do preço de combustíveis, ao serem revertidas a partir do início de 2015, resultaram, também, numa deterioração da situação fiscal. Nesse contexto, o governo central registrou, pela primeira vez desde o fim da década de 1990, um déficit primário nas contas públicas em 2014, ao redor de 0.5% do PIB. Com o agravamento da crise econômica, no biênio seguinte houve sensível deterioração da situação fiscal do governo central brasileiro e os déficits aproximaram-se de 2% do PIB.

Em segundo lugar, as diversas políticas setoriais de conteúdo nacional, protecionismo comercial, direcionamento de créditos, principalmente por meio do BNDES, resultaram em uma deterioração dos indicadores de produtividade da economia brasileira principalmente a partir da crise global de 2008, quando essas políticas passaram a ser implementadas com mais vigor. Na prática, observou-se o acúmulo de distorções econômicas, má alocação de

investimentos e perda de capital, que resultaram em uma perda de eficiência da economia brasileira. Como resume Bonelli (2017, p. 155):

os exemplos nos últimos anos são inúmeros: obras paralisadas, ou atrasadas, contribuem para o resultado de perda de produtividade registrado; o mesmo vale para as unidades de geração de energia elétrica que ficaram prontas, mas não foram interligadas às redes de transmissão (UH Teles Pires é um exemplo recente); estaleiros inacabados ou paralisados; refinarias cuja construção foi interrompida, mas onde despesas de capital foram efetuadas (Maranhão e Pernambuco) e estão inacabadas; as obras do Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Itaboraí); atrasos em projetos de infraestrutura ou projetos inacabados (hidroelétricas, por exemplo) etc. Todos esses são exemplos de má alocação de capital derivados de erros de política econômica e revelam desperdício e distorções na alocação de recursos.

Tabela 19. Taxas médias de crescimento da Produtividade Total dos Fatores (PTF) em períodos selecionados (% ao ano) em economias selecionadas.

	1991-2000	2001-2010	2011-2014
Brasil	0.8	-0.3	-1.6
China	1.5	4.2	0.7
Índia	1.0	1.8	0.7
Rússia	-1.3	3.2	1.7
México	0.1	-1.6	-0.7
Estados Unidos	0.7	0.7	0.1

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados de Bonelli; Veloso; Pinheiro (2017).

A perda de eficiência da economia brasileira nesse período pode ser observada por meio dos indicadores de produtividade da economia brasileira. A PTF é um indicador que mensura a eficiência da economia, à medida que é um resíduo do aumento de produtividade não explicado pelo acúmulo de capital ou mesmo da mão de obra. A Tabela 19 demonstra a evolução da PTF, a partir do início da década de 1990, no Brasil e em países selecionados. O que parece ficar claro é que a produtividade da economia brasileira está relativamente estagnada desde a década de 1990. Porém, no período entre 2011 e 2014, a produtividade teve uma redução mais significativa no caso brasileiro, o que corrobora com a perda de eficiência da economia brasileira a partir do início da década de 2010. (Bonelli; Veloso; Pinheiro, 2017).

O Brasil deu indicações de um processo de ascensão econômica a partir do início da década de 1990, quando diversas reformas econômicas tiveram início e buscaram, fundamentalmente, corrigir os desequilíbrios do país desde a década de 1980: instabilidade macroeconômica, vulnerabilidade externa, e estagnação da produtividade. O ímpeto reformista foi mais acelerado, principalmente, a partir do fim da década de 1990 e ao longo do primeiro mandato do governo Lula. A realização de importantes reformas

econômicas que contribuíram para a estabilização dos indicadores macroeconômicos; o crescimento, mesmo que relativo dos indicadores de competitividade; a produtividade econômica; e o início de um período de maior bonança da economia global, a partir dos anos 2000, resultaram no começo de um novo ciclo de expansão da economia brasileira.

Um resultado dessa melhora considerável do quadro macroeconômico é que a eclosão da crise global de 2008 teve, inicialmente, uma limitada e de curto prazo influência sobre a economia brasileira. A forte recessão econômica, registrada no contexto da falência do Lehman Brothers e que estendeu-se ainda em 2009, foi revertida já no ano de 2010, com a economia registrado um crescimento econômico ao redor de 7%. Mas, essa conjuntura teve curta duração, em virtude principalmente da radical mudança da política econômica impetrada a partir da administração de Dilma Rousseff. As políticas implementadas a partir desse novo contexto, além de não lograrem êxito, aprofundaram os desequilíbrios macroeconômicos da economia brasileira. A crescente deterioração dos indicadores fiscais, o aumento da inflação, o esgotamento das políticas de estímulo doméstico, o esgotamento financeiro das empresas estatais, a sensível piora da produtividade e a própria crise política são partes de um conjunto de elementos que levaram o país à pior crise da economia brasileira no século 20.

3.5 INDONÉSIA

3.5.1 Urbanização e industrialização da Indonésia

Ao tornar-se independente da Holanda, no fim da década de 1940, a economia da Indonésia continuava ainda a ser predominantemente rural e com baixo nível de desenvolvimento econômico. O processo de independência da Indonésia não teve resultados positivos no curto prazo e a Indonésia somente iniciou um processo de modernização econômica mais acelerada a partir do fim dos anos 1960. Em 1967, por exemplo, a renda *per capita* da Indonésia era inferior à observada em 1941 e o país apresentava indicadores socioeconômicos inferiores, mesmo em comparação com as economias mais pobres da Ásia e da África. Uma política econômica estatista e a forte presença do comunismo maoísta impediam a realização de reformas econômicas que pudessem elevar a renda nacional. A tentativa fracassada de revolução comunista em 1965, com a massiva e sangrenta repressão, terminou o ciclo extremadamente estatista da economia indonésia, iniciado em 1947. A deterioração dos indicadores econômicos, em comparação com as décadas anteriores, era um retrato das baixíssimas taxas de investimento na Indonésia (patamares inferiores a 10% do PIB), infraestrutura deficiente e disparidades regionais.

A partir do fim da década de 1960, a economia da Indonésia entrou em um novo ciclo de expansão. Entre 1965 e 1997, o PIB da Indonésia teve um crescimento médio de 7% ao ano, o que representou, na prática, um crescimento da renda *per capita* próximo de 5%. Nesse sentido, o PIB *per capita* da Indonésia estava dobrando a cada quinze anos, no período de maior expansão econômica. Esse período de expansão econômica derivou, essencialmente, de uma aceleração da taxa de urbanização e industrialização da economia indonésia. (Tabor,2015).

A rápida elevação da renda *per capita* na Indonésia decorreu, principalmente, das mudanças no PIB setorial, com a expansão do setor industrial e de serviços em detrimento da agricultura. A participação da agricultura no PIB da Indonésia reduziu-se significativamente na década de 1970. O PIB do setor agrícola, que foi responsável por 46% da renda nacional em 1971, declinou para apenas 25%, em 1980. Nas décadas seguintes, esse processo, apesar de menos intenso, resultou em uma redução ainda maior do PIB agrícola. Em 2000, por exemplo, o PIB do setor agrícola representou apenas 16% da renda nacional da Indonésia. A perda de participação do setor agrícola na economia da Indonésia ocorreu conforme o processo de industrialização intensificou-se no governo Suharto. Assim, entre 1971 e 1980, o

PIB do setor industrial elevou-se de 20% para 43% da renda nacional da Indonésia (Suryahadi; Hadiwidjaja; Sumarto, 2012).

Um resultado natural desse processo de transformação econômica foi o crescimento da diversidade produtiva da estrutura econômica da Indonésia e, também, da própria pauta de exportações do país. Ao contrário do período colonial e das três primeiras décadas após a independência política, a Indonésia começou a se tornar uma economia mais urbana e industrial. O percentual de pessoas vivendo em cidades saltou de patamares próximos de 15%, no início da década de 1960, para 40%, na virada do século 21. Nesse sentido, a Indonésia, em um período próximo de três décadas, transformou-se de uma economia rural e com baixo nível de renda em um país que, apesar de ainda possuir um elevado percentual da população vivendo na zona rural, já havia se industrializado significativamente até meados da década de 1990. O rápido processo de aceleração da urbanização da Indonésia pode ser melhor observado na Tabela 20 (Banco Mundial, 2017).

Tabela 20. Taxa de urbanização (% de pessoas vivendo nas cidades em relação ao total)

	1965	1975	1985	1995	2005	2015
População urbana (% do total)	15.7	19.3	26	36	45	53

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do Banco Mundial (2017). Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicador/SP.URB.TOTL.IN.ZS?locations=ID> Acesso: 16 out. 2017.

No tocante à estrutura produtiva, assistiu-se a uma rápida modernização e diversificação dos bens e serviços produzidos pela Indonésia. Em 1965, aproximadamente 70% das exportações da Indonésia eram compostas de dois produtos: petróleo e borracha. Com a crise do petróleo de 1973 e a súbita elevação dos preços do produto nos mercados internacionais, o petróleo ganhou inicialmente ainda mais espaço nas vendas externas da Indonésia. Entretanto, esse aumento foi temporário à medida que o processo de industrialização acelerou-se na década de 1980 e a Indonésia tornou-se uma economia mais industrializada.

A expansão de bens não pertencentes ao setor do petróleo decorreu, especialmente, em razão do crescimento das exportações de novos produtos que também não estavam na lista dos bens tradicionalmente exportados pela Indonésia, como borracha, óleo de palma ou mesmo café. Esse fenômeno já era reflexo do rápido processo de industrialização na Indonésia, nas décadas de 1970 e 1980. Como observa Booth (2016, p. 70), acerca do fenômeno de diversificação da pauta de exportações da Indonésia,

in 1965, around 70 per cent of official export earnings were derived from these two products. At the peak of the oil boom, oil revenues accounted for over 80 per cent of total export earnings. Exports earnings from the petroleum and gas sector as a percentage of the

total declined sharply between 1981 (the peak of the oil boom) and 1989, recovered somewhat in 1990, and then fell again. Non-oil export receipts grew rapidly, to 35 per cent of total export earnings in 1986 to almost 87 per cent in 1995/96. Over 40 per cent of the increase in non-oil export earnings between 1986 and 1996 was derived not from traditional staples like rubber, palm oil, coffee or non-ferrous metals, but from new manufactured exports, dominated by processed wood products (especially plywood), textiles and garments, footwear, electrical appliances and a range of other goods including furniture, leather goods, pulp and paper products and chemicals.

A performance da Indonésia e de outras economias do sudeste asiático, que haviam implantado modelos econômicos voltados em menor ou maior medida para a promoção das exportações e a internacionalização econômica, levou o próprio Banco Mundial a classificar essas economias como “milagres” que estavam seguindo o sucesso dos Tigres asiáticos. O relatório, publicado na primeira metade da década de 1990, aponta que o sucesso alcançado no sudeste asiático e na Indonésia é resultado da interação de diversas variáveis institucionais que contribuíram para estabilizar os indicadores macroeconômicos, promover a competição doméstica, por meio de uma maior inserção internacional, e políticas estatais voltadas fundamentalmente à elevação dos níveis de investimento externo e, por conseguinte, elevar a competitividade sistêmica das economias do sudeste asiático (World Bank, 1993).

Apesar da significativa transformação econômica, observada na Indonésia nesse período, a década de 1990 acabou sendo marcada, também, pelo surgimento de desequilíbrios macroeconômicos e pelo surgimento da maior crise econômica na região desde a década de 1940. A formação da crise asiática e, especificamente, da Indonésia decorreu do acúmulo de desequilíbrios macroeconômicos e da crescente fragilidade política do país, em virtude do esgotamento do governo de Suharto. Para Sheng (2009), os fatores que culminaram na eclosão da crise econômica de 1997 podem ser resumidos na seguinte perspectiva.

Primeiro, o sucesso econômico da Indonésia decorreu, de certa forma, da estabilidade política no período Suharto. À medida que o governo não forjou o surgimento de novas lideranças políticas, o agravamento da situação econômica decorreu da falta de liderança política para a adoção de reformas econômicas que reduzissem o grau de fragilidade da economia da Indonésia.

Segundo, no governo Suharto, aprofundaram-se as relações e os favores econômicos que eram concedidos às lideranças econômicas que eram ligadas ao governo. O aprofundamento do quadro de “*crony capitalism*” teve reflexos importantes, principalmente sobre a economia da Indonésia à medida que as relações entre o grupo político de Suharto e as lideranças econômicas resultaram em um crescimento da corrupção e da própria competitividade sistêmica do país.

Terceiro, o sistema bancário da Indonésia perpassou um período de desregulamentação do setor bancário e deterioração da supervisão bancária. Como resultado, houve uma expansão do crédito de má qualidade, principalmente, para o setor corporativo. Entre 1988 e 1996, por exemplo, o crédito expandiu-se de 22.3% do PIB para 51.2%.

Um quarto fator que exacerbou a vulnerabilidade da Indonésia decorreu da crescente dependência de capitais externos de curto prazo para equilibrar o balanço de pagamento. Esses recursos ingressaram, principalmente, sob a forma de empréstimos internacionais e investimentos em portfólio. Com o acirramento das tensões econômicas e o início do processo de fuga de capitais externos às empresas e instituições financeiras que haviam se endividado em moeda estrangeira, acumularam-se enormes perdas financeiras. A saída de capitais acabou por pressionar a taxa de câmbio que teve uma maxidesvalorização, o que contribuiu para deteriorar ainda mais o balanço do setor privado que havia feito dívidas nos mercados de curto prazo sem *hedging* ou proteção cambial. Nesse contexto, a desvalorização da rúpia indonésia acabou por aumentar ainda mais os prejuízos do setor financeiro e corporativo da Indonésia.

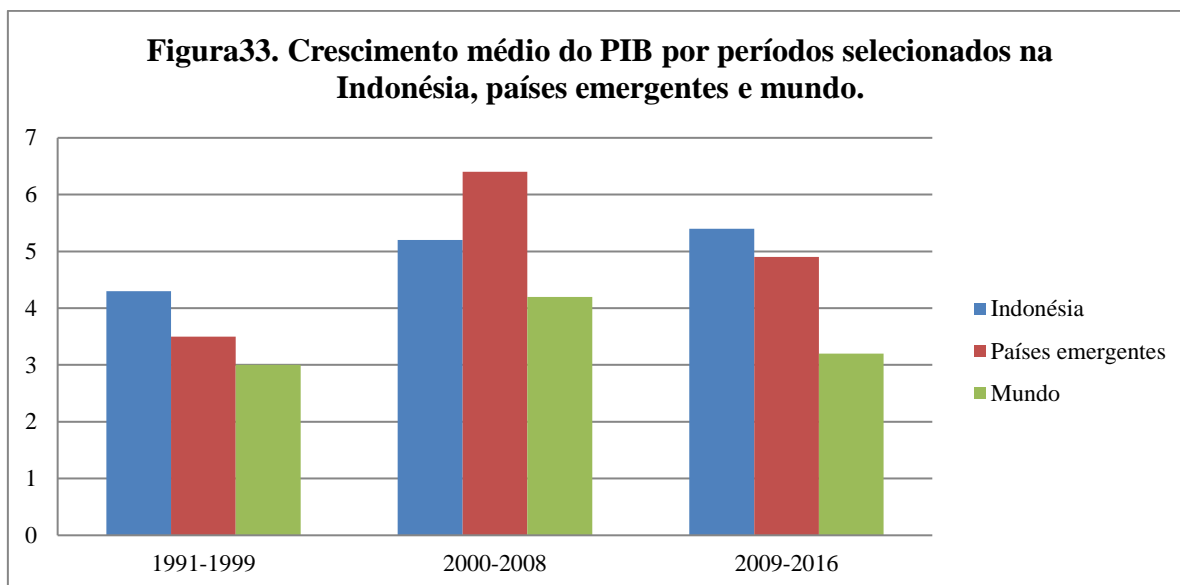
A profundidade da crise econômica na Indonésia pode ser observado por meio da intensidade da recessão econômica que abateu-se sobre o país. A partir do segundo semestre de 1997, a economia indonésia registrou forte desaceleração econômica, o que culminou numa retração próxima de 13% do PIB, em 1998. Mesmo após a assinatura de um acordo com o FMI, o país continuou a enfrentar forte desaceleração econômica e a recuperação da economia da Indonésia teve início somente a partir de 2000.

3.5.2 A ascensão do terceiro gigante asiático no século 21

A partir do início da década de 2000, a Indonésia entrou em um novo ciclo de expansão econômica. A magnitude da crise econômica, no fim da década de 1990, não pode ser menosprezada e o PIB *per capita* da Indonésia somente atingiu os patamares anteriores à eclosão da crise asiática ao redor do ano de 2004. De toda forma, a performance econômica a partir do fim da década de 1990 sugere que esse novo ciclo econômico foi também mais equilibrado e menos propenso ao surgimento de desequilíbrios macroeconômicos, como ocorrerá ao longo dos anos 1990. Essa interpretação pode ser corroborada por meio das taxas de crescimento da Indonésia, mesmo após a eclosão da crise econômica de 2008.

A Figura 33 divide e compara a taxa de crescimento econômico da Indonésia em três períodos, a partir dos anos 1990. Como é possível observar, o período de maior crescimento

ocorreu justamente no contexto pós-crise econômica de 2008. Nesse sentido, apesar da Indonésia ter recuperado os níveis de renda *per capita* anteriormente à eclosão da crise asiática apenas em 2004, a performance econômica, ao longo do século 21, não pode ser menosprezada.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx> Acesso: 16 out. 2017.

A recuperação econômica da crise asiática a partir do fim da década de 1990 e a continuidade de um crescimento econômico ao redor de 5% ao ano, mesmo depois da eclosão da crise global de 2008, é resultado da interação de aspectos domésticos e externos.

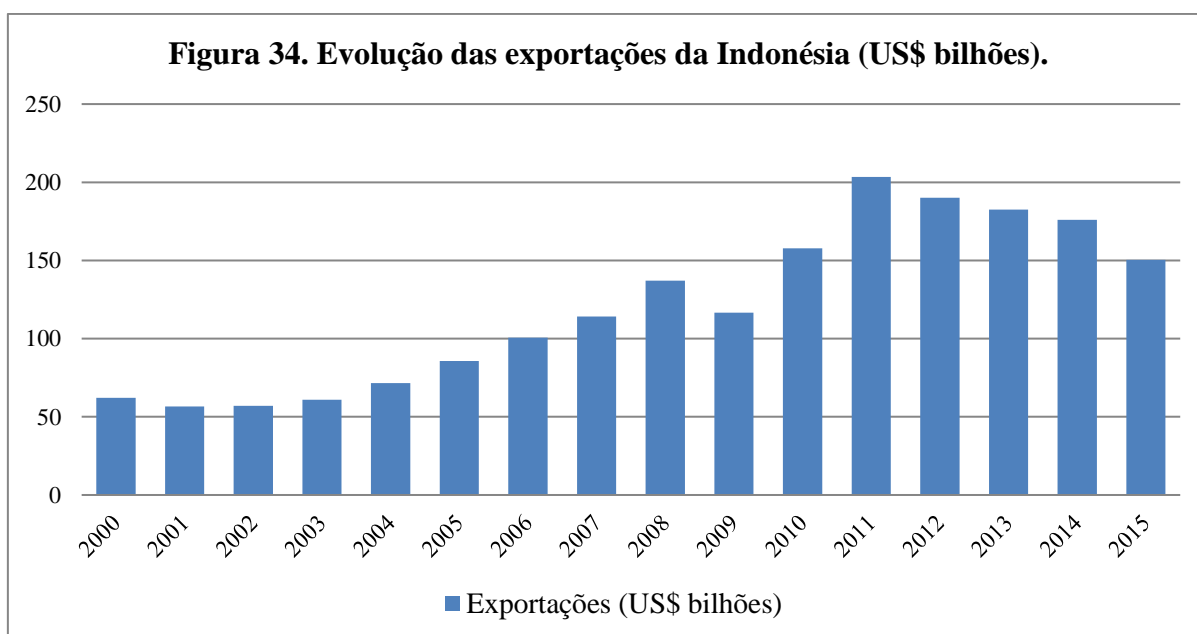
Primeiro, uma das consequências naturais da crise econômica no fim da década de 1990 foi a elevação dos déficits públicos e o surgimento de desequilíbrios fiscais que colocaram em risco a sustentabilidade da dívida pública já no curto prazo. Dada a magnitude da perda de recursos tributários e dos prejuízos do governo da Indonésia com o sistema bancário, o país conseguiu reverter rapidamente o quadro de deterioração fiscal. Os déficits fiscais foram reduzidos para patamares próximos a 2%, já nos anos iniciais após a crise asiática e o governo adotou uma nova lei fiscal baseada nos princípios das regras dos critérios de Maastricht, que permitiu a redução considerável da dívida pública, ao longo da primeira metade da década de 2000. Além de uma nova regra fiscal, que impediu uma deterioração do quadro fiscal, o governo da Indonésia realizou reformas institucionais que garantiram, formalmente, a independência do banco central do país e a adoção de uma taxa de câmbio flutuante. Essas reformas tiveram impactos importantes, porque reduziram gradualmente as vulnerabilidades

fiscais a partir do fim da década de 1990 e permitiram maior margem de manobra fiscal ao país, após a eclosão da crise global de 2008. Nas palavras de Basri; Hill (2011, p.99),

fiscal policy has been remarkably prudent since 2000, with successive administrations able to resist demands for greater spending. This gave the government credibility in managing its public debt, and some room to move in its fiscal stimulus packages in late 2008 and early 2009. Monetary policy was also better managed with an independent central bank and more flexible exchange rate.

Outro fator de cunho macroeconômico que reduziu consideravelmente as vulnerabilidades da economia da Indonésia nesse período e que permitiu um crescimento econômico mais equilibrado decorre da melhora da regulação do sistema bancário. A melhora dos padrões de supervisão e de regulação bancária permitiu a expansão do crédito ao longo da década de 2000, sem o surgimento de desequilíbrios no setor financeiro, como foi observado ao longo dos anos 1990. Mesmo após a eclosão da crise global de 2008, o setor manteve-se relativamente imune ao choque externo e não apresentou as mesmas fragilidades da década de 1990.

O fortalecimento do setor bancário permitiu, também, uma expansão mais acelerada do crédito ao longo dos anos 2000, com reflexos positivos sobre a demanda doméstica da Indonésia. Entre as maiores economias emergentes, a Indonésia teve um dos maiores crescimento na expansão do crédito bancário, entre 2003 e 2012, o que confirma a afirmação dos impactos positivos das reformas institucionais para um crescimento econômico mais equilibrado. Garcia-Escribano; Han (2015).



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do Banco Mundial (2017). Disponível em: <https://data.worldbank.org/country/indonesia> Acesso: 15 dez. 2018.

Um segundo fator que teve papel preponderante na recuperação da economia da Indonésia a partir do fim da crise asiática e da manutenção de taxas de crescimento econômico ao redor de 5%, após 2008, decorreu da expansão das exportações nacionais. Como já observado, a economia da Indonésia passou por significativa transformação ao longo das décadas de 1970 e 1980, em virtude da aceleração do processo de urbanização e industrialização. De todo modo, a Indonésia ainda continuava a ser um importante exportador de *commodities* internacionais e o início do superciclo das *commodities* internacionais teve reflexos positivos sobre o setor externo à economia da Indonésia. Nesse sentido, as exportações da Indonésia tiveram rápido crescimento ao longo dos anos 2000, com o aumento da participação das *commodities* na pauta de exportação do país. A evolução das exportações do país é observada na Figura 34.

O crescimento das exportações da Indonésia nesse período decorreu, em grande medida, do aumento do apetite chinês por *commodities* agrícolas, minerais e energéticas. No caso da Indonésia, o país é um dos principais produtores mundiais de carvão, que é utilizado para a geração de energia nas usinas termoeletricas da China. Além disso, o país se destaca pela exportação de outros bens primários que registraram elevação dos preços e da demanda nos mercados internacionais, tais como: óleo de palma, petróleo, vegetais e produtos agrícolas. Como aponta o relatório do Banco Mundial (2015, p. 10):

Indonesia experienced an export boom from 2003-2011, during which the US Dollar value of exports approximately tripled. Export revenues fell in 2009 due to the global financial crisis, but growth quickly resumed, peaking in 2011. Commodity exports drove this growth, and increased from 52 percent of total export revenues in 2001 to 68 percent in 2011, as manufacturing and other exports grew at a slower pace and contracted as a share of exports from 48 to 32 percent.

O desempenho da economia da Indonésia, desde meados da década de 1960, é mais gradualista do que o observado em outras economias emergentes. Apesar das crises econômicas, principalmente no sudeste asiático na segunda metade da década de 1990, o país manteve uma trajetória de crescimento econômico mais constante. Nesse contexto, o processo de ascensão da indonésia na década de 2000 não foi significativamente o observado nas décadas anteriores – com exceção do período da crise asiática de 1997. Esse quadro demonstra um processo de ascensão econômica mais lento em comparação ao que ocorreu na China e Índia, mas, ao mesmo tempo, mais constante. Assim, a Indonésia deixou de ser uma das economias mais pobres do mundo, na década de 1960, para se tornar um país de renda média. no início do século 21.

3.6 Turquia

3.6.1 Industrialização e instabilidades macroeconômicas na Turquia

A recente história econômica da Turquia confunde-se, de certa forma, com os eventos observados em outras economias emergentes como Brasil, México e Argentina, que perpassaram por processos de industrialização mais acelerados a partir da década de 1950. Em comum, esses países possuíam economias com baixos níveis de industrialização e urbanização. Até o início da década de 1950, a Turquia possuía uma estrutura ainda predominantemente de baixo nível de desenvolvimento. A principal atividade econômica derivava da agricultura e o país não havia passado pelo processo de industrialização e urbanização que ocorreu nos países da Europa Ocidental. (Ceyhun, 1988)

A percepção cada vez mais evidente do esgotamento do modelo de industrialização baseado na substituição das importações, dos problemas de competitividade da economia turca e da necessidade de incremento das exportações devido à deterioração das contas externas levou o governo turco a iniciar reformas econômicas a partir dos anos 1980. No fim da década de 1980, a remoção dos controles de capitais ampliou significativamente o índice de integração financeira da Turquia com a economia mundial. A abertura da conta capital permitiu que o país atraísse investidores internacionais interessados em realizar investimentos de curto prazo na Turquia e facilitou que os agentes públicos e privados captassem recursos financeiros no exterior. Outro importante passo dado pelas autoridades turcas em direção a uma economia mais aberta e integrada aos fluxos econômicos internacionais decorreu do processo de abertura da economia turca e ganhou ímpeto quando o governo turco anunciou o acordo entre a Turquia e a EU, para a criação de uma união aduaneira entre as duas regiões. Com a assinatura do acordo, foram extintas as tarifas alfandegárias para a realização de transações comerciais entre as duas regiões, assim como a Turquia passou a adotar a mesma Tarifa Externa Comum do bloco europeu (Yenturk, 1999).

Nesse contexto, as reformas econômicas impetradas pelos governos turcos a partir dos anos 1980 culminaram em um amplo processo de abertura internacional da economia da Turquia. Esse fenômeno pode ser observado por meio da elevação dos valores que mensuram o coeficiente de abertura da economia turca. Ao longo da década de 1970, o coeficiente de abertura da economia turca era ao redor dos 12%. A partir dos anos 1980, esse valor saltou para 34%, em 1985, e 44%, em 1995. Além do mais, a abertura da conta capital elevou

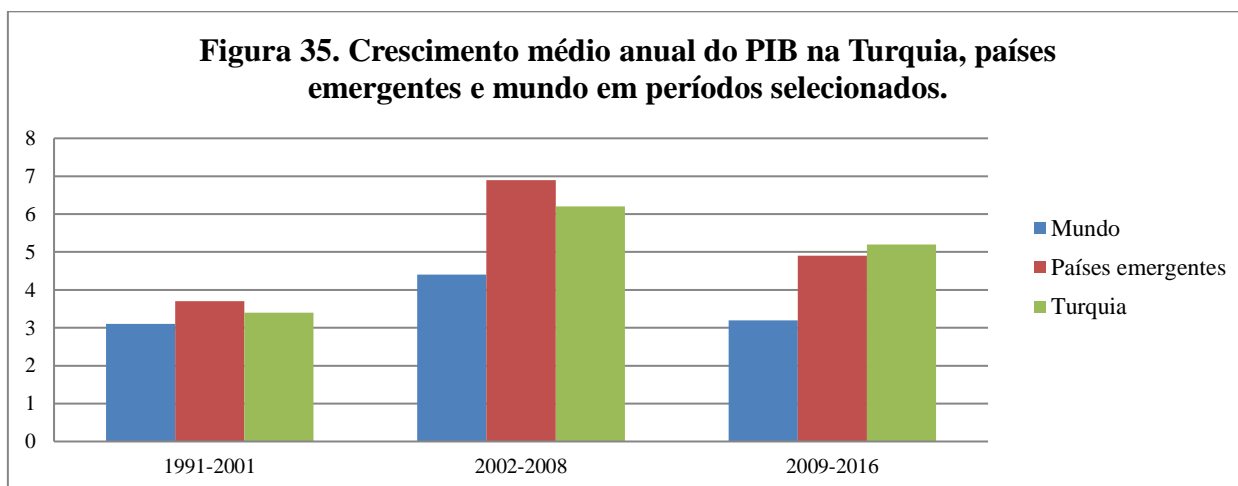
consideravelmente a integração do sistema financeiro turco com o exterior por meio da atração de investimentos e capitais internacionais de curto prazo

Mas, essas reformas econômicas foram insuficientes para impulsionar as taxas de crescimento econômico e promover um ambiente de estabilidade macroeconômica na Turquia. No período compreendido entre 1980 e 2001, o crescimento econômico médio foi de 4.1% ao ano. Essas dinâmicas podem ser resumidas na seguinte perspectiva de Onis (2009, p. 411),

in the Turkish case, the weakness of state capacity was evident in the failure to achieve macroeconomic stability. The premature transition to full capital account openness in 1989 without the necessary regulatory framework and fiscal and monetary discipline, in turn, has generated a fragile, lop-sided pattern of development, heavily dependent on inflow of speculative short-term capital. The failure to develop regulatory state capacity, in line with the needs of a more liberal financial and capital account environment, has been costly for Turkey, resulting in three consecutive.

3.6.2 A arrancada econômica no pós-crise de 2001 e as dinâmicas do crescimento econômico da Turquia

A magnitude e a dimensão da crise econômica tiveram não somente impactos econômicos sobre a Turquia, mas também importantes consequências para o sistema político da Turquia. A crise econômica de 2001 enfraqueceu os partidos tradicionais de esquerda e direita no parlamento, o que fortaleceu a ascensão de um novo partido político, representado pelo Partido da Justiça e do Desenvolvimento (AKP)¹⁰⁹. A ascensão do AKP marcou também o início de um novo ciclo de crescimento econômico na Turquia.



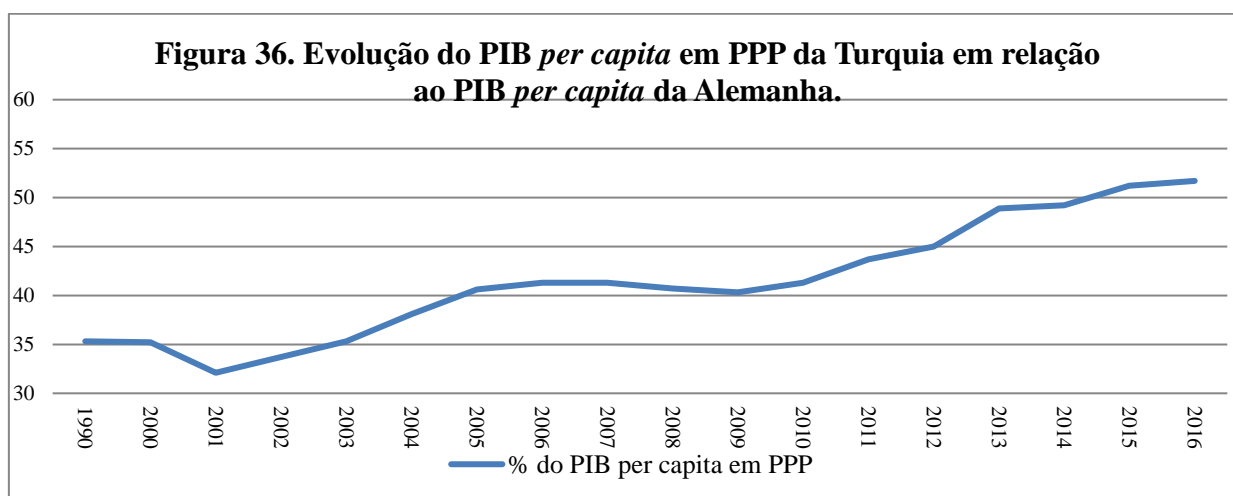
¹⁰⁹O AKP têm suas raízes ideológicas no islamismo moderado e assumiu com uma plataforma de propostas de reduzir as práticas de corrupção no país e com uma agenda de reformas econômicas baseada na estabilização macroeconômica da Turquia.

Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx> Acesso: 21 set. 2017.

A Figura 35 demonstra a evolução da taxa de crescimento médio anual na Turquia, economias emergentes e mundo. Como é possível notar, o período de maior aceleração econômica na Turquia ocorreu a partir do início da década de 2000. Entre 2002 e 2008, o PIB teve um crescimento médio de 6.2% ao ano ou quase 2% acima do crescimento médio da economia global. Mesmo após o início da crise econômica de 2008, a Turquia conseguiu manter uma taxa de crescimento perto de 2% acima da registrada na economia global. Esse desempenho demonstra que o modelo de crescimento econômico turco decorreu, em grande medida, de dinâmicas estruturais.

Esse desempenho não pode ser menosprezado, principalmente porque a Turquia, na década de 1990, já era uma economia de alta renda média, o que naturalmente coloca o país em desvantagem em comparação a economias que partem de uma renda muito baixa, como foi o caso da Índia e da China. Com a aceleração da taxa de crescimento econômico a partir de 2002, a Turquia começou a reduzir, consideravelmente, a disparidade de renda em relação às economias desenvolvidas.

No início da década de 2000, a renda *per capita* de um residente na Turquia era de aproximadamente 35% da observada na Alemanha. Com a aceleração das taxas de crescimento do PIB, a partir desse período, a Turquia reduziu sensivelmente o *gap* de renda em relação à maior economia da Europa. Mesmo após 2008, esse processo teve continuidade e, em 2016, a renda *per capita* em PPP da Turquia já era próxima de 53% da renda observada na Alemanha, como é possível observar de acordo com a Figura 36.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/weoselgr.aspx> Acesso: 25 jul. 2017.

A aceleração das taxas de crescimento econômico nesse período é resultado de uma conjunção de fatores domésticos e externos. Esses fatores decorrem, em grande medida, dos esforços governamentais para reduzir as fragilidades macroeconômicas da Turquia, elevar os níveis de competitividade e da conjuntura internacional que foi benéfica para a economia turca.

Primeiro, houve, no país, importantes reformas econômicas que reduziram os desequilíbrios macroeconômicos, o que era uma das principais fragilidades da economia, desde a década de 1980. Em maio de 2001, o economista Kemal Dervis ascendeu ao cargo de ministro da economia da Turquia e estabeleceu um novo programa chamado de “The Transition to a Strong Economy” para restabelecer a estabilidade macroeconômica na Turquia e criar um ambiente econômico propício ao crescimento econômico. O novo programa identificou as duas principais fragilidades da economia turca: (1) as sucessivas crises econômicas, que eram resultado do desequilíbrio fiscal das contas do governo turco e (2) a necessidade constante de capitais de curto prazo, que aumentaram a vulnerabilidade externa do país, em um ambiente de aprofundamento da globalização financeira (Savas, Yazgan, 2013).

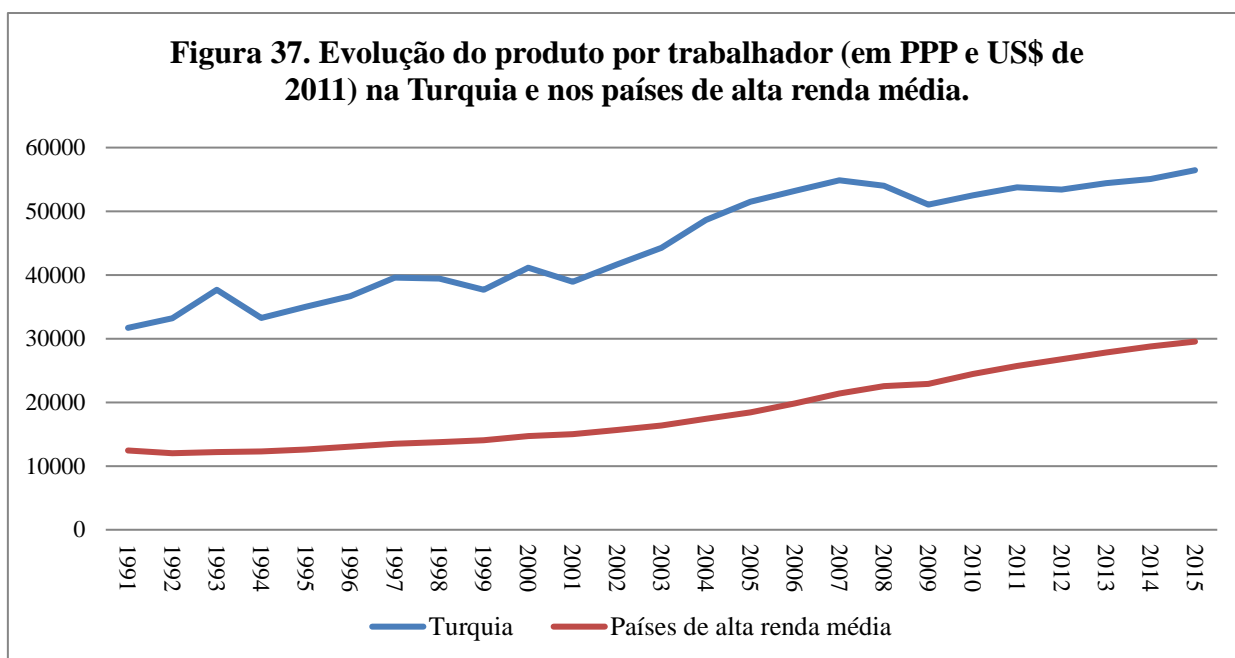
O governo turco iniciou também uma série de reformas institucionais que abrangeram principalmente a política fiscal e monetária. Em 2001, foi promulgada uma emenda de lei federal da Turquia que introduziu a independência do banco central turco e a redução da interferência política no funcionamento da instituição. Foi adicionada, também, uma emenda que proibiu o banco central de estender créditos para o tesouro turco e para demais entes públicos. Além disso, a partir de 2006, o Banco Central passou a adotar um regime de metas que contribuiu para reduzir dramaticamente as expectativas das taxas de inflação, com reflexos positivos já no curto prazo, que registrou uma sensível redução das taxas de inflação.

A introdução de reformas políticas e monetárias foi acompanhada de medidas que buscaram reduzir os elevados déficits públicos do setor público da Turquia. Entre 2001 e 2003, foram realizadas importantes reformas no orçamento da Turquia que impediram, por exemplo, o financiamento do setor público por meio da utilização de dívidas com os bancos públicos. A aprovação do *Public Financial Management and Control Law*, no fim de 2003, trouxe transparências para as despesas do setor público e diminuiu o poder discricionário do setor público na criação de despesas extras dentro do orçamento nacional. Na prática, as reformas introduzidas nesse período contribuíram para reduzir consideravelmente o déficit público do governo turco, e a taxa de crescimento econômico também acelerou-se, o que naturalmente reduziu a relação dívida pública x PIB (Rawdanowicz, 2010).

Igualmente, o equilíbrio fiscal permitiu uma redução mais acelerada da taxa de juros doméstica e a consequente diminuição dos gastos governamentais destinados para o pagamento de juros e para a rolagem da dívida pública da Turquia. Os gastos oriundos com o pagamento da dívida pública que atingiram impressionantes 16% do PIB em 2001, por exemplo, (esse valor representou aproximadamente um terço dos gastos totais do setor público) reduziram-se progressivamente nos anos seguintes e estabilizaram-se em um valor próximo de 4% do PIB, já no fim da década de 2010. Esses recursos passaram a ser canalizados, essencialmente, para a realização de políticas públicas que melhoraram os indicadores de saúde, educação e pobreza na Turquia e, por conseguinte, tiveram reflexos positivos sobre o próprio crescimento econômico.

A estabilização macroeconômica gerou, também, efeitos diretos sobre os níveis de investimento e produtividade da economia turca. Após a estabilização dos indicadores macroeconômicos, houve naturalmente uma expansão do crédito doméstico, melhora da alocação dos capitais e o crescimento da taxa de investimentos, conforme as perspectivas futuras eram mais estáveis com a estabilização macroeconômica. A taxa de investimento que, entre 1990 e 2001 foi, em média, de aproximadamente 22.8% do PIB ao ano elevou-se substancialmente nos anos seguintes. Entre 2002 e 2008, por exemplo, a média anual da taxa de investimento saltou para 26.1% do PIB. Não menos importante que o crescimento de estoque de capitais da economia turca foi também uma elevação mais consistente dos Fatores de Produção (TPF). Entre 2002 e 2006, por exemplo, aproximadamente 50% do crescimento da renda *per capita* na Turquia decorreu da elevação apenas da TPF. Ou seja, o crescimento da produtividade da economia aumentou, não somente devido ao incremento do estoque de capital ou do crescimento da população, mas também, principalmente, devido a uma melhor alocação dos fatores de produção da economia turca.

O aumento da produtividade da economia como um todo pode ser também percebida por meio da elevação do produto por trabalhador. Como é possível observar na Figura 37, o produto por trabalhador na Turquia teve elevação expressiva a partir do início da década de 2000. O desempenho turco foi, inclusive, superior aos países de alta renda média na economia global. Entre 2002 e 2008, o produto por trabalhador na Turquia teve um aumento acumulado próximo de 35%.



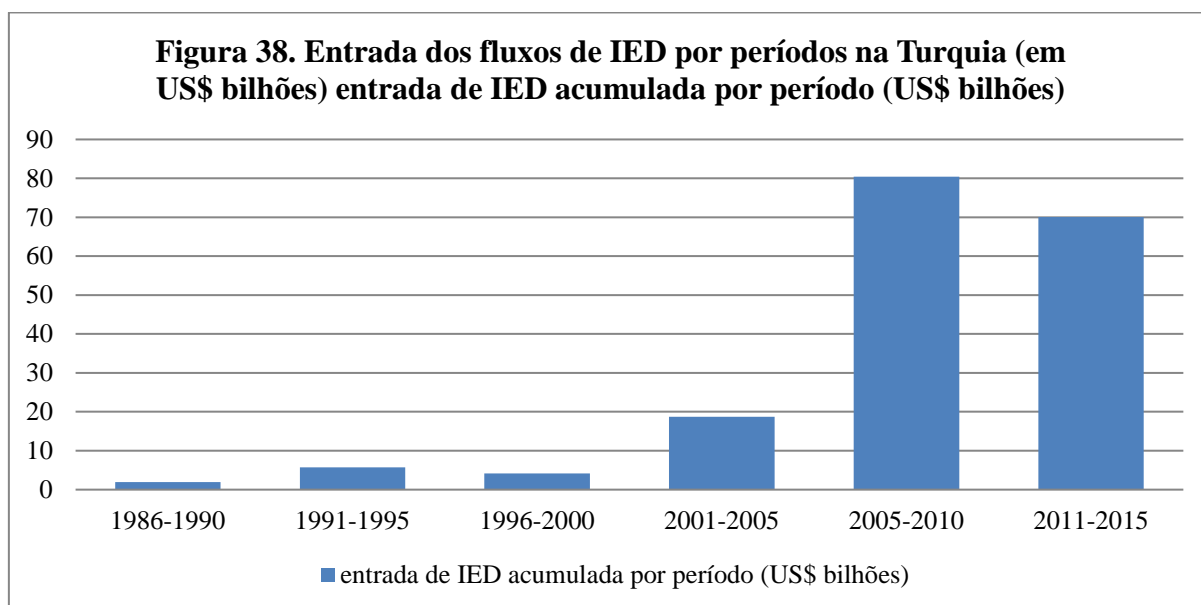
Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados da Organização Internacional do Trabalho (OIT). Disponível em: <http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang--en/index.htm> Acesso: 15 ago. 2017.

A elevação da produtividade da economia turca foi também um reflexo do crescente processo de internacionalização da economia turca e da entrada de capitais internacionais que contribuíram para aumentar a taxa de investimento no país. A crescente confiança dos investidores internacionais na solidez dos indicadores macroeconômicos e as políticas impetradas pelo novo governo, que culminaram na privatização e abertura ao capital externo em diversos setores, refletiram-se na ampliação dos investimentos externos no país.

O governo turco aprovou uma nova legislação, em 2003, que reduziu as barreiras para a entrada de IED, facilitou a resolução de disputas contratuais, envolvendo os capitais internacionais, e fortaleceu os direitos de propriedade privada. Assim, ao contrário das décadas de 1980 e 1990, quando a entrada de IED era insignificante, o período pós-crise de 2001 foi marcado por um expressivo processo de internacionalização do setor produtivo da Turquia. A entrada de capitais internacionais decorreu também em virtude das reformas econômicas, que ganharam ímpeto a partir do novo milênio e que culminaram na quebra de monopólios estatais, na privatização de empresas estatais e na ampliação do setor privado na economia nacional (World Bank, 2014).

Como é possível notar na Figura 38, ao longo das décadas de 1980 e 1990, os IEDs tiveram papel insignificante na entrada de investimentos internacionais no país. A partir da década de 2000, esse processo reverteu-se com um crescimento expressivo da entrada de investimentos internacionais de longo prazo, a partir do quinquênio de 2001 a 2005. A entrada

de IED atingiu seu ápice a partir da segunda metade da década de 2000, quando o IED total somou valores próximos de US\$ 80 bilhões no período entre 2005 e 2010.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados da UNCTAD (2017). Disponível em: <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx> Acesso: 01 ago. 2017.

A elevação dos índices e de produtividade da economia turca decorreu, também, em virtude do processo de aceleração do processo de internacionalização da economia turca, principalmente a partir de 2001. Do ponto de vista financeiro, a entrada de capitais permitiu elevar a taxa de investimento e o financiamento por meio da importação de poupança externa. Sem a entrada de recursos internacionais, a economia turca seria incapaz de registrar os níveis de consumo e investimento, já que esse aumento decorreu, de certa forma, da ocorrência de déficits nas transações correntes, que elevaram-se consideravelmente no período de maior crescimento da Turquia.

Segundo, o aprofundamento do processo de abertura comercial da Turquia, a partir do acordo assinado com a UE em 1995, a desvalorização da lira turca, após a crise econômica de 2001, e as políticas de atração ao capital internacional contribuíram, em grande parte, para uma maior integração da Turquia na economia mundial. As exportações turcas, que na década de 1970 representaram apenas 0.2% das exportações globais, expandiram-se principalmente a partir de meados da década de 1990 e, com mais intensidade, após a crise econômica de 2001. Assim, em 2012, as exportações turcas já totalizaram 0.9% das exportações mundiais.

O crescimento das exportações foi mais acelerado no início da década de 2000, quando as exportações turcas tiveram um crescimento médio anual de 23% ao ano, entre 2002 e 2008,

saltando nesse período de US\$ 36 bilhões para US\$ 132 bilhões. Essa dinâmica está ligada, principalmente, ao aumento da integração econômica com o continente europeu e à ação de empresas nacionais e multinacionais que participam de processos produtivos descentralizados, representados pela CGVs.

Apesar da participação da Turquia dentro das CGVs não ter aumentado as exportações em setores de alta tecnologia, houve crescimento especialmente na exportação de bens intermediários de média tecnologia. Esses bens e produtos cresceram de um total de 22% das exportações totais, no início da década de 2000, para valores próximos de 34-35%, a partir da segunda metade da mesma década. Os setores que mais apresentaram crescimento nas exportações turcas foram a indústria automobilística, máquinas e equipamentos, e produtos ligados ao setor de aço. Como observa o relatório do Banco Mundial (2014, p. 78), acerca dos fatores associados ao setor exportador da Turquia,

the upgrading of Turkey's export quality has been closely linked to country's European integration and the rising prominence of Turkish producer in GVCs. Those concerned with Turkey's limited presence in high tech goods exports have sometimes argued for a targeted national policy to support high tech sectors and reduce dependence on imports, thereby booting the value added generated in Turkey's export sector. However, an analysis of GVCs reveal that Turkey's increased economic integration and increased quality imports have been at the core of this export quality improvement. Firm level analysis shows that companies exporting higher than average quality goods are larger, tend to have higher reliance on imported inputs and are more likely to be fully foreign owned.

Cebeci (2014), ao analisar os impactos sobre a produtividade do setor industrial da Turquia, observa que os setores industriais do país que apresentam maior participação dentro das CGVs, principalmente com as economias desenvolvidas da Europa Ocidental, registraram níveis superiores de produtividade em comparação com os demais setores domésticos, ou mesmo, com exportadores para economias em desenvolvimento. Nesse sentido, a maior participação da Turquia dentro da CGVs e o adensamento das relações econômicas com os países da Europa Ocidental tiveram impacto positivo sobre os índices de competitividade da economia turca.

Terceiro, a performance da economia Turquia foi afetada, também, pelas dinâmicas da própria economia mundial. A Turquia foi beneficiada pela conjuntura da economia global, principalmente, em virtude da persistência de taxas de juros internacionais abaixo das médias observadas ao longo dos anos 1980 e 1990. O excesso de liquidez nos mercados financeiros internacionais permitiu o financiamento dos déficits das transações correntes, que foram

crecentes nesse período e a sustentação de taxas de investimento acima das registradas ao longo da década de 1990.

A situação da economia turca no pós-crise global de 2008 demonstrou que os ganhos econômicos foram estruturais e não decorrentes apenas de uma conjuntura externa favorável. Todavia, os problemas do país podem se aprofundar devido à existência de problemas ligados principalmente à política turca. A consolidação do poder Recep Erdogan na Turquia e os indícios cada vez mais claros de uma transição política do país para um híbrido de autoritarismo tem reflexos negativos para a própria situação econômica da Turquia. O acirramento das disputas geopolíticas com o ocidente, em meio a uma crescente deterioração de problemas políticos no Oriente Médio tendem a afastar o governo da agenda reformista que dominou a política nacional principalmente ao longo da década de 2000.

3.7 MÉXICO

3.7.1 Estabilidade macroeconômica e estagnação econômica no pós guerra-fria.

A trajetória econômica do México no século 20 foi, em grande medida, semelhante à dos outros países da América Latina e do sudeste asiático que passaram por surtos de urbanização e industrialização, principalmente, a partir da década de 1950. A partir do início da década de 1940, o governo mexicano aprofundou políticas que tinham como principal objetivo acelerar o processo de industrialização na ainda predominantemente economia rural do México – mesmo que os níveis de urbanização do país já fossem superiores em comparação com as sociedades rurais, especialmente, com as do sudeste asiático.

O governo mexicano implementou políticas de incentivo à industrialização por meio da criação de empresas estatais, da concessão de empréstimos ao setor privado, e da manutenção de tarifas alfandegárias. Em suma, essas políticas foram adotadas em outras economias emergentes dentro do espectro do nacional – estatizante. O desempenho econômico, nesse período, foi substancialmente superior ao registrado nas primeiras décadas do século 20. Entre as décadas de 1940 e 1970, o número de pessoas vivendo nas cidades aumentou de 35% da população para 58%. Em suma, a intensificação do processo de urbanização e industrialização, observado no México, foi semelhante ao observado nesse período em outras economias emergentes como Brasil, Turquia e Coréia do Sul.

O crescimento da economia mexicana nesse período é resultado, principalmente, da expansão do setor industrial. O setor agrícola, que era responsável por aproximadamente 20% do PIB do país no início da década de 1940, perdeu espaço especialmente para o setor industrial, que elevou-se de 15% do PIB, em 1940, para aproximadamente 23% do PIB, no início da década de 1970. O setor industrial foi o principal responsável pelo crescimento da economia mexicana com um crescimento médio, nesse período, próximo de 8.2% ao ano. O crescimento do PIB nesse momento foi, em média, de 6.2% ao ano, com o PIB *per capita* registrando um crescimento de 2.9%. Somente a realocação do trabalho das áreas rurais para as cidades é responsável por aproximadamente 50% do crescimento da produtividade da economia mexicana nesse período. Nesse sentido, não é exagero afirmar, em certo sentido, que a economia mexicana teve seu período de ouro entre as décadas de 1940 e 1970. Nas palavras de Moreno-Brid; Ros (2009, p. 119),

the period from 1940 to 1970 was truly a golden age. Although smaller than the rates recorded in the East Asian newly industrializing countries (NICs) from 1950 to 1970, the rate of expansion of the Mexican economy (measured by total GDP) was the fastest among

the large Latin American countries and, perhaps more surprisingly, higher than that of the fast-growing economies in southern Europe.

Esse ciclo chegou ao fim a partir de meados da década de 1970, quando o modelo baseado no sistema de substituição das importações deu os primeiros sinais de esgotamento. Após a primeira crise do petróleo, a economia mexicana começou a registrar elevados déficits nas transações correntes. A dívida externa do país saltou de US\$ 7.5 bilhões, em 1971, para US\$ 24 bilhões, em 1976, e atingiu seu ápice no início da década de 1980, quando chegou a valores próximos de US\$ 85 bilhões. A crise externa, nesse período, foi agravada devido à elevação das taxas de juros nos Estados Unidos e, também, devido à crise da economia norte-americana que já era, nesse momento, o principal mercado consumidor dos produtos exportados pelo México. Além disso, assistiu-se também, nesse período, o esgotamento do nacional-estatizante que, juntamente com o cenário exterior, foram responsáveis pela crise dos anos 1980. A magnitude da crise dos anos 1980 é observada na seguinte afirmação de Moreno-Brid; Ros (2009, p. 161):

from 1982 to 1988 the average rate of expansion of real GDP was zero, falling in per capita terms more than 15%, and average inflation was nearly 90%. Total wage income declined an average of 8.1% per year between 1983 and 1988, with the sharpest declines – 24.6% in 1983 and 10.7% in 1986 – occurring during the 2 years of deepest economic crisis. Moreover, the collapse of public and private investment in the wake of the debt crisis and the loss of foreign exchange and fiscal revenues after the 1986 oil shock – together with the stagnation of productive activity and the contraction of the population's real income – adversely affected the economy's growth potential by reducing the domestic savings rate and producing an aging of the capital stock and lower overall economic efficiency.

É dentro desse contexto de estagnação econômica e de crise financeira que os formuladores de política econômica no México iniciaram um amplo processo de reformas econômicas que atingiram todos os aspectos da economia mexicana. Essas reformas incluíram: maior abertura comercial por meio da redução das tarifas alfandegárias e da assinatura do acordo de livre comércio com os Estados Unidos e Canadá (*North America Free Trade* – NAFTA); a internacionalização da economia mexicana, retirada das restrições de entrada de IED; a adoção de políticas voltadas para a atração de capitais internacionais de curto e longo prazo; e privatização das empresas sob o controle do estado.

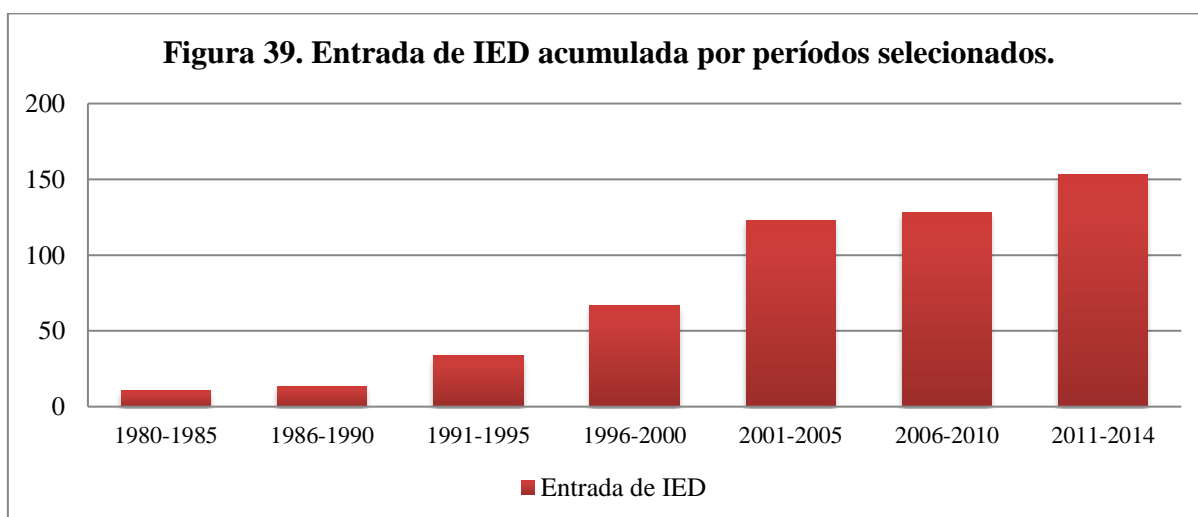
Tabela 20. Evolução do coeficiente de abertura comercial (% do PIB) do México.

	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Coeficiente de abertura comercial (% do PIB)	25,7	38,3	46,1	51,3	54,5	60,9	72,1

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do Banco Mundial. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS> Acesso: 15 dez. 2017.

Na prática, assistiu-se a uma aceleração da internacionalização da economia mexicana, em virtude das políticas impetradas em meados da década de 1980. A Tabela 20 mostra a evolução do coeficiente de abertura comercial do México, a partir da segunda metade da década de 1980. O início do processo de abertura comercial, a assinatura do NAFTA e o aprofundamento das políticas para a expansão das maquiladoras¹¹⁰ resultaram em um rápido crescimento da internacionalização do setor produtivo do México. As exportações cresceram, principalmente, para os Estados Unidos que, desde meados da década de 1980, é destino de aproximadamente 80% das exportações do México. Entre 1990 e 2005, as exportações mexicanas somente para os Estados Unidos multiplicaram-se em aproximadamente dez vezes – de US\$ 18 bilhões para US\$ 188 bilhões. Nas palavras de Hanson (2012, p. 10),

exports from Mexico rose dramatically from 12 percent of GDP in 1982 to 28 percent in 2008. Nearly half of the country's manufacturing exports and more that 20 percent of its manufacturing value added (as of 2006) are produced by *maquiladoras*, which import inputs from abroad (primarily the United States) and the export the assembled, processed, or manufactured finished goods.



¹¹⁰ As maquiladoras são empresas que importam peças e produtos com regimes aduaneiros especiais para serem manufaturados em um país e enviados novamente ao exterior. As maquiladoras tiveram início no México na década de 1970, quando o governo criou regimes especiais para a importação e exportação de bens que eram enviados principalmente para os Estados Unidos. Entretanto, foi somente a partir do início da década de 1990, com a criação do NAFTA, que as maquiladoras tiveram um crescimento mais acelerado.

Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados da UNCTAD (2017). Disponível em: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20Statistics/FDI-Statistics.aspx> Acesso: 15 dez. 2017.

O governo mexicano reduziu também, consideravelmente, as barreiras para a entrada de investimentos internacionais de curto e longo prazo. No caso do IED, essas políticas culminaram em um amplo processo de abertura produtiva do México. A partir do início da década de 1990, houve um aumento mais significativo na entrada de IED no México. Esse fenômeno é melhor notado por meio da Figura 1, que revela os montantes de IED que ingressaram no México. A entrada de IED se intensificou a partir da década de 1990 e, mesmo após o início da crise global de 2008, manteve um crescimento em relação aos anos anteriores.

Tabela 21. Evolução do número de empregos e empresas estatais no México.

	1982	1986	1992
Número de empresas	1.155	737	217
Número de empregados (em milhares)	886	1.028	530

Fonte: Tabela adaptada de Dornbusch; Werner (1994).

As reformas econômicas não se circunscreveram apenas em questões envolvendo a internacionalização da economia mexicana. A partir do fim da década de 1980, o governo mexicano deu início a um amplo programa de privatização de empresas estatais, quebra de monopólios estatais e desregulamentações de diversos setores da economia (bancário, telecomunicações, petróleo). Essas políticas acabaram por transferir a maioria dos ativos pertencentes do estado mexicano para o setor privado, permitindo o ingresso de capitais privados em diversas atividades que eram anteriormente regulamentadas pelo estado mexicano. Assim, por exemplo, como é possível notar na Tabela 21, houve uma súbita redução do número de empresas estatais pertencentes ao governo mexicano entre 1982 e 1992. Ademais, as privatizações acabaram por reduzir, em cerca de 40%, o número de empregados das empresas estatais no mesmo período.

3.7.2 Os limites da ascensão do México no século 21

Ao contrário do que ocorreu com outras economias emergentes que apresentaram uma significativa aceleração das taxas de crescimento econômico a partir do início da década de 2000, a economia mexicana teve um crescimento moderado ao longo das décadas de 1990 e 2000. Nesse sentido, a ascensão econômica do México foi um fenômeno de menor intensidade do que o observado em outras economias do G8 emergente. Entretanto, ao contrário do que ocorreu com a Rússia e o Brasil – que registraram forte desaceleração

econômica e recessão na primeira metade da década de 2010 – o México não registrou forte desaceleração econômica no contexto pós-crise global de 2008.

Tabela 22. Taxa média de crescimento do PIB no México em períodos selecionados.

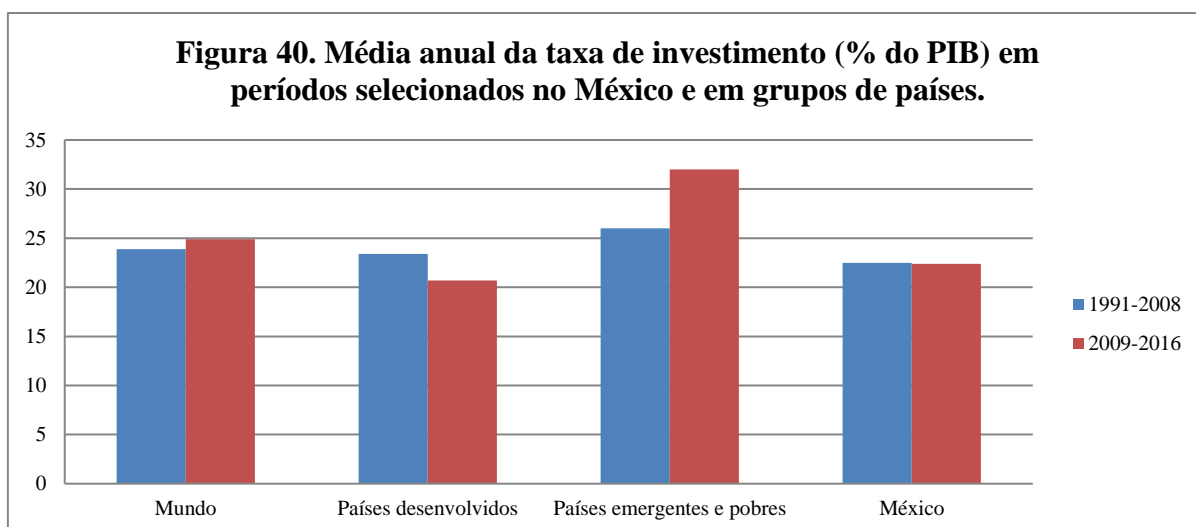
	1981-1990	1991-2000	2002-2008	2009-2016
Crescimento do PIB	2.3	3.4	2.2	2

Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017).

O desempenho da economia mexicana pode ser melhor observado na Tabela 22, que registra a taxa de crescimento econômico em períodos distintos a partir do início da década de 1980. Nota-se que o crescimento econômico foi mais robusto ao longo da década de 1990, quando a taxa média de crescimento da economia mexicana foi de 3.4% ao ano. A partir do início dos anos 2000, houve um processo de desaceleração econômica que ficou mais evidente após a eclosão da crise de 2008. Esse cenário implica a existência de dinâmicas de restrições mais estruturais na economia mexicana, que impedem um crescimento econômico que possa reduzir as disparidades econômicas com o mundo desenvolvido.

A redução das instabilidades macroeconômicas, oriundas da década perdida de 1980, e a crescente inserção internacional da economia mexicana foram insuficientes para elevar o crescimento da produtividade com reflexos positivos sobre a competitividade da economia mexicana, a partir da década de 1990. O quadro de relativa estagnação econômica do México pode ser entendido por meio da interação de dinâmicas domésticas e, também, externas.

Primeiro, do ponto de vista doméstico, as reformas econômicas impetradas ao longo das décadas de 1980 e 1990 não resultaram em uma elevação significativa da taxa de investimento no México. Por um lado, a realização de uma reforma fiscal no período da década perdida de 1980 reduziu, consideravelmente, a capacidade de investimento do estado mexicano, principalmente em setores voltados para a infraestrutura. Além disso, mesmo com a privatização do setor financeiro, não ocorreu uma expansão mais acelerada do crédito doméstico, o que implica a inexistência de recursos financeiros para a realização das empresas de menor porte e que não possuem acesso aos mercados internacionais de capitais. Nesse contexto, a taxa de investimento da economia mexicana é próxima da observada em outros mercados emergentes como Brasil e Rússia, que também sofrem com a carência de investimentos que inibem uma aceleração mais sustentada da taxa de crescimento econômico. Na Figura 40, é possível ver mais claramente o nível de investimentos do México em comparação com outros grupos de países.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx> Acesso: 20 dez. 2017.

Um segundo aspecto relacionado ao baixo crescimento nas últimas décadas está ligado a estagnação da produtividade da economia mexicana, principalmente, em setores de serviços. Apesar da crescente internacionalização da estrutura produtiva mexicana, a partir da década de 1990, ter aumentado a produtividade em setores específicos, diversos setores da economia mexicana continuaram a apresentar baixos índices de eficiência econômica. Esses setores são representados, especialmente, por empresas pequenas que estão no setor informal e que possuem níveis de produtividade abaixo da média observada nas empresas de maior porte. Essa situação é representada pela existência de uma estrutura produtiva dual dentro da economia mexicana. Segundo Sánchez; Luna (2014, p. 116-117),

the growth model followed by the Mexican economy after the lost decade of 1980, is characterized by a segmented economy: one sector based on exports, linked to the global market through the large transnational companies, and a second linked to the domestic market, which has been in complete stagnation. The result has been contraction of the long-term growth potential of the economy, and the current model is thus dependent on exports and integration into the global economy. In this context, local investment has been weak and linked to foreign direct investment (FDI), which plays a greater role in the national economy as a source of exports and GDP growth.

Um terceiro aspecto decorre da crescente concorrência, representada pela China, nos mercados internacionais. A ascensão econômica da China trouxe ganhos econômicos, principalmente, para as economias exportadoras de *commodities* da economia global. Entretanto, a China tornou-se, também, ao mesmo tempo, um competidor dentro das cadeias globais de produção, no tocante à produção de bens e serviços intensivos em trabalho. Nesse contexto, o México passou a sofrer com a concorrência chinesa em vários setores, em

destaque, os que são intensivos em capitais. Após a entrada da China na OMC, as exportações para o mercado norte-americano tiveram um crescimento gigantesco, o que afetou diretamente o setor industrial do México. Arias *et al* (2010, p. 6) resumem o fato na seguinte perspectiva:

the emergence of China as a key player in international markets has eroded Mexico's competitive position. NAFTA put Mexico in a good position to produce goods for its partners. It increased its importance as provider of labor and oil. However, this beneficial effect has disappeared. Since the recession of 2000, Mexico has not returned to its previous trend line in the production of goods for the zone. Chinese producers have displaced Mexico as the second largest exporter of goods to the NAFTA market.

Esse cenário não implica a proposição de que a ascensão chinesa está levando a uma estagnação da economia mexicana, mas que a crescente competição representada pela China está reduzindo a capacidade da economia mexicana em produzir bens que também são produzidos pelas empresas instaladas em território chinês. Assim, a incapacidade da economia mexicana de acelerar o processo de modernização econômica de uma economia industrial de renda média para uma estrutura produtiva baseada na produção de bens e serviços de maior valor agregado implica um esgotamento do modelo econômico que busca elevar as taxas de crescimento econômico por meio do aumento da produtividade dos setores que estão inseridos nos fluxos econômicos internacionais. Nesse sentido, o processo de ascensão econômica do México nas próximas décadas depende, essencialmente, de uma maior capacidade de competição dos bens e serviços mexicanos em competir tanto na economia doméstica quanto nos mercados consumidores do exterior.

O desempenho da economia mexicana nas últimas décadas é, em grande medida, dependente da conjuntura da economia dos Estados Unidos. Essa dependência acabou por reduzir o potencial de crescimento da economia do México no contexto da crise global de 2008, que teve nos Estados Unidos seu epicentro. Além de questões econômicas, ocorreram também mudanças no quadro político dos Estados Unidos, com reflexos diretos sobre a economia mexicana. Desde a eleição de Donald Trump, o governo norte-americano tem adotado uma nova linha de negociação em temas ligados à liberalização comercial dos Estados Unidos. A promessa de renegociar o NAFTA e a criação de tarifas alfandegárias extras sobre produtos vindos do México criaram expectativas negativas para a própria performance econômica do país, em virtude do potencial negativo dessas medidas sobre as exportações mexicanas. Outro exemplo de como a nova administração já afeta o processo de globalização econômica foi o cancelamento dos investimentos próximos de US\$ 1.6 bilhões,

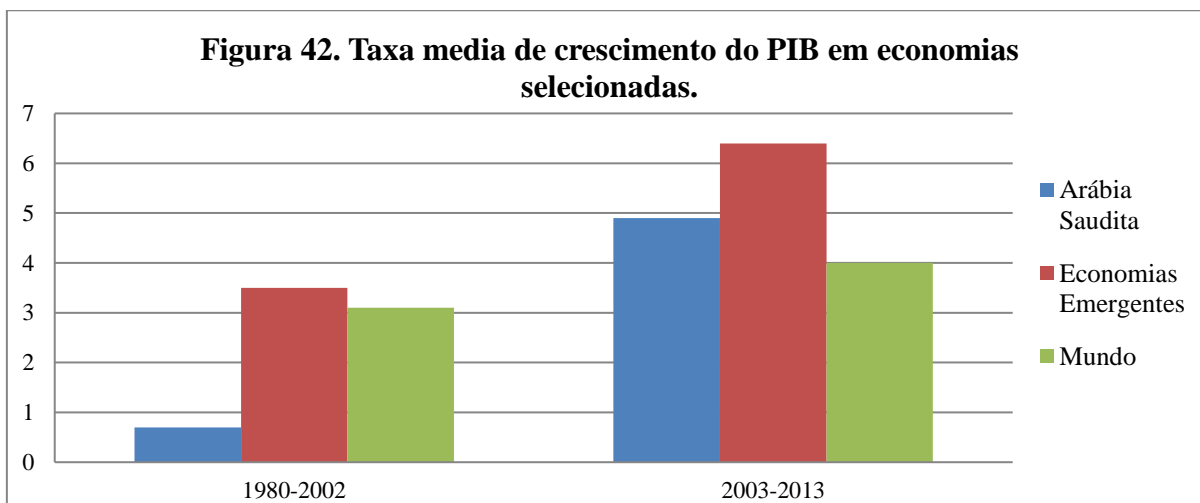
que seriam realizados pela Ford no México, na construção de uma nova planta industrial. A mudança de planos da empresa decorreu, principalmente, das ameaças de Trump contra empresas que priorizassem a realização de investimentos no exterior, em detrimento do território norte-americano. (Noland, 2016).

3.8 ARÁBIA SAUDITA

3.8.1 O petróleo e as volatilidades da Arábia Saudita.

A Arábia Saudita é uma das economias consideradas pelo FMI como emergente que possui um dos maiores níveis de renda per capita entre os países emergentes e pobres. Em 2016, a renda per capita da Arábia Saudita era em torno de US\$ 20.500 dólares valor esse próximo da renda *per capita* de economias desenvolvidas como Portugal, Grécia ou um pouco abaixo da Espanha. Apesar desse nível de renda ser elevado para uma economia emergente ou pobre a Arábia Saudita é considerada pelo FMI uma economia emergente em decorrência da riqueza do país derivar de um único produto que é o petróleo.

Em termos históricos a economia saudita registrou elevado crescimento econômico ao longo das décadas de 1970 até o início dos anos 1980 quando os preços do petróleo tiveram forte elevação nos mercados internacionais. Entre 1970 e 1981, por exemplo, a economia da Arábia Saudita registrou um crescimento econômico médio anual próximo de 11% do PIB. Entretanto, com o recuo dos preços do petróleo internacional ao longo da segunda metade da década de 1980 e da década de 1990 a Arábia Saudita passou por um longo período de estagnação econômica. Entre 1980 e 1987, o PIB per capita saudita registrou retração de aproximadamente 43% como resultado do quadro de estagnação econômica que se aprofundou ao longo dos anos 1980.



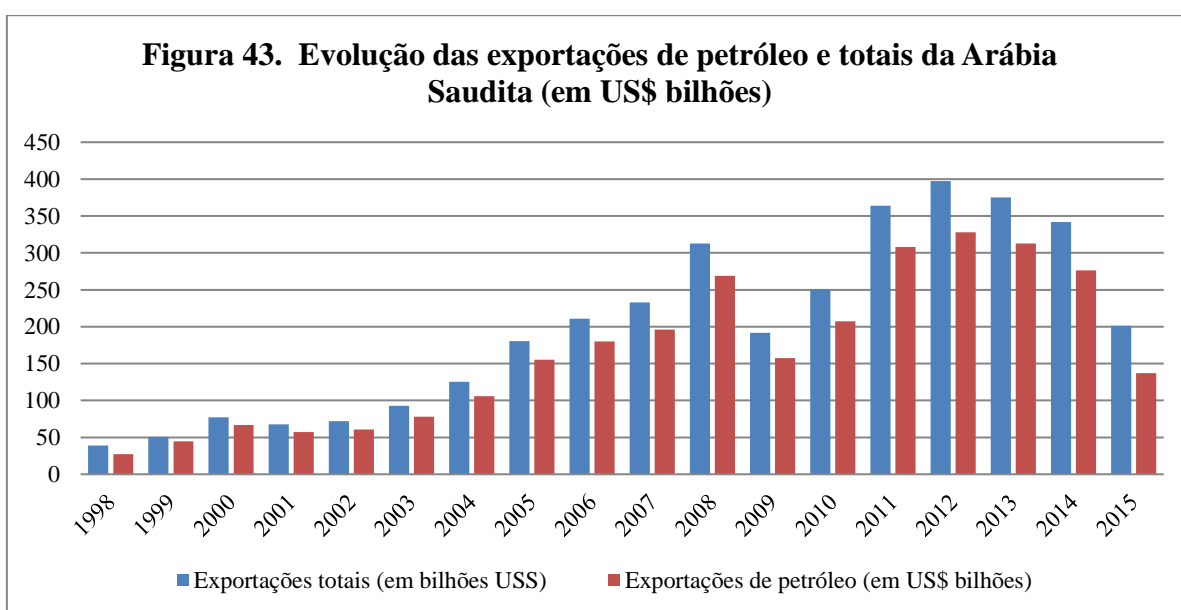
Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017).

Esse período de estagnação econômica nesse período pode ser observado na Figura 42. Como é possível observar a Arábia Saudita registrou uma taxa de crescimento do PIB bem abaixo da média dos demais países emergentes e pobres ou mesmo em comparação a média registrada na economia global. Entre 1980 e 2003, o crescimento anual do PIB ficou em uma

média próxima de 0.7% ao ano o que confirma o estado de letargia e estagnação da economia saudita.

A partir de 2003 a economia da Arábia Saudita entrou em um novo ciclo de expansão econômica. Esse elevado crescimento quase triplicou a renda per capita da Arábia Saudita de US\$ 8.220 em 2002, para US\$ 25. 208 em 2012. A forte elevação da renda *per capita* da Arábia Saudita é resultado direto das taxas de crescimento econômico PIB que, entre 2003 e 2013, registrou um crescimento médio de 4.9% ao ano. Esse desempenho mesmo que inferior ao registrado pelas mais dinâmicas economias emergentes ficou acima da média observada no período para a economia global (crescimento médio de 4%) e não pode ser menosprezado em virtude da Arábia Saudita partir de um nível de renda já elevado o que tende a reduzir naturalmente a taxa de crescimento do PIB. Nesse sentido, a partir do início do século 21 a Arábia Saudita tornou-se uma das economias emergentes a contribuir com o processo de continuidade da multipolaridade dentro da economia global.

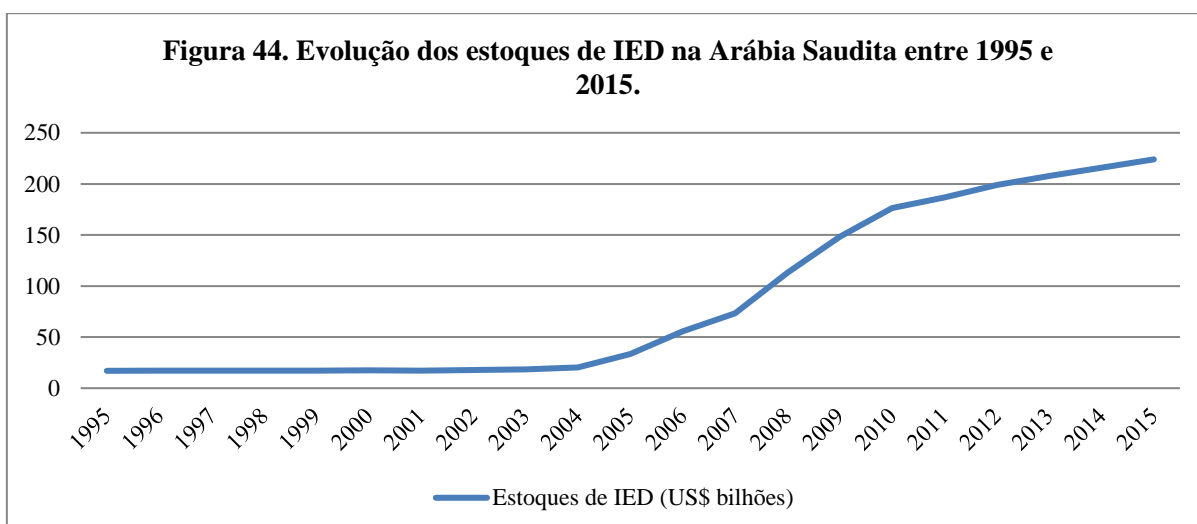
A ascensão da economia da Arábia Saudita no século 21 está ligada primordialmente ao início do superciclo das commodities internacionais que acabou por impulsionar a economia do país como ocorreu na década de 1970. A magnitude do choque externo representado pelo aumento da demanda externa e dos preços nos mercados internacionais resultou em um gigantesco crescimento das exportações sauditas como pode ser atestado na Figura 1. As exportações de petróleo e derivados representam aproximadamente 75-80% das exportações totais da Arábia Saudita. Além disso, mesmo a exportação de outros produtos está ligada a produção de bens industriais que tem o petróleo como matéria-prima.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do Banco Mundial (2017). Disponível em: <https://wits.worldbank.org/CountrySnapshot/en/SAU> Acesso: 20 out. 2017.

A Figura 43 demonstra a evolução das exportações de petróleo e totais da Arábia Saudita. As exportações que do fim da década de 1990 até o início do superciclo das commodities internacionais estavam ao redor de US\$ 50 bilhões registraram forte crescimento nos anos seguintes em virtude do aumento dos preços nos mercados internacionais e também da própria demanda nos mercados externos. Entre 2002 e 2008, as exportações totais da Arábia Saudita saltaram de patamares próximos de US\$ 75 bilhões para montantes ao redor dos US\$ 312 bilhões. Como é possível observar na Figura 2 o principal responsável por esse crescimento foi o gigantesco crescimento das exportações de petróleo (barras azuis) nos mercados internacionais.

A evolução das exportações de petróleo no caso da Arábia Saudita é engrenagem central para a economia do país devido as especificidades da economia do país. Os custos de exploração do petróleo na Arábia Saudita é um dos mais baixos entre os grandes exportadores mundiais. Estimativas apontam que em importantes campos de petróleo o custo de extração do barril é em torno de apenas US\$ 1.5 dólares. Mesmo em campos mais antigos e já explorados a mais tempo os custos de extração estão em torno de US\$ 6 dólares. Nesse sentido, com a elevação dos preços internacionais a principal empresa que explora os campos de petróleo do país acumula enormes lucros decorrentes da extração de petróleo (Seznec, 2016).



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados da UNCTAD (2017). Disponível em: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> Acesso: 27 out. 2017.

Uma segunda fonte de recursos relacionados ao setor de petróleo que impulsionou os investimentos domésticos nesse período foi a entrada de vultosos investimentos internacionais de longo prazo voltados principalmente para a exploração de novos campos e refino de petróleo. Entre 2005 e 2015, a Arábia Saudita tornou-se um dos principais mercados

emergentes no recebimento de investimentos internacionais de longo prazo. Nesse período, o país recebeu aproximadamente US\$ 212,8 bilhões em IED. Esse montante foi cerca de cinquenta vezes superiores a entrada IED registrada de 1995 até 2004.

Além disso, a renda gerada pela exploração do petróleo representa aproximadamente 47% do PIB da Arábia Saudita. Com o crescimento das receitas tributárias nesse período o governo reduziu a dívida pública do país de patamares próximos de 90% no início da década de 2000 para valores que representaram apenas 3% do PIB em 2013. Os recursos tributários oriundos do petróleo são também utilizados para a realização de investimentos em infraestrutura, saúde, educação e outras políticas sociais. Esses gastos refletem-se diretamente no crescimento da demanda agregada do país e nos níveis de renda dos residentes sauditas. Como observa o relatório do Mackinsey Global Institute (2015, p. 20)

As oil prices moved up during the 2003-2013 boom, the government and its state-owned oil producer reaped windfall profits on oil exports. The government used part of the proceeds to reduce public debt and build up reserves, but it also greatly increased spending, including on infrastructure, education, and health care. While some of the spending leaked to imports, particularly of capital goods, and remittances by migrant workers to their families abroad, the remainder constituted a positive demand shock to the economy. Direct effects of this type of demand shock are that teachers and nurses are hired, construction companies win infrastructure contracts and expand, and the financial sector deepens to accommodate new investments. On top of that come indirect and induced effects that act as fiscal multipliers: new teachers, nurses, and construction workers start building homes, purchasing clothes, and spending money in restaurants, providing further income to home builders, retailers, waiters, and so on.

Nesse sentido, a elevação dos preços e da demanda externa do petróleo nos mercados internacionais teve dois efeitos principais sobre a economia da Arábia Saudita.

Primeiro, com a melhora no termos de troca do país houve um substancial aumento das reservas internacionais da Arábia Saudita e também da situação fiscal do governo saudita. As reservas internacionais da Arábia Saudita saltaram de US\$ 29 bilhões no fim de 2004 para US\$ 744 bilhões em 2014. Um resultado natural desse processo foi também o aumento do lucro da ARANCO que é controlada pelo governo saudita sendo a maior companhia petrolífera do mundo. Além disso, a elevação das receitas tributárias melhorou consideravelmente a situação fiscal do governo saudita nesse período.

Em segundo lugar, o aumento dos gastos governamentais impulsionou a demanda doméstica e a renda dos residentes nacionais sem o surgimento de desequilíbrios no balanço de pagamento. Isso porque, as receitas tributárias oriundas do petróleo representam

aproximadamente 90% das receitas tributárias do governo da Arábia Saudita. Com a melhora fiscal do setor público o governo passou a aumentar os gastos governamentais que acabou por impulsionar a demanda doméstica. Como o principal empregador da economia saudita é o setor público a ampliação dos gastos governamentais foi canalizada para a prestação de serviços públicos, ampliação dos serviços de educação e saúde e novos investimentos em infraestrutura.

Mas essa conjuntura não mostrou-se sustentável a partir do fim do superciclo das commodities internacionais e da abrupta queda dos preços internacionais do petróleo registrada a partir do segundo semestre de 2014. Por um lado, o acúmulo de significativas reservas internacionais decorrentes da entrada de divisas internacionais ao longo da década de 2000 criou um colchão de liquidez a partir do início da segunda metade da década de 2010 quando os preços do petróleo tiveram uma significativa queda em comparação a década de 2000. Mas de todo modo, essa dinâmica demonstra os limites da ascensão econômica de um país que gigantesca dependência da exportação de petróleo. Isso não sugere uma estagnação econômica da Arábia Saudita, mas que a fase de ascensão acelerada foi muito mais um fenômeno conjuntural do que propriamente estrutural da economia saudita.

3. 9 As dinâmicas da ascensão econômica do G8 emergente na economia global

Nas seções anteriores desse capítulo, foram examinadas, individualmente, as variáveis que explicam o processo de ascensão econômica das economias do G8 emergente e a relação desse fenômeno com a economia global. Essas dinâmicas já haviam sido examinadas resumidamente ao longo do capítulo 2, mas sem individualizar os casos de cada economia do G8 emergente.

O mapeamento desse fenômeno é um aspecto fundamental da tese, porque nos permitiu aferir, com mais exatidão, algumas perguntas centrais que o trabalho se propõe a examinar. Mas, mais importante do que identificar e analisar as variáveis que explicam o processo de ascensão econômica do G8 emergente é verificar em que medida esse processo é, também, decorrente de uma maior integração desses países dentro da economia global. Sendo assim, as principais conclusões desse capítulo podem ser resumidas na evolução de variáveis econômicas e políticas.

Tabela 23. Evolução da participação do PIB de países selecionados na economia global em Paridade de Poder de Compra.

	1996	2006	2016
G7	44.8	38.9	31
G8 emergente	24	28.7	38.1
China	6.2	10.4	17.7
Índia	3.8	4.9	7.2
Rússia		3.7	3.2
Brasil	3.3	2.9	2.6
Indonésia	2.3	2	2.5
México	2.3	2.1	1.9
Turquia	1.3	1.4	1.6
Arábia Saudita	1.5	1.3	1.4

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx> Acesso: 20 dez. 2018.

Primeiro, o processo de ascensão econômico entre as economias do G8 emergente é heterogêneo, principalmente porque, desde o início da década de 1990, esses países passaram por ciclos de expansão e crise econômica. A Tabela 23 demonstra a evolução da participação dos países do G8 emergente dentro da economia global, por meio da distribuição da renda global em PPC. Essa evolução nos permite classificar os países do G8 emergente, grosso modo, em três grupos.

O primeiro grupo é formado pelos países de alta ascensão econômica formado, basicamente, por China e, em menor medida, pela Índia. A magnitude da transformação econômica da China é, com certeza, a mudança mais importante observada na estrutura da economia global, desde o início da década de 1990, em virtude da transformação de uma economia predominantemente rural, em um país de renda média. Nesse grupo, é possível incluir a Índia, embora a escala desse fenômeno no país tenha sido significativamente inferior ao observado na China. De qualquer forma, ao registrar taxas de crescimento ao redor de 7% ao ano, durante duas décadas e meia, a Índia transformou-se na segunda economia emergente mais importante do mundo. Um importante fator desse fenômeno na China e Índia é que, apesar dos ventos favoráveis da economia global terem contribuído para o desempenho econômico dos dois países, a principal variável que explica a performance dessas economias decorre de dinâmicas domésticas. Ou seja, a ascensão econômica desses dois países é um fenômeno estrutural, o que implica na existência de um processo de mais longo prazo dentro da economia global.

Um segundo grupo de países é formado por economias que, desde o início da década de 1990, registram uma performance econômica mais volátil e de ascensão média. Esse grupo de países é composto por Rússia, Indonésia, Arábia Saudita e Turquia. Isso não sugere que o desempenho econômico desses quatro países seja completamente homogêneo, mas que é possível observar uma relativa semelhança dos indicadores de crescimento econômico, principalmente, a partir da década de 2000, quando houve sensível melhora do desempenho econômico nessas economias.

As variáveis que explicam a ascensão econômica desses países estão ligadas a aspectos domésticos e externos. No caso da Indonésia e Turquia, a realização de importantes reformas na economia doméstica é um cenário externo positivo. Já no caso da Arábia Saudita e, em menor medida da Rússia – que é, de certa forma, um caso também próximo da Indonésia e Turquia – a evolução dos preços internacionais teve aspecto fundamental para alavancar as taxas de crescimento econômico.

Por último, observamos um terceiro grupo de países, que é composto basicamente por México e Brasil. Esses países apresentaram, em algum momento, uma aceleração da taxa de crescimento a partir do início da década de 1990 – no caso do México, o processo de ascensão econômica foi mais evidente ao longo da década de 1990. Esses países tiveram uma ascensão de baixa magnitude. Os fatores que explicam esse fenômeno estão ligados também a dinâmicas domésticas e externas, mas, ao contrário das demais economias do G8 emergente, esse processo teve uma intensidade menor. No caso brasileiro, houve substancial melhora da performance econômica do país ao longo da década de 2000, mas a grave crise econômica, a partir de 2014, ocasionou um retrocesso econômico maior do que o observado no caso da economia russa, que também perdeu dinamismo ao longo da década de 2010. Já o México teve uma performance econômica menos volátil em comparação com o Brasil, mas, em nenhum momento, registrou um ciclo de crescimento mais acelerado.

Por um lado, pelo fato de ambos os países já terem atingido um nível de renda média no início da década de 1990, era natural uma taxa de crescimento econômico inferior em comparação com a Índia e a China, que eram países ainda com uma estrutura predominantemente rural após o fim da guerra fria. Contudo, pelo fato da taxa de crescimento médio no Brasil e no México ter sido abaixo de 3% ao ano a partir da década de 1990 – taxa essa inferior inclusive ao crescimento da economia mundial – esses países estão na categoria de países de baixa ascensão econômica dentro do G8 emergente.

Um segundo aspecto que deriva do processo de ascensão econômica do G8 emergente é em que medida esse processo ocasiona transformações na distribuição de poder em nível

global. Como observado o objetivo da tese não é fazer uma comparação das dinâmicas econômicas entre as economias desenvolvidas e em desenvolvimento a partir do fim da Guerra Fria. De todo modo, é possível comparar a evolução de renda do G8 emergente em comparação ao G7 das economias desenvolvidas.

A Tabela 23 traz a evolução da renda nos dois grupos a partir da metade da década de 1990. A primeira observação que pode ser inferida é que a economia global passou por um acelerado processo de descentralização da renda global em virtude principalmente da ascensão econômica do G8 emergente. Mas mais importante do que isso é observar que o aumento da participação do G8 emergente no PIB global decorreu majoritariamente da performance econômica da China e em menor medida da Índia.

O crescimento da participação do PIB em PPC da China, entre 1996 e 2016, correspondeu à aproximadamente 80% do aumento da participação do G8 emergente dentro da economia global. Ou seja, somente o aumento da participação da China foi ao redor quatro vezes superior a soma das demais economias do G8 emergente. Esse indicador não sugere simplesmente que não houve uma ascensão do G8 emergente dentro da economia global, mas que a performance da economia chinesa não pode ser comparada com outras importantes economias do mundo emergente devido a magnitude da ascensão da China dentro do sistema internacional.

Nesse sentido, a magnitude da ascensão chinesa sugere, acima de tudo, que somente é possível discutir a transição uni-multipolar do sistema internacional em virtude da performance econômica no país a partir da meados da década de 1980. A China é um país distinto dos demais do G8 emergente devido aos impactos de sua ascensão dentro do sistema internacional. Ao contrário dos demais países do G8 emergente, a ascensão da China significa do ponto de vista da distribuição da renda em nível global o principal fator que explica a aceleração do processo de transição uni-multipolar dentro da economia global.

A crescente importância da China é reflexo também das dinâmicas de ascensão do país estarem ligadas em grande medida devido a internacionalização econômica da economia chinesa nas últimas três décadas. As exportações chinesas, por exemplo, totalizaram um montante próximo de US\$ 2.2 trilhões em 2016, o que transforma a China ao lado dos Estados Unidos nas duas maiores economias exportadoras da economia global. Além disso, a crescente abertura da economia chinesa elevou consideravelmente a entrada de IED no país. Não menos importante que isso, é o fato da China estar se tornando um agente do processo de globalização em virtude da expansão dos investimentos chineses pelo mundo e a crescente internacionalização das empresas do país.

Um terceiro aspecto do fenômeno da ascensão econômica do resto está ligado ao exame da medida em que o processo de ascensão econômica desses países deriva de uma maior integração econômica deles na economia global. A análise desse quesito é parte fundamental do trabalho, porque está ligada diretamente à hipótese central da tese. Nesse ponto, observa-se, também, uma heterogeneidade no tocante à relação do G8 emergente com a economia global.

O que parece ficar evidente a partir da análise dos processos de ascensão econômica do G8 emergente é que o processo de internacionalização das economias nacionais é um aspecto fundamental para entender a ascensão econômica do mundo emergente na economia global. Mesmo nos países que consideramos de baixa ascensão econômica, suas performances econômicas somente não foram piores devido à existência de setores que estão interligados. O setor agrícola no Brasil, por exemplo, é o setor que apresentou melhor desempenho econômico na economia brasileira, desde o início da década de 1990.

Essa constatação não tem como objetivo fazer uma inferência causal acerca da relação entre crescimento econômico e da maior integração econômica dentro da economia global válida para todos os contextos. Mas, no caso da ascensão econômica do G8 emergente, observa-se que a maior integração, ainda que do ponto de vista principalmente comercial e produtivo, é um fator decisivo para explicar as elevadas taxas de crescimento econômico, sobretudo a partir do início da década de 2000. Essa constatação tem importantes reflexos na economia global e no comportamento dos próprios países do resto no tocante ao processo de reforma das estruturas de governança global. Isso porque, à medida que a ascensão econômica está ligada a dinâmicas associadas ao processo de internacionalização das economias nacionais, a adoção de estratégias, no âmbito da governança global, que implicam uma ruptura com a ordem internacional vigente, tem elevados custos econômicos para as economias do G8 emergente.

Um segundo ponto refere-se à dinâmica de ascensão econômica desses países e de sua política doméstica. Como observado nesse capítulo, o início da crise global de 2008 não gerou, em um primeiro momento, um processo de reversão das reformas econômicas impetradas nas décadas anteriores que, na prática, resultaram em uma crescente internacionalização das economias nacionais do G8 emergente na economia global. Mesmo no caso brasileiro, a adoção de políticas comerciais protecionistas teve um caráter voltado à proteção de setores específicos da economia brasileira que não resultou em um realinhamento da inserção internacional do Brasil na economia global.

Dessa forma, do ponto de vista da inserção internacional do G8 emergente, não ocorreu, após a eclosão da crise global de 2008, uma inflexão significativa desses países em relação à

inserção internacional dos mesmos. Porém, esse cenário começou a passar por alterações significativas a partir de 2014, em virtude de dois fatores. Em primeiro lugar, como observa Mead (2014), o ano de 2014 é marcado pelo início do retorno de temas geopolíticos ao centro da agenda da política internacional. A eclosão da crise da Crimeia, o acirramento das tensões entre a China, Japão e países do sudeste asiático por questões fronteiriças, e a continuidade do quadro de instabilidade geopolítica, que, no Oriente Médio, são indícios de temas de segurança internacional, voltariam a ter mais centralidade na agenda da política internacional.

Como observado na seção sobre a Rússia, o acirramento das tensões geopolíticas teve implicação importante para a inserção internacional da Rússia. De todo modo, esse fenômeno não se circunscreveu apenas ao caso russo e, embora não tenha tido outros efeitos no curto prazo, indica um processo mais longo de deterioração e de acirramento das tensões geopolíticas envolvendo os países do G8 emergente, o que tem consequências diretas no processo de inserção econômica desses países na economia global.

Uma segunda dinâmica está ligada à evolução da política doméstica nas principais economias desenvolvidas e emergentes. Esse fenômeno é, de certa forma, concomitante com a crise dos sistemas representativos e democráticos nos países desenvolvidos. No caso do G8, a história da política de diversos países do grupo é marcada por instabilidades e por crises políticas, regimes autoritários, ou mesmo, totalitários – esse é o caso específico da Arábia Saudita. De todo modo, o esgotamento econômico do nacional-estatizante, a partir da década de 1980, teve também reflexos importantes na ascensão de governos democráticos nas economias emergentes. A ascensão de governos com plataformas políticas de fortalecimento das democracias ocorreu no México, Brasil, Indonésia e Turquia. Mesmo na China, país marcado por uma ditadura comunista, iniciou-se o processo de aprofundamento da abertura, principalmente, econômica e, também, um relativo processo de abertura política realizada pelo partido comunista. Esse período foi marcado pelo fortalecimento relativo dos regimes democráticos e pela existência de um consenso acerca da importância da internacionalização nas economias nacionais. Mas, essa conjuntura começou a demonstrar sinais de desgaste e esgotamento, à medida que a crise da representatividade das democracias nas economias desenvolvidas se aprofundou com o Brexit e com a indicação de Donald Trump para ser candidato à presidência dos Estados Unidos pelo partido republicano.

No caso das economias do G8 emergente, o fortalecimento de políticas de cunho mais nacionalista e de um regime que, ainda com a realização de eleições diretas, caminha cada vez mais para um maior controle da sociedade na Rússia. Esses fatores, bem como a ascensão de Erdogan na Turquia são reflexos do recuo das forças democráticas em importantes países do

resto. O avanço de forças políticas de cunho nacionalista e mais alinhadas a interesses de curto prazo tende a reduzir a continuidade, ou mesmo, pode gerar uma reversão do processo de maior integração dessas economias na própria economia global.

O que essas duas dinâmicas apontam é que persiste uma dissociação, ou até um paradoxo, entre as atuais dinâmicas políticas e econômicas dentro do sistema internacional. Nas palavras de Wolf (2018), “a economia vai bem, mas a política...” Por um lado, a recuperação da crise econômica em meio a um temor de maior desaceleração das economias emergentes não confirmou-se a partir do início da segunda metade da década de 2010. Mesmo as previsões de crescimento da economia global estão sendo, continuamente, revistas para cima, por instituições internacionais, o que demonstra os ventos positivos da economia global. Mas, ao mesmo tempo, persiste um grau de incerteza dentro da economia conforme as forças políticas domésticas que possuem agendas mais reticentes à economia global ganham espaço no espaço político doméstico.

CAPÍTULO 4. A ASCENSÃO DO RESTO E AS TRANSFORMAÇÕES DA GOVERNANÇA GLOBAL NO PÓS-GUERRA FRIA

Como examinado nos capítulos 2 e 3, a estrutura produtiva da economia global está passando por transformações, em virtude do processo de ascensão econômica das maiores economias do resto, representadas majoritariamente pelo G8 emergente. A ascensão econômica desses países teve, também, reflexos sobre as próprias estruturas de governança global da ordem internacional, que tem origem ainda no contexto da Conferência de Bretton Woods, em 1944. O Sistema de Bretton Woods – compreendido pelos acordos que criaram o FMI, Banco Mundial e posteriormente o GATT – teve suas origens no contexto do pós – Segunda Guerra Mundial. Ao longo da guerra fria, essas instituições contribuíram para a criação da ordem econômica liberal liderada pelos Estados Unidos, Reino Unido, França, Alemanha e Japão.

O fim da guerra fria não significou, do ponto de vista da governança global, uma ruptura, como foi observado no aspecto geopolítico marcado pelo fim da bipolaridade e pela competição interestatal dentro do sistema internacional. Nesse sentido, o imediato pós-guerra fria é marcado pela consolidação da hegemonia das democracias de mercado na ordem econômica internacional. Mas, essa conjuntura passou a ter alterações mais profundas a partir ainda da década de 2000. O aprofundamento do processo de globalização econômica – principalmente na vertente financeira – exacerbou as fragilidades das estruturas globais para a gestão e prevenção de crises econômica internacionais, ao longo da década de 1990. Além disso, a aceleração das taxas de crescimento econômico no mundo emergente reforçou a necessidade de reformas nos processos decisórios internacionais que refletissem as mudanças observadas na estrutura produtiva da própria economia global. Com o início da crise econômica de 2008, acentua-se a necessidade de reformas nos processos decisórios internacionais, em virtude da própria necessidade de maior cooperação internacional e do crescimento da importância econômica do resto dentro da economia mundial.

O principal objetivo desse capítulo é examinar as transformações na estrutura de governança global, que iniciaram-se a partir da década de 1990 e que intensificaram-se a partir da eclosão da crise econômica de 2008, com o intuito de examinar questões pertinentes ao tema da tese: (1) Em que medida as transformações das estruturas de governança global implicam uma alteração da hierarquia entre países desenvolvidos e em desenvolvimento nos processos decisórios internacionais? (2) A criação de novos fóruns e de instituições internacionais é um ponto de inflexão dentro da ordem econômica internacional, como

ocorreu com a Conferência de Bretton Woods? (3) A institucionalização da cooperação Sul-Sul acarreta em uma polarização de posicionamentos dentro da ordem econômica internacional entre países desenvolvidos e emergentes? (4) Quais são os principais impasses e motivos que explicam os atuais impasses para o aprofundamento da governança global?

O capítulo é dividido em cinco seções. Na primeira, iremos expor os princípios, as características gerais e as transformações da ordem internacional, a partir da Conferência de Bretton Woods, até o fim da guerra fria. Na segunda, será examinada a intensificação do processo de globalização econômica e a consolidação da hegemonia das democracias de mercado dentro do sistema internacional. A terceira e a quarta seção serão de caráter mais descritivo e têm como objetivo narrar a evolução da governança global a partir do fim da década de 1990 até os dias atuais. A quinta seção será, primordialmente, analítica e examinará em que medida as mudanças observadas dentro da governança global representam uma mudança do *status quo* da própria ordem econômica internacional. Essa seção tem papel fundamental na estrutura da tese, porque fornece substrato analítico para responder à pergunta central do trabalho. Para tal, convém examinar se as transformações da ordem econômica representam um processo de transição uni-multipolar, hegemônica ou de acomodação institucional. Por último, iremos fazer uma análise dos fatores que explicam os atuais limites sistêmicos da governança global, principalmente, após a eclosão da crise global de 2008.

4.1 A ordem internacional de Bretton Woods: da pax americana à globalização do capital

Quando foram iniciadas as negociações sobre a futura ordem econômica internacional em Bretton Woods, no outono de 1944, o mundo ainda assistia à carnificina e ao horror dos conflitos da Segunda Guerra Mundial. Apesar da existência de divergências entre as potências que já despontavam como vencedoras da Segunda Guerra Mundial, os arquitetos da futura ordem internacional buscaram, de certa forma, reproduzir algumas características do período anterior ao início da Primeira Guerra Mundial, quando a economia global apresentou elevadas taxas de crescimento econômico, crescente internacionalização econômica,¹¹¹ e um longo período de estabilidade geopolítica no sistema internacional.

¹¹¹Os volumes de comércio global, por exemplo, saltaram de menos de US\$ 8 bilhões, em 1896, para montantes superiores a US\$ 18 bilhões, em 1913. Da mesma forma, os estoques de investimentos internacionais das principais economias exportadoras de capitais elevaram-se de US\$ 7,7 bilhões, em 1870, para US\$ 23,8 bilhões, em 1890, e alcançaram US\$ 38, 7 bilhões, em 1914 (Held *et al*, 1999).

Com a eclosão da Primeira Guerra Mundial, houve uma significativa redução dos fluxos de comércio e de investimentos internacionais dentro da economia global. Mais importante do que isso, a paz punitiva, conduzida pelos vitoriosos na Conferência de Versalles, abalou as bases da cooperação econômica internacional que perdurou no período da primeira globalização (Keynes, 2002). Essas bases foram, parcialmente, reconstruídas ao longo da década de 1920, conforme tentava-se estabelecer o padrão ouro e a cooperação internacional. Essas políticas tiveram relativo sucesso ao longo desse período, mas foram completamente solapadas a partir do início da crise de 1929, quando é observado um desmoronamento do que ainda existia da ordem liberal do século 19.

A fragilidade da economia britânica, o isolacionismo norte-americano e o surgimento de um nacionalismo virulento em potências revisionistas como Alemanha, Itália e Japão terminaram por sepultar a cooperação econômica internacional na década de 1930. Na Conferência Econômica de Londres de 1933, por exemplo, as principais potências mundiais – Estados Unidos, Grã-Bretanha e França – não chegaram a um acordo sobre o restabelecimento de um novo padrão ouro ou sobre uma coordenação em nível internacional para estabilizar as paridades entre as principais moedas mundiais. Além disso, com o agravamento da recessão econômica, as potências adotaram medidas restritivas ao comércio internacional, por meio da elevação das taxas alfandegárias e de leis discriminatórias de circulação de bens e serviços¹¹². Esse cenário, aliado ao surgimento de potências revisionistas dentro do sistema internacional, culminou na elevação das tensões geopolíticas no continente europeu e conduziu o mundo, mais uma vez, para um conflito bélico global e generalizado (Eichengreen, 2002).

Antes mesmo da entrada norte-americana no conflito mundial, tiveram início as conversações bilaterais entre as duas principais potências do eixo do Atlântico Norte – Estados Unidos e Grã-Bretanha – para a reconstrução da ordem internacional, após o fim dos conflitos bélicos. Em junho de 1941, a bordo de um navio da esquadra de guerra da Grã-Bretanha, foram iniciadas as negociações que foram refinadas até o início da Conferência de Bretton Woods.

O principal objetivo dos negociadores, em Bretton Woods, era evitar a repetição do que ocorreu ao longo da década de 1930, quando o que sobrou da ordem liberal do século 19 foi solapado pelo nacionalismo econômico. Apesar do contexto socioeconômico ser distinto

¹¹² Um exemplo do crescimento do protecionismo comercial foi a promulgação da Smoot – Hawley Tariff nos Estados Unidos em 1930. A lei aumentou as tarifas alfandegárias em aproximadamente 20 mil produtos importados pelos Estados Unidos.

do observado durante o período da primeira globalização (1870-1914), os arquitetos de Bretton Woods buscaram construir uma ordem internacional que priorizasse a expansão dos fluxos de investimentos internacionais, a integração econômica por meio do comércio internacional, e, ao mesmo tempo, a existência de uma autonomia por parte dos estados nacionais na condução de suas políticas econômicas. Esse contexto não sugere, simplesmente, uma volta do sistema internacional do século 19, mas sim, que as bases desse sistema, como a cooperação internacional, a progressiva liberalização do comércio e os investimentos internacionais deveriam ser os princípios a serem seguidos no longo prazo (Peet, 2003).

Mesmo que tenham persistido divergências, especialmente entre britânicos e norte-americanos, havia convergência entre as principais potências aliadas quanto aos princípios, objetivos e regras que deveriam emergir com a nova ordem mundial. No fim, os acordos oriundos de Bretton Woods contemplaram algumas exigências britânicas, mas refletiram, acima de tudo, as demandas estadunidenses, este que, naquele momento, era a maior potência econômica do sistema internacional. O dólar tornou-se a moeda de referência na economia global e foram criadas instituições internacionais para a regulação de temas econômicos globais – FMI, Banco Mundial e GATT (Gilpin, 2001).

No tocante à ordem monetária, a criação do FMI teria como função reger as regras internacionais relativas à cooperação de temas monetários, e criar um fundo financeiro para socorrer países com desequilíbrios no balanço de pagamento. Para tanto, a instituição foi provida de um fundo composto de recursos financeiros em dólares para serem emprestados aos países com problemas de financiamento no balanço de pagamento. Ademais, o FMI ficou incumbido de ser o fórum central para as discussões que envolvessem a ocorrência de desvalorizações cambiais e a regulação da movimentação de capitais internacionais (Steil, 2013).

Os objetivos gerais da instituição ficaram basicamente estabelecidos no artigo I do FMI e podem ser resumidos em: promover a cooperação internacional para a resolução de problemas monetários internacionais; facilitar a expansão do comércio internacional; promover a estabilidade cambial e evitar a realização de desvalorizações competitivas pelos países membros; estabelecer um sistema multilateral de pagamentos e eliminar as restrições da conversibilidade das moedas nacionais; prover os países membros do fundo com recursos financeiros para o financiamento de desequilíbrios de curto prazo na balança de pagamento dos países (De Vries, 1969).

Na prática, a preocupação inicial do fundo era evitar a repetição do que ocorrera durante a década de 1930, quando predominou o unilateralismo e o nacionalismo,

principalmente, nas relações monetárias que envolviam as principais potências do sistema internacional. Ademais, a criação de um fundo financeiro para socorrer países em dificuldade financeira reduziria a ocorrência de crises financeiras nacionais e seria um poderoso mecanismo para fortalecer a cooperação internacional e para evitar o alastramento de crises domésticas para a própria economia global.

Já o Banco Mundial foi incumbido, em um primeiro momento, de financiar a reconstrução dos países que perpassaram pelos conflitos militares da Segunda Guerra Mundial. Nesse contexto, o papel do Banco era prover financiamento para reconstrução da própria estrutura física, especialmente, dos países europeus e do Japão, que foram mais afetados pelos conflitos bélicos. Entre 1946 e 1962, por exemplo, mais de 90% dos recursos financeiros do Banco Mundial foram destinados a projetos nos países desenvolvidos. Somente nas décadas seguintes, os recursos do banco foram destinados para o financiamento de projetos nas economias em desenvolvimento que necessitavam de recursos financeiros de longo prazo. Ou seja, a instituição teve, no curto prazo, como principal objetivo prover recursos financeiros para os países afetados pelos conflitos bélicos da Segunda Guerra Mundial. (Toussaint, 2008).

O terceiro pilar da ordem econômica internacional era a criação de uma organização para a regulação do comércio internacional. A criação dessa organização foi idealizada em Bretton Woods, mas as discussões sobre suas regras e características foram transferidas para uma conferência independente. Os Estados Unidos apresentaram um plano para a criação de uma organização que regulasse o comércio internacional ainda em 1943. Nesse contexto, foi idealizada a criação da Organização Internacional do Comércio (OIC), que completaria os acordos de Bretton Woods ao criar uma organização específica para a regulação do comércio internacional. Em 1947, as negociações sobre a criação da OIC se concretizaram, com a assinatura da Carta de Havana. A carta foi assinada por vinte e três países e estabeleceu a criação da Organização Internacional do Comércio (OIC) (Spero; Hart, 2010).

A Carta de Havana estabeleceu a regulação de diversos assuntos, como regras de comércio de bens agrícolas, industriais e de serviços, práticas comerciais, e regras sobre investimentos internacionais. Apesar dos Estados Unidos terem sido um dos principais idealizadores da OIC, o congresso norte-americano era cético quanto aos potenciais riscos que um acordo multilateral abrangente poderia ter sobre a capacidade do país em legislar sobre as regras de comércio doméstico. Diante desse quadro, o governo norte-americano propôs que apenas um dos capítulos da OIC fosse assinado entre os países que haviam concordado

previamente com a criação da OIC¹¹³. Assim, apesar da OIC ter sido abortada, os membros originários da instituição concordaram com a adoção de um dos capítulos da Carta de Havana, que era o Acordo Geral de Tarifas de Comércio (GATT). Nesse sentido, até a criação da OMC, em janeiro de 1995, as regras tangentes ao comércio internacional foram reguladas por um tratado internacional.

Os artigos do GATT refletiram em grande parte do consenso existente sobre a necessidade da reconstrução de regras de comércio internacional que estimulassem, ao longo dos anos, a liberalização comercial entre os países membros. Essas regras buscaram, majoritariamente, reduzir o protecionismo e o nacionalismo econômico exacerbado que havia se intensificado ao longo da década de 1930, dentro do sistema internacional (Peet, 2008).

A regra norteadora estabelecida pelo GATT era a adoção do Princípio da Nação Mais Favorecida (NMF)¹¹⁴. Além da NMF, outras regras de caráter liberalizante estavam contidas no GATT com destaque para a regra de tratamento nacional que estipulou que os produtos estrangeiros deveriam ter o mesmo tratamento que era estabelecido para os produtores nacionais. Mas, os artigos originais contidos no GATT estipularam também regras que permitiram a adoção de medidas protecionistas. A existência de exceções, cláusulas de escape e medidas de salvaguardas estavam dentro do espectro legal das regras do GATT¹¹⁵ (Finlayson; Zacher, 1995).

¹¹³Na verdade, o tratado que estabeleceu a OIC não chegou nem a ser colocado em votação no congresso estadunidense, em virtude das resistências que o próprio executivo percebeu que enfrentaria entre os congressistas dos Estados Unidos.

¹¹⁴A regra da NMF estabelece que, quando um país promulga privilégios ou vantagens para outro membro, essa medida deverá ser estendida automaticamente aos demais países que são signatários do acordo. Na prática, a NMF estabelece que as concessões de tarifas alfandegárias feitas por um país signatário do GATT devem ser estendidas aos demais membros. Ao mesmo tempo, o artigo XXIV do acordo estabeleceu regras de exceção, caso as concessões tarifárias fossem realizadas no âmbito de acordos regionais. Nesse contexto, somente os países participantes do acordo regional seriam beneficiados pelas concessões tarifárias realizadas por um dos membros.

¹¹⁵O artigo XII, por exemplo, permitiu a imposição de regras de restrições quantitativas à importação de bens estrangeiros quando houvesse desequilíbrios no balanço de pagamento dos países importadores. Outra medida de salvaguarda estava contida no Artigo XIX. Ela estipulou que os membros do GATT poderiam impor quotas e restrições para as importações sob a existência de condições específicas: (1) quando as importações causarem grandes impactos negativos sobre a indústria nacional, em virtude do crescimento das importações nacionais, (2) quando as partes envolvidas se consultarem e (3) a imposição de medidas protecionistas não indicam uma posição discriminatória do país em relação aos produtos estrangeiros.

Nas décadas iniciais, a ordem econômica internacional estabelecida em Bretton Woods cumpriu seu objetivo básico, que era a reconstrução de uma ordem internacional baseada em princípios liberais ou no liberalismo intrínseco¹¹⁶. Segundo Peet (2003, p. 36),

as a result, the new international economic regime would differ from the laissez-faire regime of the nineteenth century and the protectionism regime of the 1930s. Unlike the liberalism of the nineteenth century, the governments of nation-states would have a greater role in the economy, subject to international rules, in a compromise between domestic autonomy and international norms. Unlike the 1930s, the new regime would appeal to the consent and cooperation of member nations, but would also commit them legally. And it would also recognize the mutual obligations of countries with balance of payment deficits and surpluses. In summary, there would be balance between national and international stability without subordinating one to the other, with institutions devised to manage and resolve international economic conflicts, and hence assume regulatory force in the international markets. These institutions would assume the role of the state in global market economy.

Esse período foi marcado pelo crescimento dos fluxos de comércio internacional e dos capitais de longo prazo, o que era o objetivo primário da ordem estabelecida em Bretton Woods. Ademais, houve expressiva taxa de crescimento econômico nas economias desenvolvidas, à medida que Japão e Europa Ocidental reduziram as disparidades econômicas com os Estados Unidos. Mesmo nas economias denominadas do terceiro mundo, houve aceleração das taxas de crescimento econômico. Esse fenômeno foi mais evidente em algumas economias asiáticas e nos países da América Latina que tiveram sucesso em acelerar o processo de urbanização e industrialização (Amsden, 2003). O sucesso da ordem internacional estabelecida em Bretton Woods e as características desse período podem ser resumidas na seguinte perspectiva de Frieden (2006, p. 322-323):

o sistema de Bretton Woods governou as relações econômicas internacionais dos países capitalistas avançados da Segunda Guerra Mundial ao início da década de 1970. As nações industrializadas se afastaram do nacionalismo econômico e dos conflitos, mas não retornaram ao laissez-faire de antes da Primeira Guerra Mundial, com base no pressuposto de que as exigências para o sucesso internacional alimentava os problemas de desemprego e dos produtores agrícolas. Durante as décadas de 1950 e 1960, as nações industrializadas do Ocidente optaram por um terceiro caminho. A nova ordem combinava internacionalismo e autonomia nacional; mercados e aspectos sociais; além de prosperidade, estabilidade social e democracia política. Essa ordem permitiu, ao mesmo tempo, uma abertura comercial econômica internacional e controles sobre investimentos de curto prazo, proteção agrícola e sistemas preferenciais de comércio, como o Mercado Comum Europeu. Misturou políticas pró-negócios com participação substancial do governo na economia; e uma rede extensa de

¹¹⁶Para Ruggie (1982) a ordem internacional estabelecida em Bretton Woods pode ser entendida como uma interação da ordem liberal do século 19 e do ativismo estatal que surge a partir das políticas econômicas representadas pelo New Deal da década de 1930. Nesse sentido, os princípios ordenadores da ordem internacional de Bretton Woods combinam políticas de livre comércio, multilateralismo comercial, mas também, restrições da movimentação de capitais de curto prazo, autonomia monetária e maior ativismo estatal por meio de políticas sociais. Assim, o autor cunhou o termo “liberalismo intrínseco” para descrever as características da ordem internacional que emergiu em meados das décadas de 1940.

segurança social com movimentos trabalhistas politicamente poderosos. O resultado foi uma mescla de mercados ativos com governos agressivos; grandes empresas com trabalho organizado; e de conservadores com socialistas. A ordem testemunhou o crescimento mais rápido e a estabilidade econômica mais duradoura da história moderna.

No entanto, a ordem monetária internacional do Pós-Segunda Guerra Mundial começou a entrar em crise, precisamente quando o sistema de Bretton Woods entrou em pleno funcionamento. Isso porque um dos principais objetivos da ordem monetária internacional era o restabelecimento da conversibilidade das moedas nacionais. No continente europeu, esse processo foi finalizado a partir de 1958, quando apareceram as principais fissuras da ordem monetária internacional, em virtude de dois fatores: (1) a estabilidade das paridades cambiais dependia fortemente da eficácia dos controles de capitais que foram adotados pelos países a partir de meados da década de 1940. Com a expansão do comércio internacional, o crescimento da atuação das atividades bancárias internacionais,¹¹⁷ e o acúmulo de dólares na Europa, os controles dos capitais perderam eficácia, aumentando, assim, o potencial desestabilizador dos fluxos de capitais internacionais de curto prazo.

Essa dinâmica acentuou-se à medida que houve um rápido crescimento do mercado das euromoedas¹¹⁸ a partir da década de 1950. Além disso, também existia um desequilíbrio inerente no padrão dólar que foi denominado “Dilema de Triffin”¹¹⁹. A partir da década de 1960, houve uma significativa deterioração das contas externas dos Estados Unidos. Esse

¹¹⁷Os dados do Departamento de Comércio dos Estados Unidos demonstram que, em 1965, apenas 2% dos investimentos estrangeiros realizados por empresas norte-americanas foram obtidos por meio de empréstimos estrangeiros. Em 1971, os empréstimos estrangeiros correspondiam a 28,59% da fonte de financiamento das empresas multinacionais dos Estados Unidos. Estes empréstimos eram oriundos principalmente de captações no euromercado. Dados obtido em Lima (1985).

¹¹⁸O euromercado é caracterizado pela realização de operações financeiras com uma moeda diferente em relação à moeda nacional na qual o agente financeiro está localizado. Embora a principal moeda negociada no mercado londrino fosse o dólar, existia a comercialização de outras moedas, como o marco alemão, assim como operações em dólares em outras praças financeiras. Dessa forma, existiam os eurodólares, os eurofrancos franceses, os euromarcos alemães, que se constituíam em euromoedas. Embora as operações do euromercado fossem realizadas principalmente em Londres, havia outras praças financeiras na Europa que operavam no mercado das euromoedas, tais como Frankfurt, Paris, Amsterdã e Zuriche. O mercado de euromoedas cresceu com mais intensidade a partir da década de 1960, quando os déficits norte-americanos cresceram significativamente e os dólares eram negociados a partir das praças financeiras na Europa. Sobre os euro mercados, ver (Helleiner, 1996).

¹¹⁹O dilema de Triffin, ou dilema porco-espinho, foi um termo cunhado pelo economista belga Robert Triffin para caracterizar uma falha inerente ao padrão dólar – ouro do Sistema de Bretton Woods. À medida que o comércio internacional e os investimentos internacionais aumentavam, era necessário um aumento da base monetária do dólar. Assim, era preciso acontecer o crescimento das reservas de ouro na mesma proporção. Se os déficits norte-americanos aumentassem para suprir a demanda por dólares, haveria naturalmente um crescimento da base monetária acima das reservas em ouro do país. As previsões de Triffin se mostraram corretas, conforme o sistema se mostrava instável, o que culminou na crise do sistema monetário de Bretton Woods, no início da década de 1970.

fenômeno foi resultado, em grande parte, pelo resultado da realização de impressões vultosas de dólares para financiar os gastos militares realizados no exterior, criar o projeto de inclusão social idealizado nos Governos de Kennedy e Johnson, e financiar os crescentes custos com a guerra do Vietnã. Mesmo com as tentativas¹²⁰ de estabilização do dólar, o crescimento dos déficits externos dos Estados Unidos acabou por causar uma crise de credibilidade do dólar. Em 1971, o governo Nixon decretou, unilateralmente, o fim da conversibilidade da moeda norte-americana em ouro e, posteriormente, houve uma desvalorização do dólar, o que colocou fim ao sistema de paridade fixa que fora estabelecido em Bretton Woods (Rickards, 2011).

Ainda assim, o relativo sucesso do Sistema de Bretton Woods não impediu o surgimento de vozes destoantes que questionaram a legitimidade dos princípios e regras da ordem econômica internacional construída sob a liderança dos Estados Unidos. No início da década de 1950, surgiram os primeiros movimentos e coalizões, liderados pelos países em desenvolvimento ou do terceiro mundo, que propuseram a reforma da ordem econômica internacional. A realização da Conferência de Bandung, em 1955, teve a participação de vinte e nove países subdesenvolvidos da África e Ásia e culminou com a assinatura de uma declaração reivindicatória que condenava o imperialismo e a divisão bipolar do sistema internacional, o que deu origem ao movimento dos países não-alinhados¹²¹ (Berger, 2004).

As demandas dos países participantes concentraram-se em questões referentes ao colonialismo e ao imperialismo das grandes potências. O relatório final propôs a criação de um Fundo Especial das Nações Unidas para a alocação de recursos financeiros para os países mais pobres do continente asiático e africano; a elevação dos recursos financeiros do Banco Mundial direcionados para o financiamento de projetos nos países mais pobres; a criação de acordos multilaterais para a estabilização dos preços das *commodities* agrícolas; e a necessidade da concessão de benefícios aos países em desenvolvimento (Asian-African Conference Bandung, 1955).

¹²⁰Diante das pressões que dólar enfrentava nos mercados privados, foi criado, em 1961, um acordo para reduzir as pressões especulativas sobre a moeda norte-americana nos mercados financeiros europeus. O *Gold Pool* era formado por Estados Unidos, Reino Unido, Bélgica, França, Itália Holanda, Alemanha e Suíça. Caberia aos bancos nacionais desses países formar um fundo comum e realizar intervenções sempre que os valores do dólar nos mercados privados tivessem uma elevação acima da banda estabilizada pelos países participantes. O *Gold Pool* entrou em colapso quando a França, em 1967, retirou-se do acordo, não contribuindo mais com sua cota financeira. Além de ser um dos maiores quotistas do fundo, a saída da França abalou ainda mais a confiança da sustentabilidade do valor dólar nos mercados financeiros mundiais. Sobre o *Gold Pool*, ver Eichegreen (2007).

¹²¹Asian-African Conference Bandung, april 18-24, 1955. Disponível em: <http://fds.oup.com/www.oup.co.uk/pdf/bt/cassese/cases/part3/ch18/1702.pdf> Acesso: 25/07/2017.

Na década de 1960, os movimentos terceiro mundistas ganharam fôlego com o processo de descolonização na África, Golfo Pérsico e Polinésia, e a admissão desses países que obtiveram a independência na Organização das Nações Unidas (ONU). A realização da I Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) para a discussão dos entraves e soluções dos problemas econômicos dos países em subdesenvolvimento, a institucionalização do G-77¹²² nas Nações Unidas em 1968, e a proclamação de uma Nova Ordem Econômica Internacional (NOEI), em 1974, buscaram questionar a legitimidade da ordem econômica internacional vigente na época e propuseram a realização de reformas na arquitetura econômica mundial, de forma que isso se traduzisse em ganhos para as economias do terceiro mundo¹²³. A declaração que instituiu a NOEI enumerou alguns objetivos: “cooperação entre todos os Estados... eliminar o fosso cada vez maior entre os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento e garantir firmemente acelerar o desenvolvimento econômico e social (...)”¹²⁴

As coalizões e os movimentos terceiros mundistas alcançaram alguns de seus objetivos. Uma das demandas oriundas dos países em desenvolvimento era a distinção entre economias desenvolvidas e em desenvolvimento. Em 1970, foi incluso o capítulo IV no GATT, que concedeu aos países do terceiro mundo preferências tarifárias por meio da criação do Sistema Geral de Preferências (SGP). Mas, a capacidade de influência dos países do terceiro mundo nos processos decisórios internacionais ficou limitada a questões pontuais da ordem econômica internacional. A partir do início da década de 1980, a capacidade de

¹²²O G-77 é uma coalizão internacional constituída inicialmente por setenta e sete países do terceiro mundo para atuar na Assembleia Geral das Nações Unidas. Da mesma forma, foram estabelecidas representações do G-77 para atuar no FMI e no Banco Mundial. Atualmente, cento e trinta e dois países em desenvolvimento fazem parte da coalizão.

¹²³Um dos principais objetivos estabelecidos na Primeira UNCTAD em 1964, era a elevação das taxas anuais de crescimento econômico dos países subdesenvolvidos para 5%, na década de 1970. Para que este objetivo fosse alcançado, era necessário um crescimento anual das exportações em, aproximadamente, 6% ao ano. Contudo, a elevação das importações dentro dos patamares estabelecidos pela I UNCTAD geraria uma crise no balanço de pagamento se não ocorresse, concomitantemente, um crescimento das exportações dos países do terceiro mundo. Nesse sentido, os países do terceiro mundo reivindicaram o estabelecimento de concessões tarifárias nos mercados consumidores, principalmente, dos países desenvolvidos, para que houvesse uma expansão das exportações que fosse concomitante com o crescimento das importações, especialmente, de bens de capitais e insumos pelos países do terceiro mundo. Como um dos principais produtos da pauta de exportações dos países subdesenvolvidos eram os bens agrícolas, os participantes da Conferência defenderam mudanças nas regras do comércio internacional, principalmente, para a comercialização de *commodities* internacionais. Sobre as demandas dos países do terceiro mundo com mais detalhes, ver UNCTAD (1964).

¹²⁴UNITED NATIONS. *Declaration in the establishment of a New International Economic Order*. Disponível em: <http://www.un-documents.net/s6r3201.htm> Acesso: 10 ago. 2013.

influência dos países do terceiro mundo nas agendas globais voltadas para a discussão de assuntos econômicos reduziu-se ainda mais em virtude de três motivos.

Primeiro, a partir do primeiro choque do petróleo de 1973, muitas economias em desenvolvimento continuaram a sustentar o crescimento econômico por meio do endividamento junto ao sistema financeiro internacional, ao mesmo tempo em que os países em desenvolvimento exportadores de petróleo passaram a absorver parte importante da riqueza mundial. Os petrodólares eram reciclados, principalmente nos bancos de Londres e Nova York, e retornavam por meio de empréstimos para as economias em desenvolvimento. Enquanto houvesse abundância de recursos financeiros e as taxas de juros continuassem baixas, havia espaço para o crescimento dos débitos externos. Contudo, esse cenário alterou-se a partir de 1979, com o segundo choque do petróleo e a guinada da política monetária dos Estados Unidos.

No último ano de governo, a administração de Jimmy Carter, nos Estados Unidos, indicou Paul Volcker para a presidência do banco central dos Estados Unidos. Sob a presidência de Volcker, o FED iniciou um ciclo de aumento das taxas de juros, no início da década de 1980, para reduzir os níveis de inflação nos Estados Unidos que, desde o fim da década de 1960, estavam bem acima do teto perseguido pelas autoridades monetárias de 2% ao ano. O contra choque de FED elevou as taxas reais de juros de níveis próximos de zero, ao longo da década de 1970, para patamares próximos de 10%, no início dos anos 1980 (Frieden, 2006).

Com o aumento dos juros, os fluxos de capitais que se direcionaram para os países em desenvolvimento foram revertidos para os Estados Unidos em virtude da alta rentabilidade financeira dos títulos emitidos no território norte-americano. Além disso, os empréstimos bancários realizados pelos bancos internacionais, ao longo da década de 1970, eram indexados por taxas de juros variáveis, o que aumentou significativamente os custos de rolagem das dívidas realizadas, principalmente, após o primeiro choque do petróleo de 1973. Assim, a súbita mudança na direção dos fluxos de capitais internacionais, a elevação dos custos de rolagem, o pagamento de juros das dívidas já contraídas, a gigantesca corrupção de suas elites durante a era os dólares baratos e o segundo choque do petróleo de 1979 exauriram as economias em desenvolvimento (particularmente os importadores de petróleo), que dependiam de fluxos externos para alavancar o crescimento econômico. A fragilidade externa, aliada a problemas domésticos causaram surtos inflacionários, crise no balanço de pagamento de pagamentos e recessão econômica. Ao longo da década de 1980, esses países tiveram que

recorrer, diversas vezes, ao FMI para contrair empréstimos e a exaustão financeira levou a decretação de moratórias das dívidas domésticas e internacionais (Frieden, 2006).

Segundo, a recessão econômica da década de 1980 era, também, um sintoma mais profundo de esgotamento do modelo econômico baseado no processo de substituição das importações e no nacionalismo econômico. A crise do nacional – autarquizante não significou, necessariamente, uma crise, ou mesmo, a deslegitimação do papel que o estado tem como indutor do crescimento econômico. Mais importante que a mera discussão acerca do papel do estado na economia, a estagnação econômica indicou claramente que era necessária a adoção de políticas econômicas que promovessem uma maior produtividade e integração econômica dessas economias na economia global. O sucesso alcançado pelas economias do sudeste asiático desafiou os ideólogos que advogavam o caráter negativo das relações econômicas Norte-Sul. Essa percepção ganhou força, especialmente, na década de 1980, quando as economias que haviam implementado modelos econômicos baseados na integração com a economia global conseguiram suavizar os impactos oriundos do choque externos da década de 1980 e conseguiram, ainda, manter o vigor econômico das décadas anteriores marcadas por elevadas taxas de crescimento econômico (Harris, 1986).

Terceiro, a ascensão de novos governos, principalmente nos Estados Unidos e no Reino Unido, implicaram a redução do diálogo dos países desenvolvidos com os países do terceiro mundo. Como resposta às demandas dos países, o então presidente do Banco Mundial, Robert McNamara,¹²⁵ designou uma comissão, em meados da década de 1970, para apresentar um relatório com propostas e sugestões para aprofundar o diálogo Norte – Sul. A comissão foi liderada por Willy Brandt e resultou na publicação do relatório “*North – South. A program for survival*”.

No relatório, foram debatidas várias questões relacionadas ao aumento da transferência de recursos financeiros para as economias do terceiro mundo, ao desenvolvimento econômico, ao combate à pobreza, e ao comércio internacional. Entretanto, quando foi realizada a Conferência Internacional para a Cooperação e Desenvolvimento na cidade de Cancun em 1981,¹²⁶ importantes mudanças já haviam ocorrido na política doméstica dos Estados Unidos e do Reino Unido. Naquele momento, os Estados Unidos já

¹²⁵Robert Macnamara foi secretário de defesa dos Estados Unidos nas administrações de John Kennedy e Lyndon Johnson. Posteriormente, ocupou o cargo de presidente do Banco Mundial.

¹²⁶A Conferência teve a participação de 25 países desenvolvidos e em desenvolvimento ou do terceiro mundo, além de contar com representação das Nações Unidas. Os países participantes foram: Alemanha Ocidental, Arábia Saudita, Argélia, Áustria, Bangladesh, Brasil, Canadá, Costa do Marfim, China, Estados Unidos, França, Filipinas, Guiana, Índia, Japão, México, Nigéria, Suécia, Tanzânia, Reino Unido, Venezuela, e Iugoslávia.

eram governados por Ronald Reagan e a primeira ministra do Reino Unido era Margareth Thatcher. Ambos os governos eram céticos quanto às propostas elaboradas pelo Relatório Brandt e já propunham uma agenda de reformas de cunho liberal como principal meio para as economias do terceiro mundo alcançarem o desenvolvimento econômico. Segundo Prashad (2012, p. 79),

Reagan said that the conference should have no agenda, but at every opportunity he articulated a very strong position – a neoliberal capture of the space once held by the New International Economic Order – NIEO. Standing in the South Portico of the White House on the day of his departure for Cancún, Reagan told the press that the problems of hunger and poverty “cannot be solved overnight, nor can massive transfers of wealth somehow miraculously produce well-being”. In other words, the entire edifice of the Brandt agenda was swept aside. In its place, Reagan offered the idea that “the road to prosperity and human fulfillment is lighted by economic freedom and individual incentive”. In the Cancún Sheraton the next day, Reagan pointed out that the US “will suggest an agenda composed of trade liberalization, energy and food resource development, and imprimatur in the investment climate”

A posição da administração Reagan não implicou apenas a interrupção de uma agenda Norte – Sul nos moldes preconizados pelos países do terceiro mundo ou de acordo com algumas propostas contidas no Relatório Brandt. Mais do que isso, a administração republicana redefiniu uma nova agenda econômica para as instituições internacionais de Bretton Woods, que teriam o papel de influenciar os países do terceiro mundo para a realização de reformas econômicas pró – mercado e liberais. Nesse contexto, ocorreu uma redefinição das agendas de reformas que eram direcionadas para os países em desenvolvimento. O eixo central da agenda de reformas defendidas, que passaram a ser defendida também pelo FMI e pelo Banco Mundial, era baseada no equilíbrio macroeconômico, abertura comercial e financeira, redução da participação do estado na economia, privatizações e desregulações dos mercados de trabalho (Harvey, 2005).

A redefinição das agendas de reformas econômicas, defendidas pelas instituições internacionais com mais vigor a partir da década de 1980, decorreu também de transformações no campo ideacional. Como observou Chwioroth (2010), no tocante aos controles de capitais internacionais, houve uma importante mudança já observada na década de 1980, dentro do FMI, que não estava relacionada simplesmente à eleição de governos liberais nos Estados Unidos ou Reino Unido, mas sim, à substituição dos quadros funcionais nessas instituições por novos economistas que tinham uma formação mais crítica à existência de barreiras na livre movimentação de capitais de curto e longo prazo. Nas palavras de Chwioroth (2010, p. 160),

beginning in the mid-1980s, the substantial group of individuals who had served as members of staff since the 1940s and 1950s began to retire in large numbers. These retiring staff, who because of their Keynesian training and the experiences of the 1930 were more inclined to view controls as legitimate, were subsequently replaced primarily by “neoliberal – trained” economists who had joined the staff in the 1960s and early 1970s. This realignment of personnel fostered the emergence of a cadre of individual who supported new understandings and standards of behavior.

Essas reformas podem ser resumidas no que ficou concebido como Consenso de Washington¹²⁷ e tiveram influência importante sobre a agenda de reformas, principalmente, na América Latina, ao longo da década de 1990. Na prática, as demandas feitas pelas economias do terceiro mundo, que eram oriundas das propostas para a criação de uma NOEI, foram majoritariamente substituídas pelos princípios contidos no Consenso de Washington. A profundidade e a extensão dessas reformas variaram de acordo com cada economia nacional, resultando, muitas vezes, mais em retórica do que em ações efetivas no campo econômico. Contudo, a agenda de reformas propostas pelas Conferências da UNCTAD e pela NOEI foi praticamente abandonada dentro das instituições internacionais e substituída por ações econômicas baseadas, principalmente, nos preceitos contidos no Consenso de Washington.

Por último, a crise econômica na União Soviética, que ficou mais evidente a partir de meados da década de 1980, os eventos que culminaram na queda do muro de Berlin (1989) e o posterior esfacelamento político da União Soviética (1991) acabaram por consolidar a hegemonia das democracias de mercado dentro do sistema internacional. A crise econômica da União Soviética apenas confirmou a percepção da fragilidade de um modelo econômico baseado no planejamento estatal e nos princípios do nacional – autarquizante, em comparação aos países que haviam adotado estratégias de desenvolvimento voltadas, principalmente, para uma maior inserção da economia nacional com os fluxos econômicos internacionais. Nesse contexto, a combinação da crise econômica e política levou ao esfacelamento político da

¹²⁷O termo “Consenso de Washington” surgiu na literatura acadêmica após a publicação de um artigo do economista do Banco Mundial John Williamson. No artigo, o economista expõe quais seriam as reformas desejáveis que deveriam ser realizadas pelos governos da América Latina em face à crise econômica de 1980, na visão dos formuladores de políticas econômicas de Washington. O autor discute dez pontos que incluem: equilíbrio fiscal, gastos públicos, reforma tributária, taxas de juros, taxa de câmbio, política comercial, investimento estrangeiro, privatizações, desregulamentações e direitos de propriedade privada. Entretanto, as reformas que Williamson discute e que seriam desejáveis na visão de Washington não implicam uma agenda ultra liberal, como foi percebida por diversos segmentos da academia da América Latina. Como resume o próprio Williamson (1990), “ a striking fact about the list of policies on which Washington does have a collective view is that they all stem from classical mainstream economic theory, at least if one is allowed to count Keynes as a classic by now”. O próprio Williamson discutiu, anos depois, como o artigo original gerou diversas interpretações sobre o significado do termo “Consenso de Washington”. Sobre essa discussão, ver: Williamson (2004). Disponível em: <https://piie.com/publications/papers/williamson0204.pdf>

União Soviética e acabou por sedimentar e consolidar a hegemonia das democracias ocidentais no sistema internacional, a partir da década de 1990.

4.2 A ordem internacional no pós-guerra fria: globalização econômica, crise econômica e hegemonia das democracias de mercado.

A ordem econômica internacional que emergiu no início da década de 1990 após o fim da guerra fria era, em grande medida, a continuação do que já estava ocorrendo com maior intensidade dentro da economia mundial, principalmente, a partir de meados dos anos 1970. Entre esse período e o início da década de 1990, três tendências podem ser observadas na ordem econômica internacional.

Primeiro, observou-se a aceleração da intensidade e a expansão do processo de globalização econômica. A intensificação do processo de globalização econômica nesse período pode ser observada por meio, principalmente, do crescimento dos fluxos e dos estoques de investimentos e empréstimos internacionais dentro da economia global e das taxas de crescimento do próprio comércio internacional superou a expansão do PIB mundial. Já a expansão decorreu da ampliação das regiões que estavam conectadas à economia global a partir do início das reformas econômicas na China e do posterior esfacelamento político da União Soviética

Em segundo lugar, são constatadas, nesse período, a ampliação e a consolidação da superioridade econômica das potências ocidentais em relação aos países de economia socialista. Esse fenômeno ficou mais claro a partir de meados da década de 1970, quando as economias socialistas passaram a registrar uma forte desaceleração econômica e também acentuou-se o atraso tecnológico frente aos Estados Unidos e os países aliados e (3)

Por último, mesmo que tenha ocorrido a estagnação da cooperação internacional em áreas sensíveis, houve importantes avanços na estruturas de governança da economia mundial. A crise no sistema multilateral de comércio na década de 1970, por exemplo, não impediu o lançamento da mais audaciosa rodada de negociações no âmbito do GATT (Rodada do Uruguai).

Apesar da consolidação da superioridade no campo econômico dos Estados Unidos e aliados em relação aos países do bloco soviético, persistiu no período da guerra fria uma disputa geopolítica que era, ainda, baseada em uma estrutura de poder bipolar, ainda que imperfeita e assimétrica. Mesmo que, com menor intensidade, a disputa entre modelos de sociedades distintos (capitalismo x socialismo) continuava a ser um elemento fundamental

para entender a estrutura bipolar de poder no sistema internacional. Assim, as transformações decorrentes da globalização econômica, por exemplo, tiveram impactos significativos na ordem econômica internacional, mas não transformaram a estrutura bipolar da guerra fria, que era baseada em um conflito entre Estados nacionais e modelos de organização socioeconômicos distintos.

Nesse contexto, o fim da guerra fria significou não somente o fim das rivalidades entre Estados Unidos e União Soviética. Antes de tudo, o fim da União Soviética representou tanto uma crise material quanto ideológica de um sistema socioeconômico que fosse capaz de rivalizar com o capitalismo ocidental. É nesse espectro que o cientista político norte-americano, Francis Fukuyama (1989), cunhou o termo “fim da história” para caracterizar a hegemonia do capitalismo no sistema internacional.

A despeito da excessiva carga ideológica que muitos críticos atribuíram para a afirmação de Fukuyama, o fato é que, após a queda do muro de Berlim, os Estados Unidos consolidou-se como a principal superpotência do sistema internacional. A supremacia dos Estados Unidos decorreu da preponderância econômica, militar e do prestígio cultural que o país adquiriu no sistema internacional (*soft power*). Mas, como observam Viola; Leis (2007), o papel de *hegemon* no sistema internacional, embora seja centralizado do ponto de vista do estadocentrismo nos Estados Unidos, é o resultado da vitória de uma concepção de sociedade plural e liberal que é derivada, em grande parte, das revoluções inglesas e americanas.

Ao longo do século 20, essas concepções foram desafiadas pelos regimes fascistas da Europa e pelo comunismo soviético. Em ambos os casos, as democracias ocidentais alcançaram vitórias, seja por meio de confrontos militares diretos ou pela exaustão econômica – no caso do comunismo soviético. Nessas sociedades, predomina a lógica de que os mercados são mais eficientes do que o estado na alocação dos recursos econômicos e que a política está sob o domínio da economia. A estrutura de poder que emerge na década de 1990 pode ser caracterizada de acordo com Viola; Leis (2007, p. 49-50) nos seguintes parâmetros:

o sistema internacional atual não é, portanto, um sistema unipolar, ou de hegemonia americana, nem tampouco um sistema de total dispersão do poder, mas um sistema de hegemonia das democracias de mercado. Não é apropriado definir o atual sistema internacional como unipolar ou de hegemonia americana por duas razões. A primeira, que os interesses comuns entre as democracias de mercado são muitos mais fortes que os interesses diferenciado entre os EUA e o resto das democracias de mercado, em relação às ameaças percebidas (Cooper, 2003; Nye, 2004). A segunda, que a intensidade da globalização e a expansão dos regimes democráticos aumentaram extraordinariamente a importância dos fluxos transnacionais que não estão sob o controle do Estado nacional.

Nesse período, a consolidação da hegemonia das democracias de mercado no contexto do pós-guerra fria é marcada também por um aprofundamento do processo de globalização econômica. A aceleração da segunda fase da globalização¹²⁸ é o resultado da interação de diversas dinâmicas de cunho político, econômico e tecnológico.

Primeiro, o processo de globalização ganha extraordinário impulso a partir de meados do início da década de 1980. Com a eleição dos governos Ronald Reagan, nos Estados Unidos, e Margareth Thatcher, no Reino Unido, iniciaram-se uma série de reformas econômicas que priorizaram a desregulamentação dos mercados de trabalho e financeiro, privatizações e o controle da inflação. Essas reformas não ficaram circunscritas a reformas domésticas e traduziram-se em medidas de eliminação das restrições a livre movimentação de capitais.

O desmonte dos controles de capitais, oriundos de Bretton Woods, teve início ainda na década de 1970¹²⁹, mas, somente no final dos anos 1980, os controles de capitais foram eliminados no espectro geral dos países desenvolvidos. Em 1989, foram feitas importantes alterações no Código de Liberalização dos Movimentos de Capitais (CLMC) da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Mesmo que não sejam mandatórias, essas alterações foram adotadas pelos países membros e significaram, na prática, uma ampla revisão dos artigos anteriores da OCDE, que endossavam a utilização de controles de capitais, principalmente, para investimentos de curto prazo. Na prática, a remoção dos últimos resquícios dos controles de capitais, que havia sido acordado na Conferência de Bretton Woods, impulsionou o processo de globalização financeira. A assinatura do Ato Único Europeu foi outro importante marco nesse processo (Abdelal, 2007).

Segundo, a globalização econômica, que até esse período era um fenômeno decorrente, majoritariamente, da internacionalização econômica dos países da tríade¹³⁰ se aprofundou em outras regiões. Com o fim da União Soviética, as economias que eram pertencentes ao bloco soviético começaram a realizar reformas econômicas que promoveram a integração desses países na economia global. Da mesma forma, o início do processo de abertura econômica na China, a partir das reformas no governo de Deng Xiaoping, teve impacto expressivo na

¹²⁸ A segunda fase da globalização tem início na década de 1980 e acelera-se com mais intensidade na primeira década após o fim da guerra fria.

¹²⁹ Nos Estados Unidos, os controles começaram a ser reduzidos em 1974 e foram eliminados ainda na administração Reagan. Em 1979, já no começo do governo Thatcher, houve a abolição dos controles de câmbio do Reino Unido, que tiveram origem na década de 1940. No Japão, os controles de capitais foram eliminados a partir de 1980. Sobre o assunto, ver Helleiner (1994).

¹³⁰ A tríade é um conceito geográfico para designar as economias da América do Norte, Europa Ocidental e Japão.

economia mundial, especialmente, a partir da década de 1990. A China rapidamente tornou-se o maior destino de IED entre as economias em desenvolvimento e o principal produtor de manufaturas de baixo valor agregado dentro da economia global.

Além disso, diversas economias do terceiro mundo – especialmente da América Latina e Ásia – que haviam implementado estratégias de desenvolvimento econômico baseadas no nacional – autarquizante, iniciaram reformas econômicas pró-mercado que promoveram processos de abertura comercial e a remoção de barreiras para a atração de investimentos internacionais de curto e longo prazo. Na prática, assistiu-se, a partir de meados da década de 1980, a uma expressiva intensificação do processo de globalização econômica, em virtude tanto do aumento da intensidade quanto da participação das economias em desenvolvimento na economia global.

Um terceiro fator que impulsiona o processo de globalização econômica está ligado com a redução dos custos de transporte, com o desenvolvimento de novas tecnologias, e com a adoção de novas práticas produtivas por parte das empresas multinacionais. O desenvolvimento de novas tecnologias da informação reduziu, consideravelmente, o custo para a troca de informações no ambiente global e permitiu, também, que serviços passem a serem transacionáveis entre países. A transferência dos serviços de atendimento aos clientes – *call centers* – de empresas norte-americanas para a Índia, por exemplo, somente foi possível devido à redução substantiva dos custos para a realização de chamadas telefônicas internacionais. Como observou Nye (2011), o maior impacto das novas tecnologias não decorre, simplesmente, do aumento da quantidade e da rapidez da informação. Um elemento central nesse processo foi a substancial redução dos custos na transação das informações. O custo do transporte aéreo, por exemplo, reduziu-se em, aproximadamente, 92% por quilômetro entre 1955 e 2004. Essa redução permitiu que bens possam ser transacionados em um modal mais rápido em comparação aos demais, tendo papel fundamental para suprir não somente os consumidores finais, mas também, as cadeias produtivas, principalmente, de bens de alto valor agregado e de peso reduzido (Hummels, 2007).

A revolução das tecnologias da informação e a redução dos custos dos transportes internacionais propiciaram, também, a adoção de novas práticas nos processos produtivos baseados na descentralização produtiva. Ao contrário dos processos produtivos baseados na existência de densas cadeias de produção doméstica, esses novos métodos de produção começaram a explorar as vantagens comparativas que cada país possui no processo de produção. Esse processo de descentralização produtiva foi denominado de Cadeias Globais de Valores (CGVs). Os produtos finais deixam de utilizar apenas partes e insumos produzidos no

âmbito doméstico e passam a incorporar, ao longo do processo produtivo, parte de insumos produzidos em outros países. Assim, o produto final contém bens e insumos oriundos de diversos outros países. Segundo Sturgeon *et al* (2013, p. 26-27), as CGVs podem ser descritas no seguintes termos:

os insumos vêm de dezenas de países, e os produtos acabados são vendidos localmente e exportados para os mercados mundiais. Esses padrões existem em uma ampla gama de indústrias produtoras de bens, como eletrônicos, vestuário, bens domésticos e até mesmo em serviços e software. Estes novos sistemas globais de produção são comumente chamados de cadeias globais de valor, ou CGVs. No comércio internacional, as CGVs são mais evidentes no crescente comércio de bens intermediários e na ascensão de novos e importantes atores no sistema de comércio global, principalmente a China.

A crescente importância das CGVs para o comércio internacional pode ser vista por meio dos dados da Unctad (2013). O comércio de bens e serviços intermediários representou 51% das transações comerciais internacionais no ano de 2009, ou seja, a expansão do comércio internacional, a partir dos anos 1990, decorre, em grande medida, das transações realizadas não apenas em virtude do comércio de bens finais.

O principal agente das CGVs são as empresas multinacionais. Em 2010, por exemplo, o comércio internacional totalizou valores próximos de US\$ 19 trilhões. Desse montante, as empresas multinacionais foram diretamente responsáveis por exportações de US\$ 15 trilhões, ou valores próximos a 80% do comércio internacional. Somente o comércio internacional intrafima – operações caracterizadas por transações comerciais entre empresas de um mesmo grupo ou conglomerado – representou valores próximos de 33% das exportações mundiais.

A estrutura de governança global oriunda de Bretton Woods passou também por transformações. No âmbito das negociações sobre o comércio internacional, foi finalizada, em 1994, a Rodada Uruguai que criou a OMC. A magnitude e a importância da Rodada do Uruguai é melhor observada por meio do volume de comércio afetado pelos seus resultados e pelo número de países participantes das negociações, que foi o maior desde a assinatura do GATT 1947. A Rodada Tóquio contou com a participação de 102 países e o comércio afetado pelas negociações era de aproximadamente US\$ 155 bilhões. Já na Rodada do Uruguai, as negociações envolveram um total de 123 países e os fluxos de comércio internacional que foram atingidos pelo acordo final foi superior a US\$ 3 trilhões (Thorstensen, 2001). O crescimento do número de países e dos temas discutidos na OMC podem ser observados no Quadro 4 abaixo.

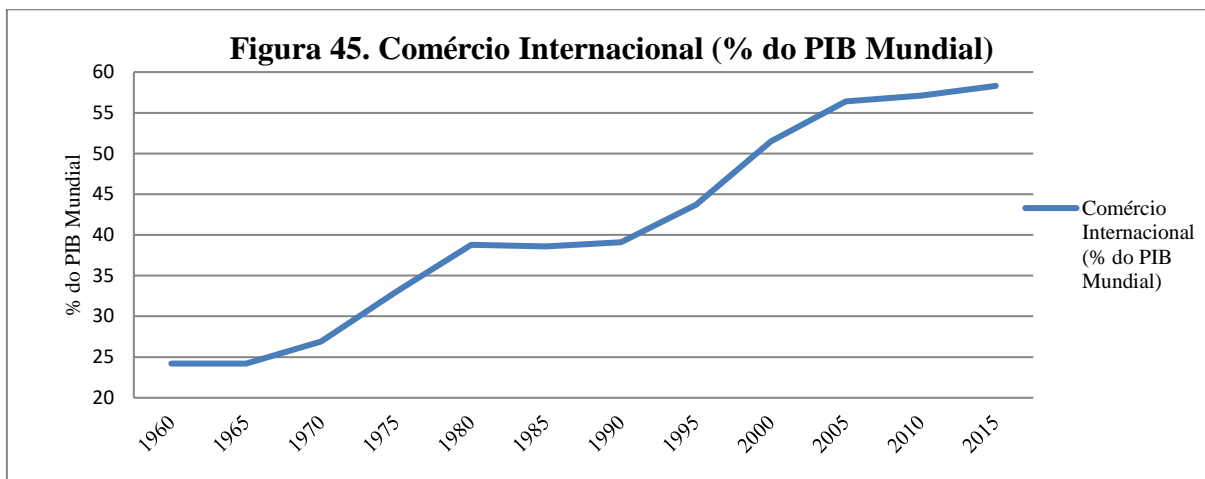
Quadro 5. Rodadas de negociação do Sistema GATT – OMC.

Ano	Número de países	Local de negociação (Rodada)	Temas negociados
1947	23	Genebra	Tarifas
1949	13	Annecy	Tarifas
1951	38	Torquay	Tarifas
1956	26	Genebra	Tarifas
1960-1961	26	Genebra (Rodada Dillon)	Tarifas
1964-1967	62	Genebra (Rodada Kennedy)	Tarifas e medidas anti-dumping.
1973-1979	102	Genebra (Rodada Tóquio)	Tarifas, medidas não-tarifárias e cláusula de habilitação.
1986-1994	123	Genebra (Rodada Uruguai)	Tarifas, medidas não-tarifárias, serviços, propriedade intelectual, resolução de disputas, têxteis, agricultura e criação da OMC.
2001 -		Qatar (Rodada Doha)	Agricultura, acesso a mercados agrícolas, serviços, propriedade intelectual, desenvolvimento, meio ambiente, resolução de disputas e regras da OMC.

Fonte: Quadro elaborado pelo autor de acordo com as informações da OMC (2017a; 2017b). Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htmhttps://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm

O impacto da Rodada Uruguai sobre o comércio internacional decorreu também da amplitude dos temas que foram abordados pelos acordos finais e pela própria criação da OMC. A OMC não apenas incorporou as leis e as regras que eram negociadas no âmbito do GATT, desde 1947, mas aumentou consideravelmente o escopo das regras e a capacidade de influência da OMC na regulação do comércio internacional ao, por exemplo, criar um órgão destinado a resolver disputas entre os países membros. Além disso, os acordos assinados pela primeira vez atingiram temas que, apesar de extremamente relevantes para o comércio internacional, não estavam inseridos no ordenamento jurídico do GATT. Entre as maiores economias do mundo, apenas a China e a Rússia não foram signatárias originárias da OMC e tornaram-se membros da instituição somente no século 21. (Gilpin, 2001).

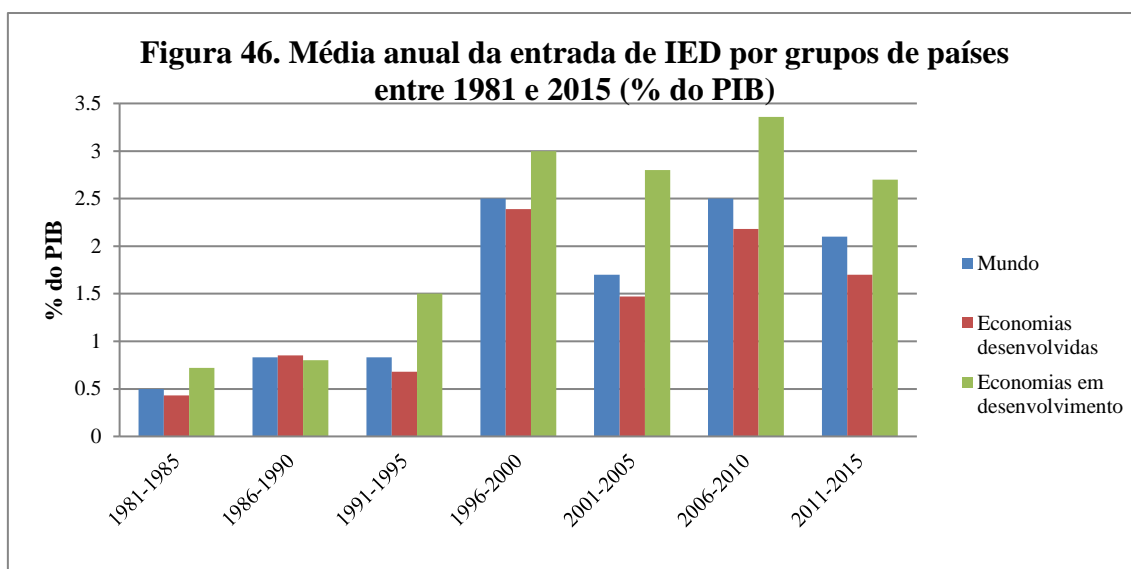
Esses fenômenos implicaram uma aceleração significativa do processo de globalização econômica que pode ser mensurado por variáveis econômicas. A globalização econômica pode ser analisada sob três vertentes: globalização comercial, produtiva e financeira¹³¹. Isso não sugere que essas vertentes sejam totalmente distintas entre si, mas sim, que o processo de globalização econômica pode ser observado, também, sob vertentes específicas.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados do Banco Mundial (2016). Disponível em: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS> Acesso: 17 fev. 2017.

A globalização comercial pode ser aferida por meio da expansão do comércio internacional. A expansão do comércio internacional em uma proporção acima da elevação da renda global irá aumentar o grau de internacionalização dentro da economia global. Como é possível observar na Figura 45, o comércio internacional registra uma expansão superior ao PIB de todos os países do mundo desde a década de 1960. Entretanto, esse fenômeno se intensificou, principalmente, a partir das décadas de 1990 e 2000.

¹³¹A globalização comercial é observada principalmente por meio dos fluxos de comércio internacional dentro do sistema internacional. Os principais atores deste processo são empresas privadas, estatais e governos nacionais que comercializam em nível internacional. A globalização financeira é caracterizada pelas transações que envolvem compra e venda de moedas, operações em derivativos e mercado de futuros, investimentos em portfólio em curto prazo, empréstimos bancários internacionais e investimentos de longo prazo (IED) que envolvam investidores internacionais. Já a globalização produtiva é um fenômeno que está ligado, predominantemente, às operações das empresas multinacionais e à expansão de investimentos produtivos internacionais.



Fonte: Figura elaborada pelo autor de acordo com os dados da UNCTAD (2017). Disponível em: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20Statistics/FDI-Statistics.aspx> Acesso 20 mar 2017.

A globalização econômica pode ser igualmente observada sob a ótica dos investimentos produtivos de longo prazo. Nesse caso, o principal indicador que mensura a globalização produtiva é o IED. Os estoques de IED na economia global multiplicaram-se em aproximadamente três vezes, entre o início dos anos 1980 até os anos de 1990 - US\$ 700 bilhões, em 1980, para US\$ 2,1 trilhões, em 1990. Mas, a partir dos anos 1990, os estoques de IED cresceram em uma velocidade ainda superior à registrada ao longo da década de 1980. Os estoques de IED saltaram de um montante próximo de US\$ 2,1 trilhões, em 1990, para US\$ 7,4 trilhões em 2000 e US\$ 24,9 trilhões, em 2015. Nesse sentido, o crescimento dos estoques de IED foram superiores ao crescimento do PIB mundial. Esse processo pode ser visualizado na Figura 46.

A dinâmica desse fenômeno pode ser observada na Figura 43, que mensura a entrada de IED em relação ao PIB das economias nacionais por grupo (mundo, economias desenvolvidas e em desenvolvimento). A entrada média anual de IED, entre 1981 e 1985, foi de aproximadamente 0,68% do PIB mundial. Nos anos seguintes, ocorreu substancial aumento desses montantes. Já entre 1996-2000, por exemplo, os fluxos de IED corresponderam a uma média anual de 2,5% do PIB mundial.

Tabela 24. Estoques brutos de ativos e de dívidas internacionais na economia mundial em % dos tipos de ativos e em bilhões de dólares.

	1980-1984	1990-1994	2000-2004
Mundo (em US\$ bilhões)	7.124	26.411	76.142
% de IED	15.6	17.9	21.8
% de capitais	4.9	9.5	15.9
% de dívidas	75.1	69.4	58.7
% de outros	4.4	3.3	3.6
Total	100%	100%	100%

Tabela de Kose *et al* (2009), modificada pelo autor. Os autores consideraram a média dos 5 anos para cada um dos três períodos. Os outros são investimentos, predominantemente, em derivativos financeiros.

Já a globalização financeira pode ser mensurada a partir da evolução dos ativos em nível global. A Tabela 22 demonstra a média de ativos e de dívidas na economia global em três períodos distintos. Como é possível observar em termos nominais, entre 1980-1984 e 2000-2004, houve um crescimento próximo de dez vezes dos valores dos ativos internacionais. Os montantes totais de ativos e passivos saltaram de uma média de US\$ 7 trilhões (1980-1984) para US\$ 76 trilhões (2004-2004).

Esse crescimento não é resultado apenas da expansão dos investimentos produtivos de longo prazo – que são representados principalmente pelos IED – mas refere-se, também, à globalização produtiva. A expansão dos ativos internacionais é resultado, em grande medida, devido à expansão das atividades bancárias internacionais, aos investimentos em bolsas de valores realizados por investidores internacionais, e ao crescimento dos títulos públicos nacionais em poder estrangeiros. Ou seja, os dados da Tabela 3 permitem inferir que a globalização financeira é fundamental para a compreensão do fenômeno da globalização econômica na economia global.

4.3 A ordem econômica internacional em transição: G7- G20, coalizões sul-sul e as reformas na arquitetura econômica internacional.

A magnitude das crises financeiras nos mercados emergentes, ao longo dos anos 1990, pareceu deixar claro aos formuladores de política econômica dos países que era necessário melhorar os mecanismos no âmbito das instituições internacionais para a prevenção e gestão das crises financeiras internacionais. A ampla desregulamentação e o desmonte dos controles de capitais aceleraram a globalização financeira em uma escala sem precedentes dentro da economia global. Mesmo que a ocorrência de crises domésticas seja reflexo essencialmente de problemas domésticos, o aumento da mobilidade dos capitais internacionais teve importância fundamental para explicar a elevação da volatilidade nos mercados financeiros nacionais.

Assim, a intensificação da globalização econômica – especialmente em sua vertente financeira – explicitou a necessidade de reformas nas estruturas de governança global.

É nesse contexto que são iniciadas as discussões referentes à reforma dos regimes internacionais e à própria estrutura de governança global, no tocante à cooperação monetária internacional e à prevenção e gestão de crises financeiras internacionais. Os países do G7, liderados em grande medida pelos Estados Unidos, propuseram discussões para a criação de um novo grupo – G20 financeiro – que seria formado por economias desenvolvidas e emergentes, a partir do fim da década de 1990 (Okubo, 2014).

A criação do G20 financeiro é, portanto, uma resposta das próprias lideranças mundiais acerca da necessidade de reformas das estruturas de governança global, no fim da década de 1990. Essa percepção é derivada de seis fatores, de acordo com Kirton (2010): (1) as crises financeiras da década de 1990 evidenciaram a crescente vulnerabilidade das economias nacionais perante os choques externos, (2) ficou evidente a incapacidade das instituições multilaterais do Sistema de Bretton Woods e da ONU em gerar respostas e ações práticas em um mundo cada vez mais complexo e interdependente, (3) com o aumento relativo da importância das economias emergentes, era natural e necessária uma maior participação desses países nas discussões sobre a governança global que envolve temas ligados à área econômica, (4) as instabilidades econômicas e sociais da década de 1990 colocariam em risco o ímpeto reformista, inclusive com o risco de reversão do processo de globalização econômica, caso ocorressem novas crises econômicas, (5) a continuidade do processo de interação política entre os ministros e presidentes dos bancos centrais nacionais criaria uma perspectiva sistêmica de diálogo contínuo no tocante à governança econômica global e (6) a participação constante originaria o estabelecimento de uma identidade e uma base de interesse comum entre os países membros de um grupo.

A inclusão de importantes mercados emergentes no G20 financeiro era uma condição essencial para o sucesso das medidas que fossem propostas pelo grupo. Não somente pela importância e perspectiva de crescimento econômico dessas economias, mas também, pelo fato dessas economias estarem realizando reformas econômicas na década de 1990, que implicaram uma maior integração desses países na economia global. Assim, ficou estabelecido que o G20 seria composto pelos países do G7, África do Sul, Arábia Saudita, Argentina, Brasil, China, Coreia do Sul, Índia, Indonésia, México e Turquia (Castro, 2011).

O principal objetivo do novo grupo era a criação de um fórum internacional permanente para a discussão de temas de regulação monetária e financeira, prevenção e gestão de crises financeiras internacionais, e reforma das instituições internacionais. Entre 1999 e 2008, o

grupo realizou reuniões anuais em um dos países membros com a presença dos ministros da fazenda nacionais, presidentes de bancos centrais e também contava com a participação do Diretor-Gerente e outros funcionários do FMI. Como observa Castro (2011, p. 135) acerca da organização e objetivos do G20 financeiro,

sobre a operação e posição do grupo na arquitetura da governança econômica internacional, acordou-se que o G20 não seria um grupo executivo. O objetivo do novo foro era o de moldar a agenda internacional, facilitar a cooperação e construção de consensos em temas afeitos à globalização financeira e, assim, “liderar por exemplo”. Para os países do G7, como dito acima, o G20 era uma espécie de base para a convergência de políticas e padrões já sedimentados nos países desenvolvidos.

No tocante à agenda comercial, as negociações para uma nova rodada de comércio internacional tiveram início em 2001, com o lançamento da Rodada Doha. Na Rodada do Uruguai, houve crescimento expressivo dos temas negociados no âmbito das negociações multilaterais. Esse crescimento é um reflexo natural da necessidade da negociação de novos temas, em virtude das tarifas alfandegárias já estarem em níveis baixos na economia mundial. Nesse contexto, temas ligados ao setor de serviços, à propriedade intelectual, às barreiras técnicas ao comércio internacional, à agricultura e às políticas comerciais, cada vez mais, ocuparam o centro da agenda de discussão da OMC.

Desde a assinatura do GATT 1947, uma das principais demandas das economias exportadoras de bens agrícolas era incluir um acordo específico sobre o tema agricultura nas negociações do sistema GATT – OMC. A agenda agrícola é um dos temas mais sensíveis aos países emergentes e sequer estava incluso nos acordos iniciais do GATT. Apesar do comprometimento dos países desenvolvidos na redução dos subsídios aos produtores nacionais e na eliminação do apoio às exportações de produtos agrícolas, ocorreram poucas medidas efetivas nas negociações sobre o tema da agricultura, que passou a ser formalmente discutido no âmbito do GATT a partir do início da Rodada do Uruguai.

Com o início das negociações da Rodada Doha na OMC, em 2001, o tema voltou a ser objeto de discussão, principalmente, por pressão dos países em desenvolvimento, que eram exportadores de bens agrícolas e que demandavam a assinatura de um acordo que implicasse uma liberalização mais ampla do setor e a redução dos subsídios domésticos por parte dos governos nacionais. Mas, os países desenvolvidos – liderados, em grande parte, pelos Estados Unidos e UE – e alguns países em desenvolvimento, liderados pela Índia, demonstraram relativa resistência à adoção de medidas que reduziriam o apoio financeiro por parte dos governos nacionais aos produtores domésticos e, por conseguinte, a uma

liberalização mais ampla do setor. Diante dessa conjuntura, os países em desenvolvimento, liderados pelas principais economias em desenvolvimento, buscaram articular uma estratégia em comum para aumentar a capacidade de barganha desses países nas negociações dentro da Rodada Doha.

Na Conferência Ministerial, realizada em Cancun em agosto de 2003, algumas economias emergentes interessadas no tema da agricultura formalizaram uma coalizão para negociar o tema da agricultura. Assim, foi lançado o grupo que foi denominado de G20¹³² comercial. O grupo nasceu com o objetivo de negociar o tema da agricultura na Rodada Doha e impedir que as economias desenvolvidas conseguissem negociar outras agendas de interesse próprio, sem atender às demandas dos países em desenvolvimento na agenda agrícola. As principais iniciativas do G20 comercial podem ser resumidas em três pilares: (1) negociar a implementação de regras mais rígidas e rápidas para a redução dos subsídios concedidos aos produtores rurais das economias desenvolvidas, (2) promover a completa eliminação dos subsídios concedidos pelos governos nacionais das economias desenvolvidas para a exportação de bens agrícolas e (3) reduzir os níveis de acesso aos mercados consumidores das economias desenvolvidas, por meio da redução de tarifas alfandegárias, e a limitação do uso de salvaguardas especiais pelos governos nacionais (Fundação Alexandre Gusmão, 2007).

A participação do G-20 nas negociações da OMC foi mais intensa e proativa nos dois primeiros anos do grupo. Entre a formalização da coalizão, em 2003, e a Reunião Ministerial da OMC de Hong Kong, em 2005, o G-20 buscou construir os consensos internos e aumentar o poder de barganha nas negociações multilaterais da OMC. Nesse período, foram realizadas oito reuniões ministeriais entre os países do G-20 comercial. Apesar da existência de interesses distintos na própria agenda agrícola, os países G-20 buscaram criar consensos que preservassem os interesses das potências exportadoras do grupo e dos grandes importadores líquidos de produtos agrícolas, como China, Índia e Indonésia. No próprio Comunicado Ministerial que instituiu o G-20, já é enfatizada a necessidade de uma fórmula diferenciada para a liberalização agrícola nas economias emergentes consumidoras líquidas de produtos agrícolas¹³³. (Carvalho, 2010).

¹³²Os países que fazem parte da coalizão se alteram desde a constituição do grupo. Originalmente, o G-20 era composto pela África do Sul, Egito, Nigéria, Tanzânia, Zimbábue, China, Filipinas, Índia, Indonésia, Paquistão, Tailândia, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Cuba, Equador, Guatemala, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

¹³³Para atender aos interesses defensivos dos países em desenvolvimento importadores de bens agrícolas foram incluídos dois mecanismos de flexibilização para as regras gerais: a existência de uma categoria de produtos especiais – com regras mais brandas para a redução dos cortes tarifários e a existência de cotas para a importação e o estabelecimento de um Mecanismo Especial de Salvaguarda que permite a criação de barreiras tarifárias para

A partir da reunião ministerial da OMC de Hong Kong, a capacidade de influência do G-20 comercial começou a ser reduzida no âmbito das negociações multilaterais da OMC. Primeiro, o endurecimento das posições dos Estados Unidos e da EU, no tocante a temas sensíveis como o apoio doméstico e o acesso a mercados, reduziram a possibilidade de um acordo para finalizar a Rodada Doha. Além disso, a própria coalizão, representada pelo G-20 comercial, começou a ficar fragmentada internamente. A exacerbação de interesses opostos que os próprios países possuíam internamente – representados pelos interesses mais protecionistas da Índia e China, por exemplo – reduziu a credibilidade e a capacidade de articulação do próprio grupo dentro da OMC. A dificuldade de coordenação das posições entre os países do G-20 comercial pode ser observada, também, em virtude de importantes países do grupo como China, Índia, Indonésia e Turquia serem membros do G-33,¹³⁴ que é uma coalizão de caráter mais defensivo no tocante a liberalização da agenda agrícola.

Por fim, as negociações na OMC perderam ímpeto a partir de 2008, quando houve, na prática, uma dissolução do próprio G20 comercial. Em julho de 2008, a OMC lançou uma proposta para a finalização dos acordos da Rodada Doha que buscou conciliar os interesses, tanto dos países desenvolvidos quanto em desenvolvimento, no tocante à agenda agrícola. A proposta foi aceita por Estados Unidos, Brasil e UE, mas rejeitada pela Índia. Como a concretização de um acordo agrícola era condição fundamental para a realização de acordos envolvendo outros temas, a paralisação das negociações da agricultura criou um impasse nas negociações da OMC.

A maior participação das economias emergentes nos processos decisórios internacionais acelerou-se, também, no G8, que era o principal fórum de coordenação internacional em temas globais. As iniciativas para alargar ou realizar reuniões envolvendo os líderes do G8 e outros países emergentes tiveram início no encontro do G8 de 2003. No encontro realizado na cidade de Evian, os anfitriões convidaram para participar das discussões Brasil, México, China, México e Arábia Saudita. Dois anos depois, na reunião do G8 em

ser utilizado no caso do crescimento das importações atingir um patamar elevado que implique graves prejuízos ao setor doméstico.

¹³⁴O G-33 é uma coalizão de países em desenvolvimento, formado no âmbito da OMC, para negociar o tema da agricultura. O principal objetivo do G-33 é permitir que os países em desenvolvimento tenham regras mais graduais para a liberalização dos mercados agrícolas domésticos e para a criação de listas de produtos sensíveis que podem conter regras de comércio mais restritivas. Por esse motivo, o grupo é também conhecido como “friends of special products”. A coalizão é composta de 47 países membros da OMC. Os principais países membros do G-33 são: China, Índia, Indonésia e Turquia. Sobre os países que compõem o G-33 ver OMC (2017).

Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_maps_e.htm?group_selected=GRP017 Acesso: 13 abr 2017.

Gleneagles, o Reino Unido convidou, novamente, os países do G5 para a discussão de temas ligados à agenda ambiental, especialmente mudanças climáticas. Nesse encontro, foram formalizados os encontros entre os países do G8 + G5 (Cooper; Thakur, 2013).

A criação de encontros que tivessem a participação de importantes países emergentes era, acima de tudo, um reconhecimento de que a efetividade dos acordos, no âmbito internacional, dependia da participação dessas economias nos arranjos internacionais. A exclusão desses países das agendas globais reduziria a própria eficácia e a legitimidade das discussões internacionais. As iniciativas de maior participação dos países emergentes nas reuniões do G8 culminaram na criação do “Processo de Heiligendamm” (Cooper; Thakur, 2013). Mesmo que com alcance limitado, a iniciativa representada pelo Processo de Heiligendamm era apenas a confirmação da crescente importância dos países emergentes nas negociações de temas globais. Como relata Stuenkel (2017, p. 29),

Lançado na cúpula de 2007 do G8 na Alemanha, o chamado Processo de Heiligendamm (Heiligendamm Dialogue Process – HDP, na sigla em inglês) representou um passo rumo ao desenvolvimento de uma integração mais estruturada entre o G8 e as potências econômicas e regionais emergentes do “Outreach 5” – os mesmos países que haviam participado em Gleneagles. Porém, os anfitriões deixaram claro desde o princípio que integrar o “Outreach 5” não significava ter o estatuto de candidato para fazer parte de uma versão ampliada do G8 – e as potências emergentes, em sua maioria, viram negativamente o conceito de “Outreach”, já que não simbolizava nenhuma inclusão real no processo de tomada de decisões.

As iniciativas representadas pelo Processo de Heiligendamm, a atuação do G20 comercial no âmbito da OMC e a criação do G20 financeiro ao longo da década de 2000 já eram reflexos de uma ordem econômica internacional em transição. Mas, como ficou claro com o Processo de Heiligendamm, o processo de inclusão de potências emergentes nos fóruns informais era ainda um fenômeno de efeito limitado. Somente a partir do início da crise global de 2008, é que se pode falar no início de transformações mais estruturais da governança global.

4.4 A crise global de 2008, o G20 e as reformas nas instituições internacionais

O ano de 2008 é um divisor de águas para a economia mundial. A eclosão da crise global de 2008 teve significativos impactos com o início da mais grave recessão da economia global desde a depressão de 1929. No entanto, esses impactos resultaram em desdobramentos que foram além dos aspectos econômicos, ou mesmo, da menor vulnerabilidade das

economias emergentes em relação aos choques externos. Acima de tudo, o começo da crise econômica de 2008 acelerou o processo que havia sido iniciado nos anos anteriores e, conseqüentemente, acelerou o fenômeno da maior participação dos países emergentes na discussão e na resolução de temas ligados à cooperação econômica internacional.

A crise econômica de 2008 pode ser distinguida por três fatores em relação ao que ocorreu na crise de 1929: (1) pela primeira vez desde o crash de 1929, uma crise econômica e financeira que tornou-se global teve seu epicentro nas economias desenvolvidas e não decorreu de choques externos ou da súbita elevação do preço de *commodities* internacionais, como tinha ocorrido na década de 1970; (2) a profundidade e a intensidade da recessão na economia não tem paralelo com as crises econômicas anteriores. Em 2009, por exemplo, o PIB das economias desenvolvidas retraiu-se em aproximadamente 3,4%; e (3) a intensificação do processo de globalização econômica, desde a década de 1990, elevou consideravelmente os níveis de interdependência econômica dentro da economia global, bem como a sensibilidade das economias nacionais aos choques externos.

Essa conjuntura significou que havia risco real de derretimento do sistema financeiro global e do aprofundamento da recessão econômica na economia global a partir de 2008. O sucesso das medidas econômicas adotadas pelos governos nacionais para dirimir os efeitos da crise econômica dependeria, em grande medida, da velocidade, da amplitude e da coordenação entre as maiores economias mundiais. A gravidade da crise indicou que a articulação de medidas econômicas, no âmbito de fóruns como o G20 financeiro, era insuficiente para recuperar a confiança dos mercados financeiros internacionais e para impedir o aprofundamento da crise econômica em nível global. A delonga e a intensidade da crise de 2008 sugeriram, também, a insuficiência dos recursos financeiros do FMI para servirem como um colchão de liquidez para os países com maior fragilidade no balanço de pagamento. Como resumiu Carvalho (2012, p. 16), “o caráter global que a crise assumiu no segundo semestre de 2008 pedia soluções globais”.

É nessa conjuntura que o governo do republicano norte-americano George Bush decidiu convocar uma reunião de cúpula que envolvesse os líderes de governo dos países do G20 financeiro. Com o agravamento do quadro econômico, os governos nacionais buscaram sinalizar para os agentes econômicos que haveria um esforço de coordenação e de cooperação internacional para gestão da crise global de 2008. Assim, o G20 transformou-se em um comitê anticrise econômica, a partir da reunião do grupo realizada na cidade de Washington, em novembro de 2008 (G20, 2008; G20 2009).

No primeiro encontro do grupo, foi de comum acordo a adoção de políticas fiscais anticíclicas que teriam como principal objetivo evitar uma recessão ainda mais profunda da economia global. Ao longo de 2008 e 2009, os estímulos fiscais realizados pelos países do G20 totalizaram, aproximadamente, US\$ 2 trilhões ou 1,2% do PIB mundial e foram coordenados, principalmente, nos encontros do G20 de Washington e de Londres (International Labour Organization, 2010).

Nas duas primeiras reuniões do grupo – Washington em novembro de 2008 e Londres em abril de 2009 – a agenda de discussão do grupo foi dominada por temas referentes à adoção de políticas econômicas de enfrentamento da global de 2008. Além disso, o grupo estabeleceu objetivos de longo prazo: (1) medidas para o aperfeiçoamento da governança econômica global e a reforma das instituições financeiras internacionais, (2) reforma da regulação do sistema financeiro internacional com consequências para o ordenamento jurídico dos estados nacionais, e (3) aprofundar a coordenação macroeconômica internacional (Castro, 2011). Na cúpula de Londres, a União Europeia propôs incluir a mudança climática e a transição para uma economia de baixo carbono entre os objetivos do G20 e nas medidas internacionais a serem promovidas, mas teve um apoio apenas limitado dos EUA, Japão e México, e forte rejeição pelo resto dos países.

Ao mesmo tempo, o grupo buscou lançar, ainda nas duas primeiras reuniões, uma agenda de reformas do sistema financeiro internacional que seria discutida e implementada nos anos seguintes. Os temas envolvendo a cooperação no setor financeiro eram discutidos, principalmente, no *Bank for International Settlements* (BIS), que foi criado no início da década de 1930. Mas a fragilidade dos sistemas financeiros nacionais diante da crise global de 2008 deixou clara a necessidade da criação de mecanismos internacionais para propor regras, leis e supervisionar a implementação de regras dos sistema bancários nacionais.

Em 1974, iniciaram-se as discussões entre os países do G10¹³⁵ para a criação de um acordo envolvendo a regulamentação e supervisão dos sistemas bancários nacionais. Essas negociações culminaram na assinatura do Acordo da Basileia I, no fim da década de 1980. Já a partir dos anos 1990, deu-se início a assinatura de um segundo acordo, que foi finalizado em 2004, dando origem ao Acordo da Basileia II. Poucos meses depois da erupção da crise global

¹³⁵O G10 é um grupo de países formado por Bélgica, Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Holanda, Suíça, Suécia, Reino Unido e Estados Unidos. O grupo tem origem nas negociações do FMI no início da década de 1960, e teve atuação mais destacada na cooperação monetária internacional no início da década de 1970, quando os Estados Unidos declararam o fim da conversibilidade do dólar em ouro.

de 2008, começaram as negociações no âmbito do BIS para uma terceira revisão dos acordos da Basileia¹³⁶ (BIS, 2017).

Na terceira reunião do grupo, em Pittsburgh, foi fundado o *Financial Stability Board* (FSB)¹³⁷. O FSB foi criado com o intuito de formular regras de homogeneização globais para a implementação de procedimentos e regulações bancárias definidos pelos Acordos da Basileia. A criação do FSB decorreu, acima de tudo, da formação de um consenso acerca da necessidade de maior regulação das atividades do setor financeiro para evitar o surgimento de fragilidades nas instituições financeiras nacionais, como ocorreu em 2008.

Em Pittsburgh, onde foi realizada a terceira conferência de cúpula, em setembro de 2009, os governos nacionais assinalaram que um dos objetivos do G20 era transformar-se não apenas em um grupo para gestão de crises econômicas, mas sim, no principal fórum para a cooperação econômica internacional. Nesse contexto, os países anunciaram que um dos objetivos dos líderes de governo era transformar o G20 em um comitê temporário para um possível comitê global permanente para a discussão dos temas envolvendo a cooperação e a governança econômica internacional (G20, 2009b).

Com a redução dos riscos de agravamento e de derretimento do sistema financeiro global a partir do fim de 2009, os líderes do G20 passaram a discutir temas envolvendo, também, a própria reformada arquitetura financeira internacional, a regulação financeira e a cooperação macroeconômica. A reforma das instituições internacionais sempre foi uma das demandas das economias emergentes que alegavam estar sub-representadas nos processos decisórios do FMI e do Banco Mundial. A própria criação do G20 e o desempenho econômico das principais economias emergentes, ao longo da década de 2000, legitimaram as demandas das economias emergentes.

No encontro de Seul, em 2010, ficou acordado entre os membros do G20 que seria realizada a 14ª revisão das quotas do FMI. Na prática, as reformas que eram negociadas desde Londres estabeleceram um aumento dos recursos financeiros do fundo por meio da emissão de novos Direitos Especiais de Saques, da venda de reservas de ouro da própria instituição e do aumento das próprias quotas,¹³⁸ que eram subscritas pelos países membros da instituição.

¹³⁶Atualmente, o Comitê da Basileia é composto por autoridades de 45 países. Apesar do número pequeno de países encontram-se, entre eles, os membros das maiores economias do mundo. Para ver os membros do comitê, ver BIS (2017).

¹³⁷O FSB é composto pelos países do G20, além de Singapura, Espanha, União Europeia, Suíça e Hong Kong.

¹³⁸A quota de cada país é determinada por uma fórmula na qual: 50% é determinado pelo PIB, 30% pelo nível de abertura externa da economia, 15% por outras variáveis econômicas e 5% pelo tamanho das reservas internacionais. A determinação da variável do PIB é composta de 60% do PIB em preços correntes e 40%

Ficou estipulado que as quotas do FMI seriam elevadas em 100% - de US\$ 329 bilhões para US\$659 bilhões. Outra alteração importante foi a revisão dos quotistas do fundo, quando foi estipulada uma transferência de aproximadamente 6% das quotas da instituição que eram pertencentes aos países desenvolvidos para as economias em desenvolvimento.

Tabela 25. Evolução das quotas do FMI antes e depois da reforma de 2010.

	% das quotas do Total (2010)	Posição Global (2010)	% da quotas do Total (2016)	Posição Global (2016)
Estados Unidos	16.73	1	16.73	1
Japão	6.23	2	6.23	2
China	3.81	6	6.16	3
Alemanha	5.8	3	5.39	4
França	4.29	4	4.09	5
Reino Unido	4.29	5	4.09	5
Itália	3.15	7	3.06	7
Índia	2.34	10	2.67	8
Rússia	2.39	9	2.63	9
Brasil	1.71	14	2.25	10
Canadá	2.55	8	2.25	10
Resto do Mundo	26.31	-	23.2	-
Resto da OCDE	20.51	-	21.25	-

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados de Weisbrot; Johnston (2016) e FMI (2017).

Como é possível observar na Tabela 25, a reforma realizada em 2010 teve relativa alteração na distribuição das quotas entre as maiores economias do mundo. As quatro maiores economias emergentes (Brasil, Rússia, Índia e China) possuíam juntas um total de aproximadamente 10.25% das quotas do FMI. Após as alterações realizadas em 2010, o montante somado das quotas desses países elevou-se para 13.71% das quotas totais do FMI. Apesar da elevação das quotas de Brasil, Índia e Rússia, o aumento das quotas nas maiores economias emergentes foi direcionado, majoritariamente, para a China – aumento de 3.81% para 6.16% do total.

baseado no PIB em PPP. Os países emergentes são críticos da metodologia adotada pelo FMI, porque ela privilegia a utilização do PIB em preços correntes em detrimento do PIB em PPP. Isso porque o PIB em PPP é uma variável que mensura com mais exatidão o poder de renda dos países.

Por outro lado, a nova distribuição implicou uma redução das quotas principalmente dos países europeus. As maiores economias da Europa (Alemanha, França, Reino Unido e Itália) tiveram uma redução nas quotas totais do FMI de 17.53%, em 2010, para 16.63%, em 2016. Além disso, Bélgica e Holanda foram outras economias europeias que tiveram reduções mais significativas nos processos decisórios do FMI. Nesse contexto, a transferência de quotas das economias desenvolvidas para os países emergentes decorreu majoritariamente da redução das quotas dos países europeus que estavam fortemente representados junto ao FMI.

O Banco Mundial, que também tem um modelo de distribuição de quotas semelhante ao do FMI, iniciou seu processo de reforma ainda em 2008. O comunicado final do encontro do G20 em Pittsburgh enfatizou a necessidade de reformas nos processos decisórios do Banco Mundial que levassem em conta as transformações da economia mundial. Na prática, isso significou uma transferência das quotas dos países desenvolvidos para as economias em desenvolvimento – principalmente em desfavor dos países europeus. Mas, ao contrário do que ocorreu no FMI, as reformas na distribuição das quotas do Banco Mundial para os países em desenvolvimento foi proporcionalmente menor. Ao fim, ficou estipulado um aumento de 3% das quotas para os países em desenvolvimento e para as economias em transição¹³⁹ (G20, 2009b).

Novamente, os países que reduziram suas quotas foram as economias europeias e, no caso do Banco Mundial, o Japão. Os países que tiveram maior redução nas quotas do banco foram: Japão (1,01), França (0,55%), Reino Unido (0,55%), Estados Unidos (0,51%), Alemanha (0,48%), Canadá (0,35%), Holanda (0,29%). Bélgica (0,23%) e Suíça (0,20%). Já os países que registraram um maior crescimento da quota em% do total foram: (China, 1,64%), Coreia do Sul (0,58%), Turquia (0,55), México (0,50%), Cingapura (0,24%), Grécia (0,21%), Brasil (0,17%), Índia (0,13%), Vietnã (0,12%) e Espanha (0,11%) (Vestergaard, 2017).

Outros temas de cooperação macroeconômica ganharam espaço nas discussões do G20 a partir de 2009. Um dos principais temas era referente aos desequilíbrios globais, o que foi apontado como uma das principais causas para a eclosão da crise econômica de 2008. As posições se polarizaram principalmente entre os Estados Unidos – que pressionaram o governo chinês para colocar fim às intervenções nos mercados cambiais, que impediam uma valorização mais acentuada do iuane e da posição da China – a qual percebia os elevados

¹³⁹O FMI denomina de economias em transição os países pertencentes à área de influência da extinta União Soviética e que tornaram-se economias de mercado ao longo da década de 1990.

déficits nas transações correntes dos Estados Unidos como resultado das políticas fiscais expansionistas em detrimento apenas da política cambial chinesa. Ademais, o governo da China argumentou que as operações de facilitação quantitativa realizadas pelos FED estavam ampliando a base monetária dos Estados Unidos e, por conseguinte, estavam gerando volatilidade nos mercados financeiros internacionais. Em setembro de 2010, o ministro da fazenda do Brasil, Guido Mantega, cunhou o termo “guerra cambial” para caracterizar as intervenções cambiais do governo chinês visando a manter o Yuan desvalorizado artificialmente, bem como as políticas de facilitação quantitativa, realizadas pelos bancos centrais das economias avançadas – especialmente dos Estados Unidos e o Banco Central Europeu (Rickards, 2012).

A demanda por reformas nas instituições financeiras internacionais para aumentar a representação das economias emergentes no FMI e no Banco Mundial decorreu, em grande medida, da atuação desses países nas reuniões do G20 e nos próprios fóruns multilaterais do Sistema ONU e Bretton Woods. Com vistas em encontrar um ponto de convergência em suas agendas internacionais, os países em desenvolvimento lançaram, também, iniciativas com o intuito de aprofundar a denominada agenda ou cooperação Sul-Sul.

Um dos resultados dessas iniciativas decorreu da institucionalização de um fórum informal dos países BRICS¹⁴⁰ para atuar, principalmente, no âmbito do G20¹⁴¹. O primeiro encontro dos BRICS ocorreu por meio do primeiro encontro dos ministros das relações internacionais da Brasil, Rússia, Índia e China na Assembleia Geral das Nações Unidas, realizada em Nova Iorque. A partir de 2009, as reuniões do grupo passaram a ser em forma de encontros anuais entre os chefes de estado do grupo. No comunicado final da reunião do

¹⁴⁰ Como já observado, a sigla foi criada por um analista do banco de investimentos Goldman Sachs. Mas, na concepção original, o acrônimo era formado por Brasil, Rússia, Índia e China. A participação da África do Sul nas reuniões somente ocorreu a partir do 3º encontro dos chefes de governo do grupo, que foi realizado na China, em 2011. A inclusão da África do Sul tem uma importância que vai além puramente dos aspectos econômicos, mesmo porque existiam outras economias emergentes mais importantes dentro da economia global (México, Turquia, Indonésia). Acima de tudo, a entrada de um país africano em um grupo de economias dinâmicas tem implicações políticas. Sobre a entrada da África do Sul nos BRICS, ver Stuenkel (2017).

¹⁴¹ Apesar do fórum dos BRICS ter ganhado maior destaque como exemplo da tentativa de aprofundamento das relações Sul-Sul, houve a institucionalização de outros fóruns e de encontros entre os países em desenvolvimento. Em 2003, por exemplo, a Declaração de Brasília instituiu o IBAS – fórum internacional formado por Brasil, África do Sul e Índia. O grupo tem origem no fim da década de 1990, quando o contencioso referente à quebra de patentes de medicamentos foi debatido na OMC, e o Brasil e a Índia buscaram articular posições comuns. O IBAS é voltado para a cooperação técnica internacional e possui um fundo financeiro para a realização de projetos em países em desenvolvimento. Desde então, apesar do fórum ter relativa conotação política e buscar articular posições comuns no tocante à reforma do Conselho de Segurança das Nações Unidas, o grupo é essencialmente um fórum informal voltado para a cooperação técnica internacional Sul-Sul. Nesse sentido, o IBAS não possui a mesma conotação dos BRICS que, além de incluir China e Rússia, possuem claros objetivos dentro da ordem econômica internacional. Sobre a origem e os projetos IBAS, ver MRE (2017) e Oliveira (2005).

grupo que fora realizada na cidade da Rússia de Ecaterimburgo, em 2010, foram destacados os objetivos principais dos BRICS:

“exortamos todas as nações e organismos internacionais relevantes a agirem com vigor para implementar as decisões tomadas pela Cúpula do G-20 em Londres, em 2 de abril de 2009. Comprometemo-nos a cooperar estreitamente entre nós e com outros parceiros para assegurar maior progresso da ação coletiva na próxima Cúpula do G-20... Estamos comprometidos com o avanço da reforma das instituições financeiras internacionais, de forma a refletir as transformações na economia mundial. As economias emergentes e em desenvolvimento devem ter maior peso e representação nas instituições financeiras internacionais...” (BRIC, 2009).

O comunicado final do encontro de Ecaterimburgo expressa os objetivos gerais do grupo, que podem resumidos em: (1) conclamar os países do mundo para aprofundarem a cooperação internacional no âmbito do G20 para dirimir os efeitos da crise econômica iniciada em 2008 e (2) acelerar as reformas nas instituições internacionais que resultem em uma maior representação dos países emergentes nos processos decisórios internacionais. A própria criação de um encontro de cúpula do G20 é um reflexo nesse sentido.

Mas a institucionalização dos BRICS não teve apenas como objetivo buscar convergir às posições dos países membros no âmbito do G20. No início do século 21, o ressurgimento de coalizões sul-sul é reflexo de uma tendência mais estrutural de questionamento da ordem econômica internacional vigente. Com a ascensão econômica dos países emergentes a formalização de coalizões é vista como um instrumento para se alcançar um objetivo central que é aumentar a capacidade de influência desses países dentro das estruturas de governança global.

Para Krasner (1985), o comportamento dos países do terceiro mundo nas décadas de 1960, 1970 e 1980 era pautado por duas estratégias: (1) os estados adotavam o poder relacional (*relational power*) para maximizar seus objetivos dentro das estruturas institucionais existentes do sistema internacional. Ao usar o poder relacional os estados buscam atingir seus interesses dentro das regras estabelecidas pelo próprio regime internacional. Ou seja, os estados terceiro mundistas buscavam acomodar seus interesses dentro das estruturas de poder vigentes do sistema internacional e (2) o comportamento político dos Estados era baseado por meio do exercício do poder meta (*meta power*). No caso do poder meta, os estados buscam deslegitimar e substituir a estrutura vigente por uma nova baseada em novos princípios, regras e processos decisórios. Nesse sentido, os estados ao adotarem o meta-power objetivam estabelecer novas leis, regras e princípios por meio da substituição do antigo regime internacional por um novo.

No caso dos BRICS, as ações e comunicados liberados pelo grupo apontam que o objetivo do grupo é buscar uma maior participação nos processos decisórios internacionais das estruturas de governança global vigente. Assim, a estratégia de atuação do grupo é baseada principalmente no poder relacional. Dito de outra forma, o grupo busca acomodar seus interesses dentro da ordem internacional vigente em detrimento de almejar uma ampla revisão dos princípios, leis e regras dos processos decisórios internacionais. Essa perspectiva pode ser entendida nas seguintes palavras de Stuenkel (2017, p. 238):

Exigências de mudanças nos direitos de voto no FMI, por exemplo, não buscam derrubar as instituições de Bretton Woods – muito pelo contrário, o BRICS foi instrumental no processo de mantê-las vivas. O ex-presidente Lula frequentemente demonizou o FMI, mas também decidiu fortalecer a instituição ao lhe emprestar dinheiro. Em vez de *soft balancing*, as potências emergentes para estar envolvidas com um *soft bandwagoning*: eles não querem balançar o barco, apenas ampliá-lo e deixá-lo mais democrático.

O BRICS *Information Centre*, da Universidade de Toronto, tem catalogado e elaborado relatórios sobre as agendas e os temas discutidos no âmbito das reuniões dos BRICS a partir de 2009. Os relatórios catalogam os temas e os objetivos que são expressos, principalmente, nos comunicados finais do grupo. Os temas em que são feitos os compromissos pelos países dos BRICS a partir de 2009, podem ser observados na Tabela 26.

Tabela 26. Distribuição do número de compromissos assinados pelos BRICS em áreas temáticas (2009-2015)

Temas/Ano	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total	(%) Total
Cooperação Internacional	1	2	5	3	6	8	30	55	15.24
Comércio	-	3	5	9	4	4	5	30	8.31
Desenvolvimento	1	5	1	3	10	4	4	28	7.76
Reforma das IFIs	1	2	1	2	9	8	3	26	7.2
Segurança regional	1	-	1	4	8	6	6	26	7.2
Políticamacroeconômica	-	1	5	1	5	7	6	25	6.93
Agricultura	3	-	1	1	-	1	17	23	6.37
Tecnologia da Informação	-	-	2	-	-	1	17	20	5.54
Socioeconômico	1	1	3	2	-	7	5	19	5.26
Energia	5	9	1	2	-	-	-	17	4.71
Finanças	-	3	1	-	-	6	6	16	4.43
Crime e corrupção	-	-	-	-	-	4	10	14	3.88
Mudançasclimáticas	-	1	3	6	1	1	1	13	3.6
Ciência e educação	1	1	1	-	-	2	5	10	2.77
Direitoshumanos	-	-	1	-	1	2	5	9	2.49
Saúde	-	-	1	1	-	1	6	9	2.49
Terrorismo	-	-	1	1	2	2	1	7	1.94
Cultura	-	1	-	-	-	3	1	5	1.39
Desastresnaturais	1	1	1	-	-	-	-	3	0.93
Meioambiente	-	-	-	-	-	1	1	2	0.55
<i>Accountability</i>	-	-	1	-	-	-	-	1	0.28
Esportes	-	1	-	-	-	-	-	1	0.28
Não - proliferação	-	-	-	-	1	-	-	1	0.28
Turismo	-	-	-	-	-	-	1	1	0.28
Total	15	31	38	32	47	62	130	361	100

Fonte: Universidade de Toronto - BRICS Information Centre (2017). Disponível em: <http://www.brics.utoronto.ca/compliance/2015-ufa.html> Acesso: 16 abr 2017. Os encontros foram realizados em: Ecaterimburgo – Rússia (2009), Brasília – Brasil (2010), Sanya – China (2011), Nova Delhi – Índia (2012), Durban – África do Sul (2013), Fortaleza – Brasil (2014) e Ufa – Rússia (2014).

Como é possível observar na Tabela 24, os membros dos BRICS assumiram compromissos em diferentes agendas, mas com predominância de temas ligados à cooperação internacional, desenvolvimento, comércio, segurança regional e políticas macroeconômicas. Além disso, o número de compromissos assinados pelos BRICS aumentou consideravelmente ao longo dos anos. A ampliação da agenda de discussão dos BRICS foi um fenômeno semelhante ao observado nas reuniões do G20, que incorporou temas que não estão diretamente ligados à agenda econômica.

Os BRICS conseguiram romper o *status* de ser apenas um fórum informal a partir da criação de acordos e instituições internacionais. Na reunião do grupo de Nova Delhí, em 2012, surgiram os primeiros esboços acerca da criação de uma instituição financeira criada pelos países membros com o objetivo de financiar projetos nos próprios países membros. O acordo para a criação de um banco pertencente aos países do BRICS e de outro acordo que criou uma espécie de fundo financeiro para socorrer seus membros em dificuldade financeira foi oficializado no encontro de cúpula do grupo, em 2014, na cidade de Fortaleza.

O acordo assinado em Fortaleza definiu as regras gerais e objetivos para o funcionamento do futuro Novo Banco de Desenvolvimento (NBD) e estabeleceu os aspectos financeiros e de governança da nova instituição. O acordo destacou que o principal objetivo do novo Banco é (BRICS, 2014): “mobilizar recursos para projetos de infraestrutura e desenvolvimento sustentável nos países dos BRICS e em outros países em desenvolvimento, em complementação aos esforços existentes de instituições financeiras multilaterais e regionais para o crescimento global e o desenvolvimento”.

Entre os aspectos jurídicos mais importantes do acordo de formação do Banco dos BRICS destaca-se que a organização institucional do NBD é semelhante em comparação à de outros bancos de desenvolvimento, mas com diferenças importantes em relação ao poder decisório de cada país membro. Ao contrário das instituições de BrettonWoods, que estabeleceram o poder decisório de cada país de modo desigual e de acordo com a importância da economia de cada país, o NBD distribuiu de maneira igual as quotas para seus membros fundadores. Assim, apesar das significativas discrepâncias econômicas entre os cinco países do grupo, optou-se por uma distribuição igual dos votos de cada país nos processos decisórios da instituição.

O acordo estabeleceu, também, o capital inicial do banco, que será de US\$ 100 bilhões de dólares. Cada membro deverá integralizar US\$ 10 bilhões, sendo US\$ 2 bilhões iniciais e o restante de US\$ 8 bilhões será o capital exigível de longo prazo. Assim como outros bancos de investimento, o NDB irá captar recursos nos mercados financeiros para a realização de

seus investimentos. Em julho de 2016, o NDB fez sua primeira captação de recursos ao emitir títulos que totalizaram 5 bilhões de reiminbi (US\$ 450 milhões), com prazo de vencimento de cinco anos. Em abril de 2016, o banco fez suas primeiras operações de empréstimos e, atualmente, já existem projetos financiados pelo NDB no Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul.

Além do acordo que instituiu a criação do NDB foi criado, também no encontro de Fortaleza, o Arranjo Contingente de Reservas (ACR). O acordo “consiste em uma plataforma de apoio, por intermédio de instrumentos preventivos e de liquidez, em resposta a pressões de curto prazo, reais ou potenciais, sobre o balanço de pagamento dos membros do BRICS (grifo nosso)” (BRICS, 2014).

Na prática, o ACR é um acordo para a realização de *swaps cambiais*¹⁴² entre as moedas nacionais e as reservas internacionais em dólar entre os países dos BRICS. Conceitualmente, não existe um fundo financeiro com a alocação de recursos dos países membros, mas sim, a promessa de trocas de moedas nacionais por dólares quando um país apresentar problemas de liquidez ou escassez de divisas internacionais em dólares¹⁴³. O ACR é semelhante à Iniciativa de Chiang-Mai, que foi feita na Ásia, no fim da década de 1990¹⁴⁴.

Em uma visita à Indonésia, em outubro de 2013, o presidente da China Xi Jinping lançou a proposta para a criação de um novo banco de investimentos para a realização de investimentos em infraestrutura no continente asiático. A proposta lançada pelo presidente

¹⁴²*Swap cambiais* são operações em que um país realiza uma troca da moeda nacional e recebe, em troca, dívidas internacionais – principalmente dólares. No contrato, é estabelecida uma data futura na qual a transação será revertida entre os dois países. Essas operações são comuns entre agentes privados, mas também são realizadas entre bancos centrais nacionais.

¹⁴³O total de recursos inicialmente comprometido para o ACR é de US\$ 100 bilhões. Esse valor será dividido de modo desigual entre os países membros: China – US\$ 41 bilhões, Brasil – US\$ 18 bilhões, Rússia – US\$ 18 bilhões, Índia – US\$ 18 bilhões e África do Sul – US\$ 5 bilhões. Cada país poderá ter acesso a um limite máximo de acordo com os multiplicadores estabelecidos para cada economia. O multiplicador da China é de 0,5, do Brasil, Rússia e Índia é 1 e da África do Sul é 2. Uma parcela de até 30% do total máximo de cada país poderá ser sacada caso haja concordância dos demais países. Para sacar o total permitido é necessário que, além da concordância dos demais países dos BRICS, exista em andamento um acordo entre o país sacador e o FMI (Brics, 2017).

¹⁴⁴A Iniciativa Chang – Mai foi idealizada pelos países do sudeste asiático após a crise financeira que atingiu a região em 1997. Na reunião do Banco Asiático de Desenvolvimento, em maio de 2000, os países anunciaram a intenção de formalizar o acordo que envolveu, também, a cooperação internacional, monitoração dos fluxos de capitais e supervisão regional. Basicamente, o acordo envolve a realização de operações de *swaps* cambiais entre os países membros do acordo. Desde 2000, diversas operações de *swaps* cambiais bilaterais são realizadas entre os países membros. O valor total, envolvendo as operações de *swap* cambial, aumentou nos últimos anos e o total acordado para a realização de operações entre os bancos centrais da região é, atualmente, de US\$ 240 bilhões. Os maiores quotistas da Iniciativa de Chang-Mai são Japão, China e Coreia do Sul. Os países membros da Iniciativa Chang Mai são: Japão, China (incluído Hong Kong), Coreia do Sul, Brunei, Cambódia, Indonésia, Laos, Malásia, Myanmar, Filipinas, Singapura, Tailândia e Vietnã. Sobre o histórico da Iniciativa de Chan-Mai e suas operações, ver Kawai (2015).

chinês para a criação de um novo banco de investimentos na Ásia teve apoio de vinte e um países asiáticos e, em outubro de 2014, os artigos iniciais do que tornou-se o Banco Asiático de Investimento em Infraestrutura foi assinado por representantes de diversos países da Ásia.

Tabela 27. Os 10 maiores quotistas do AIIB.

País	Capital integralizado (em US\$ bilhões)	% das quotas em relação ao total
China	29.7	27,8
Índia	8.3	8
Rússia	6.5	6,3
Austrália	4	3,7
Coreia do Sul	3.7	3.7
Indonésia	3.3	3,3
Turquia	2.8	2,7
Arábia Saudita	2.7	2,6
Tailândia	1.4	1,6
Paquistão	1	1,2
Membros não regionais	19	26,7

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do AIIB (2017). Disponível em: <https://www.aiib.org/en/about-aiib/governance/members-of-bank/index.html> Acesso: 30 abr 2017.

O AIIB tem um total de 91US\$ bilhões de capital autorizado. Desse total, US\$ 79 bilhões serão integralizados pelos países asiáticos que são membros aptos para receber recursos financeiros da instituição. O restante do capital do banco, de aproximadamente US\$ 19 bilhões, será integralizado pelos membros não regionais do AIIB, que possuirão, também, 26,7% das quotas da instituição. A tabela 27 identifica os maiores subscritores de capitais e quotistas do AIIB. Os maiores quotistas são representados, principalmente, pelo tamanho das economias nacionais.

Como observado nessa seção, a partir de 2008, as transformações observadas nas estruturas de governança global aceleram-se em comparação ao período compreendido entre o início da década de 1990 e a eclosão da crise global de 2008. A transformação do G20 financeiro em um encontro entre os líderes de governo do G20, a partir de 2008; a institucionalização do fórum dos BRICS; a reforma na distribuição das quotas das instituições internacionais como o FMI e o Banco Mundial; e a criação do AIIB são reflexos de um processo de transformação mais estrutural da própria ordem econômica internacional.

Todavia, é necessário examinar quais os efeitos mais práticos dessas transformações no sistema internacional. Nesse sentido, as próximas seções deste capítulo serão de caráter mais analítico e terão como objetivo central fazer uma análise de como essas transformações afetam o próprio *status quo* da ordem internacional liderada pelas democracias de mercado.

4.5 A ascensão do resto e as transformações do *status quo* da ordem econômica internacional

Não resta dúvida de que a ordem econômica internacional – entendida aqui como o conjunto da estrutura produtiva da própria economia mundial e dos acordos, regras, leis e regimes internacionais que constituem a governança global – está passando por alterações desde o início da década de 1990. Os capítulos 2 e 3 examinaram esse processo do ponto de vista das estruturas produtivas da economia global. Já em relação às estruturas de governança global, esse capítulo tem descrito as condições iniciais do pós-guerra fria, bem como as transformações que tornaram-se mais evidentes a partir da crise global de 2008.

Nesse sentido, essa seção terá como objetivo principal examinar os impactos dessas transformações no *status quo* da ordem econômica internacional que emergiu no fim da guerra fria. Grosso modo, a estrutura da ordem econômica internacional, estabelecida em Bretton Woods e que emergiu do contexto do pós-guerra fria, pode ser analisada sob três vertentes: ordem monetária, financeira e comercial.

No tocante à governança de assuntos relacionados ao comércio internacional, o sistema GATT – OMC é o principal órgão que regula as leis, regras e princípios decisórios referentes a essa temática. A preponderância das democracias ocidentais nas negociações do Sistema GATT – OMC continuou mesmo no período de criação da OMC. A negociação do acordo de Blair House¹⁴⁵, por exemplo, é um reflexo da capacidade de articulação das democracias ocidentais perante os interesses de importantes economias emergentes que tinham como objetivo central acelerar os desmontes de políticas agrícolas protecionistas no mundo desenvolvido. A postura tímida das potências europeias desagradou, principalmente, os países produtores de produtos agrícolas que, desde o período da guerra fria, questionavam a

¹⁴⁵O acordo de Blair House foi assinado na cidade de Washington, em dezembro de 1992. O acordo visou basicamente a colocar fim às divergências entre os Estados Unidos e UE – principalmente França – no tocante à negociação de bens agrícolas. O acordo reduziu de 24% para 21% os subsídios para exportação dos países desenvolvidos e limitou a existência de subsídios de produto para produto, o que reduziu a margem para a existência de subsídios em produtos de maior índice de comercialização e que as *commodities* deveriam ser aglutinadas para atingir níveis mínimos de acesso a mercados domésticos. Por outro lado, o acordo acabou por permitir a adoção de subsídios por parte dos países desenvolvidos e atrasou o cronograma para a adoção de medidas restritivas à exigência.

inexistência de um acordo específico que promovesse uma maior liberalização do setor dentro da economia mundial.

Ao ser iniciada a Rodada Doha, os países em desenvolvimento optaram pela construção de alianças para negociar a agenda agrícola. Mesmo que no G20 comercial existissem países em desenvolvimento que possuíssem interesses defensivos do ponto de vista da liberalização agrícola, a articulação de posições em comum foi percebida como um mecanismo para equilibrar as negociações entre economias desenvolvidas e em desenvolvimento dentro da OMC. Além do mais, a entrada da Rússia e, principalmente, da China na OMC aumentou naturalmente a capacidade de negociação das economias emergentes multilaterais dentro da instituição.

A criação de um impasse na Rodada Doha, a partir de 2008, quando o Brasil decidiu aceitar a proposta da OMC e a Índia recusou o pacote, resultou no esfacelamento do G20 comercial e na virtual paralisação das negociações que estão desde então estagnadas no âmbito da Rodada Doha. Apesar da incapacidade das principais economias emergentes de construir alianças sólidas, as negociações na Rodada Doha atestaram um maior desempenho de negociação das economias emergentes frente aos países desenvolvidos. Como observa Narkilar (2010, p. 717), “as a result, the WTO today looks quite different from the the ‘rich man’s club’ of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), which was dominated by the old Quad (EU, US, Canada and Japan)”.

Entretanto, o crescimento da capacidade de articulação das potências emergentes, no âmbito da OMC, tem também efeitos limitados sobre a ordem comercial internacional. Apesar da OMC ser um ator central na regulação do comércio internacional, o surgimento de novas dinâmicas acabam por reduzir a influência da instituição na expansão do comércio internacional por dois motivos.

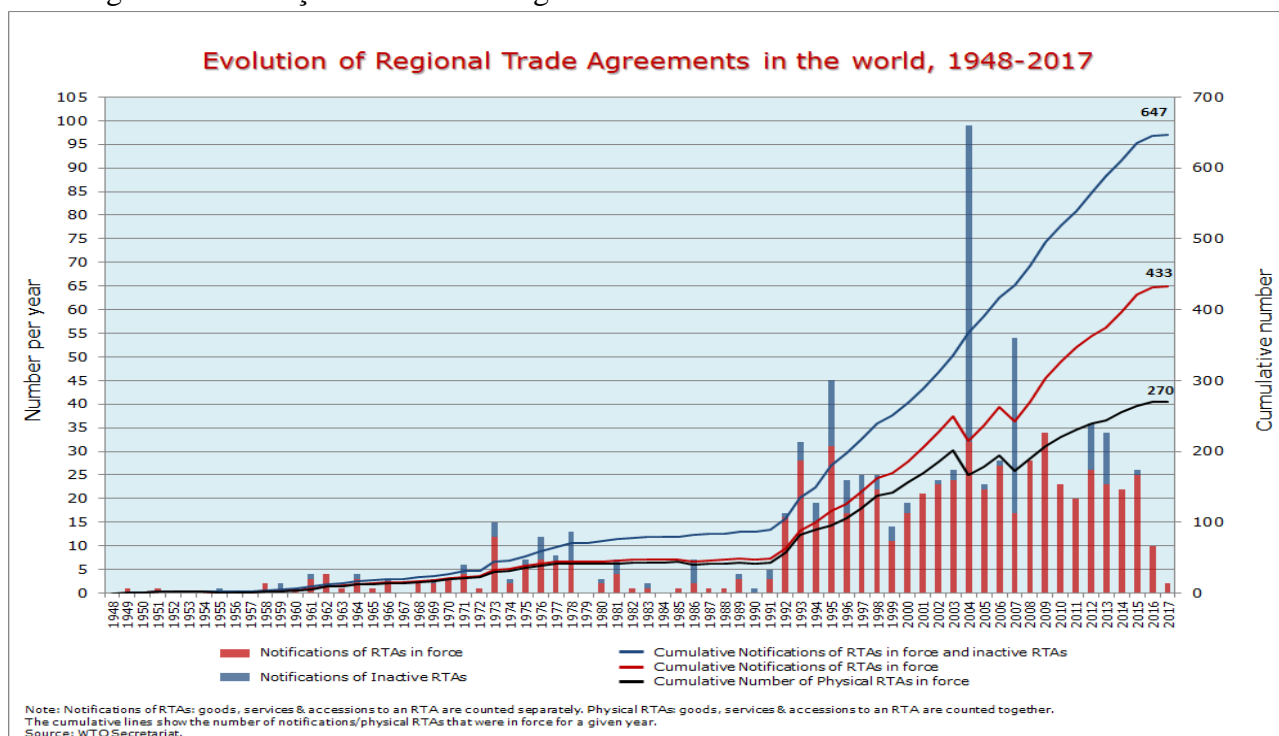
Primeiro, as tarifas alfandegárias já se encontram em padrão baixo, o que reduz a efetividade de acordos na OMC nesse aspecto. As tarifas alfandegárias reduziram-se de patamares próximos de 35%, em 1996, para valores abaixo de 3%, no início da década de 2010 (Banco Mundial, 2017). Assim, as atuais negociações versam cada vez mais sobre temas que envolvem a convergência de regras e os limites da utilização de barreiras técnicas do comércio, da propriedade intelectual e de serviços.

Segundo, a partir do fim da década de 1980, o fenômeno do regional e dos acordos plurilaterais ganhou força nas negociações internacionais que envolvem temas sobre o comércio internacional. A segunda fase do regionalismo da década de 1990 foi representada pela assinatura de diversos acordos regionais, com destaques para: NAFTA, Mercosul e

Tratado de Maastricht. Na década de 2000, o regionalismo ganhou novo impulso com a assinatura de centenas de acordos bilaterais e regionais de comércio internacional que envolvem temas que, apesar de estarem em negociação na OMC, estão paralisados devido à estagnação da Rodada Doha. Esses acordos caracterizam-se pela assinatura de acordos que, cada vez mais, envolvem questões não ligadas à existência de barreiras tarifárias, o que tende a envolver assuntos que extrapolam a simples redução das tarifas alfandegárias. Nas palavras de Oliveira (2013, p. 27),

estes novos acordos dilatam ainda mais o conceito de comércio, alcançando temas que relacionam padrões trabalhistas e de meio ambiente à agenda do comércio internacional e passam pelo aprofundamento da regulação sobre investimentos e direitos de propriedade intelectual. Ocorrem uma aproximação e um aumento de interconexões entre as políticas domésticas e a regulação econômica externa, observados tanto na agenda multilateral quanto na regional.

Figura 47. Evolução dos acordos regionais de comércio no mundo entre 1948 e 2017.



Fonte: World Trade Organization (2017). Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm Acesso: 23 abr 2017.

No início da década de 1990, o número de acordos em vigência que foram notificados na OMC era inferior a cem. Nos anos seguintes, houve crescimento acelerado no número de notificações que a OMC recebeu sobre a existência de acordos regionais e bilaterais. Entre 2000 e 2010, por exemplo, a OMC foi notificada sobre a assinatura de duzentos e quarenta e um acordos regionais (WTO, 2011). A expansão dos acordos regionais e multilaterais de

comércio pode ser observada na Figura 47. O número de acordos regionais e bilaterais em vigência que foram notificados na OMC saltou de, aproximadamente, cento e noventa acordos, no início da década de 2000, para quatrocentos e trinta e três acordos, em 2017.

Um segundo aspecto da ordem econômica internacional envolve a governança referente a questões monetárias e a regulação do setor financeiro. Em virtude da própria magnitude das crises econômicas nos mercados emergentes ao longo da década de 1990, o FMI passou a ter papel mais preponderante na questão referente ao financiamento externo de economias com desequilíbrios no balanço de pagamento, principalmente, a partir da crise global de 2008.

Para Rios; Veiga (2013), a reforma do sistema de quotas do FMI é um reflexo da maior capacidade de negociação e convergência dos BRICS dentro do sistema internacional. Nas reuniões do grupo e do G20, os BRICS conseguiram convergir suas posições para aumentar o poder de barganha do grupo *vis-a-vis* aos países do G7, no tocante à reforma de quotas no FMI. Estas reformas, acordadas na reunião do G20 na Coreia do Sul, visaram a aumentar a participação dos emergentes por meio do aumento das quotas desses países. De todo modo, é importante observar o que, de fato, se altera com o aumento de quotas dos países emergentes e, em que medida, a última reforma no FMI representa uma mudança significativa para mudar o próprio funcionamento da instituição. Assim, é necessário fazer algumas ponderações:

Primeiro, mesmo após a redistribuição das quotas entre os países membros do FMI, os Estados Unidos mantêm a posição de maior quotista, com 16.73% das quotas da instituição. Vale destacar que esta é a primeira vez na história que a quota norte-americana é equivalente à participação da economia americana na economia mundial, antes tinha sido sempre muito inferior. Esse percentual garante aos Estados Unidos, por exemplo, o direito de vetar mudanças importantes, no âmbito do FMI, como o próprio aumento, ou mesmo, redistribuição de quotas da instituição. Como chamam atenção Weisbrot e Johnston (2016), “even after the latest voting share reforms, the U.S. and its allies have a comfortable and reliable majority for almost any IMF decision going forward. There is also a significant over-representation of these countries, compared to their share of the world economy (...)”

A sobre-representação, que os autores chamam atenção, decorre do fato de que as quotas dos países da Europa Ocidental e do Japão são proporcionalmente maiores ao PIB desses países dentro da economia global. Além disso, a capacidade de influência dos Estados Unidos e de seus aliados sobre a instituição decorre da existência de um acordo informal que define, respectivamente, a nacionalidade do Diretor-Geral do FMI e do presidente do Banco Mundial. Esse acordo informal, feito na época da Conferência de Bretton Woods, estabelece que o diretor-geral do FMI será sempre um europeu e o presidente do Banco Mundial, sempre

um cidadão norte-americano. Mas, isso não pressupõe que os europeus possam escolher o diretor-gerente da instituição à revelia das preferências dos Estados Unidos. Na sucessão de 2000, por exemplo, os Estados Unidos vetaram a indicação alemã de Caio Koch-Weser, o que levou os europeus a apoiarem o alemão Horst Kohler para o cargo de diretor-gerente do FMI.

A demanda das economias emergentes para colocar fim ao acordo entre Estados Unidos e os países da Europa intensificou-se após a renúncia de Dominique Strauss-Kahn ao cargo de diretor-gerente do FMI, em 2010. Contudo, como observa Frankel (2011), os fracassos das economias emergentes em lançar uma candidatura única para o cargo de diretor-gerente da instituição reduziram a capacidade de barganha desses países, e a candidata lançada pelos principais governos europeus, Christine Lagarde, foi eleita para o cargo máximo do FMI. Nesse sentido, mesmo que as economias emergentes tenham conseguido aumentar sua participação nos processos decisórios da instituição, existem limites que impedem mudanças mais profundas no FMI e Banco Mundial.

Na temática envolvendo os desequilíbrios globais não houve acordo, o que demonstrou as limitações da cooperação internacional dentro do G20 entre economias desenvolvidas e em desenvolvimento. As posições se polarizaram principalmente entre a China e os Estados Unidos. A China se posicionou contra o estabelecimento de limites e de tetos para a existência de superávits nas transações correntes dos países superavitários – uma posição que buscou claramente manter a autonomia do país na condução de sua política cambial. Enquanto isso, os Estados Unidos eram a favor de limitar a existência de superávits excessivos nas transações correntes dos países superavitários. O tema não alcançou um consenso também entre os próprios países dos BRICS¹⁴⁶. A posição da Índia argumentava que, por um lado, o início das operações de expansão quantitativa pelo FED e a geração de déficits públicos nos Estados Unidos contribuía para uma recuperação mais acelerada da economia global (Rickards, 2011, Rios; Veiga, 2013).

No entanto, a incapacidade de chegar a um consenso demonstrou, também, as limitações de Washington em impelir seus interesses dentro da agenda internacional, em comparação ao período da guerra fria – período em que a principal superpotência rival dos

¹⁴⁶Como observam Rios; Veiga (2013), os BRICS conseguiram articular posições comuns em alguns temas econômicos, mas o posicionamento dentro do G20 acabou por demonstrar os limites da convergência entre os países do grupo. Em relação aos biocombustíveis, por exemplo, predominou uma aliança entre o Brasil e os Estados Unidos na oposição de qualquer medida que interferisse na política nacional de produção e expansão do etanol. Em contraposição, China, Rússia e Índia argumentaram que o crescimento da produção dos biocombustíveis contribui para a elevação dos preços dos alimentos e para o aumento da insegurança alimentar principalmente nas economias mais pobres. Essas divergências são reflexos dos interesses econômicos não poderem ser distinguidos na clara existência de uma agenda Norte x Sul. Sobre o assunto, ver também Badin (2012).

Estados Unidos estava excluída da ordem econômica internacional, embora fosse obviamente parte fundamental do sistema internacional. No período da guerra fria, os Estados Unidos possuíam maior poder de barganha em temas ligados à política cambial de outras potências econômicas¹⁴⁷. Nesse sentido, a ascensão de uma potência não ocidental no sistema internacional – China – e seu posterior ingresso no sistema de Bretton Woods foram responsáveis por colocar fortes limites na influência do

s Estados Unidos nas decisões de política doméstica da China em temas sensíveis aos norte-americanos.

No tocante a questões de regulação financeira, as negociações foram discutidas e implementadas no âmbito do FMI e do G20 financeiro¹⁴⁸. A expectativa com a criação do FSB, em 2009, era de que fosse criado o “quarto pilar” da ordem econômica internacional. O quarto pilar era uma alusão à existência de três outros pilares da ordem econômica internacional, representados pelas instituições de Bretton Woods – FMI, Banco Mundial e GATT.

O principal objetivo do FSB era o estabelecimento de padrões internacionais no tocante à regulação dos sistemas financeiros nacionais. Mas, a extensão do mandato concedido para o órgão foi limitado, em virtude da inexistência de mecanismos institucionais que pudessem impelir os países a adotarem as diretrizes estabelecidas no âmbito do FSB. Ao contrário do que ocorreu com a criação da OMC, por exemplo, não houve a introdução de uma “*hard law*” que expandisse o poder da instituição sobre os estados nacionais. Assim, o FSB não criou qualquer obrigação legal que deveria ser cumprida pelos países, ou mesmos critérios de supervisão do órgão.

A limitação do FSB pode ser percebida por meio da própria limitação institucional do órgão. Embora o G20 tenha estabelecido um secretariado geral para o FSB maior do que o

¹⁴⁷A maior capacidade de influência dos Estados Unidos decorreu, em grande medida do nexo entre economia e política ao longo da guerra fria. Em assuntos de cooperação monetária os Estados Unidos conseguiram adiar a crise no sistema monetário de Bretton Woods, por exemplo, devido à cooperação alcançada com Alemanha e à dependência geopolítica alemã em relação à presença militar dos Estados Unidos. No mesmo espectro, a assinatura do Acordo Plaza, em meados da década de 1980, evidenciou a capacidade de influência dos Estados Unidos em influenciar principalmente o Japão e a Alemanha no tocante a questões sensíveis para a economia norte-americana que é o valor do dólar nos mercados internacionais. Sobre o Acordo Plaza, ver (Bremmer, 2002).

¹⁴⁸Na prática, as instituições de Bretton Woods não contemplaram as negociações sobre a regulação dos sistemas financeiros nacionais, em razão da existência dos próprios controles de capitais. Nesse sentido, os índices de internacionalização dos próprios sistemas financeiros nacionais eram baixos, o que desestimulou o próprio desenvolvimento de acordos específicos para a criação de um regime internacional sobre o tema. Os temas envolvendo cooperação no setor financeiro eram discutidos, principalmente, dentro do *Bank for International Settlements* (BIS), criado no início da década de 1930. Sobre o tema, ver Helleiner (2014).

estabelecido pelo seu predecessor – FSF – o órgão possuía um staff de apenas 40 funcionários que é, infinitamente menor do que outras instituições internacionais (OMC – 2000 funcionários, OCDE – 2000 funcionários, FMI – 2400 funcionários). A restrição de orçamento da instituição reflete a própria desconfiança dos países em conceder maior poder de autoridade ao FSF e em estabelecer um quarto pilar da estrutura de governança global. As limitações da instituição podem ser observadas nas seguintes palavras de Heillener (2014, p. 154):

the FSB was the only new international financial institution to be created in the wake of the 2008 global financial crisis. Its establishment was initially heralded by some as a development of the major importance in helping to enforce the new international financial standards being developed by the G20. But the FSB's ability to enforce the implementation of international financial standards remained extremely limited, just as was that of its predecessor, the FSF. To be sure, unlike the FSF, FSB members committed to implement standards and undergo peer reviews under the institution's charter. But these commitments had no legal standing; indeed, FSB members were subject to no formal legal obligations of any kind. The effectiveness of the new peer review process was also undermined by the small size of the FSB's staff, the infrequency for each country's peer review, and the limited consequences for noncompliance with recommendations.

Um segundo aspecto da ordem financeira internacional é representado pelo surgimento de novas instituições internacionais voltadas para o financiamento, especialmente, de projetos de infraestrutura. O Sistema de Bretton Woods estabeleceu que caberia, basicamente, ao Banco Mundial e a outras instituições multilaterais internacionais prover recursos financeiros para os países em desenvolvimento. Essa estrutura se manteve até o início da década de 2010, quando surgiram as primeiras iniciativas para a criação de novas instituições internacionais voltadas para o financiamento de projetos de longo prazo nas economias emergentes e pobres.

Essas iniciativas ficaram contempladas por meio da criação do Banco dos BRICS e do AIIB. Para o ex-secretário do tesouro dos Estados Unidos, Larry Summers, a criação do AIIB significou uma das maiores derrotas geopolíticas dos Estados Unidos desde o período da guerra fria. Segundo Summers (2015), “I can think of no event since Bretton Woods comparable to the combination of China's effort to establish a major new institution and the failure of the United States to persuade dozens of its traditional allies, starting with Britain, to stay out”.

Apesar de ter sido lançado como um banco de investimento multilateral, o projeto é, em grande medida, uma criação da China dentro das iniciativas da “*oneroad, onebelt*”¹⁴⁹. Assim que o projeto foi lançado, Estados Unidos e Japão criticaram duramente a iniciativa chinesa de propor a criação de um novo banco de investimento para a região e pressionaram os demais países do G7 para não aderirem como membros ao AIIB¹⁵⁰.

A dissidência no G7 teve início ainda em março de 2015, quando o Reino Unido comunicou aos demais membros do G7 sobre sua decisão de se transformar em um membro fundador do AIIB¹⁵¹. Após a decisão do Reino Unido, as maiores economias europeias decidiram aplicar para serem membros fundadores do novo banco de investimento. Entre os países do G7, apenas Estados Unidos, Japão e Canadá não se tornaram membros fundadores do AIIB¹⁵² (Callaghan; Hubbard, 2016).

O aumento da capacidade de recursos das duas instituições não substitui o Banco Mundial como principal instituição para o financiamento das economias pobres e emergentes, até porque existe demanda por recursos oriundos de bancos de desenvolvimento. O relatório do Banco de Desenvolvimento Asiático estima que as economias emergentes da Ásia possuem uma demanda por investimento acima de US\$ 22 trilhões até 2030, ou de aproximadamente US\$ 1.5 trilhões por ano. Essa demanda supera, em larga escala, os

¹⁴⁹Segundo Djankov; Miner (2016), a criação do AIIB, inserido na estratégia “*oneroad, onebelt*,” tem quatro objetivos: (1) a China busca equilibrar seu crescimento econômico por meio da redução dos investimentos domésticos. Assim, as empresas nacionais poderão realocar seus investimentos para outros países da Ásia e contribuir para o processo de equilíbrio macroeconômico, (2) a realização de empréstimos em moeda nacional irá aumentar a circulação da moeda nacional chinesa e contribuir para o processo de internacionalização do renminbi, que é um dos objetivos dos formuladores de políticas econômica na China, embora esse processo deva ocorrer lentamente na visão dos próprios formuladores de políticas econômicas na China (3) o aumento da capacidade de investimento dos países asiáticos irá aumentar a oferta de projetos ligados ao setor de energia no continente asiático e, também, garantirá a segurança energética do país e (4) a melhoria da infraestrutura doméstica nas economias asiáticas com déficit de investimentos poderá aumentar e impulsionar o crescimento econômico nessas regiões, o que contribui com o crescimento da demanda por produtos produzidos na China.

¹⁵⁰A principal crítica feita pelo governo norte-americano decorre do fato do AIIB menosprezar as cláusulas de cunho socioeconômicas e ambientais para a concessão de empréstimos aos países receptores de investimentos internacionais.

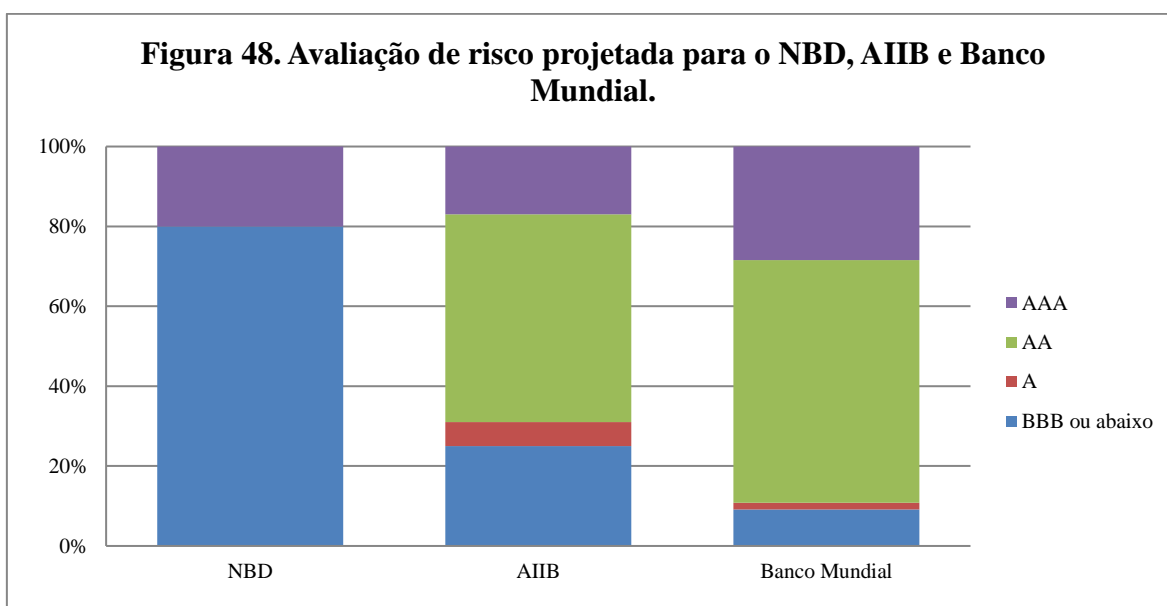
¹⁵¹Segundo Callaghan; Hubbard (2016) a decisão do Reino Unido de ser o primeiro membro do G7 em aderir ao AIIB decorreu, em grande medida, dos interesses britânicos de atrair serviços financeiros chineses para Londres, em detrimento de outras praças financeiras da Europa. Após a adesão do Reino Unido, os demais países europeus membros do G7 decidiram por aderirem ao AIIB.

¹⁵²O AIIB contou não apenas com a adesão de países desenvolvidos do G7, mas também com a participação de outras economias desenvolvidas, como Austrália, Nova Zelândia, Coreia do Sul, Noruega, Holanda, Espanha e Suécia. Ademais, outras economias emergentes não asiáticas, como Brasil, África do Sul e Egito aderiram ao AIIB como membros não regionais. No continente asiático, onde os investimentos serão feitos, houve adesão das principais economias, com exceção apenas do Japão. A lista de todos os países membros do AIIB e a respectiva quota que cada país possui pode ser vista em: <https://www.aiib.org/en/about-aiib/governance/members-of-bank/index.html>.

recursos disponibilizados tanto pelo Banco Mundial quanto pelo Banco Asiático de Desenvolvimento, o que acaba criando espaço para outras instituições como AIIB e NBD (Asian Development Bank. 2017).

Tanto o NBD quanto o AIIB irão fazer captações em dólares e nas moedas nacionais dos países membros. O AIIB tem impacto maior em relação ao NBD, em virtude da capacidade de financiamento da instituição asiática ser maior e, também, da própria possibilidade de levantar fundos nos mercados financeiros privados por dois motivos.

Primeiro, estimativas de Humphrey (2015) apontam que a capacidade de empréstimos do NBD, após dez anos, será de US\$ 44,9 bilhões, enquanto os empréstimos do AIIB devem totalizar US\$ 67,3 bilhões. Esses valores poderão ser modificados conforme o capital integralizado pelos países tenha alteração ao longo dos anos. Além disso, o escopo de atuação do AIIB é limitado ao continente asiático e direcionado, principalmente, para projetos ligados ao setor de infraestrutura.



Fonte: Figura reproduzida de Humphrey (2015). As notas de crédito utilizadas são da agência de *rating* Standard and Poor's. Para o Banco Mundial, o autor utilizou 2014 como ano-base.

Segundo, a oferta de crédito das duas instituições depende fortemente do custo de captação de recursos nos financeiros globais. Em outras palavras, o custo do capital deriva das classificações de risco dos países membros das novas instituições. Como é possível observar na Figura 45, a classificação de risco das operações envolvendo os três bancos de investimento é heterogênea. Na prática, quanto pior for a classificação de risco das agências de *rating*, maior é o custo de captação de recursos financeiros nos mercados privados. Tanto o AIIB quanto o NBD possuem classificações de risco inferiores às do Banco Mundial. No

entanto, as notas de crédito do AIIB são superiores ao NBD. Na prática, isso significa que o NBD irá pagar taxas de juros superiores ao AIIB na captação dos recursos financeiros.

Esse quadro demonstra que a criação dessas novas instituições multilaterais e plurilaterais possui impacto importante na ordem econômica e geopolítica do sistema internacional. Contudo, o AIIB tem potencial maior em relação ao NDB, em virtude da própria capacidade de empréstimos do banco ser maior e, também, do AIIB estar focando em uma região específica com elevada importância para a geopolítica regional e global. Ao contar com diversos países ocidentais como países membros, o AIIB reforça, também, a capacidade de atração da China e seu papel de liderança na reforma das instituições financeiras internacionais.

Um terceiro aspecto compreende o aspecto monetário da ordem econômica internacional. A crise global de 2008, ao ter início no território norte-americano, levantou naturalmente dúvidas sobre a solvência e a continuidade do dólar como principal moeda internacional. A supremacia do dólar tem início a partir de meados da década de 1940 e continua a ser central no tocante às relações monetárias internacionais. A supremacia do dólar não decorre simplesmente da excepcionalidade da moeda norte-americana, mas sim, também, da fragilidade das outras moedas e das próprias características do sistema monetário internacional. Como resume Prashad (2014, p. 13-14),

this is not a story about American exceptionalism. Rather, it is one about weaknesses in the rest of the world and deep problems in the structure of the global monetary system. The reason the U.S. appears so special in global finance is not Just the size of its economy but also the fact that it has fostered a set of institutions – democratic government, public institutions, financial markets, a legal framework – that, for all their flaws, are still the ones that set the standard for the world. U.S. debt markets, where debt securities issued by corporations and the government can be traded, remain unrivaled in terms of both depth (the volume of securities available for trading), and liquidity (the amount of trading or turnover of those securities). In particular, by any measure of size and turnover, the U.S. Treasury bond market dwarfs government bond markets of other major economies. Domestic and foreign investors continue to put their faith in these investments despite the high and rising level of U.S. federal government debt.

Entretanto, essa supremacia do dólar não exclui a possibilidade do surgimento de outras moedas concorrentes ou de acontecimentos que possam abalar significativamente a confiança do dólar nos mercados mundiais. A erupção da crise global de 2008 demonstrou as fragilidades econômicas dos Estados Unidos enquanto superpotência global. Por um lado, o surgimento de um sistema monetário internacional composto por outras moedas é um

fenômeno natural e deriva da própria ascensão econômica de outros países. Como ressalta Eichengreen (2011, p. 119), “à medida que a economia global se torna multipolar, seu sistema monetário sugere a lógica, deve, da mesma maneira, seguir a tendência, também se tornando multipolar.”

A principal moeda que possui capacidade de ocupar um espaço mais importante no sistema monetário internacional é o renmimbi¹⁵³. O governo da China começou a adotar políticas econômicas para a internacionalização do renmimbi na economia global a partir do início da década de 2000. As políticas impetradas pelo governo chinês têm como objetivo internacionalizar o renmimbi por duas estratégias: (1) aumentar a utilização do renmimbi no comércio internacional e (2) tornar um renmimbi uma moeda atrativa e desenvolver um mercado *offshore* em Hong Kong para a movimentação da moeda chinesa em um território controlado pelas autoridades monetárias da China (Subacchi, 2010).

A primeira estratégia pode ser observada por meio da utilização do renmimbi em transações de comércio internacional que eram insignificantes ou de pouca importância até meados da década de 2000. Foi no contexto pós-crise econômica que os formuladores de política econômica adotaram medidas para elevar a utilização da moeda chinesa, principalmente, em transações que envolvam a China. Em julho de 2009, o Banco Central da China lançou um programa que permitiu a utilização do RMB como moeda de conta e meio de pagamento nas transações comerciais realizadas com as economias da Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN)¹⁵⁴. Um reflexo natural desse processo é que, entre 2010 e 2015, o percentual do comércio da China realizado em renmimbi saltou de valores próximos de apenas alguns bilhões de RMB para aproximadamente 1.7 trilhões de RMB. Esse valor representou, aproximadamente, 23% do comércio total da China em 2015 (Prasad, 2016).

Como o RMB é uma moeda com pequena circulação no exterior, a utilização da mesma depende da existência de liquidez internacional. Nesse contexto, o governo chinês iniciou a realização de diversos acordos de *swaps* bilaterais para elevar a liquidez do renminbi e prover os bancos centrais nacionais com a moeda chinesa. Entre dezembro de 2008 e setembro de

¹⁵³ O euro é outra moeda candidata a ter maior importância no sistema monetário internacional. De qualquer modo, entendemos que o euro ainda é uma moeda com o status geopolítico alinhado, mesmo que em menor grau aos interesses dos Estados Unidos. Além disso, o status de moeda internacional do euro foi fortemente abalado após a crise global de 2008. Sobre a crise da zona do euro e as limitações do euro enquanto moeda internacional, ver Manzi (2014) e Eichengreen (2011).

¹⁵⁴ A ASEAN é uma organização regional criada em 1967 para a cooperação em temas políticos, de segurança e econômica, no âmbito dos países do sudeste asiático. A ASEAN é composta por: Laos, Vietnã, Camboja, Mianmar, Singapura, Indonésia, Brunei, Malásia, Filipinas e Tailândia. A partir de 1993, foi formalizado um acordo de livre comércio entre os países da região, assim como existem acordos para cooperação com outros países asiáticos, como Japão, Coreia do Sul e China.

2015, foram assinados acordos de *swaps* cambiais com 34 países¹⁵⁵. O montante transacionado entre o banco central da China e os bancos centrais de outros países totalizaram aproximadamente 3.1 trilhões de RMB, ou US\$ 495 bilhões (Prasad, 2016; Liao; McDowell, 2014).

Tabela 28. Composição do DES em % total antes e depois da reforma de 2015.

	Antes da reforma	Após a reforma
Dólar	41.9	41.7
Euro	37.4	30.9
Libra esterlina	11.3	8.3
Iene	9.4	8
Renminbi	-	10.9

Fonte: Tabela elaborada pelo autor de acordo com os dados do FMI (2017). Disponível em: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/sdr.htm> Acesso: 28 abr 2017.

Outro fator importante que contribui para a internacionalização do RMB é a recente inclusão da moeda chinesa na cesta de moedas do FMI, a partir de 2015. Até a inclusão do renminbi, os Direitos Especiais de Saque (DES) eram compostos pelo dólar, euro, libra esterlina e iene¹⁵⁶. Pela primeira vez, o RMB foi incluso na cesta de moedas e, atualmente, possui uma participação de 10.9% do total¹⁵⁷. O percentual que compõe cada unidade de DES

¹⁵⁵Em um primeiro momento, os acordos de *swaps* cambiais foram assinados, principalmente, com países asiáticos, o que reflete a estratégia chinesa de explorar os vínculos com as economias da região. O primeiro país a assinar um acordo de *swap* cambial com a China foi a Coreia do Sul, em dezembro de 2008, no total de RMB 180 bilhões ou US\$ 28.2 bilhões. Mas, a partir de 2013, a China assinou acordos com países desenvolvidos, como o Reino Unido, Banco Central Europeu, Canadá, Suíça e Islândia. Além desses países, Brasil, Argentina, Chile, África do Sul e Suriname foram outras economias em desenvolvimento, localizadas fora do continente asiático, que também assinaram acordos bilaterais com a China. Para conhecer a lista completa dos países e os valores envolvidos no período, entre 2008 e 2015, ver Prasad (2016).

¹⁵⁶O DES não é uma moeda convencional, como o dólar ou outra moeda emitida por um banco nacional. Trata-se de uma unidade de conta baseada em uma cesta de moedas. Uma unidade de DES equivale, atualmente, a US\$ 1.37 dólares norte-americanos. Foi criada no fim da década de 1960, com o intuito de aumentar a liquidez e a escassez de dólares. A cada cinco anos, é feita uma revisão das moedas que fazem parte do DES, assim como o percentual correspondente de cada uma. Atualmente, existem US\$ 280 bilhões distribuídos entre os membros do FMI. Para uma moeda fazer parte da cesta do DES, o FMI estabelece dois critérios que devem ser preenchidos: a moeda deve ser aceita como meio de pagamento em transações internacionais e deve ser livremente negociada nos principais mercados de câmbio.

¹⁵⁷As discussões para a inclusão do RMB nos DES começaram na revisão das quotas realizadas em 2010. Naquele momento, a moeda chinesa já ganhava espaço nos mercados financeiros internacionais, assim como aumentava os valores transacionados em RMB. Nesse sentido, o RMB cumpria um dos requisitos do FMI para ser incluída na cesta de moedas do DES. Entretanto, a instituição entendeu que o RMB não cumpria o segundo requisito, que versava sobre a livre comercialização da moeda chinesa nos mercados financeiros nacionais e internacionais. A posição do FMI começou a mudar a partir de 2011, quando a instituição passou a considerar que o RMB estava se tornando uma moeda comercializada livremente. A mudança de posição do FMI é, em grande medida, um reflexo político do que estava ocorrendo nas negociações do G20. Não por acaso, a mudança de visão do FMI a respeito da livre movimentação do RMB começou a mudar conforme as autoridades políticas da França e de outros países começaram a declarar que a inclusão do RMB na cesta de moedas do FMI era um elemento importante no espectro das reformas que eram feitas no âmbito da arquitetura da ordem econômica internacional. Sobre o processo de negociação do RMB, ver Prasad (2016).

antes da reforma de 2015 e, também, posteriormente a ela pode ser observado na Tabela 28. A inclusão do RMB na cesta de moedas do FMI é um importante símbolo da ascensão e do reconhecimento de que a moeda nacional chinesa passou a existir nas finanças internacionais, o que contribui com os esforços do país em seu processo de internacionalização.

A segunda estratégia impetrada pelas autoridades monetárias chinesas consiste na liberalização gradual do RMB para a sua utilização em centros financeiros *offshores*, localizados fora da China continental. Em 2004, as autoridades monetárias de Hong Kong passaram a permitir a abertura de contas individuais e de empresas realizadas em RMB. Mas, somente a partir de 2010, houve crescimento expressivo de valores em RMB depositados em Hong Kong. Em março de 2013, os valores de RMB em Hong Kong eram de aproximadamente 668 bilhões de RMB, o que correspondia à US\$ 107 bilhões. Em 2010, houve a extensão do programa para empresas não financeiras e também para a emissão de bônus em RMB por empresas sediadas na China continental. (Huang; Wang; Fan, 2014).¹⁵⁸

Essa conjuntura evidencia claramente que o sistema internacional está passando por um processo de transformação conforme o RMB torna-se uma moeda internacional. Mas, esse cenário não significa simplesmente a perda de hegemonia do dólar no sistema internacional. A expansão das operações em RMB, principalmente no contexto regional da China, é um fenômeno natural da própria magnitude dos fluxos de comércio internacional no sudeste asiático. A transformação do RMB em uma moeda internacional nos próximos anos dependerá, em grande medida, das políticas econômicas impetradas pelo governo chinês, especialmente, no tocante à abertura da conta capital do país. Isso porque a centralidade do dólar decorre não apenas da preponderância geopolítica dos Estados Unidos no sistema internacional, mas também da liquidez que os ativos financeiros em dólar possuem no sistema financeiro global e da estabilidade política do país.

Um fator fundamental no processo de internacionalização do RMB é a capacidade do governo chinês de atrair investidores internacionais e de criar um mercado denominado em RMB de elevada liquidez. Contudo, esse processo depende de reformas na própria organização política da China. Como reforçam Eichengreen; Kawai (2014, p. 16) acerca dos desafios políticos para o aprofundamento do processo de internacionalização do RMB,

¹⁵⁸As multinacionais dos Estados Unidos McDonald's e Caterpillar foram as primeiras empresas a captarem recursos em RMB no mercado financeiro de Hong Kong.

investors, if they are to hold a significant portion of their wealth in the form of a country's currency, will want reassurance that there are limits on arbitrary action by the issuer. Rule of law is clearly important, and checks on the executive created by political competition are one source of such assurance. This is not to imply that the PRC will have to move to a multiparty democratic system with contested elections in order to successfully internationalize the RMB. It will, however, have to significantly strengthen checks and balances on the Standing Committee, and the judiciary system – which affects the outcomes of economic and financial disputes – must become independent from the political system, not to mention the Standing Committee.

O que essas transformações observadas no âmbito da ordem internacional e nas suas vertentes comercial, financeira e monetária demonstram é que o processo de transição uni-multipolar, no tocante à governança global, tem velocidades distintas. Desse modo, as dinâmicas relacionadas à governança para assuntos que envolvem o comércio internacional são distintas das observadas no sistema monetário internacional. Esse quadro apenas demonstra que o processo de transição de poder, referente à governança global, é difuso e deve ser analisado em cada caso individual, como foi feito nessa seção.

4.5 Governança global no século 21: limites e impasses

Nye e Keohane (2001) já observaram que um dos desafios decorrente da aceleração do processo de internacionalização das economias, a partir da década de 1970, era a necessidade de aprofundamento da cooperação internacional. Nas décadas seguintes, houve a proliferação de acordos internacionais e a tentativa de estreitamento da cooperação internacional, à medida que a intensificação do processo de globalização econômica demandou cada vez mais cooperação para dirimir os conflitos de interesses entre os países dentro do sistema internacional. Em menor ou maior medida, a agenda da governança global registrou avanços e retrocessos durante esse período. De qualquer forma, os riscos de colapso da própria ordem econômica internacional eram relativamente inexistentes, mesmo na década de 1990, quando crises financeiras causaram pânico e turbulência nos principais países emergentes da economia global.

No entanto, a partir da eclosão da crise global de 2008, a ordem econômica liberal estava diante de um risco significativo de esfacelamento, caso a economia global mergulhasse em uma profunda recessão econômica. Nesse período, cogitou-se, inclusive, a possibilidade que os desdobramentos da conjuntura internacional poderiam culminar na reedição de um novo “momento de Bretton Woods” (Helleiner, 2010). Essa percepção derivou, inicialmente, do otimismo com a transformação do G20 em um fórum entre os líderes das maiores

economias do mundo e as respostas iniciais anticrise que impediram o aprofundamento da recessão econômica em nível global. Mas, apesar do entusiasmo inicial, o G20 foi perdendo capacidade de construir consensos no contexto das negociações internacionais ao longo das reuniões do grupo. Como observou Mahbubani (2013, p.255), “when the crisis was over, the G-20 nations went back into their bad old habits of focusing on short – term national interests, which trumped long – term global interest”.

No mesmo contexto, os impasses da Rodada Doha, as divergências no tocante à cooperação macroeconômica internacional e a escalada da crise na zona do euro a partir de 2010 sugerem os limites e os impasses no avanço das negociações dentro da governança global para temas econômicos. Contudo, os atuais impasses da governança econômica global não podem ser entendidos como um retrocesso, ou mesmo, como um desmoronamento das estruturas de governança global e dos regimes internacionais. Drezner (2014) observa que, apesar dos impasses observados nas negociações internacionais, houve um processo de *misperception* e o exagero das falhas da governança global. Nas palavras do autor (2014, p. 57), “whether one examines the outcomes, outputs, or operations of international institutions, the system worked – not perfectly, but good “enough”.

Mesmo que o argumento de que as estruturas de governança global tenham funcionado relativamente bem seja aceito, parece também ficar cada vez mais claro que existe um processo de arrefecimento da cooperação internacional. Os fatores que influenciam esse fenômeno decorrem de variáveis que envolvem tanto a política doméstica quanto as variáveis sistêmicas. No nível sistêmico, o arrefecimento da governança global pode ser resumido em três aspectos: crescimento da multipolaridade e heterogeneidade no sistema internacional, complexidade e fragmentação das agendas discutidas e crise do consenso ideacional do nexo entre política e economia.

Primeiro, existe um processo de crescimento do número de atores envolvidos nas negociações internacionais, o que resulta no aumento da dificuldade na construção de consensos. Essa dinâmica pode ser percebida pelo próprio aumento do número de países nas negociações multilaterais. A primeira rodada de negociação do GATT, realizada em 1947, contou com a participação de 23 países. Em contraposição, as negociações da Rodada Doha envolvem um total de 164 nações. O sistema onusiano é outro exemplo de instituição que teve um crescimento do número de atores envolvidos ao longo das décadas posteriores ao fim da Segunda Guerra Mundial. Nesse sentido, o próprio crescimento do número de atores aumenta a dificuldade de se chegar a consensos internacionais (Hales, Held, Young, 2013).

Além disso, aumentou-se a heterogeneidade entre os membros do sistema internacional, em virtude do próprio processo de ascensão econômica dos países emergentes. O principal fórum informal para as discussões internacionais, até mesmo a transformação do G20 no principal fórum informal para a cooperação internacional, era o G7. O G7 é formado basicamente por países que possuem sistemas políticos, econômicos e sociais semelhantes, o que facilitava as negociações entre os membros do grupo. Por outro lado, o G20, ao se tornar o principal fórum internacional para a cooperação, congrega países mais heterogêneos que o G7. Essa heterogeneidade deriva da existência de sistemas políticos, econômicos e sociais distintos dos próprios países que são membros do G20. É nesse contexto que Bremmer e Roubini (2011) cunharam o termo G- Zero para caracterizar a capacidade de negociar dos países do G20.

Um segundo fator decorre da maior complexidade das agendas que são discutidas nos fóruns multilaterais em comparação aos temas tradicionais. A redução das tarifas alfandegárias foi o tema central das rodadas de negociação do GATT até a criação da OMC, na década de 1990. Entretanto, desde a década de 1990, as tarifas alfandegárias já estão em níveis relativamente baixos, o que se reflete na própria agenda de discussão da Rodada Doha. Assim, a discussão desses novos temas é naturalmente mais complexa do que as negociações tarifárias, por exemplo. Essa problemática pode ser resumida na seguinte perspectiva, de acordo com Hale; Held; Young (2013, p. 44-45),

lowering tariffs might bring more job and profits to competitive producers and take them away from non competitive ones, even as they brought down the cost of products for consumers. The impact of the trade deal, however, was largely limited to these basic distributional questions. But once tariffs had been reduce, firms found that many other aspects of regulation such as divergent environmental and safety standards (or lack thereof), made it difficult to trade across borders. These issues are much harder to negotiate over, because the basic distributional question – who wins and who loses – has become compounded with other policy issues, some of which touch on basic social principles.

Outro aspecto de cunho institucional que dificulta a própria negociação de temas econômicos internacionais decorre do processo da fragmentação dos temas na agenda multilateral. Um exemplo claro desse fenômeno são as negociações que envolvem a regulação de temas financeiros e monetários, uma vez que não existe uma única instituição responsável pelo processo de criação de regras, regulação e monitoramento das regras. Essa situação acaba criando uma complexa rede de acordos que versam, em muitos casos, sobre um mesmo tema, o que acaba dificultando as regras de monitoramento do regime internacional. Da mesma forma, a existência de uma fragmentação institucional estimula os atores a negociarem os

temas nas instituições que possuem maior capacidade de influência, ou mesmo, de verem seus interesses atendidos.

Um exemplo desse fenômeno são as negociações sobre propriedade intelectual, que ocorrem tanto na OMC quanto na Organização Mundial de Propriedade Intelectual (OMPI), e também na Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura (FAO). Assim, a fragmentação institucional estimula os países a negociarem nas instituições que lhes convém. Como resumem Hale; Held; Young (2013, p.48), conforme a governança global para temas envolvendo a regulação financeira,

the global governance of financial markets represents a case in point. There is no single institutions that sets global standards for risk regulation, monitoring, and communication of common problems, but rather a complex web of institutions, both formal and informal, which govern financial markets in a loose and often ad hoc way.

Um terceiro aspecto decorre da fragmentação ideacional sobre a organização da ordem econômica internacional. A eclosão da crise econômica de 2008 criou um relativo consenso entre os formuladores de políticas econômicas acerca de necessidade de maior regulação e controle dos sistemas financeiros nacionais, em virtude das fragilidades terem ficado expostas quando irrompeu a crise global de 2008. Todavia, a crise econômica de 2008 não gerou um espectro mais amplo, em um consenso como o que foi representado pelo liberalismo intrínseco nas décadas posteriores ao fim da Segunda Guerra Mundial. Ao contrário do que ocorreu no período da Conferência de Bretton Woods, quando existia um maior consenso acerca de como deveria ser organizada a ordem econômica, esse processo não se reproduziu no período pós-crise econômica de 2008 (Helleiner, 2010). Como resume Kirshner (2014, p. 14-15),

ideas about money and finance are much less homogeneous than they once were. And the security interests of key players at the monetary table are more varied than they have been in close to a century. In the second half of the twentieth century every major effort to reconstitute the international monetary order was undertaken by the United States and its political allies and military dependencies. This is no longer the case. For the first time in memory, the major players in the international monetary game have diverse, and often conflicting, political interests. This suggests a very bumpy ride ahead for global macroeconomic affairs.

Isso não sugere o ressurgimento na escala das disputas entre modelos socioeconômicos, como observam Buzan; Lawson (2014), o início do século 21 é marcado pelo globalismo

descentralizado, no qual coexistem sistemas socioeconômicos distintos¹⁵⁹. Mas, essa conjuntura não sugere o ressurgimento de disputas entre modelos socioeconômicos na mesma escala ocorrida na década de 1930 – disputa entre economias de mercado representado pelo sistema socioeconômico dos países aliados em contraposição aos modelos autárquicos do fascismo – ou, mais recentemente, no período da guerra fria – confrontação entre economias de mercado e o comunismo.

Bem diferente disso, a transição para uma economia global mais descentralizada dos polos de poder tradicionais do século 20 está ocorrendo concomitantemente com o aprofundamento do processo de globalização econômica. Como ficou mais evidente no capítulo 3 deste trabalho, o processo de ascensão econômica do G8 emergente – com exceção da Rússia – é um fenômeno que está ligado a um aprofundamento da internacionalização das economias nacionais e das principais economias emergentes. De todo modo, esse cenário implica um crescimento da heterogeneidade dos sistemas socioeconômicos nacionais, em relação ao período de maior hegemonia das democracias de mercado.

A relativa estagnação da governança global para assuntos econômicos é, também, resultado de variáveis localizadas no nível doméstico dos estados nacionais. Uma mudança significativa nesse processo é a perda de ímpeto dos Estados Unidos em assumir a posição de principal liderança dentro do sistema internacional na construção de uma ordem econômica liberal. Como relata Nye (2017, p. 16),

the U.S. Senate, per example, has failed to ratify the UN Convention on the Law of the Sea, despite the fact that the country is relying on it to help protect freedom of navigation in the South China Sea against Chinese provocations. Congress failed for five years to fulfil an important U.S. commitment to support the reallocation of International Monetary Fund quotas from Europe to China, even though it would have cost almost nothing to do so. Congress has passed laws violating the international legal principle of sovereign immunity, a principle that protects not just foreign governments but also American diplomatic and military personnel abroad. And domestic resistance to putting a price on carbon emissions makes it hard for the United States to lead the fight against climate change.

A crise fiscal dos estados teve reflexos negativos sobre a capacidade dos governos de proverem bens públicos, assim como a estagnação da renda da classe média e o aumento da desigualdade econômica aumentaram a percepção da disfuncionalidade do próprio sistema

¹⁵⁹Buzan; Lawson (2014) estabelecem uma tipologia entre quatro tipos de sistemas: *Liberal democraticcapitalism* (Estados Unidos, Austrália), *Social democraticcapitalism* (Japão, Finlândia), *Competitiveauthoritancapitalism*, (Malásia, Rússia), *Statebureaucratic capitalism* (China, Arábia Saudita). Essa tipologia não deve ser compreendida por critérios estáticos e distintos entre si, mas representam tipos ideais de modelos econômicos. Sobre o assunto, ver Buzan; Lawson (2014).

político e econômico do mundo desenvolvido. Além do mais, adiciona-se a essa conjuntura política o ressurgimento de questões relacionadas ao nacionalismo, unidade cultural, terrorismo e imigração, que entram para o centro do debate político nesse período.

Esse contexto é o reflexo de dinâmicas domésticas marcadas pelo fortalecimento de movimentos ou pelo reaparecimento do populismo,¹⁶⁰ e agravou-se principalmente no Atlântico Norte, a partir da segunda metade da década de 2010. A estagnação da renda em virtude da crise global de 2008, o crescimento da desigualdade de renda, a ascensão de forças políticas *anti-establishment* ou de populistas têm implicações importantes, porque a base desses movimentos consiste em questionar o *status quo* político e econômico das sociedades nacionais. Uma das críticas do populismo representado por Trump, que transcende o posicionamento político tanto do partido democrata quanto do republicano, consiste no questionamento dos supostos benefícios que os Estados Unidos tiveram com a crescente internacionalização da economia nas últimas décadas.

Nesse contexto, o populismo representado por Trump implica uma ruptura com a própria tradição dos Estados Unidos na construção de uma economia aberta ao comércio e a investimentos internacionais. Mais do que somente aumentar as incertezas no ambiente doméstico, as ações da nova administração republicana tem implicações, também, para o processo de globalização econômica, em virtude da própria importância dos Estados Unidos. Isso porque elas representam uma ruptura significativa com a política externa dos Estados Unidos que, desde o fim da Segunda Guerra Mundial, baseia-se na promoção do processo de globalização econômica. Mesmo que a importância da economia norte-americana tenha diminuído no cenário global e que a existência de instituições e regimes internacionais garantam maior autonomia aos processos internacionais, o país ainda possui importância para liderar processos internacionais que envolvem dinâmicas relacionadas à economia global (Keohane, 1984).

Desse modo, a eleição de Trump nos Estados Unidos e a realização de um plebiscito que declarou a saída do Reino Unido da UE apenas confirmam a crise do sistema de representatividade das democracias ocidentais. Além disso, o ano de 2017 foi marcado por um

¹⁶⁰Importante ressaltar que o populismo é um termo da ciência política utilizado para analisar fenômenos políticos, principalmente, na América Latina, mas o termo teve origem inicial nos EUA, no século 19. Basicamente, o populismo pode ser entendido como um movimento político que tende a ser antiplural, crítico às elites políticas e econômicas, o que acaba por dividir a sociedade em dois grupos: aqueles que defendem políticas voltadas para os interesses do “povo” e outro grupo formado pelas elites. Para Muller (2016, p. 19-20), “populism, I suggest, is a particular moralistic imagination of politics, a way of perceiving the political world that sets a morally pure and fully unified – but, I shall argue, ultimately fictional – people against elites who are deemed corrupt or in some other way morally inferior”. Sobre o conceito do termo, ver Judis (2016) e Muller (2016).

relativo refluxo das denominadas forças políticas antiglobalização – vitória do europeísta Macron para a eleição presidencial da França e a continuidade de Angela Merkel na Alemanha. Embora, como observado, essa tendência de desgaste dos Estados Unidos como principal ator e líder da ordem econômica liberal tenha início no pós-crise global de 2008, é a partir de 2016 que se agrava o quadro de deterioração no ambiente doméstico, principalmente, dos países desenvolvidos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho buscou fazer uma análise, primordialmente, empírica, com o intuito de examinar o processo de ascensão econômica do resto e mais especificamente do G8 emergente no sistema internacional, em dois níveis de análise. O primeiro nível corresponde ao das estruturas produtivas da economia global. Esse nível foi examinado no capítulo 2, no tocante às macrotendências da economia global, e no capítulo 3, quando foi feita uma análise mais específica do processo de ascensão econômica do G8 emergente dentro da economia global. Já o segundo nível buscou analisar os impactos econômicos da ascensão do resto no tocante aos aspectos das transformações observadas nas estruturas de governança global. Esses processos foram analisados, essencialmente, ao longo do Capítulo 4.

Os principais resultados do primeiro nível podem resumidos quanto à performance das variáveis de ascensão e os padrões de integração da economia global. Quanto à performance das economias do resto e do G8 emergente, é possível separar esse processo em três fases. A primeira fase teve início no começo da década de 1990 e perdurou até o início da década de 2000, quando a Turquia e a Argentina foram os dois últimos países emergentes a enfrentarem crises financeiras semelhantes às ocorridas nos demais países emergentes.

Nesse período, assistiu-se a implementação de uma série de reformas econômicas nas principais economias emergentes na direção da construção de economias de mercado com menor intervenção estatal, maior nível de integração na economia global e com políticas econômicas que têm como foco principal a estabilização dos indicadores macroeconômicos – principalmente no tocante à inflação que, na maioria desses países, atingiu os maiores níveis desde o pós-Segunda Guerra Mundial. Essas políticas atingiram parcialmente seus objetivos: houve uma sensível melhora dos indicadores macroeconômicos em importantes economias emergentes, como Brasil, Turquia, Argentina e México. Contudo, a abertura da conta capital, por parte dessas economias, e a crescente dependência de capitais internacionais de curto prazo para equilibrar o balanço de pagamentos levaram as economias emergentes a enfrentarem crises financeiras intensas, ao longo desse período – México (1994), Sudeste Asiático (1997), Rússia (1998), Brasil (1999), Turquia e Argentina (2001).

Mesmo as economias do sudeste asiático, que já nesse momento era a região mais dinâmica na economia global, sofreram, nas décadas anteriores, com a ocorrência de uma série de crises financeiras que afetaram os principais países da região – Indonésia, Malásia, Tailândia, Coreia do Sul, Taiwan e Hong Kong. Nesse sentido, apesar do sucesso inicial que

foi marcado por programas que conseguiram estabilizar os indicadores macroeconômicos e, também, pelo ligeiro aumento das taxas de crescimento do PIB em relação à década perdida de 1980, a eclosão de diversas crises financeiras acabou por abortar uma elevação mais sistemática das taxas de crescimento econômico.

Uma segunda fase teve início a partir da primeira metade da década de 2000 e chegou ao fim nos anos posteriores, no início da crise global de 2008. Nesse período, as economias emergentes transformaram-se nas principais locomotivas do crescimento da economia mundial. A taxa média de crescimento econômico acelerou-se para patamares próximos de 6%, com as economias asiáticas sendo as principais responsáveis pelo fenômeno da ascensão do resto. De todo modo, mesmo na América Latina e na África, as taxas de crescimento econômico foram significativamente superiores, em comparação com as décadas de 1980 e 1990.

A performance das principais economias do resto, ao longo da década de 2000, foi resultado da interação de dinâmicas domésticas e externas. No plano doméstico, uma das principais lições aprendidas pelos formuladores de política econômica nos países emergentes, que foram chacoalhados por crises financeiras na década de 1990, era a necessidade de elevar os níveis de reservas internacionais para reduzir os riscos associados a uma fuga de capitais internacionais – principalmente os de curto prazo que possuem caráter mais desestabilizador para as economias nacionais.

Uma das principais estratégias adotadas para atingir esse objetivo baseou-se na adoção de políticas de estímulo às exportações, manipulações nos mercados de câmbio, e atração de capitais estrangeiros de longo prazo. Além dessas medidas para reduzir a vulnerabilidade externa, houve um processo de continuação das reformas iniciadas na década de 1990 nas principais economias emergentes, como Brasil, México, Índia, China e, até mesmo, na Rússia. O escopo e o ritmo dessas reformas tiveram variação no mundo emergente, mas observou-se uma melhora, principalmente, na qualidade da gestão dos indicadores macroeconômicos, por exemplo, em comparação à década de 1990. Nessa perspectiva, o aprofundamento de reformas de cunho estrutural, aliado à redução da vulnerabilidade externa e a uma sensível melhora da gestão dos indicadores macroeconômicos domésticos, propiciou um ambiente ideal para a aceleração das taxas de crescimento do PIB, sem gerar desequilíbrios macroeconômicos, como ocorreu em vários mercados emergentes na década de 1990.

Entretanto, essa conjuntura dos países emergentes foi igualmente beneficiada pelas próprias dinâmicas da economia global, ao longo da década de 2000, por dois motivos: primeiro, a redução das taxas de juros internacionais a partir do estouro da bolha das empresas

de alta tecnologia nos Estados Unidos e a deterioração dos indicadores externos na economia norte-americana e em alguns países da zona do euro culminaram no surgimento dos desequilíbrios globais. O superaquecimento da demanda doméstica nos Estados Unidos e na zona do euro acabou por impulsionar as importações de bens manufaturados, que eram produzidos, principalmente, nas cadeias globais de valores localizadas no sudeste asiático. Após a entrada da China para a OMC, houve uma redução expressiva de bens produzidos no território chinês, que acabou por, também, impulsionar as outras economias emergentes do sudeste asiático.

Um segundo fator está diretamente ligado ao ciclo de expansão da China e, em menor medida, da Índia. Conforme esses países perpassaram por processos de urbanização e industrialização, houve uma gigantesca elevação da demanda e, por conseguinte, dos preços das *commodities* internacionais (produtos agrícolas, metais e combustíveis). Mesmo que importantes economias emergentes tenham passado por processos de industrialização, havia ainda muitos países que eram exportadores líquidos de *commodities* internacionais, principalmente, na América Latina, África, Oriente Médio e países pertencentes à CEI.

A melhora significativa da situação econômica das economias emergentes, ao longo da década de 2000, permitiu a esses países uma maior resiliência ao choque externo, representado pela crise global de 2008. Enquanto os Estados Unidos e a Europa Ocidental mergulharam na pior recessão econômica desde o crash de 1929, os mercados emergentes conseguiram amenizar consideravelmente, nos anos iniciais, os impactos negativos decorrentes da crise global de 2008. Essa conjuntura indicou mais claramente que, apesar dos fatores conjunturais terem contribuído para o processo de aceleração das taxas de crescimento do PIB no período de maior bonança da economia global, as dinâmicas que explicam a performance econômica do resto decorrem, em grande medida, de fatores estruturais, o que indica um processo de maior amadurecimento dessas economias.

Nos anos seguintes à crise global de 2008, teve início uma terceira fase que perdura até os dias atuais. Nesse período, acentuaram-se as diferenças na performance das economias do resto e do G8 emergente, indicando um processo de ascensão econômica muito mais difuso e heterogêneo do que o observado ao longo da década de 2000. A performance das principais economias emergentes a partir desse período pode ser classificadas em três grupos.

Em um primeiro grupo, estão os países que registraram uma relativa desaceleração econômica, em relação à década de 2000, mas que ainda mantêm-se em patamares elevados para a média da economia global. Na China, Indonésia, Índia e, em menor grau, na Turquia, esse processo de desaceleração econômica teve início ao longo dos primeiros anos da década

de 2010. Mesmo que tenha ocorrido uma relativa desaceleração econômica nesses países, o processo de convergência de renda, em relação às economias desenvolvidas, teve continuidade, até mesmo porque os países desenvolvidos estão ainda com níveis de renda um pouco acima do que era observado antes do início da crise global de 2008. Ou seja, apesar da desaceleração econômica, essas economias do resto continuam ainda a figurar como os principais motores da economia global no século 21.

Já o segundo grupo de países é formado pelas economias que, apesar de inicialmente terem demonstrado maior resiliência ao choque externo, representado pela crise global de 2008, registraram forte desaceleração econômica ou recessão a partir do início da década de 2010. Esse grupo é composto (em ordem de desaceleração econômica) por: Arábia Saudita, México, Rússia e Brasil. No caso da Arábia Saudita, a redução expressiva dos preços do petróleo nos mercados internacionais teve impacto direto na desaceleração econômica do país, a partir de 2014. O México, apesar de não registrar uma forte desaceleração econômica, já demonstrava sinais de relativo esgotamento econômico já ao longo da década de 2000 e ficou mais evidente após a eclosão da crise de 2008, o que revela um grau de letargia econômica decorrente de fatores externos (crise econômica nos Estados Unidos), aliada a problemas domésticos.

A Rússia teve sua ascensão, majoritariamente, ligada aos preços internacionais das *commodities* energéticas. Com o fim do superciclo das *commodities* internacionais, a economia teve forte desaceleração econômica e, posteriormente, sofreu uma recessão no biênio 2015/2016. Contudo, as dinâmicas que levaram a economia russa a entrar em recessão econômica estão ligadas também a fatores domésticos. A implementação de uma política externa mais assertiva em seu entorno geográfico e a deterioração das relações políticas com o ocidente representaram um duro golpe na economia russa, que teve suas fragilidades domésticas expostas a partir da segunda metade da década de 2010.

No caso do Brasil, o fim do superciclo das *commodities* internacionais teve efeitos secundários na economia brasileira. O esgotamento do modelo baseado no consumo doméstico e na expansão do crédito já estava evidente no início da década de 2010, quando os formuladores de política econômica passaram a implementar uma política fiscal expansionista e, por meio do afrouxamento monetário, conseguiram, no curto prazo, impedir uma desaceleração econômica mais forte. Contudo, essas políticas acabaram por gerar desequilíbrios macroeconômicos que resultaram em uma profunda recessão econômica no biênio 2015/2016, o que culminou em uma nova década perdida e no fim do processo de convergência de renda com as economias desenvolvidas.

Um segundo aspecto do processo de transformação da estrutura produtiva global envolve a transição uni-multipolar dentro da economia global. Como observado no capítulo 2 e 3 esse fenômeno acelerou-se principalmente a partir da década de 2000 e continuou, mesmo que em nível de intensidade menor, após a eclosão da crise global de 2008. Do ponto de vista geográfico, a ascensão do “resto” decorreu do desempenho majoritariamente das economias do continente asiático, mas mesmo que em um ritmo mais lento o processo de aceleração das taxas de crescimento econômico ocorreu nas economias emergentes da América Latina e Caribe, Europa Oriental e mesmo nos países que foram pertencentes ao bloco comunista da União Soviética.

De todo modo, somente é possível falar-se em um fenômeno de transição uni-multipolar na economia global em virtude da performance da economia chinesa. O desempenho da economia chinesa acabou transformando o país não apenas em uma potência do mundo emergente, mas sim é o principal fator que explica o processo de transição uni-multipolar do sistema internacional. Ou seja, somente é possível se falar na existência de um mundo multipolar a partir do início da década de 2000 em virtude da rápida ascensão econômica da China dentro da economia global. Essa observação não sugere que o desempenho de outras economias emergentes – principalmente da Índia – não tenha tido impacto sobre a distribuição da riqueza em escala global, mas que a performance da China é singular em comparação com as outras economias do G8 emergente.

Um terceiro aspecto do processo de ascensão econômica do resto, no sistema internacional, decorre das dinâmicas da ascensão econômica desses países, no tocante à relação com a economia mundial. Quanto ao G8 emergente, observou-se que o modelo de desenvolvimento econômico desses países, até o início da década de 1980, foi baseado principalmente no nacional – autarquizante. Esses foram os casos do Brasil, México, Turquia, Índia e China¹⁶¹. A Indonésia adotou uma estratégia que combinou características do nacional – autarquizante, mas que caminhou progressivamente para um modelo de inserção internacional mais próximo do adotado nos Tigres Asiáticos.

Para atingir esse objetivo principal, os governos nacionais implementaram políticas econômicas que deram centralidade ao estado como indutor do processo de industrialização, seja pela atuação direta do estado como ator econômico ou indireta, por meio de regulações e de grupos nacionais selecionados. Além disso, o processo de industrialização era baseado,

¹⁶¹ A China radicalizou esse modelo ao planificar sua economia e isolar-se com uma intensidade da economia global ainda maior em comparação a outras economias emergentes.

principalmente, no processo de substituição de importações e no relativo isolamento comercial do país, em relação aos fluxos comerciais e produtivos da economia global.

A partir da crise e esgotamento do nacional – estatizante, na década de 1980, houve uma importante mudança na estratégia de desenvolvimento econômico nas economias do resto. No caso do G8 emergente, Brasil, Índia, China, México e Turquia passaram a implementar reformas econômicas com o intuito de abrir os mercados nacionais para a entrada de investimentos estrangeiros internacionais de longo prazo e se integrarem, do ponto de vista do comércio internacional, à economia global. Como visto no capítulo 3, o *timing*, as características e a profundidade dessas reformas foi particular em cada caso, mas observou-se uma rápida aceleração do processo de integração dessas economias na economia global, especialmente, a partir da década de 1990.

Essa observação não sugere que esse fenômeno implicou um amplo processo de convergência, no tocante ao comércio internacional (globalização econômica), investimentos internacionais de longo prazo (globalização produtiva) e capitais de curto prazo (globalização financeira) no G8 emergente. Esse fenômeno ocorreu de modo multifacetado e nem sempre seguiu uma lógica comum. Dito de outra forma, por exemplo, o Brasil deu início a um processo de abertura comercial, na década de 1990, em menor grau do que o processo de abertura comercial realizado no México, ou na China. Por outro lado, as reformas introduzidas no Brasil liberalizaram a conta capital, enquanto que, no caso chinês, as autoridades políticas do país optaram pela continuidade dos controles para a movimentação de capitais de curto prazo. Como examinado no capítulo 3, as dinâmicas de ascensão desses países, mesmo que distintas, apenas claramente para uma maior integração, seja por meio de uma maior inserção produtiva e comercial ou financeira. A exceção do G8 emergente a esse padrão é a Rússia, que tem adotado políticas econômicas mais explícitas que aprofundam o controle do estado sobre a economia e que reduz o nível de integração do país à economia global. No caso russo, a integração fica restrita a áreas – principalmente indústria bélica e, em menor medida, do setor energético – que são consideradas prioritárias para as autoridades políticas de Moscou.

Mais importante até do que a simples observação sobre a existência de um processo mais profundo que aponte a crescente internacionalização das economias do G8 emergente, é observar que as dinâmicas que explicam o processo de ascensão econômica desses países estão ligadas, profundamente, à maior inserção desses países na economia global. Essa observação é pertinente, principalmente, nos dois gigantes asiáticos.

No caso da China, por exemplo, a entrada de capitais internacionais e a internacionalização da estrutura produtiva do país são variáveis fundamentais para explicar as elevadas taxas de crescimento, majoritariamente, do setor industrial. Mesmo que, ao longo dos anos, o processo de industrialização na China tenha, por um lado, reduzido a dependência externa de tecnologia, o país ainda depende fortemente das empresas multinacionais e dos mercados externos para elevar os níveis de produtividade da economia nacional.

Na Índia, a relação entre a internacionalização da economia e a ascensão econômica do país é ainda mais evidente. Isso porque o aumento da renda na Índia está ligado primordialmente à internacionalização do setor de serviços do país, o que transformou a economia indiana na principal economia emergente quanto à comercialização de serviços de alto valor agregado, na economia global. Nesse sentido, a ascensão indiana pode ser caracterizada como a ascensão do setor de serviços do país na economia global.

A Indonésia não optou estritamente pelo caminho percorrido por outros países do sudeste asiático que implementaram modelos de crescimento econômico baseados essencialmente na especialização produtiva e na internacionalização econômica. De qualquer forma, uma maior elevação da produtividade da economia em setores que possam acelerar consideravelmente a taxa de crescimento econômico do país está ligada a uma maior integração do país à economia global.

Mesmo no Brasil, uma das economias analisadas nesse trabalho que teve uma ascensão, do ponto de vista econômico, muito limitada e de menor intensidade em comparação aos demais países do G8 emergente, um dos principais setores ligados ao processo de modernização econômica do país apresenta elevado nível de internacionalização. O setor agropecuário é o único setor da economia brasileira que apresentou uma elevação sistemática dos níveis de produtividade e competitividade econômica. Sem a geração de substanciais superávits comerciais no setor agrícola, a economia brasileira teria enfrentado restrições ainda maiores no setor externo.

O México, apesar da relativa estagnação econômica, registrou maior crescimento da produtividade, principalmente, nos setores ligados à internacionalização da indústria mexicana e a uma maior participação nas cadeias globais de valores. A estagnação relativa do México, desde a década de 1980, não decorre dos setores que apresentam maior nível de inserção produtiva dentro da economia global, mas principalmente devido à existência de importantes segmentos domésticos que não acompanharam o crescimento da produtividade dos setores conectados à economia global.

As duas exceções que não dependem, em grande medida, da existência de regras no âmbito da governança global para manter o atual modelo de integração à economia global são: Arábia Saudita e Rússia. Como esses dois países dependem fortemente da exportação de petróleo e derivados, o comportamento dos preços internacionais e da demanda do petróleo está ligado mais a fatores geopolíticos do que, propriamente, à existência de regras de governança global que regulam a comercialização do petróleo na economia global. Não por acaso, a Rússia se sente mais à vontade para adotar uma posição de maior confronto com as potências ocidentais, visto que os custos econômicos que o país enfrenta são mais indiretos.

Essa constatação é importante, porque ela implica importantes consequências para o modelo de inserção econômico desses países na economia global. A partir do momento que os setores domésticos mais relevantes estão ligados a uma maior integração com a economia global, cria-se, naturalmente, um aumento dos custos econômicos domésticos, caso a própria economia mundial entre em recessão ou caso se busque adotar uma estratégia mais confrontacionista, no que tange a bruscas alterações nas estruturas de governança global.

O segundo nível de análise examinou os impactos e os reflexos do processo de ascensão econômica do resto sobre as estruturas de governança global. Essa temática foi analisada do ponto de vista teórico no capítulo 1 e referente aos aspectos empíricos no capítulo 4. As conclusões que são derivadas sobre a governança global combinam aspectos teóricos e empíricos e podem ser resumidas em três observações.

A primeira conclusão é de ordem teórica. Como observado ao longo do capítulo 1, as teorias das relações internacionais buscam estabelecer relações de causalidade para entender o fenômeno da transição de poder entre as potências no sistema internacional. Uma análise central para essa questão, principalmente no que se refere ao processo de transições hegemônicas, é combinar aspectos materiais e ideacionais para compreender esse fenômeno dentro do sistema internacional. Inicialmente, as teorias examinaram, principalmente, os aspectos materiais, como a principal variável para entender o processo de transição de poder ou de hegemonia no sistema internacional. Com o aprofundamento do processo de globalização econômica e a importância cada vez mais evidente dos aspectos ideacionais as próprias teorias das relações internacionais, buscou-se construir novos parâmetros para entender o processo de transição de poder dentro da política internacional.

Observa-se que o processo de transição de um sistema unipolar para outro multipolar acelerou-se, principalmente, a partir da década de 2000. A principal diferença desse processo, em comparação ao que ocorreu durante o período da guerra fria, quando a recuperação econômica da Europa Ocidental e do Japão reduziu a disparidade econômica de

outros países em relação aos Estados Unidos, é que o atual processo de transição unimultipolar é um fenômeno que tem origem na ascensão de países que não fazem parte da aliança militar ocidental ou que possuem sistemas políticos, econômicos e sociais mais divergentes em relação às potências ocidentais. Esse detalhe é importante, porque ele tende a tornar o processo mais caótico e difuso, em virtude da própria heterogeneidade da ordem internacional em transição.

Parece ficar claro que ainda é cedo para que esse fenômeno possa ser caracterizado como uma transição hegemônica. Como observado no Capítulo 1, o processo de transição hegemônica depende da ocorrência de duas dinâmicas que não estão presentes na atual transição da ordem econômica internacional: (1) o processo de transição hegemônica envolve dinâmicas que devem ser acompanhadas por transformações no tocante às capacidades militares dos Estados nacionais e (2) a transição hegemônica envolve mudança nas próprias percepções intersubjetivas dos atores da política internacional e da ascensão de uma potência ascendente que cumpra os requisitos de possuir as capacidades materiais e ideacionais para construir uma liderança própria dentro da ordem internacional e (3) que exista, por parte da potência ascendente, objetivos que impliquem uma revisão, em detrimento, apenas, de uma reforma da ordem internacional vigente. No campo econômico, isso implica principalmente a transformação dos princípios, regras e processos decisórios das instituições e dos regimes internacionais dos temas de natureza econômica.

No caso da atual transição de poder, representada pela ascensão do resto, essas características não estão presentes na ordem econômica internacional. Primeiro, a transição do ponto de vista material – especialmente no tocante aos recursos militares – é ainda limitada. Mesmo porque as alianças estratégicas dos Estados Unidos são mais homogêneas e coesas em comparação a qualquer potência ascendente dentro da ordem internacional.

Em segundo lugar, do ponto das próprias percepções intersubjetivas, os atores do sistema internacional ainda percebem a continuidade do processo de hegemonia dos Estados Unidos em detrimento de um processo de transição hegemônica marcada essencialmente pela ascensão da China. Além disso, inexistem indícios mais claros de que a ascensão da China traz uma revisão substancial da própria estrutura ideacional, no tocante à ordem econômica internacional¹⁶².

¹⁶² É importante ressaltar que esse trabalho analisa primordialmente aspectos econômicos desse processo. No tocante a questões ligadas aos direitos humanos, soberania, agenda social e ambiental, persiste uma maior heterogeneidade e resistência por parte das potências emergentes em aceitarem a agenda que busca ser implementada principalmente pelos Estados Unidos. Sobre o caso da Responsabilidade de Proteger, ver (Stuenkel, 2017).

Por último, parece ficar mais claro que as potências emergentes buscam impetrar ações de cunho que visem a tornar as instituições internacionais mais democráticas e abertas aos interesses econômicos das potências ascendentes. Ou seja, o objetivo desses países parece ser de aumentar a representatividade das potências ascendentes em detrimento da construção de novas organizações que visem a suplantarem as instituições e os regimes internacionais que tiveram origem na Conferência de Bretton Woods.

Sendo assim, faz mais sentido analisar o processo de transição de poder referente às estruturas de governança global sob a ótica de como esses novos polos de poder são acomodados do que sob o ponto de vista de transições hegemônicas dentro do sistema internacional. Esse processo pode ser observado como uma acomodação parcial ou limitada, já que as mudanças na capacidade de influência e nos processos decisórios das estruturas de governança global são limitadas, difusas e devem ser analisadas em cada caso de modo específico. Dessa forma, as estruturas de governança global para assuntos econômicos podem ser resumidas, grosso modo, em três grupos: governança para assuntos de comércio internacional, relacionadas ao financiamento de longo prazo, e referentes a assuntos monetários e à regulação do setor financeiro.

Em relação às estruturas de governança global, para o comércio internacional ocorreram poucas mudanças no tocante à própria estrutura institucional. A principal mudança ocorreu com a criação da OMC a partir de primeiro de janeiro de 1995. A OMC continua ainda a ser o principal fórum para a discussão de assuntos relacionados ao comércio internacional e, cada vez mais, abrange os temas discutidos no âmbito multilateral. Entretanto, a capacidade de formação de consensos no âmbito das negociações multilaterais exauriu-se a partir do início da Rodada Doha. A Rodada Doha teve início em 2001, está paralisada desde 2008 e, provavelmente, não será retomada no futuro previsível. A rodada ainda não foi formalmente finalizada em virtude da construção de consensos mínimos para a institucionalização de novos acordos que incluam a negociação de temas ligados à agricultura, aos serviços, a reduções tarifárias e, até mesmo, às regras de facilitação de comércio.

Um fator preponderante que levou ao fracasso nas negociações da Rodada Doha é a maior capacidade de negociação das economias emergentes dentro da OMC. Nesse contexto, os interesses das economias emergentes passaram por um processo de acomodação institucional no contexto das negociações multilaterais do comércio internacional. Essa nova dinâmica baseada principalmente no equilíbrio em nível global acabou por dificultar a formação de consensos, principalmente, sem que os interesses dos países emergentes fossem atendidos. A constituição de uma coalizão de países emergentes - denominada de G20

comercial, que teve como principal líder o Brasil, trouxe novas dinâmicas para as negociações no âmbito da OMC. Apesar da lógica e da própria consistência interna da coalizão representada pelo G20 comercial, o fato é que as nações em desenvolvimento conseguiram um maior grau de equilíbrio nas negociações a partir da Rodada Doha. Esse é um fenômeno natural a partir do momento que as próprias economias emergentes passaram a ter maior participação e importância nos fluxos de comércio internacional. Ademais, a entrada da China e da Rússia na OMC trouxe novos atores para a instituição, tornando o próprio processo decisório mais complexo.

Todavia, a virtual paralização da OMC não significou uma estagnação de novas regras que promovam a continuação do processo de liberalização comercial no espectro da economia global. Com a crise no sistema multilateral de comércio, os países passaram a buscar alternativas representadas, principalmente, por meio do regionalismo e da assinatura de tratados bilaterais de comércio internacional. A partir do início da década de 2000, esse fenômeno deu origem à “terceira onda” do regionalismo em escala global.

Esses tratados não apenas aprofundaram as agendas que já eram discutidas no âmbito da OMC, mas também passaram a incluir novas agendas nas negociações. Nesse sentido, a paralisia institucional no âmbito da OMC não gerou uma crise nas negociações que culminam em processos que reduzem as barreiras nas operações do comércio internacional, em virtude principalmente da assinatura de acordos bilaterais e regionais.

Um segundo aspecto das estruturas de governança global envolve, especialmente, a regulação e a cooperação, em matéria de regulação financeira internacional, bem como a prevenção de crises financeiras internacionais e fontes de financiamento de investimento de longo prazo. Em Bretton Woods, coube ao FMI ser a instituição responsável por negociar acordos referentes à estabilidade das moedas nacionais e à prevenção de crises financeiras internacionais. Isso porque, nos estatutos do próprio FMI, não havia uma provisão legal para que a instituição tivesse alcance jurídico na discussão e na implementação de acordos referentes a esse tema.

Foi somente após a criação do G20, em 1999, que o tema referente à regulação bancária internacional passou a ser discutido em fórum próprio, com a criação de uma espécie de código internacional, que, embora fosse de adesão voluntária, era visto como importante para evitar a ocorrência e o alastramento de crises bancárias nacionais para os mercados financeiros internacionais, como ocorreu ao longo dos anos 1990. A eclosão da crise global de 2008 levou a uma revisão desses códigos e ao aprofundamento da cooperação, em matéria de cooperação bancária e de financeira internacional.

A substituição do FSF – idealizado e criado junto com o G20 financeiro, a partir do fim da década de 1990 – pelo FSB – teve o objetivo de fortalecer e ampliar o escopo da cooperação que envolve temas de cunho específico do setor bancário e de financeira. Nesse sentido, esperava-se criar o quarto pilar institucional, que seria um complemento das três instituições e acordos internacionais criados em meados da década de 1940 – Banco Mundial, FMI e GATT. Inicialmente, o FSB teve forte apoio dos governos nacionais representados nos encontros do G20, que ocorreram com a participação dos chefes de governo a partir das reuniões de 2008. No entanto, o ímpeto reformista arrefeceu-se à medida que os riscos de uma crise financeira global diminuíram ao longo da primeira metade da década de 2010.

Nesse sentido, o FSB tem pouco impacto sobre a estrutura de governança global em temas referentes à cooperação e homogeneização de regras no âmbito internacional da regulação financeira e do setor bancário no âmbito das economias domésticas. De fato, a principal transformação nos fatores que envolvem a estrutura de governança global, no aspecto financeiro decorreu, inicialmente, da criação do G20, no fim da década de 1990, e da transformação do fórum em um encontro de chefes de governo, a partir de 2008. Esse fenômeno é importante porque ele marca um declínio relativo da importância do G7 *vis-a-vis* G20, o que acaba apenas confirmando a maior importância e participação dos países do resto nos processos decisórios internacionais que envolvem assuntos econômicos e que eram discutidos, principalmente, no âmbito do G20, até o início da crise global de 2008.

Ainda nessa temática, houve um importante fortalecimento da atuação das instituições internacionais para a atuação e prevenção de crises financeiras globais. O aumento das quotas no FMI e o aumento das captações de recursos internacionais, por meio da emissão dos DES, constituem-se em importantes ferramentas à disposição da instituição para atuar em períodos de maior incerteza e volatilidade dentro da economia global. A criação de uma linha para o financiamento de desequilíbrios no balanço de pagamento dos países dos BRICS depende da assinatura de um acordo prévio com o FMI e está restrita aos países do grupo, o que tende a reduzir a sua capacidade de atuação em crises oriundas em outros países.

Mesmo com o acréscimo dos recursos disponíveis aos montantes totais disponíveis para o financiamento de desequilíbrios nos balanços de pagamentos dos países, uma fonte fundamental de liquidez continua ainda a ser provida pelos Estados Unidos. Na prática, o FED ainda se mantém como prestador de última instância na economia global, o que acaba transformando a instituição em uma espécie de banco central mundial. Assim, a operacionalidade das estruturas de governança global, no tocante ao tema, teve transformações representadas pelo aumento dos recursos disponibilizados para os países, em

virtude das reservas internacionais acumuladas, primordialmente, pelo governo chinês. Entretanto, a estrutura e a operacionalidade desses mecanismos não tiveram alteração em razão da posição ainda singular do dólar e da própria economia norte-americana na economia global.

Esse aspecto é importante, pois versa sobre um aspecto fundamental da ordem econômica internacional, que é referente ao aspecto monetário do sistema internacional. Desde os acordos de Bretton Wood, o dólar tornou-se a principal moeda nacional a ser utilizada como meio de conta, unidade de pagamento e reserva de valor por investidores, participantes do comércio e de bancos centrais nacionais. Essa posição de supremacia do dólar garante benefícios para os Estados Unidos por, em última instância, ser a única fonte legal autorizada a prover liquidez para a economia global e a emitir dívida na própria moeda nacional sem qualquer custo de remuneração para os detentores da moeda norte-americana.

A hegemonia do dólar nos mercados internacionais é baseada, acima de tudo, na confiança dos agentes econômicos na solidez da economia estadunidense e na existência de um amplo mercado de títulos públicos e privados negociados nos mercados financeiros, com enorme liquidez. Até o fim da década de 1990, outras moedas nacionais (marco alemão, libra esterlina, franco suíço e iene japonês) eram também utilizadas em trocas internacionais, embora em uma proporção bem inferior quando comparadas com o dólar norte-americano. Uma explicação para esse fenômeno decorria, também, da própria magnitude da economia dos Estados Unidos que, desde o fim do século 19, já havia se tornado a maior economia do mundo. No imediato pós-guerra fria, a disparidade entre a economia dos Estados Unidos e os países tornou-se ainda maior, o que teve papel, também, importante para a consolidação do dólar nos mercados internacionais.

Esse cenário passou a ser alterado, inicialmente, com a introdução do euro a partir de 1999 e, principalmente, com a ascensão econômica da China, ao longo das últimas três décadas. O recente desempenho da economia chinesa transformou o país na segunda maior economia do mundo (em US\$ correntes) e, em termos de paridade de poder de compra (PPC), o país possui um PIB da mesma magnitude dos Estados Unidos. Além disso, o crescimento econômico da China foi concomitante com um amplo processo de internacionalização econômica do país. A China tornou-se o maior exportador da economia mundial, no início da década de 2010, e a entrada de IED em território chinês já se aproxima dos montantes observados nos Estados Unidos.

Nessa conjuntura, é natural que o crescimento econômico se reflita em um maior interesse por parte dos agentes privados e públicos na obtenção e na acumulação da moeda

nacional da China. Mas, a utilização do RMB como uma moeda internacional teve um crescimento muito menos significativo do que o aumento das exportações, ou mesmo, a entrada de investimentos internacionais na China. Esse processo é, em certa medida, natural, devido ao fato de o próprio *timing* da internacionalização de uma moeda nacional ocorrer apenas após a consolidação econômica de um país dentro do sistema internacional. Além disso, esse fenômeno envolve variáveis geopolíticas que extrapolam simplesmente questões econômicas

Nesse sentido, o governo chinês passou a impetrar uma estratégia de internacionalização do RMB, a partir de 2004, por meio da comercialização da moeda chinesa em Hong Kong. Desde então, diversas medidas têm sido adotadas pelas autoridades monetárias da China, com o intuito de internacionalizar o iuane. Mas, essas iniciativas são tímidas devido à existência de contradições entre as próprias políticas econômicas do governo da China, o que limita a capacidade de internacionalização do iuane e mantém a supremacia do dólar nos mercados internacionais. Uma das principais contradições que acabam por colocar em choque os objetivos domésticos e a internacionalização do iuane é a abertura da conta de capitais da China.

Esse processo envolve, necessariamente, a abertura da conta capital do país emissor da moeda nacional para a compra e venda de investidores domésticos e estrangeiros. Entretanto, um dos pilares do modelo de desenvolvimento econômico da China é o controle dos capitais de curto prazo e a impossibilidade de fugas de capitais domésticos para o exterior. Essa característica acaba por limitar enormemente a capacidade das autoridades chinesas de criarem um mercado de títulos domésticos com a ampla participação de investidores internacionais. Não por acaso, o governo da China tem utilizado Hong Kong para permitir a emissão de títulos denominados em iuane, o que possibilita uma internacionalização limitada do iuane e, ao mesmo tempo, propicia a manutenção dos controles de capitais por parte das autoridades monetárias da China.

Nesse contexto, a ascensão do resto – representada nesse caso específico pela China – está tendo efeitos limitados sobre a estrutura da ordem monetária internacional. Mesmo com as ações do governo chinês, que estão buscando progressivamente adotar regras que permitam a internacionalização do iuane, esse processo é lento e coloca dilemas para as autoridades do país entre afrouxar os controles de capitais e, ao mesmo tempo, propiciar uma internacionalização mais acelerada do iuane. Mesmo porque o próprio governo chinês iniciou um processo para dar início ao processo de internacionalização do iuane nos mercados internacionais.

Um terceiro aspecto das mudanças observadas na estruturas da governança global está ligado à existência de fontes de financiamento de investimentos de longo prazo ou principalmente ao Banco Mundial. Mesmo que tenha ocorrido uma mudança na distribuição das quotas globais, o Banco Mundial continuou ainda a ser uma instituição dirigida predominantemente sob os interesses das potências ocidentais. Nesse contexto, o processo de acomodação institucional das potências emergentes foi limitado no tocante ao Banco Mundial.

Até o início da década de 2010, não houve alteração na organização institucional do sistema que foi estabelecido em Bretton Woods. Nessa conjuntura, a China liderou a criação de uma nova instituição internacional onde os interesses chineses pudessem ser contemplados mais claramente no tocante ao financiamento de projetos econômicos de longo prazo no continente asiático. Com o anúncio da criação do Banco dos BRICS e, principalmente, do Banco Asiático de Investimento em Infraestrutura (AIIB), ocorre uma importante alteração nas instituições voltadas ao financiamento de longo prazo na economia global.

A principal mudança nesse processo é que a China passa a possuir maior poder nos processos decisórios dessas instituições. Os recursos administrados pelo AIIB serão investidos prioritariamente em projetos de integração física e de infraestrutura no continente asiático, o que acaba por ter reflexos geopolíticos na região. Mais importante do que ser um importante financiador desses projetos, a China se coloca em uma posição de liderança no continente asiático, que é a região de maior dinamismo da economia global. Essas ações extrapolam a variável econômica ao ter implicações geopolíticas, como o projeto de integração física proposto pelo “*One belt, One Road*”.

Certamente, do ponto de vista institucional, essa é a face mais visível do processo de ascensão econômica do resto que, nesse caso, é representado principalmente pela capacidade financeira e de liderança da China em prover recursos internacionais para outros países que possuem a necessidade de financiamentos externos. Além disso, a criação de novas estruturas de financiamento internacional demonstra uma importante modificação na ordem econômica internacional. Nesse aspecto, existem características de uma transição hegemônica, em virtude desse modelo de atuação da China nos mercados internacionais ter características próprias e que diferem-se, em certos aspectos, dos princípios observados na hegemonia liderada pelas democracias de mercado.

Um dessas mudanças observadas é a menor tendência à intervenção em assuntos domésticos referentes a questões ambientais, trabalhistas e sociais. Ou seja, o caráter menos intervencionista das lideranças chinesas, em relação às políticas domésticas de outros países, é

um fator importante que difere o país da hegemonia dos Estados Unidos, principalmente, a partir da década de 1990, quando houve uma ampliação das agendas discutidas. Embora muitos desses processos de “securitização” não estejam ligados a temas econômicos, o princípio básico da política externa da China, nesse contexto, é distinto do preconizado pelos Estados Unidos, o que acaba por gerar um choque de princípios na arena internacional.

Dito isto, concluímos o trabalho com uma análise mais detalhada para examinar a consistência e a lógica empírica da hipótese da tese que foi descrita na introdução do trabalho. Como evidenciado na introdução do trabalho, do ponto de vista teórico, as transformações da ordem econômica internacional – compreendida aqui como a conjunção de aspectos tocantes à estrutura produtiva e à própria governança global – podem ser observadas sob o ponto de vista de três eixos teóricos: transição uni-multipolar, acomodação institucional e transição hegemônica.

No tocante a primeira possibilidade, que corrobora com a perspectiva de que as transformações empíricas podem ser observadas sob a lógica de uma transição uni-multipolar é possível inferir que: (1) a partir da primeira década após o fim da guerra fria acelerou-se – especialmente ao longo dos anos 2000 – o processo de descentralização produtiva da economia global o que corrobora com o fenômeno ligado a aceleração da transição uni-multipolar dentro do sistema internacional. Entretanto, a perspectiva de uma transição uni-multipolar é insuficiente para explicar as transformações da ordem econômica internacional principalmente no tocante a governança global.

Uma segunda possibilidade versa acerca de uma transição hegemônica dentro do sistema internacional. Nesse caso, as transformações dentro da ordem econômica internacional a partir do início da década de 1990 podem ser observadas sob os pressupostos teóricos de uma transição hegemônica. A transição hegemônica ocorre quando além de ocorrer uma significativa mudança na base material da economia global, em virtude do aumento dos recursos de poder da potência ascendente, observa-se também uma mudança na base ideacional. A potência ascendente começa a questionar os princípios, regras e leis da ordem internacional e propõe mudanças que resultam em uma nova ordem econômica internacional sob novos parâmetros iniciais.

A perspectiva da transição hegemônica não encontra respaldo na análise empírica a partir do início da década de 1990 por diversos motivos. Primeiro, do ponto das alianças internacionais é possível observar que a coalizão internacional liderada pelos Estados Unidos é muito mais homogênea do que a representada pela ascensão das economias emergentes dentro do sistema internacional mesmo porque inclui um braço militar caracterizado pela

OTAN. Em segundo lugar, as dinâmicas da ascensão econômica das potências emergentes estão ligadas em grande medida a um aprofundamento da interdependência econômica com a economia global e ocorre sob os padrões da globalização econômica. À medida que o processo de ascensão econômica deriva de uma maior integração com a economia global a adoção de estratégias que impliquem em uma ruptura com a economia global eleva consideravelmente os custos econômicos e por conseguinte coloca em risco o próprio processo de ascensão econômica do resto dentro do sistema internacional. Por último, como ficou mais evidente no capítulo 4, as potências emergentes estão adotando uma estratégia de inserção internacional baseada principalmente na acomodação de seus interesses.

Por último, as transformações observadas a partir do início da década de 1990 podem ser descritas de acordo com os parâmetros teóricos de uma acomodação institucional do resto dentro da ordem econômica internacional vigente. Essa perspectiva teórica entende que o processo de acomodação internacional ocorre quando: (1) existe uma significativa mudança na estrutura material da ordem internacional marcada pela ascensão de novos polos de poder e (2) apesar de surgir uma nova reconfiguração do poder no sistema internacional os interesses das potências ascendentes são acomodadas dentro da ordem econômica internacional.

A análise empírica feita por esse trabalho principalmente ao longo dos capítulos 2, 3 e 4 demonstrou que as transformações observadas a partir do início da década de 1990 pode ser enquadradas principalmente sob a perspectiva de uma acomodação institucional. A confirmação da hipótese inicial decorre de diversas constatações que foram observadas na análise empírica. O principal fator que explica essa perspectiva deriva do fato de que: (1)

É importante ressaltar que o fenômeno de acomodação institucional das potências emergentes não é homogêneo dentro da ordem econômica internacional. Como observado no capítulo 3, a ordem econômica internacional pode ser dividida do ponto de vista comercial, financeiro e monetário. Em cada uma dessas subordens existem dinâmicas específicas que afetam o processo de acomodação institucional. Na ordem comercial, por exemplo, houve um amplo processo de acomodação das potências emergentes em virtude das características do próprio regime internacional para as relações comerciais internacionais. Em contrapartida, o processo de acomodação no tocante a ordem monetária internacional é distinto do comércio internacional em virtude das próprias características de cada uma das áreas temáticas.

Nesse sentido, apesar dos dados empíricos demonstrarem que as transformações da ordem econômica internacional podem ser observadas sob a ótica da acomodação institucional é importante ressaltar que essa acomodação não é homogênea ou mesmo linear nas áreas temáticas da economia global (comercial, financeira e monetária) analisadas pela

tese. Assim, é possível falar-se em um processo de acomodação limitada ou mesmo parcial em áreas temáticas da ordem econômica internacional. A transição da ordem monetária internacional é um exemplo de um processo de acomodação parcial como foi observado no capítulo 4. Essa observação traz novas perguntas e questionamentos para o estudo das mudanças dentro da ordem econômica internacional porque demonstra que esse fenômeno não pode ser analisado de um único ponto de vista em virtude das dinâmicas distintas que existem no tocante a ordem comercial, monetária e financeira.

REFERÊNCIAS

- Abdelal, Rawi. **Capital Rules**. The Construction of Global Finance. Cambridge: Harvard University Press, 2007.
- Acharya, Amitav. **The End of American World Order**. Cambridge: Polity Press, 2014.
- Agenor, Pierre-Richard; Canuto, Otaviano; Jelenic, Michael. **Avoiding Middle-Income Growth Traps**. Washington: World Bank, 2012. (Economic Premise Note Series, Number 98, November 2012).
- Agnew, John. **Hegemony**. The New Shape of Global Power. Philadelphia: Temple University Press, 2005.
- Ahluwalia, Montek S. Economic Reforms in India Since 1991: Has Gradualism Worked? **Journal of Economic Perspectives** – Volume 16, Number 3 – Summer 2002 – pp. 67-88.
- Alexandroff, Alan S.; KIRTON, John. The “Great Recession” and the Emergence of the G-20 Leaders’ Summit. In: Alexandroff, Alan S.; Cooper, Andrew. (org.). **Rising States, Rising Institutions**. Challenges for Global Governance. Baltimore: Brookings Institution Press, 2010.
- Akat, Asaf Savas; Yazgan, Ege. Observations on Turkey’s Economic Performance. **Atl Econ J** (2013) 41: pp. 1-27.
- Amsden, Alice. **A “ascensão” do resto**. Os desafios ao Ocidente de economias com industrialização tardia. São Paulo: Editora da UNESP, 2003.
- Arias, Javier *et al.* **Policies to promote growth nad economic efficiency in Mexico**. Washington: National Bureau of Economic Research, 2010. (Working Paper No. 16554).
- Arrigui, Giovanni. **O longo século XX**. Rio de Janeiro: Editora Contraponto, 1994.
- Atiyas, Izak. **Economic Institutions and Institutional Change in Turkey during the Neoliberal Era**. New Perspectives on Turkey, No. 14, pp. 45-69, Fall 2012.
- Aslund, Anders. Russia The Arduous Transition to a Market Economy. In: ASLUND, Anders; Djankov, Simeon. **The great rebirth**. Lessons from the Victory of Capitalism over Communism. Washington: Peterson Institute for International Finance, 2014. p. 89-112.
- Asian-African Conference Bandung, april 18-24, 1955. Disponível em: <http://fds.oup.com/www.oup.co.uk/pdf/bt/cassese/cases/part3/ch18/1702.pdf> Acesso: 25/07/2016.
- Babones, Salvatore. China hits the wall. **Foreign Affairs**, August 16, 2015.

- _____. The Middling Kingdom. **Foreign Affairs**, (September/October), 2011.
- Badin, Luciana. **OS BRICS no G20 – as perspectivas de uma unidade**. Rio de Janeiro: BRICS Policy Center, 2012.
- Baer, Werner. **A economia brasileira**. São Paulo: Editora Nobel, 1995.
- Bahgat, Gawdat. Lower for Longer: Saudi Arabia Adjust to the New Oil Era. **Middle East Policy**, Vol. XXIII, No. 3, Fall 2016.
- Baggus, Philipp. 2010. **The Tragedy of the Euro**. Auburn: Institute Ludwig Von Misses.
- Baldwin, David A. Power and International Relations. In: Carlsnaes, Walter; Risse, Thomas; Simmos, Beth A. **Handbook of International Relations**. London: SAGE Publications Inc., 203.
- Banik, Arindan; Padovani, Fernando. Índia em transformação: o novo crescimento econômico e as perspectivas pós-crise. **Revista de Sociologia e Política**, v. 22, n. 50, p. 67-93, jun. 2014.
- Barnett, Michael; Duvall, Raymond. Power in International Politics. **International Organization** 59, Winter 2005, pp. 39-75.
- Basri, M. Chatib; Hill, Hal. Indonesia Growth Dynamics. **Asian Economic Policy Review**, (2011) 6, pp. 90-107.
- Berger, Mark T. After the Third World? History, destiny and the fate of Third Worldism. **Third World Quarterly**, Vol. 25, No. 1, 2004. p. 9-39.
- Bank for International Settlements (BIS). **History of the Basel Committee**. Disponível em: <http://www.bis.org/bcbs/history.htm> Acesso: 30 abr 2017.
- Bonelli, Regis. O Brasil em transição para um “novo normal”? In: Bonelli, Régis; Veloso, Fernando; Pinheiro, Armando Castelar. (org.). **Anatomia da Produtividade no Brasil**. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 2017. pp. 143-162.
- Bonelli, Regis; Veloso, Fernando; Pinheiro, Armando Castelar. O Brasil em comparações internacionais de produtividade. **Anatomia da Produtividade no Brasil**. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 2017. pp. 35-62.
- Booth, Anne. **Economic change in modern Indonesia**. Colonial and Post-colonial Comparisons. Cambridge: Cambridge University Press, 2016.
- Bosworth, Barry; Collins, Susan M. Accounting for Growth: Comparing China and India. **Journal of Economic Perspectives** – Volume 22, Number 1 – Winter 2008 – pp. 45-66.

- Brahmbhatt, Milan; Canuto; Otaviano; Vostroknutova, Ekaterina. Natural Resources and Development Strategy after the Crisis. **The Day After Tomorrow**. Canuto, Otaviano; Giugale, Marcelo. Washington: World Bank, 2010. pp. 101-118.
- Bremmer, Ian. **Every nation for itself**. What Happens When No One Leads the World. New York: Penguin Group, 2013.
- Brender. Anton; Pisani, Florence. **Global Imbalances and the Collapse of Globalised Finance**. Brussels: Centre for European Policy Studies, 2010.
- Brenner, Robert. **O Boom e a Bolha**. Os Estados Unidos na economia mundial. Rio de Janeiro: Editora Record, 2002.
- BRICS. Joint Statement of BRIC countries' Leaders, Ekaterinburg, Russia, 16 JUNE 2009. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/temas-mais-informacoes/saiba-mais-bric/documentos-emitidos-pelos-chefes-de-estado-e-de-governo-pelos-chanceleres/i-bric-summit-joint-statement>
- Bull, Hedley. **A sociedade anárquica**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2002.
- Buzan, Barry. A World Order Without Superpowers: Decentred Globalism. **International Relations** 25(1), 2011, p. 3-25.
- Buzan, Barry; Lawson, George. Capitalism and the emergent world order. **International Affairs** 90: I (2014) 71-91.
- Callaghan, Mike; Hubbard, Paul. The Asian Infrastructure Investment Bank: Multilateralism on the Silk Road. **China Economic Journal**, Vol. 9, No. 2, pp. 116-139.
- Canuto, Otaviano. Recoupling or Switchover: Developing countries in the global economy. In: **The Day After Tomorrow**. Canuto, Otaviano; Giugale, Marcelo. Washington: World Bank, 2010. pp. 31-50.
- Carr, Edward H. **Vinte anos de crise: 1919-1939**. Brasília: Editora da Universidade de Brasília, 1981.
- Carvalho, F. J. C. O G20 e a reforma do sistema financeiro: possibilidades e limitações. In: Cintra, Marcos A. M.; Gomes, Keiti da Rocha (org.). **As Transformações no Sistema Financeiro Internacional**. Brasília: IPEA, 2012. p. 15-30.
- Carvalho. Maria Izabel Valladão de. Condicionantes Internacionais e Domésticos: O Brasil e o G-20 nas Negociações Agrícolas da Rodada Doha. Rio de Janeiro, **Dados – Revista de Ciências Sociais**, Vol. 53, n. 2, 2010, pp. 405-445.

Castro, A. C. de. **Ordem e Governança Econômica no pós-guerra fria**. Do G7 ao G20. 388 fl. Doutorado em Relações Internacionais – Instituto de Relações Internacionais da Universidade de Brasília, 2011.

Cebeci, Tolga. **Impact of Export Destinations on Firm Performance**. Washington: World Bank, 2014. (Policy Research Working Paper No. 6743).

Celâsun, Merih; Rodrik, Dani. Turkish Economic Development: An Overview. In: Sachs, Jeffrey D.; Collins, Susan M. **Developing Country Debt and Economic Performance**. Volume 3: Country Studies – Indonesia, Korea, Philippines, Turkey. Chicago: University of Chicago Press, 1989. p. 617-629.

Chai, Joseph C. H.; Roy, Kartik C. **Economic Reform in China and India**. Revelopment Experience in a Comparative Perspective. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2006.

Chen, Zhiwu. China's Dangerous Debt. Why the Economy Could Be Headed for Trouble. **Foreign Affairs**, Vol. 94, No. 3 (May/June), 2015.

Chiquiar, Daniel; Ramos-Francia, Manuel. **Competitiveness and Growth of the Mexican Economy**. Banco de México, 2009. (Working Paper No. 2009-11).

Chwieroth, Jeffrey M. **Capital Ideas**. The IMF and the rise of financial liberalization. Princeton: Princeton University Press, 2010.

Clark, Ian. China and the United States: a succession of hegemonies? **International Affairs** 87: I, 2011, pp. 13-28.

Connolly, Richard. In: Kuhrt, Natasha; Feklyunina, Valentina (org.). **Assessing Russia's Power: A Report**. 2017. London: King's College London and Newcastle University, 2017. p. 21-24.

_____. Financial Constraints on the Modernization of the Russian Economy. **Eurasian Geography and Economics**, 2013, 52:3, p. 428-459.

Connolly, Richard *et al.* **Sanctions on Russia: Economic Effects and Political Rationales**. London: Chatam House, 2015. Disponível em: https://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/field/field_document/2015-06-30%20Sanctions%20Event%20Summary%20final.pdf Acesso: 20 ago. 2017.

Connolly, Richard; Hanson, Philip. **Import Substitution and Economic Sovereignty in Russia**. London: Chatam House, 2016. (Research Paper).

Connolly, Richard; Sendstad, Cecilie. **Russia's Role as an Arms Exporter**. The Strategic and Economic Importance of Arms Exporters for Russia. London: Chatam House, 2017. (Research Paper)

Cooper, Andrew; Thakur, Ramesh. **The Group of Twenty (G20)**. Abingdon: Routledge Global Institutions Series, 2013.

Cox Robert W. Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory. **Millennium – Journal of International Studies**, 1981, Vol. 10, No. 2, pp. 126 – 155.

Christensen, Clayton M., Thomas Craig, and Stuart Hart. The Great Disruption. **Foreign Affairs** 80, no. 2 (March–April 2001).

Cubeddu, Luis *et al.* **Emerging Markets in Transition : Growth Prospects and Challenges**. Washington: IMF, 2014. (Staff Discussion Notes No. 14/6).

Das, Satyajit. **The Age of Stagnation**. Why Perpetual Growth in Unattainable and the Global Economy is in Peril. New York: Prometheus Books, 2016.

Dabla-Norris, Era; Ho, Giang; Kyobe, Annette. **Structural Reforms and Productivity Growth in Emerging Market and Developing Economies**. Washington: IMF, 2016. (IMF Working Paper 15/16).

Djankov, Simeon. **Russia's Economy under Putin**: From Crony capitalism to State Capitalism. Washington: Peterson Institute for International Economics, 2015. (Policy Brief, 15-18).

Dornbusch, Rudiger et al. Mexico: Stabilization, Reform and No Growth. **Brookings Papers on Economic Activity**, Vol. 1994, No. 1. (1994), pp. 253-315.

Diniz, Eugênio. Relacionamentos Multilaterais na Unipolaridade – Uma Discussão Teórica Realista. Rio de Janeiro, **Revista Contexto Internacional**, Vol. 28, N. 2, julho/dezembro 2006, pp. 505 – 565.

Drezner, Daniel W. **The system worked**. How the World Stopped another Great Depression. Oxford: Oxford University Press, 2014.

Eichengreen, Barry. **Privilégio Exorbitante**, A ascensão e queda do dólar e o futuro do Sistema Monetário Internacional. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2011.

_____. **The European economy since 1945**. Princeton: Princeton University Press, 2007.

_____. **A globalização do capital**. Uma história do Sistema Financeiro Internacional. São Paulo: Editora 34, 2002.

_____. **Global Imbalances and the lessons from Bretton Woods**. Cambridge: MIT Press, 2007.

Eichengreen, Barry; Masahiro, Kawai. **Issues for renminbi internacionalization: An overview**. Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2014. (ADBI Working Paper Series, No.454).

Eichengreen, Barry; Park, Donghyun; Shin, Kwanho. **Growth Slowdown Redux: New evidence on Middle – Economic Trap**. Washington: National Bureau of Economic Statistics, 2011. (NBER Working Paper No. 18673).

Elson, Anthony. **Governing Global Finance**. The evolution and reform of the International Financial Architecture. New York: Palgrave Macmillan, 2005.

European Union Chamber of Commerce in China. **Overcapacity in China**. An Impediment to the Party's Reform Agenda. Disponível em: www.europeanchamber.com.cn. Acesso: 20 mar. 2016.

European Parliament. **Key aspects of Russia's current foreign and security policy**. Brussels: Directorate-General For External Policies, 2015. (Policy Briefing).

Faini, Ricardo. Europe: a continent in decline? In: Rhode, Paul W.; Gianni, Tionolo. **The global economy in the 1990s: A Long-run perspective**. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

Feenstra, Robert C., Robert Inklaar and Marcel P. Timmer. The Next Generation of the Penn World Table. **American Economic Review**, 2015, 105(10), 3150-3182. Disponível em: <https://fred.stlouisfed.org/series/CTFPPPINA669NRUG> Acesso: 03 ago. 2017.

Ferguson, Niall. **A grande degeneração**. A decadência do mundo ocidental. São Paulo: Editora Planeta, 2012.

Ferguson, Niall; Schularick, Moritz. **The End of Chimerica**. Washington: Harvard Business School, 2009. (Working Paper 10-037).

_____; _____. 'Chimerica' and the Global Asset Market Boom. **International Finance** 10:3, 2007: pp. 215 – 239.

Frankel, Jeffrey. Reform and Renewal at the IMF. **Project Syndicate**, 2011. Disponível em: <https://www.project-syndicate.org/commentary/reform-and-renewal-at-the-imf> Acesso: 25 abr 2017.

Frieden, Jeffry A. 2008. **Capitalismo Global**. História econômica e política do século XX. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor.

Finlayson, Jock A.; Zacher, Mark W. The GATT and the regulation of trade barriers: regime dynamics and functions. In: Krasner, Stephen (org.). **International Regimes**. Ithaca: Cornell University Press, 1995. p. 273-314

Fundo Monetário Internacional. **World Economic Outlook**. Recovery Strengthens, Remains Uneven. FMI: Washington, 2014.

_____. **IMF Member' Quotas and Voting Power**. 2017. Disponível em: <https://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx> Acesso: 13 abr 2017.

Fundação Alexandre Gusmão. **O G-20 e a OMC**. Textos, Comunicados e Documentos. Brasília: Ministério das Relações Internacionais, 2007).

Garnaut, Ross. Twenty Years of Economic Reform and Structural Change in the Chinese Economy. In: Garnaut, Ross; Huang, Yiping (org.). **Growth Without Miracles**. Readings on the Chinese Economy in the Era of Reform. Oxford: Oxford University Press, 2001.

Garnaut, Ross; Huang, Yiping. China's Integration into the World Economy. In: Garnaut, Ross; Huang, Yiping (org.). **Growth Without Miracles**. Readings on the Chinese Economy in the Era of Reform. Oxford: Oxford University Press, 2001. pp. 436-458.

Gaddy, Clifford G.; Ickes, Barry W. Resource Rents and the Russian Economy. **Eurasian Geography and Economics**, 2013, 46:8, p. 559-583.

Giambiagi, Fábio *et al.* **Economia brasileira contemporânea**. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2011.

Giambiagi, Fábio; Schwartzman, Alexandre. **Complacência**. Entenda por que o Brasil cresce menos do que pode. São Paulo: Editora Campus, 2014.

Gilpin, Robert. **Global Political Economy**. Understanding the International Economic Order. Princeton: Princeton University Press, 2001.

_____. A World Without Power. **Foreign Policy**, october 27, 2009.

_____. **War & Change in World Politics**. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.

Gordon, Robert J. **The rise and fall of American growth**. The U.S. standard of living since the civil war. New Jersey: Princeton University Press, 2016.

Gould-Davies, Nigel; **Russia's Sovereign Globalization**. Rise, Fall and Future. London: Chatam House, 2016. (Research Paper)

Gunder, Andre Frank. **Reorient**. Global Economy in the Asian Age. Berkeley: University of California Press, 1998.

Guriev, Sergei; Tsyvinski, Aleh. Challenges Facing the Russian Economy after the Crisis. In: Aslund, Anders; Guriev, Sergei; Kuchins, Andrew. **Russia after the global economic crisis**. Washington: Peterson Institute for International Economics, 2010. p. 9-38.

Hansen, Alvin H. Economic progress and declining population growth. **The American Economic Review**, Vol. XXIX, No, 1, Part I, 1939.

Katz, Richard. Japan's Phoenix Economy. **Foreign Affairs**, January/February, Issue 2003.

Kawai, Masahiro. **From the Chiang Mai Initiative to an Asian Monetary Fund**. Tóquio: Banco de Desenvolvimento Asiático, 2015. (ADB Working Paper Series, No. 527, may 2015).

Kennedy, Paul. **Ascensão e queda das grandes potências**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1989.

Keynes, John Maynard. **As consequências econômicas da paz**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2002.

Keohane, Robert O. *After Hegemony*. Cooperation and Discord in the World Political Economy. Princeton: Princeton University Press, 1984.

Kirton, John. The G-20 Finance Ministers: Network Governance. In: Alexandroff, Alan S.; Cooper, Andrew F. (org.). **Rising States Rising Institutions**. Challenges for global governance. Baltimore: Brooking Institution Press, 2010.

Krasner, Stephen. **Structural conflict**. The Third World Against Global Liberalism. Los Angeles: University of California Press, 1985.

Krasner, Stephen D. Structural causes and regimes consequences: regime as intervening variables. In: Krasner, Stephen D (org.). **International Regimes**. Ithaca: Cornell University Press, 1982.

Haas, Richard N. **A world in disarray**. American Foreign Policy and the Crisis of the Old Order. New York: Penguin Books, 2017.

Haas, Richard N. (2008). The Age of Nonpolarity: What Will Follow U.S. Dominance, **Foreign Affairs**, May-June, pp. 44-56.

Hale, Thomas; Held, David; Young, Kevin. **Gridlock**. Why global cooperation is failing when we need it most. Cambridge: Polity Press, 2013.

Hanson, Gordon. **Understanding Mexico's economic underperformance**. Washington: National Bureau of Economic Research, 2012.

- Hanson, Philip. Russia's Global Strategy: Is It Economically Sustainable? In: Ferrari, Aldo (org.). **Putin's Russia: really back?** Milano: The Italian Institute for International Political Studies, 2016. p. 13-35.
- Harari, Yuval Noah. **Homo Deus**. Uma breve história do amanhã. São Paulo: Companhia das Letras, 2017.
- Harris, Nigel. **The End of the Third World**. Newly industrializing countries and the decline of an ideology. New York: The Meredith Press, 1986.
- Harvey, David. **A Brief History of Neoliberalism**. Oxford: Oxford University Press, 2005.
- Hathaway Dale E.; Ingco, Merlinda D. Agriculture liberalization and the Uruguay Round. In: Martin, Will; Winter, L. Alan. **The Uruguay Round and the Developing Economies**. Washington: World Bank, 1995.
- Hendler, Bruno. **Ônus e bônus da guerra ao terror: custos para os EUA e ganhos relativos da China em tempos de mudança no sistema-mundo moderno**. Curitiba: Instituto Memória – Centro de Estudos da Contemporaneidade, 2015.
- Held, David *et al.* **Global Transformations**. Politics, Economics and Culture. Stanford: Stanford University Press, 1999.
- Helleiner, Eric. A Bretton Woods moment? The 2007-2008 crisis and the future of global finance. **International Affairs** 86: 3 (2010), pp. 619-636.
- _____. **The status quo crisis**. Global Finance Governance after the 2008 meltdown. Oxford: Oxford University Press, 2014.
- _____. **States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s**. New York: Cornell University, 1994.
- Huang, Yiping; Wang, Daili; Fan, Gang. **Paths to a Reserve Currency: Internationalization of the Renminbi and Its Implications**. Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2014 (ADBI Working Paper Series, No. 482).
- Huntington, Samuel. The Lonely Superpower. **Foreign Affairs**, march 1, 1999.
- Ikenberry, John G.; The logic of order: Westphalia, liberalism, and the evolution of international order in the modern era. In: Ikenberry, John G. **Power, Order and Change in world politics**. Cambridge: Cambridge University Press, 2014. p. 1-16.
- _____. Institutions, Strategic Restraint, and the Persistence of American Postwar Order. **International Security**, Vol. 23, No. 3 (Winter, 1998-1999) pp. 43-78.

_____. **After Victory**. Institutions, strategic restraint, and the rebuilding of order after major wars. Princeton: Princeton University Press, 2001.

Ikenberry, John G.; Kupchan, Charles. Socialization and Hegemonic Power. **International Organization**, Vol. 44, No. 3 (Summer, 1990), pp. 283 – 315.

Ikenberry, John G.; Mastanduno; Michael; Wohlforth, William C. Unipolarity State Behavior and Systemic Consequences. **World Politics** 61, no. 1 (January 2009), 1-27.

Yao, Yang. The Chinese Growth Miracle. In: Aghion, Philippe; Durlauf, Steven (org.). **Handbook of Economic Growth**, Vol. 2. Oxford: Elsevier, 2014. p. 943-1031.

Yenturk, Nurhan. Short-term capital inflows and their impact on macroeconomic structure: Turkey in the 1990s. **The developing countries**, XXXVII-1(march 1999): 89-113.

Jefferson, Gary H.; Rawski, Thomas G. Enterprise reform in Chinese industry. **Journal of Economic Perspectives**, 1994, 8(2) Spring: p. 47-70.

Joffe, Josef. **The Myth of America's decline**. Politics, economics, and a half century of false prophecies. New York: W. W. Norton & Company Ltd., 2014.

Jones, Bruce. **Still ours to lead**. America, rising powers, and the tension between rivalry and restraint. Washington: The Brookings Institution, 2014.

Johanson, Anders C. Financial Repression and China's Economic Imbalances. In: Mackay, Huw; Song, Ligang. **Rebalancing and Sustaining Growth in China**. Canberra: The Australian National University, 2012.

Johnson, Janet N.; Reynolds, H. T. **Political science research methods**. Washington: Cq Press, 2005.

Joshi, Vijay. **India's Long Road**. The search for prosperity. Oxford: Oxford University Press, 2017.

Jin, Keyu. Overhauling China. **Project Syndicate**, February 11, 2016. Disponível em: <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-economic-dynamism-political-reform-by-keyu-jin-2016-02> Acesso: 25 mar. 2016

Juddis, John B. **The populism explosion: how the great recession transformed American and European politics**. New York: Columbia Global Reports, 2016.

Kapila, Uma. Growth and Structural Change since 1950. In: Kapila, Uma (Org.) **Indian Economy Since Independence**. A comprehensive and critical analysis of India's economy, 1947-2015. New Delhi: Academic Foundation, 2015. pp. 159-212.

Keohane, Robert O. **After Hegemony**. Cooperation and Discord in the World Political Economy. Princeton: Princeton University Press, 1984.

Keohane Robert O.; Nye, Joseph S. **Power and Interdependence**. New York: Longman, 2001.

Kennedy, Paul. **Ascensão e queda das grandes potências**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1989.

Kindleberger, Charles P. Dominance and Leadership in the International Economy: Exploitation, Public Goods, and Free Riders. **International Studies Quarterly**, Vol. 25, no. 2, Symposium in Honor of Hans J. Morgenthau (Jun., 1981), pp. 242-254.

Kindleberger, Charlie P.; Aliber, Robert Z. **Manias, pânico e crises**. A história das catástrofes econômicas mundiais. São Paulo: Editora Saraiva, 2013.

Krahmann, Elke. American Hegemony or Global Governance? Competing Visions of International Security. **International Studies Review** (2005) 7, p. 531-545

Krasner, Stephen. **Structural conflict**. The Third World Against Global Liberalism. Los Angeles: University of California Press, 1985.

Kudrin, Alexey; Gurvich, Evsey. A new growth model for the Russian economy. **Russian Journal of Economic** 1 (2015), pp. 30-54.

Kupchan, Charles A. **No one's world**. The west, the rising rest and the coming global turn. New York: Oxford University Press, 2012.

_____.; Unpacking hegemony: the social foundation of hierarchical order. In: Ikenberry, John (org.). **Power, Order and Change in world politics**. Cambridge: Cambridge University Press, 2014. p. 19-60.

Yongding, Yu. China's Next Stimulus. **Project Syndicate**, March 24, 2016. Disponível em: <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-structural-reform-fiscal-stimulus-by-yu-yongding-2016-03> Acesso: 25 mar. 2016

Lake, David A. Dominance and subordination in world politics: authority, liberalism, and stability in the modern international order. **Power, Order and Change in world politics**. Cambridge: Cambridge University Press, 2014. p. 61-82.

Lardy, Nicholas R. **Financial Repression in China**. Washington: Peterson Institute for International Economics, 2008. (Policy Brief 08-8)

_____. **Sustaining China's Economic Growth After the Global Financial Crisis**. Washington: Peterson Institute for International Economics, 2012.

Layne, Christopher. The real post-American world: the Pax America's end and the future of world politics. In: CLARK, Sean; HOQUE, Sabrina. **Debating a post-american world**. What lies ahead? Abingdon: Routledge, 2012. p. 41-46.

Lebow, Richard Ned; Kelly, Robert. Thucydides and hegemony: Athens and the United States. **Review of International Studies** (2001), 27, p. 593-609.

Levy, Jack S. Explaining Events and Developing Theories: History, Political Science, and the Analysis of International Relations. In: Elman, Colin; Elman, Miriam Fendius (org.). **Bridges and boundaries**. Historians, Political Scientists, and the Study of International Relations. Cambridge: MIT Press, 2001.

Letiche, John M. **Russia Moves into the Global Economy**. New York: Routledge, 2007.

Lin, Justin Yifu. Rural reforms and agricultural growth in China. **American Economic Review**, 1992, 82 (1), march. p. 34-51.

Liao, Steven; McDowell, Daniel. Redback Rising: China's Bilateral Swap Agreements and Renminbi Internationalization. **International Studies Quarterly** (2014), pp. 1-20.

Lobell, Steven E. Realism, balance of power, and power transitions. In: Paul, T. V. **Accommodating Rising Powers**. Past, Present, and Future. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. pp. 33-52.

Lopes, Ignez Vidigal; Lopes, Mauro de Rezende; Rocha, Daniela de Paula. Ganhos de produtividade na agropecuária brasileira: desempenho passado e caminhos para o futuro. In: Bonelli, Régis; Veloso, Fernando; Pinheiro, Armando Castelar. (org.). **Anatomia da Produtividade no Brasil**. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 2017. pp. 165-183.

Lukyanov, Fyodor. Putin's Foreign Policy. The Quest to Restore Russia's Rightful Place. **Foreign Affairs**, Vol. 95, No. 3, May/June 2016.

Ministério da Relações Internacionais (MRE). **IBAS – Fórum de diálogo Índia, Brasil e África do Sul**. 2017. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/mecanismos-inter-regionais/3673-forum-de-dialogo-india-brasil-e-africa-do-sul-ibas>
Acesso: 16 abr 2017.

Narlikar, Amrita. New powers in the club: the challenges of global trade governance. **International Affairs**, 86: 3 (2010), p. 717-728.

Mahbubani, Kishore. **The great convergence**. Asia, the West and the logic of one world. New York: Public Affairs, 2013.

Mansfield, Edward D. Polarity and the Distribution of Power. **International Studies Quarterly**, Vol. 37, No. 1 (Mar., 1993), pp. 105-128.

Manzi, Rafael H. D. . Os critérios de convergência de Maastricht e as instabilidades macroeconômicas na formação da crise econômica e financeira dos GIPS. **Carta Internacional**, V. 9, No. 2, 2014.

_____. O Brasil e as grandes tendências do comércio internacional no século XXI. **Meridiano 47**, Vol. 15, No, 142, 2014.

Mckay, Huw; Song, Ligang. Rebalancing the Chinese Economy to Sustain Long-Term Growth. In: Mackay, Huw; Song, Ligang. **Rebalancing and Sustaining Growth in China**. Camberra: The Australian National University, 2012.

Mckinsey Global Institue. **Debt and (not much) deleveraging**. Disponível em: <https://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/debt-and-not-much-deleveraging> Acesso: 25 ago. 2016.

_____. **Moving Saudi Arabia's economy beyond oil**. Disponível em: <https://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/moving-saudi-arabias-economy-beyond-oil> Acesso: 25 jul. 2017.

Merler, Silvia; Pisani-Ferry, Jean. **Sudden Stops in the euro area**. Brussels: Bruegel Policy Contribution. (Issue 2012/06)

Mongelli, Francesco Paolo. 2010. **The transformational impact of EMU and Global Financial Crisis**. Brussels: Centre For European Policy Studies. (Policy Brief No. 228).

Moreno-Brid, Juan Carlos; Ros, Jaime. **Development and growth in the Mexican economy: a historical perspective**. Oxford: Oxford University Press, 2009.

Morgenthau, Hans. **A política entre as nações**. São Paulo: Editora da Universidade de Brasília, 2003.

Morris, Charles R. **O crash de 2008**. Dinheiro fácil, apostas arriscadas e o colapso global do crédito. São Paulo: Quatro Edições Ltda, 2008.

Micossi, Stefano. **Unholy compromise in the eurozone and how to right it**. Brussels: Centre for European Policy Studies, 2012. (CEPS Policy Brief No. 277).

Mukherjee, Arpita. **The Service Sector in India**. Manila: Asian Development Bank, 2013. (ADB Economics Working Paper Series, No. 352).

Mukherji, Rahul. **Political Economy of Reforms in India**. New Delhi: Oxford University Press, 2014.

Muller, Jan-Werner. **What is populism?** Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2016.

Naidin, Leane (et al). **De Los Cabos a Nova Délhi**: a agenda econômica e financeira do G-20 e dos BRICS. Rio de Janeiro: BRICS policy Center, 2012. (BRICS monitor)

Negri, Fernanda de; Alvarenga, Gustavo Varela. A primarização da pauta de exportações no Brasil: ainda um dilema. In: IPEA. **Radar**. Tecnologia, Produção e Comércio Exterior. Brasília: IPEA, 2010.

NYE, Joseph Jr. **Is the american century over?** Cambridge: Polity Press, 2015.

_____. **O futuro do poder**. São Paulo: Benvirá, 2012.

_____. The Changing Nature of the World Power. **Political Science Quarterly**, Vol. 105, No. 2 (Summer, 1990), pp. 177-192.

OFER, Gur. Soviet Economic Growth: 1928-1985. **Journal of Economic Literature**, Vol. 25, No. 4 (Dec., 1987), pp. 1767 – 1833.

Okubo, Y. The G-20 and Financial Market Regulation. In: Dervis, Kemal; Drysdale, Peter (org.). **The G-20 summit on five**. Time for strategic leadership. Washington: Brookings Institution Press, p. 159-177.

Oliveira, Ivan Tiago Machado. Os acordos preferenciais e a regulação do comércio global no século XXI. In: OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado; BADIN, Michelle Ratton Sanchez. **Tendências Regulatórias nos Acordos Preferenciais de Comércio no século XXI**. Brasília: IPEA, 2013.

Oliveira, Marcelo Fernandes de. As alianças e coalizões internacionais do governo Lula: o Ibas e o G-20. Rio de Janeiro, **Revista Brasileira de Política Internacional**, (8): 2, pp. 55-69 [2005].

Onis, Ziya. Beyond the 2001 financial crisis: The Political economy of the new phase of neo-liberal restructuring in Turkey. **Review of International Political Economy**, 2009, 16:3, pp. 409-432.

Organização Mundial do Comércio. **The Doha Round**. 2017a. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm Acesso: 10 fev. 2017.

_____. **The GATT years: From Havana to Marrakesh**. 2017b. Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm Acesso: 10 fev. 2017.

Organski, A. F.K.; Kugler, Jacek. **The war ledger**. Chicago: Chicago University Press, 1980.

Ozhan, F. Culcin. Currency and Financial Crisis in Turkey 2000-2001: Bad Fundamentals of Bad Luck? **World Economy**, 28.4 (2005): pp. 541-572.

- Panagariya, Arvind. **India in the 1980s and 1990s: A Triumph of Reforms**. Washington: International Monetary Fund, 2004. (Working Paper 04/43)
- Pape, Robert A. Soft Balancing against the United States. **International Security**, Vol. 30, No. 1 (Summer 2005), pp. 7-45.
- Paul, T.V. (org.). The accommodation of rising powers in world politics. In: Paul, T.V. (org.) **Accommodating Rising Powers**. Past, Present, and Future. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. p. 3-32.
- Paul, T. V. Soft Balancing in the Age of U.S. Primacy. **International Security**, Vol. 30, No. 1 (Summer 2005), pp. 46-71.
- Peet, Richard *et al.* Unholy trinity. **The IMF, World Bank and WTO**. New York: Zed Books Ltd., 2003.
- Perkins, Dwight. Completing China's Move to the Market. **Journal of Economic Perspectives** 8(2), p. 23-46.
- Ploberger, Christian. China's reform and opening process: a new model of political economy? **Journal of Chinese Economic and Business Studies**, 14:1, p. 69-87.
- Potter, Philip B. K. Globalization, interdependence, and major power accommodation. In: Paul, T.V. (org.) **Accommodating Rising Powers**. Past, Present, and Future. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. p. 53-69.
- Prasad, Eswar S. **China's efforts to expand the international use of the renminbi**. Report prepared for the U.S. – China Economic and Security Review Commission. Disponível em: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/RMBReportFinal.pdf> Acesso: 20 abr 2017.
- _____. **The Dollar Tramp**. How the U.S. dollar tightened its grip on global finance. Princeton University Press, 2014.
- Prashad, Vijay. **The Poorer Nations: A possible history of the global south**. New York: Verso book, 2012.
- Pricewaterhousecoopers. **China's Non- Performing Loans are rising fast**. Spectrum – December 2015. Disponível em: http://www.pwchk.com/webmedia/doc/635853667086245285_china_npls_opportunities_for_investors_dec2015.pdf Acesso: 25 mai. 2016.
- Ramos, Leonardo et al. (2012). A Governança econômica global e os desafios do G-20 pós-crise financeira: análise das posições de Estados Unidos, China, Alemanha e Brasil. **Revista Brasileira de Política Internacional**, 55 (2); pp. 10-27.

- Rangarajan, C. Mishra, P. India's External Sector. Do we need to worry? In: In: Kapila, Uma (Org.) **Indian Economy Since Independence**. A comprehensive and critical analysis of India's economy, 1947-2015. New Delhi: Academic Foundation, 2015. pp. 1031-1053.
- Rauch Carsten; Wurm, Iris. **Power-Transition-Theory, Liberal Hegemony and the Problema of International Order**. Paper prepared for presentation at the ISA Annual Convention 2011: March 16-19, 2011, Montreal, Quebec, Canada.
- Rawdanowicz, Lukasz. **The 2008-09 Crisis in Turkey: Performance, Policy Responses and Challenges for Sustaining the Recovery**. Paris: OECD Economics Department, 2010. (Working Papers No. 819).
- Reis, Jose Guilhemer; Farole, Thomas. Exports and the Competitiveness Agenda: Policies to Support the Private Sector. In: **The Day After Tomorrow**. Canuto, Otaviano; Giugale, Marcelo. Washington: World Bank, 2010. pp. 85-100.
- Rodrik, Dani. **The Turkish economy after the crisis**. Turkish Economic Association. Discussion Paper 2009/9. Disponível em: www.tek.org.tr Acesso: 20 jul. 2017.
- Rosenau, James N.; Governança, ordem e transformação na política mundial. In: Rosenau, James N.; Czempiel, Ernst-Otto. **Governança sem governo**. Ordem e transformação na política mundial. Brasília: Editora da Universidade de Brasília, 2000. p. 11-46.
- Rickards, James. **Currency wars**. The making of the next global crisis. New York: Penguin Group, 2001.
- Rios, Sandra Polónia; Veiga, Pedro da Motta. **Os BRICS nos foros econômicos globais: posicionamentos recentes**. Rio de Janeiro: BRICS Policy Center, 2013.
- Roubini, Nouriel; Bremmer, Ian. A G-Zero world: the new economic club will produce conflict, not cooperation. **Foreign Affairs**. 90.2 (2011).
- Ruggie, John G. International regimes, transactions, and change: embedded liberalism in the postwar economic order. In: Krasner, Stephen (org.). **International Regimes**. Ithaca: Cornell University Press, 1983.
- Sabitova, Nadia; Shavaleyeva, Chulpan. Oil and Gas Revenues on the Russian Federation: Trends and Prospects. **22nd International Economic Conference – IECS, 2015**.
- Sánchez, Gustavo Vargas; Luna, Albino. Slow growth in the Mexican economy. **Journal of Post Keynesian Economics**, 37:1, 115-134.
- Saraiva, José Flávio Sombra. **Relações Internacionais em tempos de crise: ordem sincrética e novos paradigmas**. In: VI CONFERÊNCIA NACIONAL DE POLÍTICA EXTERNA E POLÍTICA INTERNACIONAL. Brasília: FUNAG, 2012. p. 75-91.
- Schwab, Klaus. **The Fourth Industrial Revolution**. Geneva: World Economic Forum, 2016.

Seznec, Jean-François. **Saudi energy changes**. The End of the Rentier State? Atlantic Council Policy, 2016.

Sharma, Ruchir. **The Rise and Fall of Nations**: Forces of change in the post-crisis world. London: W. W. Norton & Company Ltd., 2016.

_____. **Breakout Nations**. In pursuit of the next economic miracles. New York: W. W. Norton & Company, 2013.

Sheng, Andrew. **From Asian to Global Financial Crisis**. New York: Cambridge University Press, 2009.

Shleifer, Andrei; Treisman, Daniel. A Normal Country: Russia After Communism. **Journal of Economic Perspectives** – Volume 19, Number 1 – Winter 2005, p. 151 – 174.

_____. Importer/Exporter TIV Tables. 2017. Disponível em: <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/values.php> Acesso: 12 jun. 2017.

Smith, Martin A. **Power in the Changing Global Order**. Cambridge: Polity Press, 2012.

Sicular, Terry. Plan and Market in China's Agricultural Commerce. **Journal of Political Economy**, 96, p. 283-307.

Spero, Joan E.; Hart, Jeffrey A. **The politics of international economic relations**. Boston: Wadsworth, 2010.

Stell, Benn. **The Battle of Bretton Woods**. John Maynard Keynes, Harry Dexter White, and the Making of a New World Order. Princeton: Princeton University Press, 2013.

Stiglitz, Joseph E. **Os exuberantes anos 90**. Uma nova interpretação da década mais próspera da história. São Paulo: Companhia das Letras, 2003.

Stuenkel, Oliver. **BRICS e o futuro da ordem global**. Rio de Janeiro: Editora Paz & Guerra, 2017.

Sturgeon, Timothy et al. O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**. Rio de Janeiro: RBCE, N° 115, Abril – Junho de 2013. p. 26-27.

Subacchi, Paola. **One Currency, Two Systems: China renminbi strategy**. London: Chatam House, 2010. (Briefing Paper, 01/2010).

Suryahadi, Asep; Hadiwidjaja, Gracia; Sumarto, Sudarno. Economic growth and poverty reduction in Indonesia before and after the asian financial crisis. **Bulletin of Indonesian Economic Studies**, Vol. 48, No. 2, 2012, pp. 209-227.

Tabor, Steven R. **Constraints to Indonesia's economic growth**. Manila: Asia Development Bank, 2015. (ADB Papers on Indonesia No. 10)

- Taylor, John B. **The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong**. NBER Working Paper No. 14631, 2009.
- Tammen Ronald L. *et al.* **Power Transitions**. Strategies for the 21st Century. New York: Seven Bridges Press, 2000.
- Teulings, Coen; Baldwin, Richard. **Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures**. London: Centre for Economic Policy Research, 2014.
- Thorstensen. Vera. **Organização Mundial do Comércio**. As Regras do Comércio Internacional e a Nova Rodada de Negociações Multilaterais. São Paulo: Edições Aduaneira Ltda, 2005.
- Tomlinson, B. R. **The economy of modern India**. From 1860 to the twenty-first century. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.
- Toussaint, Eric. **The World Bank**. A critical primer. Ann Arbor: Pluto Books, 2008.
- Ulgen, Faruk. Shaky emerging economies in view of the global financial crisis: The Turkish economy after three decades of liberal reforms. **Paper presented at the World Economics Association “Neoliberalism in Turkey: A Balance Sheet of Three Decades”**, 2013, n. 4: 28th October – 24th November.
- Unctad. **Global Value Chains and Development**. UNCTAD: Geneva, 2013
- _____. **Global Value Chains and Development**. UNCTAD: Geneva, 2013.
- _____. **Implications of the global economic crisis on India’s services sector**. Geneva: UNCTAD, 2012.
- United Nations. **Declaration in the establishment of a New International Economic Order**. Disponível em: <http://www.un-documents.net/s6r3201.htm> Acesso: 10 ago. 2013.
- United Nations Development Programme. **Comparative Study on Special Economic Zones in Africa and China**. Geneva: UNDP, 2015. (Working Paper Series No. 06. 2015.)
- Universidade de Toronto. **BRICS – Information Centre**. 2017. Disponível em: <http://www.brics.utoronto.ca/compliance/2015-ufa.html> Acesso: 16 abr 2017.
- Vaidya, Rajendra R. India. In: Hill, Hall; Gouchoco-Bastista, Maria S. **Asia Rising: Growth and Resilience in an Uncertain Global Economy**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2013.

Vestergaard, Jakob. **Voice reform in the World Bank**. 2017. Disponível em: <file:///C:/Users/owner/Downloads/Voice%20Reform%20in%20the%20World%20Bank%20010.pdf> Acesso: 15 abr 2017.

Vinhas de Souza, Lúcio. **A Different Country**. Russia's Economic Resurgence. Brussels: Centre for European Policy Studies, 2007.

Viola, Eduardo; Leis, Héctor R. **Sistema Internacional com Hegemonias das Democracias de Mercado**. Desafios de Brasil e Argentina. Florianópolis: Editora Insular, 2007.

Viola, Eduardo; Franchini, Matias; Ribeiro, Thais Lemos. **Sistema Internacional de Hegemonia Conservadora**. Governança global e democracia na era da crise climática. São Paulo: Annablume, 2014.

Wallerstein, Immanuel. **World-System Analysis**. Durham: Duke University Press, 2004.

Weisbrot, Mark; Johnston, Jake. **Voting share reform at the IMF: Will it make a difference?** Washington: Center For Economic and Policy Research, 2016. Disponível em: <http://cepr.net/images/stories/reports/IMF-voting-shares-2016-04.pdf> Acesso: 13 abr. 2017.

Williamson, John. What Washington means by policy reform. In: Williamson, John. **Latin America adjustment: How much has happened?** Washington: Peterson Institute For International Finance, 1990.

_____. **The Washington Consensus as Policy Prescription for Development**. 2004. Disponível em: <https://piie.com/publications/papers/williamson0204.pdf> Acesso: 13 fev. 2017.

World Trade Organization. **World Trade Report**. The WTO and preferential trade agreements. Geneva: WTO, 2011.

_____. **Regional Trade Agreements**. Facts and Figures. 2017. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm Acesso 23 abr 2017.

Waltz, Kenneth. The Emerging Structure of International Politics. **International Security**, 1993, 18:2, 44-79.

_____. **Theory of International Politics**. Reading: McGraw-Hill Inc., 1979.

Wilkinson, David. Unipolarity without hegemony. **International Studies Review**, Volume 1, Issue 2, pp. 141 – 172, Summer 1999.

Wolf, Martin. **As transições e os choques**. O que aprendemos – e o que ainda temos de aprender – com a crise financeira. São Paulo: Companhia das Letras, 2014.

_____. **A reconstrução do Sistema Financeiro Global**. São Paulo: Editora Elsevier, 2014.

World Bank. **Turkey's Transitions: Integration, Inclusion, Institutions**. Washington: World Bank, 2014. (World Bank Report No. 90509).

_____. **The East Asia Miracle**. Economic growth and public policy. Oxford: Oxford University Press, 1993.

_____. High expectations. **Indonesia Economic Quartely**. World Bank: 2015.

Zacaria, Fareed. **O mundo pós-americano**. São Paulo: Companhia das Letras, 2008.

Zala, Benjamin. **Rethinking Polarity for the Twenty – first Century: Perceptions of Order in International Society**. January 2013. 252 folhas. Tese de Doutorado. The University of Birmingham, Birmingham, January 2013.

Sites e Documentos eletrônicos consultados

IMF. Global Financial Stability Report. Disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2014/02/index.htm>

World Economic Outlook Database. Disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx> Acesso: 10 jan. 2015

OCED. FDI Regulatory Restrictiveness Index. Disponível em: <http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>

Unctad. Unctad Database Statistics. Disponível em: <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>

United Nations. Comtrade Database. Disponível em: <http://comtrade.un.org/>. World Bank. World Development Indicators Database. Disponível em: <http://data.worldbank.org/>.

_____.

Doing Business. Disponível em: <http://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ?page=1>

World Intellectual Property Organization. Statistical Country Profile. Disponível em: http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/.

World Resource Institute. World Resource Institute Climate Analysis Indicator. Disponível em: <http://cait2.wri.org/wri/Country%20GHG%20Emissions>

ANEXO I – Grupos de países de acordo com a metodologia adotada pelo FMI

Países desenvolvidos (39 países): Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Chipre, República Tcheca, Dinamarca, Estônia, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hong Kong, Islândia, Irlanda, Israel, Itália, Japão, Coreia do Sul, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Macau, Malta, Holanda, Nova Zelândia, Noruega, Portugal, Porto Rico, San Marino, Cingapura, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Suécia, Suíça, Taiwan, Reino Unido e Estados Unidos.

Países emergentes e pobres (154 países): Albânia, Afeganistão, Argélia, Antígua e Barbuda, Argentina, Armênia, Azerbaijão, Bahamas, Bahreim, Barbados, Bangladesh, Biélo-Rússia, Benin, Butão, Belize, Bolívia, Bósnia, Botswana, Brasil, Brunei, Bulgária, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camboja, Camarões, República Centro-Africana, Chade, Chile, China, Colômbia, Comores, República Democrática do Congo, Congo, Costa Rica, Costa do Marfim, Croácia, Djibouti, Dominicana, República Dominicana, Equador, Egito, El Salvador, Guiné Equatorial, Eritreia, Etiópia, Fiji, Gabão, Gâmbia, Geórgia, Gana, Granada, Guatemala, Guiné, Guiné-Bissau, Guiana, Guiana Francesa, Haiti, Honduras, Hungria, Índia, Indonésia, Irã, Iraque, Jordânia, Jamaica, Cazaquistão, Quênia, Quiribati, Kosovo, Kwait, Quirjdistão, Laos, Líbano, Lesoto, Libéria, Líbia, Macedônia, Madagascar, Malawi, Malásia, Mali, Ilhas Marshall, Mauritânia, Ilhas Maurício, México, Micronésia, Moldova, Mongolia, Montenegro, Marrocos, Moçambique, Myamar, Namíbia, Nauru, Nepal, Nicarágua, Níger, Nigéria, Omã, Paquistão, Palau, Panamá, Nova Guiné, Paraguai, Peru, Filipinas, Polônia, Qatar, Romênia, Rússia, Ruanda, Samoa, São Thomé e Príncipe, Arábia Saudita, Senegal, Sérvia, Seicheles, Serra Leoa, Ilhas Salomão, Somália, África do Sul, Sudão, Sudão do Sul, Sri Lanka, Antilhas, Santa Lúcia, São Vicente e Granada, Suazilândia, Suriname, Síria, Tajiquistão, Tanzânia, Taiwan, Timor Leste, Togo, Tonga, Trinidad e Tobago, Tunísia, Turquia, Turcomenistão, Tuvalu, Uganda, Ucrânia, Emirados Árabes Unidos, Uruguai, Uzbequistão, Vanatu, Venezuela, Vietnã, Yemen, Zâmbia e Zimbábue.

Comunidade dos Estados Independentes (12 países): Armênia, Arzeibaijão, Bielo-Rússia, Geórgia, Kazaquistão, Quijirdistão, Moldávia, Rússia, Tijidistão, Ucrânia, Uzbequistão.

Europa Emergente (12 países): Albânia, Bósnia, Croácia, Bulgária, Hungria, Kosovo, Macedônia, Montenegro, Polônia, Romênia, Sérvia e Turquia.

Ásia Emergente (30 países): Bangladesh, Butão, Brunei, Cambódia, Fiji, Índia, Indonésia, Kiribati, Laos, Malásia, Maldivas, Ilhas Marshall, Micronésia, Mongólia, Myanmar, Nauru, Nepal, Palau, Nova Guiné, Filipinas, Samoa, Ilhas Solomo, Sri Lanka, Tailândia, Timor Leste, Tonga, Tuvalu, Vanuatu e Vietnã.

América Latina e Caribe (32 países): Antigua e Barbudas, Bahamas, Argentina, Barbados, Belize, Bolívia, Brasil, Chile, Costa Rica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Granada, El Salvador, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, São Cristovão e Nevis, Santa Lúcia, São Vicente, Granadinas, Suriname, Trinidad e Tobago, Uruguai e Venezuela.

África do Norte e Oriente Médio (21 países): Argélia, Bahrein, Djibouti, Egito, Irã, Iraque, Jordânia, Kuwait, Líbano, Líbia, Mauritânia, Marrocos, Omã, Qatar, Arábia Saudita, Somália, Sudão, Síria, Tunísia, Emirados Árabes Unidos e Iêmen.