

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ESTUDOS ESTRATÉGICOS
INTERNACIONAIS**

DIEGO TRINDADE D'ÁVILA MAGALHÃES

**GLOBALIZADORES E A GLOBALIZAÇÃO COMERCIAL:
A CHINA É UM PAÍS GLOBALIZADOR?**

**Porto Alegre
2015**

DIEGO TRINDADE D'ÁVILA MAGALHÃES

**GLOBALIZADORES E A GLOBALIZAÇÃO COMERCIAL:
A CHINA É UM PAÍS GLOBALIZADOR?**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais (PPGEEI) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de doutor em Estudos Estratégicos Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. Fábio Costa Morosini

**Porto Alegre
2015**

CIP - Catalogação na Publicação

Magalhães, Diego Trindade d'Ávila
Globalizadores e a globalização comercial: a China
é um país globalizador? / Diego Trindade d'Ávila
Magalhães. -- 2015.
239 f.

Orientador: Fábio Costa Morosini.

Tese (Doutorado) -- Universidade Federal do Rio
Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas,
Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos
Internacionais, Porto Alegre, BR-RS, 2015.

1. Globalização. 2. Comércio internacional. 3.
Globalizadores. 4. China. 5. Economia Política
Internacional. I. Morosini, Fábio Costa, orient. II.
Título.

DIEGO TRINDADE D'ÁVILA MAGALHÃES

**GLOBALIZADORES E A GLOBALIZAÇÃO COMERCIAL:
A CHINA É UM PAÍS GLOBALIZADOR?**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais (PPGEEI) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de doutor em Estudos Estratégicos Internacionais.

Aprovada em: Porto Alegre, 12 de janeiro de 2015.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Fábio Costa Morosini – Orientador
UFRGS

Prof^a. Dra. Jacqueline Hernández Haffner
UFRGS

Prof. Dr. André Luiz Reis da Silva
UFRGS

Prof. Dr. Fabiano Pellin Mielniczuk
ESPM-SUL

Prof. Dr. Carlos Schmidt Arturi
UFRGS

Dedico esta tese a todos os cidadãos do mundo que buscam maneiras de promover a convivência pacífica e respeitosa entre todos os povos e o seu desenvolvimento socioeconômico.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais Wilma e Luiz – e, por extensão, a Adilson e Jeane. A todos da minha família. Aos membros da minha família de amigos XK e BC.

Ao meu orientador, professor Fábio Morosini, pelos comentários e sugestões a esta pesquisa e pela promissora parceria acadêmica. Aos membros da banca examinadora.

Aos professores do PPGEEI – especialmente, aqueles a cujas aulas ou palestras tive a honra de assistir – André Cunha, André Reis, Analúcia Danilevicz Pereira, Eduardo Filippi, Érico Duarte, José Miguel Martins, Marcelo Milan, Marco Cepik, Paulo Vizentini e Pedro Fonseca. Todos foram valiosas fontes de inspiração acadêmica. O professor Vizentini impulsionou meu interesse por novas formas de pensar sobre novos problemas em novos horizontes. A professora Jacqueline Haffner ofereceu valiosos comentários específicos e apontou para bibliografias que contribuíram para aprimorar a minha pesquisa. O professor José Miguel resgatou meu interesse pelos estudos estratégicos, tema que me interessou desde criança. Agradeço também à Secretaria do PPGEEI (principalmente, Alanna Teixeira) e aos demais servidores públicos da UFRGS.

Aos professores que contribuíram para a minha formação acadêmica em Relações Internacionais, sobretudo os professores Alcides Vaz, Antônio Carlos Lessa, Antônio Jorge R. da Rocha, Carlos Pio, Eduardo Viola, José Flávio Saraiva, Maria Helena Castro Santos, Luis Felipe Miguel e Ricardo Caldas, que continuarão sendo referências importantes para mim.

A Luiz Jésus d'Ávila Magalhães, Caio Cordeiro, Leandro Teixeira e Maurício Silvestre, pela amizade e pelas enormes contribuições à minha pesquisa. À amizade e aos aportes acadêmicos de Adriano Pires, Anselmo Otávio, Bruno Jubran, Flávia Fagundes, Júlio Rodrigues, Luciano D'Andrea, Marcos Reis, Nádia Menezes, Nilton Cardoso, Robson Cardoch e Sérgio Leusin.

Aos meus colegas professores da UFSM Danielle Ayres, Gunther Mros, Igor Castellano e José Renato da Silveira. À colaboração de Daniela Sallet Lunkes na organização de alguns dos dados usados nesta pesquisa, e ao programa de Iniciação Científica financiado pela UFSM.

Esta tese, incluindo seus pontos negativos, são de minha inteira responsabilidade.

RESUMO

A globalização é um dos fenômenos mais importantes do mundo. O processo atualmente apresenta várias diferenças em comparação a períodos anteriores. Esta tese analisa as transformações na globalização comercial, tendo como foco a atuação da China. A partir de uma perspectiva teórica transformacionista (que contrasta com as visões céticas e hiperglobalistas), estudam-se as mudanças na distribuição geográfica dos fluxos comerciais internacionais, o progresso tecnológico que altera a infraestrutura da globalização e as dinâmicas organizacionais que incluem processos de institucionalização, modos de interação e diferentes formas de exercício de poder. A análise empírica fundamenta-se em bancos de dados oficiais de países e, principalmente, de organizações internacionais. Usam-se fontes secundárias sobre a história econômica, o comércio internacional, a economia chinesa e as teorias da globalização. Objetiva-se desenvolver o conceito de *países globalizadores*, aplicá-lo ao contexto da globalização comercial contemporânea e, finalmente, avaliar se a China é um país globalizador. Os resultados esperados são compreender as transformações nas características da globalização comercial contemporânea, identificar os seus atores centrais e analisar o papel deles, demonstrando também como o conceito de países globalizadores pode ser aplicado no estudo das diversas dimensões da globalização, tais como a ambiental e a militar. Para melhor desenvolver esse conceito e nortear o estudo, propõe-se uma pergunta que será aqui usada instrumentalmente: a China é um país globalizador no contexto da globalização comercial contemporânea? A hipótese testada argumenta que a China é um país globalizador no comércio global, embora haja diferenças entre seu *status* e o de países globalizadores tradicionais.

Palavras-chave: Globalização. Comércio internacional. Globalizadores. China. Economia Política Internacional.

ABSTRACT

Globalization is one of the most important phenomena in the world. It currently presents several differences in relation to former historical periods. This dissertation analyzes the transformations in trade globalization, focusing on China's performance. From a transformationalist perspective (in contrast with skeptics and hyperglobalists), this study examines the changes in international trade geographic distribution, technological progress that modifies globalization's infrastructure, and organizational dynamics that include institutionalization, modes of interaction and different modes of wielding power. The empirical background is based both on aggregated data, mainly from governments and international organizations, regarding commercial interactions, and secondary sources about economic history, international trade, Chinese economy and theory of globalization. This research aims at developing the concept of *globalizer countries*, applying it to the current context of commercial globalization, and, finally, assessing if whether China is a globalizer country. The expected results are to understand the shifting features of contemporary globalization of trade, identify its central actors and analyze their role, also proving how the concept of globalizer countries can be applied in the study of the several dimensions of globalization, such as environmental and military. In order to develop such concept and guide this study, a research question is instrumentally used: is China a globalizer country in the context of commercial globalization? The tested hypothesis argues China is a globalizer country in global trade, in spite of the differences between its *status* and traditional globalizer countries.

Keywords: Globalization. International Trade. Globalizers. China. International Political Economy.

RESUMEN

La globalización es uno de los fenómenos más importantes del mundo. El proceso actualmente presenta varias diferencias en comparación a periodos anteriores. Esta tesis analiza las transformaciones en la globalización comercial, fijándose en la actuación de China. A partir de una perspectiva teórica transformacionista (que contrasta con las visiones escépticas e hiperglobalistas), se estudian los cambios en la distribución geográfica de los flujos comerciales internacionales, el progreso tecnológico que cambia la infraestructura de la globalización y las dinámicas organizacionales que incluyen procesos de institucionalización, modos de interacción y diferentes formas de ejercicio de poder. El análisis empírico se fundamenta en bancos de datos oficiales de países y, principalmente, de organizaciones internacionales. Se usan fuentes secundarias sobre la historia económica, el comercio internacional, la economía china y las teorías de la globalización. Se objetiva plantear el concepto de *países globalizadores*, aplicarlo al contexto de la globalización contemporánea y, finalmente, evaluar si China es un país globalizador. Los resultados esperados son comprender las transformaciones en las características de la globalización comercial contemporánea, identificar sus actores centrales y analizar su rol, mostrando también como el concepto de países globalizadores se puede aplicar en el estudio de las diversas dimensiones de la globalización, tales como la ambiental y la militar. Para mejor desarrollar ese concepto y orientar el estudio, se propone una pregunta que será aquí usada instrumentalmente: ¿China es un país globalizador en el contexto de la globalización comercial contemporánea? La hipótesis testada argumenta que China es un país globalizador en el comercio global, aunque existan diferencias entre su status y el de países globalizadores tradicionales.

Palabras-clave: Globalización. Comercio internacional. Globalizadores. China. Economía Política Internacional.

LISTA DE FIGURAS

Mapa 1: Tarifa (%) alfandegária média por país (2011)	148
Mapa 2: Fluxos de capitais (1875-1914) e maiores estoques de IED (1914).....	185

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Peso (%) das exportações sobre o produto bruto por regiões (1870-1998)	79
Gráfico 2: Peso (%) das exportações sobre o produto interno bruto (nominal, a preços correntes) por países selecionados do G7 e do BRICS (1992-2012)	81
Gráfico 3: Participação (%) de regiões nas exportações mundiais (1870 e 1913)	83
Gráfico 4: Direção (%) das exportações entre grupos de países sobre o total mundial (1965-1995).....	85
Gráfico 5: Participação (%) dos países em desenvolvimento nas exportações globais de manufaturados (1995-2013)	88
Gráfico 6: Participação (%) de grupos de países no total das exportações (1970-2012)	88
Gráfico 7: Exportações (US\$ trilhões) de bens industrializados (1995-2012).....	89
Gráfico 8: Exportações totais (US\$ trilhões) intragrupo (1995-2012).....	90
Gráfico 9: Direção (%) das exportações mundiais (1995-2012).....	90
Gráfico 10: Parcela (%) das exportações intrarregionais em relação às exportações totais por regiões (2000 e 2012)	92
Gráfico 11: Participação (%) do G7 e da China nas exportações mundiais (1948-2013).....	97
Gráfico 12: Participação (%) nas exportações globais (1992-2012).....	98
Gráfico 13: Evolução dos valores (US\$) e da participação (%) da China nas importações globais (1978-2013).....	104
Gráfico 14: Evolução dos valores (US\$) e da participação (%) da China nas exportações globais (1978-2013).....	104
Gráfico 15: Exportação chinesa de bens industrializados (em US\$ bilhões) (1995-2013)....	105
Gráfico 16: Participação (%) das exportações de tipos de manufaturas da China sobre os totais mundiais de cada tipo (1995-2013)	106
Gráfico 17: Custos de transporte e de comunicação (100 equivale ao valor do ano-base) de 1920 a 1990	115
Gráfico 18: Evolução da quantidade de patentes em vigor por país (G7, BRIC e Coreia do Sul) no primeiro nível (2004-2012).....	120
Gráfico 19: Evolução da quantidade de patentes em vigor por país (G7 e BRIC) no segundo e no terceiro nível (2004-2012).....	120
Gráfico 20: Evolução da quantidade de pedidos anuais de registro de patentes por país (G7 e BRIC) no primeiro nível (1998-2012).....	127

Gráfico 21: Evolução da quantidade de pedidos anuais de registro de patentes por país (G7 e BRIC) no segundo nível (1998-2012)	127
Gráfico 22: Tarifas (%) alfandegárias médias nos países desenvolvidos (1940-2000).....	145
Gráfico 23: Tarifas alfandegárias médias do G7 e do BRIC (2011)	148
Gráfico 24: Produção de aço bruto (milhões de toneladas métricas) (1992-2012)	170
Gráfico 25: Participação (%) do estoque de IED bruto no PIB de países em desenvolvimento (1870-1998).	187
Gráfico 26: Participação (%) do G7 como origem dos fluxos de IED mundial (1970-2013).	188
Gráfico 27: Participação (%) no total do fluxo de IED no mundo (1970-2010).....	188
Gráfico 28: Estoques de IED originados no G5 e na China (2000-2013) (US\$ bilhões).....	189
Gráfico 29: Fluxos e estoques de IED originados na China (1990-2013) (US\$ bilhões)	190
Gráfico 30: Valor agregado das exportações de equipamentos elétricos e óticos (2009) (US\$ milhões)	199
Gráfico 31: Exportações de equipamentos eletrônicos e elétricos de alta intensidade tecnológica (1995-2012) (US\$ bilhões)	199

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Vertentes de pensamento sobre a globalização: questões-chave.....	29
Quadro 2: Autores e suas definições do termo “globalização”	47
Quadro 3: Principais compradores e sua participação nas exportações das maiores economias de cada continente (2012).....	102
Quadro 4: Rodadas de negociação na história do sistema multilateral de comércio.....	145
Quadro 5: Trajetória do pilar organizacional da globalização comercial contemporânea	166

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Percentual do PIB gasto em P&D por país 1999 e 2009	125
Tabela 2: Ranking da quantidade de registros anuais de patentes de residentes	126
Tabela 3: Estoque de IED recebido por economia (US\$ bilhões) e em relação ao mundo	179

LISTA DE SIGLAS

ASEAN	– Association of Southeast Asian Nations
BRIC	– Brasil, Rússia, Índia e China
BRICS	– Agrupamento político de Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
CEE	– Comunidade Econômica Europeia
CEI	– Comunidade dos Estados Independentes
CEPAL	– Comisión Económica para la América Latina y el Caribe
CGVs	– Cadeias Globais de Valor
COMECON	– Conselho Econômico de Assistência Mútua
CTNs	– Corporações transnacionais
CTNEs	– Corporações transnacionais estatais
EUA	– Estados Unidos da América
FUNAG	– Fundação Alexandre de Gusmão
G3	– Grupo composto por EUA, Japão e Alemanha
G7	– Grupo composto por EUA, Japão, Alemanha, França, Reino Unido, Itália e Canadá
G10	– Grupo de gerenciamento do sistema financeiro internacional criado em 1961, composto por EUA, República Federal Alemanha, Bélgica, Canadá, França, Itália, Japão, Países Baixos, Reino Unido e Suécia
G20	– Grupo atuante em negociações multilaterais comerciais composto por países em desenvolvimento
G20 financeiro	– Grupo atuante nas negociações sobre finanças internacionais composto por 19 países com grandes economias e pela União Europeia
IMF	– International Monetary Fund
IPEA	– Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
NAFTA	– North American Free Trade Agreement
NEI	– Novas Economias Industrializadas
OECD	– Organization for Economic Cooperation and Development
OI	– Organização Internacional
ONG	– Organização Não-Governamental
ONU	– Organização das Nações Unidas
P&D	– Pesquisa e Desenvolvimento

RCT	– Revolução Científico-Tecnológica
RFA	– República Federal Alemã
SAARC	– Southern Asia Association for Regional Cooperation
TI	– Tecnologias da Informação
UE	– União Europeia
UNASUL	– União das Nações Sul-Americanas
UNCTAD	– United Nations Conference for Trade and Development
URSS	– União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
US\$	– Dólares estadunidenses
WIPO	– World Intellectual Property Organization
WTO	– World Trade Organization

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	16
2	GLOBALIZAÇÃO: O DEBATE E O CONCEITO.....	28
2.1	Hiperglobalistas	29
2.2	Céticos	35
2.3	Transformacionalistas	40
2.4	Globalização: múltiplos conceitos, visões e problemas	45
2.5	Dimensões temáticas da globalização	54
3	PILAR POLÍTICO: PAÍSES GLOBALIZADORES	61
3.1	País globalizador: origem do conceito	61
3.2	O pilar político nas dimensões da globalização.....	65
3.3	Identificando um globalizador na globalização comercial	67
3.4	Globalizadores e o exercício de poder.....	70
4	PILAR DISTRIBUTIVO: A DIREÇÃO DOS FLUXOS COMERCIAIS	76
4.1	Comércio e produto mundiais	78
4.2	Distribuição dos fluxos comerciais: do Norte ao Sul	82
4.3	Dinâmicas contemporâneas do comércio intrarregional	91
4.4	Distribuição dos fluxos comerciais: do Oeste ao Leste.....	96
4.5	Países globalizadores na globalização comercial	99
5	PILAR TECNOLÓGICO: INFRAESTRUTURA DA GLOBALIZAÇÃO	108
5.1	A comunicação emancipa-se do transporte	108
5.2	Novo paradigma tecnológico da globalização contemporânea	110
5.3	O efeito das tecnologias sobre a globalização comercial	113
5.4	Inovações tecnológicas e a “nova divisão do trabalho”	116
5.5	A ascensão da China à vanguarda tecnológica.....	121
6	PILAR ORGANIZACIONAL: REDES, NORMAS E HIERARQUIAS.....	131
6.1	A segurança dos fluxos comerciais marítimos globais.....	131
6.2	Atores globais da produção e do comércio: CTNs.....	134
6.3	Estratificação econômica e divisão internacional do trabalho.....	139
6.4	Sistema de comércio internacional	142
6.5	Sistema monetário internacional	150
6.6	A China e o pilar organizacional da globalização comercial	164

7	PARTICULARIDADES DA CHINA COMO GLOBALIZADOR	174
7.1	O setor externo no produto interno da China	174
7.2	Globalização produtiva: CTNs, IED e comércio intrafirma.....	182
7.3	Cadeias globais de valor (CGVs): uma globalização complexa?.....	191
7.4	Estratificação baseada em CGVs: o caso da indústria de alta tecnologia	197
8	CONCLUSÃO.....	203
	REFERÊNCIAS	215

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho trata de uma das forças mais transformadoras da realidade internacional contemporânea: a globalização. Para melhor entendê-la, elabora-se o conceito de “país globalizador”, que pode ser aplicado para compreender as diversas dimensões do fenômeno de globalização. Aplica-se o conceito para compreender como a inserção internacional da China tem transformado a globalização comercial.

A globalização é uma “falsa ideia clara” (MURTEIRA, 2002, p. 72). É um fenômeno tão presente que é amplamente notado, tão abrangente que é estudado por várias áreas de conhecimento, e tão complexo que é definido de modo diferente e às vezes contraditório no âmbito de cada área de conhecimento acadêmico. Contudo, muitos têm uma noção do que é, de tão popular que se tornou o conceito nos anos 1990, sendo que o termo parecia pouco usual na primeira metade do século XX¹.

Existe, entretanto, uma generalizada parcialidade conceitual e empírica tanto entre os que pensam na globalização como a Caixa de Pandora da Humanidade, quanto entre os que consideram o fenômeno a salvação da espécie. “Para alguns, “globalização” é o que devemos fazer se quisermos ser felizes; para outros, é a causa da nossa infelicidade” (BAUMAN, 1999, p. 7). “Para alguns, por exemplo, radicais leitores de *Le Monde Diplomatique*, “globalização” sugere o mal absoluto; para outros, por exemplo, liberais leitores de *The Economist*, a mesma palavra poderá prometer possíveis e inesgotáveis felicidades para o gênero humano” (MURTEIRA, 2002, p. 71).

Segundo Batista Júnior (1998, p. 11), “[...] a ‘globalização’ virou pau para toda obra. É desculpa para tudo e desfruta, além disso, da imortal popularidade de explicações que economizam esforço de reflexão”. Assim, “[...] a globalização corre o risco de tornar-se, se já não se tornou, o clichê dos nossos tempos” (HELD *et al.*, 1999, p. 1). As palavras tornam-se clichês quando são frequentemente usadas em diversos contextos sem o cuidado de defini-las. “Todas as palavras da moda tendem a um mesmo destino: quanto mais experiências pretendem explicar, mais opacas se tornam” (BAUMAN, 1999, p. 7).

O termo *globalização* tem gerado densos debates em que cada autor toma como referência o seu próprio entendimento sobre essa palavra, ignorando a literatura sobre o assunto. Poucas obras explicitam o conceito de globalização que adotam, ainda mais escassas

¹ “A palavra *globalização* aparece em um dicionário norte-americano pela primeira vez em 1951 [...] No começo da década de 1990, a Biblioteca do Congresso dos EUA catalogava menos de 50 publicações por ano sobre globalização; desde o ano 2000, a média ultrapassa mil por ano” (GHEMAWAT, 2012, p. 10, grifo do autor).

são aquelas que dialogam com os autores que oferecem uma definição para o termo. A escassa discussão conceitual contrasta com a profusão dos debates acerca dos impactos da globalização.

Boa parte da bibliografia sobre o tema é pautada pelo nível de análise sistêmico e seu propósito é avaliar prós e contras da globalização². São também abundantes os trabalhos acerca dos impactos da globalização sobre países e regiões³. Predomina um debate dogmático e maniqueísta que esvazia a discussão acadêmica sobre o conceito e as características da globalização. Não há outro caminho a não ser evitar que o clichê se torne tabu: a academia precisa ampliar sua capacidade de compreender a questão, para oferecer as respostas imparciais que a sociedade requer.

Nem tudo que é global se refere à globalização. O tema desta pesquisa é distinto de outros temas de alcance global, tais como o equilíbrio de poder, os ciclos de acumulação do capitalismo, o imperialismo e a dependência. O tema da globalização não está contido em nenhum desses, que, por sua vez, tampouco são meramente um tópico da globalização.

Os conceitos nucleares desses temas são instrumentos analíticos abstratos que servem para responder questões específicas. O conceito de equilíbrio de poder é instrumental para entender: por que Estados se aliam com uns e rivalizam com outros? Os ciclos de acumulação do capitalismo referem-se à questão de como o capitalismo se reproduz e evolui. A superação da dependência de um Estado periférico é o mote da agenda de pesquisa sobre o imperialismo e a dependência. Cada um desses temas interconecta-se por meio de suas muitas facetas (política, cultural, militar, econômica, etc.) e, nesse sentido, assemelham-se ao tema da globalização.

Em vez de usar nomes de alguns países em particular, a Teoria das Relações Internacionais prefere diferenciar as potências (grande potência, potência regional, potência dominante etc.), para compreender o equilíbrio de poder (BULL, 2002; WIGHT, 2002). Os teóricos marxistas-leninistas designam as potências capitalistas como imperialistas, em contraste com os Estados periféricos (LÊNIN, 1916). Os teóricos da dependência

² Essa abordagem normativa é evidente nos títulos *Globalização e seus malefícios* (STIGLITZ, 2002), *In defense of globalization* (BHAGWATI, 2004), *The World is Flat* (FRIEDMAN, 2007), *O Lexus e a Oliveira* (FRIEDMAN, 2001), *Globalization and fragmentation* (CLARK, 2004), *Os Novos Senhores do Mundo* (PILGER, 2004), *Por uma outra globalização* (SANTOS 2007), *Why Globalization Works* (WOLF, 2004), *Globalization: a critical introduction* (SCHOLTE, 2000), *Global Capitalism: its fall and rise in the twentieth century* (FRIEDEN, 2006), *Globalização: as consequências humanas* (BAUMAN, 1999), *O que é Globalização?* (BECK, 1999), *As Dez Mentiras sobre a Globalização* (BOXBERGER; KLIMENTA, 1999).

³ No caso da China, são exemplos de publicações recentes: *The Globalization of Chinese Companies* (YEUNG, 2011), *Brasil e China na Globalização* (SOUZA; PIRES, 2008); *China in a Globalizing World* (UNCTAD, 2005), *China and Globalization* (GUTHRIE, 2012), *Run of the Red Queen* (DAN; MURPHREE, 2011), *Globalization and State Transformation in China* (ZHENG, 2004).

(CARDOSO; FALETO, 1970; BRESSER-PEREIRA, 2010) e a Teoria do Sistema Mundo (WALLERSTEIN, 1976) distinguem economias centrais, periféricas e semiperiféricas. As grandes potências são os atores-chaves da dinâmica do equilíbrio de poder; os países centrais são atores centrais do imperialismo; quais são os atores principais da globalização?

A analogia entre essas teorias e a teoria da globalização é válida para ressaltar que não há nesta um conceito que se refira aos *atores centrais do processo*. Na literatura sobre globalização, é comum haver referência a países específicos, com excepcional destaque para os Estados Unidos da América (EUA), como se esse país sempre estivesse e sempre fosse estar liderando (alavancando, acelerando, promovendo) a globalização.

No entanto, em se tratando da globalização econômica, algumas questões sugerem que se identifiquem os países que cumprem essa função, e a lista desses países “líderes” muda de acordo com a data. Em 1890, onde um país buscaria, no exterior, crédito, investimentos, tecnologias e mercados para seus produtos? As empresas e os governantes desse país teriam como referência os impérios britânico, alemão e francês, por exemplo. Nos anos 1990, as referências de um país que planejasse integrar-se à economia global seriam os EUA, o Japão, a Alemanha ou outros membros do G7.

Qual é a categoria genérica que designa os países que exercem esse papel de referência? A ideia básica do significado de globalizador refere-se ao papel ativo de certos países no contexto da globalização (MAGALHÃES, 2011). Designar os atores centrais deste processo é crucial para entender a evolução e as características da globalização. Por isso, esta pesquisa busca aprimorar o significado de país globalizador, criar indicadores que permitam a sua identificação em diferentes contextos, bem como aplicar o conceito na análise de um aspecto da realidade internacional contemporânea.

Nos anos 1990, os céticos da globalização ressaltavam que os fluxos de comércio se concentravam nos países desenvolvidos (ou do Norte)⁴, sobretudo, na tríade: EUA, Europa Ocidental e Japão (menos de vinte países). O ceticismo em relação à existência de uma economia global e do processo de globalização fundamentava-se empiricamente nos valores

⁴ Adota-se a noção de que “desenvolvidos” são cerca de trinta países que mostram índices de desenvolvimento humano acima de 0,9 (ver Relatório Anual do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento). Esse grupo de países costuma também ser denominado como Norte, por causa da posição geográfica de quase todos do grupo. Os demais países são enquadrados como Sul (ou Sul Global), incluindo os países em desenvolvimento e os de menor desenvolvimento relativo, conforme o uso corrente pelas instituições do Sistema ONU.

irrisórios dos fluxos comerciais entre países de fora desse eixo (mais de cem países). Mas a realidade mudou e impôs dúvidas à tese cética⁵.

No século XXI, a maior parte dos fluxos comerciais concentra-se na tríade? Não. A distribuição geográfica dos fluxos comerciais transformou-se. Alguns países em desenvolvimento (ou do Sul Global) tornaram-se referência, como mercados e fornecedores de bens de alto valor agregado. Em 2010, o valor dos fluxos comerciais entre os países do Sul tornou-se tão importante quanto o das transações realizadas entre países desenvolvidos (COMISIÓN ECONÓMICA PARA LA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE – CEPAL, 2010; UNITED NATIONS CONFERENCE FOR TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD, 2014). A distribuição geográfica desses fluxos mostra-se menos assimétrica. Mais que um movimento em direção ao hemisfério Sul da Terra, a reconfiguração geográfica do comércio internacional envolve a intensificação do intercâmbio intrarregional no Leste Asiático, e entre esta região e o mundo. A China, como polo onde se articulam interesses econômicos da tríade (mas não somente), tem um papel central nessas mudanças.

Os indicadores de globalização e os que apontam para os países globalizadores mostram a ascensão da China na globalização comercial. No entanto, a presente análise não se deterá na história e no perfil econômico deste país, e somente focalizará o seu processo de desenvolvimento econômico e de abertura aos fluxos globais na medida em que isso propicie a discussão e o entendimento sobre a globalização comercial e seus atores principais na atualidade.

O estudo dessas dinâmicas contribuirá para teoria da globalização, enquanto o conceito de países globalizadores favorecerá a compreensão do reordenamento da economia global no presente século. A redistribuição geográfica nos fluxos globais de comércio contradiz as ideias de que a globalização econômica seja inexorável, que conforma gradualmente um mundo plano ou uma aldeia global sem fronteiras. Na verdade, a globalização não alcança de igual maneira todo o planeta. As inovações tecnológicas associadas ao fenômeno não são as únicas variáveis que o impulsionam. A globalização tampouco responde somente aos imperativos mercadológicos impostos por grandes corporações transnacionais (CTNs). A variável política importa, e cada país integra-se aos fluxos econômicos globais em períodos e em ritmos distintos, influenciado por dinâmicas internacionais de conflito e de cooperação.

⁵Seguindo o caminho de Descartes (1993, p. 54), convém “rejeitar tudo o que me parece falso e duvidoso e só aceitar o que estivesse fora de toda dúvida”.

Enfatiza-se, nesta tese, o conjunto de protagonistas por trás das mudanças contemporâneas na globalização comercial. Diferenciam-se os atores mais responsáveis

- a) pelo aumento dos fluxos globais de comércio,
- b) pela ampliação das redes comerciais e produtivas,
- c) pela reconfiguração geográfica desses fluxos e redes, e
- d) pela ordem político-institucional da agenda econômica.

A presente tese apresenta uma análise teórica e conceitual da globalização delimitada pela dimensão econômica, focalizando especificamente o comércio nos primeiros anos do século XXI. Quanto à delimitação geográfica, confere-se atenção a um estudo de caso: o papel da China nas mudanças que distinguem a globalização comercial contemporânea entre 1990 e 2013.

A delimitação temática também envolve aqui a distinção entre estudos acerca dos *impactos da globalização* e da *globalização como variável dependente*. Evidentemente, o processo de globalização transforma os atores internacionais e o modo como interagem, ao mesmo tempo em que esses atores, cada qual com sua importância, reforçam ou alteram esse processo. Como opção metodológica, o estudo da globalização como variável dependente que ora se faz requer um esforço de delimitação, pois o processo é multidimensional e contém não apenas interseções com outros fenômenos globais, mas também várias conexões entre as dimensões do próprio processo de globalização (militar, ambiental, social etc.).

O estudo da globalização requer o mapeamento “[...] dos padrões distintivos da interconexão em todos os setores chave das atividades sociais, da econômica e da política para a militar, a cultural e a ecológica” (MCGREW, 2010, p. 21). Contudo, toda contribuição acadêmica requer uma delimitação do objeto de pesquisa. Apresente pesquisa fundamenta-se na perspectiva interdisciplinar voltada para a globalização como variável dependente; no conceito de globalização que melhor articula suas palavras-chave, quais sejam, tecnologias, fluxos, redes e política; no marco teórico que diferencia céticos, hiperglobalistas e transformacionistas (HELD *et al.*, 1999); e, por fim, no conceito de país globalizador.

Adota-se um nível de análise sistêmico, o que é coerente com o alcance do processo de globalização. Complementa-se essa abordagem com o aprofundamento analítico em certos tópicos, como a consideração de políticas públicas de Estados, da origem e do perfil das CTNs, da propriedade sobre tecnologias e capital, etc., isso com vistas a favorecer o estudo dos atores centrais do processo de globalização.

Embora este estudo se concentre na globalização comercial, a análise conduzirá a outros aspectos, como a globalização produtiva, tecnológica e financeira. Estudam-se as

transformações no aspecto geográfico-distributivo dos fluxos globais de comércio e de investimento e no aspecto organizacional (padrões de interação, instituições, etc.) da globalização.

Os objetivos desta pesquisa são desenvolver o conceito de *países globalizadores* e aplicá-lo ao contexto de globalização comercial contemporânea. O resultado esperado é compreender melhor as transformações nas características da globalização econômica contemporânea e o papel dos atores centrais deste processo. Além disso, tendo em vista o caráter generalizável do conceito, espera-se que a expressão *países globalizadores* sirva de parâmetro para novas pesquisas sobre as diversas dimensões da globalização.

Para melhor desenvolver esse conceito e nortear o estudo, propõe-se uma pergunta que será aqui usada instrumentalmente: *a China é um país globalizador no contexto da globalização comercial contemporânea?* A hipótese testada argumenta que *a China é um país globalizador no comércio global, embora haja diferenças entre seu status e o de países globalizadores tradicionais*. O propósito principal do teste da hipótese é avaliar a aplicabilidade do conceito de *país globalizador* e desenvolvê-lo.

A refutação daquela primeira assertiva resultaria da confirmação da hipótese nula⁶: *a China não é um país globalizador na globalização comercial, tendo em vista as diferenças entre o seu papel na globalização e o dos países globalizadores tradicionais*. Outras hipóteses rivais podem ser consideradas, no sentido, por exemplo, de considerar a China como um globalizador no mesmo nível dos países globalizadores tradicionais. Os estudos acerca da validade dessas hipóteses também ajudariam a alcançar os objetivos deste trabalho.

A presente pesquisa justifica-se por cinco razões principais. Em primeiro lugar, a globalização é um dos fenômenos internacionais contemporâneos mais importantes. Contudo, o debate dogmático, maniqueísta e excessivamente subjetivo acerca dos prós e contras da globalização ofuscou os estudos acadêmicos mais profundos acerca do que é, de como ocorre e de como se desdobrará o fenômeno. No âmbito da opinião pública, sobretudo, concebe-se a globalização como um dado, um processo inexorável e constante que manteve as mesmas características desde ao menos 1990. Entretanto, trata-se de um fenômeno dinâmico e politicamente construído. Mesmo entre aqueles que consideram os elementos político-ideológicos que carrega a palavra, nota-se uma imprecisão conceitual-descritiva do conceito de globalização. A compreensão deste conceito e do papel dos atores centrais da globalização é um grande desafio enfrentado pelos pesquisadores.

⁶ Reforça-se a validade da hipótese de uma pesquisa, considerando hipóteses rivais (KING, KEOHANE; VERBA 1994, p. 19-33).

Em segundo lugar, ainda há muita incerteza acerca dos impactos da inserção internacional dos países emergentes. Grandes países emergentes têm ocupado as posições dos países do G7 no *ranking* das maiores economias do mundo e têm contribuído para transformar características da globalização comercial. Apesar disso, a literatura tem enfatizado os impactos da globalização sobre os países emergentes e como estes têm reagido. É preciso entender melhor como a China – o maior país emergente e segunda maior economia do mundo – tem contribuído para modificar as características da globalização e como pode induzir à transformação também da ordem econômica internacional. Este estudo de caso da China pode ser útil, portanto, para desenvolver analogias e comparações que envolvam outros grandes países emergentes⁷. O modo como os emergentes influenciam a globalização pode ser um prelúdio para uma importante reconfiguração da ordem internacional no século XXI.

A terceira razão é a possibilidade de formuladores de políticas usarem o presente estudo para orientar as estratégias dos seus respectivos Estados neste mundo em transformação, visando a ampliarem o seu poder de barganha como *global players* em negociações econômicas multilaterais. Nos anos 2000, os países do grupo BRICS⁸ perceberam que o argumento fundamentado no seu peso na economia global aumentaria seu poder de barganha para negociar pela reforma da ordem econômica internacional. Com efeito, esses países tem conseguido ampliar gradualmente seu poder de voz e de decisão no Fundo Monetário Internacional (IMF) e no Banco Mundial. A partir da presente pesquisa, é possível inferir que quanto mais os países emergentes exercerem os papéis de países globalizadores, maior será seu poder para moldar o processo de globalização. Portanto, é importante compreender as características de um país globalizador.

Em quarto lugar, é crucial aprofundar o debate acadêmico no Brasil sobre temas de vanguarda nas Relações Internacionais, contribuindo com novos conceitos. Presume-se que o enfoque no hemisfério Sul pode gerar perspectivas próprias, diferentes dos estudos sobre globalização originados no Norte. Held *et al.* (1999, p. 30, p. 454) focaliza “Estados em sociedades capitalistas avançadas”, presumindo que as diferenças e semelhanças entre esses países ajudam a testar os distintos impactos da globalização sobre a autonomia e a soberania do Estado no mundo capitalista avançado. Ali, as transformações na globalização do século

⁷ No século XXI, houve mudanças na lista das maiores economias do mundo. Nesse contexto, o Brasil e a Rússia representariam nos anos 2000 o que a Itália e o Canadá representavam nos anos 1990? China e Índia cumpririam nos anos 2000 funções semelhantes às funções do Japão e da Alemanha?

⁸ Oficialmente, Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul formam um agrupamento político informal em 2008, sustentado pela vontade política de seus membros, mesmo sem um tratado constitutivo (BRASIL, 2014).

XXI são claramente sub-valorizadas e mal compreendidas, porque derivam de dinâmicas que envolvem países em desenvolvimento, fora do seu foco.

A quinta razão consiste no fomento a novas linhas de pesquisa, baseadas na agenda, nos conceitos e nos dados compilados e analisados neste trabalho. Desenvolve-se aqui uma análise crítica que dialoga com uma vasta literatura, sistematiza dados e apresenta inferências que ressaltam o crescente papel que os países emergentes vêm exercendo na globalização comercial contemporânea e na reconfiguração da ordem internacional.

Esta pesquisa privilegia a discussão teórico-conceitual, pressupondo que a descrição precisa de um fenômeno é importante para o aprofundamento da pesquisa, daí a complementaridade entre inferências descritivas e causais (KING, KEOHANE; VERBA, 1994, p. 7; JOHNSON; JOSLYN, 1991, p. 41). O conceito de países globalizadores contribui para explicar melhor e mesmo prever as características da globalização, pois aponta para os atores centrais do processo e, na prática, viabiliza comparações entre a Grã-Bretanha e a França do século XIX, os EUA e o Japão do século XX, e o BRICS e o G7 no século XXI.

A metodologia desta pesquisa⁹ pauta-se pelo caminho cartesiano (DESCARTES, 1993, p. 33, p. 38-39): analisar um fenômeno complexo em suas partes mais simples e sintetizá-las em raciocínio ordenado, para compreender o todo. Erige-se a análise sobre dados empiricamente verificáveis e observáveis. Admite-se que o conhecimento aqui construído é temporário, podendo ser falseado, com novos aportes empíricos, ao longo do tempo (POPPER, 1982). Por exemplo, novos estudos podem aferir a validade das hipóteses rivais apresentadas acima e refutar a hipótese aqui defendida.

Evitam-se premissas filosóficas e interpretações subjetivas da história, embora seja inevitável a apreciação qualitativa de fatos e de processos para alcançar os objetivos inicialmente traçados. Admite-se que dificilmente se descobrem evidências empíricas incontestáveis que gerem um entendimento consensual, o que exigiria interpretações convergentes. Na verdade, o mesmo conjunto de dados empíricos pode induzir pesquisadores a resultados díspares, mas o compartilhamento de dados contribui para robustecer a validade de determinadas conclusões no debate acadêmico. Cabe, portanto, prezar pela transparência e pela cumulatividade do conhecimento (JOHNSON; JOSLYN, 1991).

Este estudo combina e articula os estilos quantitativo e qualitativo de pesquisa, bem como os modos dedutivo e indutivo de geração de conhecimento, com o intuito de que essa

⁹ Todo estudo deve esclarecer a concepção do pesquisador sobre a metodologia adotada e sobre as incertezas inerentes ao desenvolvimento da pesquisa (KING, KEOHANE; VERBA, 1994; JOHNSON; JOSLYN, 1991). Assim, contribui-se para a plausibilidade das hipóteses e para o desenvolvimento de novas pesquisas sobre o tema.

escolha metodológica contribui para amparar a validade da pesquisa (JOHNSON; JOSLYN, 1991; KING, KEOHANE; VERBA, 1994). Essas observações epistemológicas e metodológicas convergem com a perspectiva de Held *et al.* (1999), embora isso não esteja explícito na sua obra.

Tendo em vista os objetivos da pesquisa, se fosse adotada uma abordagem puramente indutiva, seriam consideradas todas as combinações possíveis de relações comerciais bilaterais no mundo, para poder, assim, identificar quais são os países que se destacam como os que mais contribuem para a manutenção das taxas de crescimento do comércio global, para a institucionalização dessa agenda internacional, etc. Mesmo delimitando geograficamente em China e suas relações bilaterais com todos os demais países, a quantidade de casos continuaria excessivamente extensa, o que presumivelmente colocaria em cheque a viabilidade da pesquisa. Por isso, formulou-se a pergunta desta pesquisa de modo específico o suficiente para viabilizar o empreendimento acadêmico.

Ao mesclar a dedução (ainda que este raciocínio considere conhecimentos indutivamente acumulados ao longo do tempo pelo pesquisador) com a indução, concebe-se a possibilidade de analisar as relações bilaterais da China com os países membros do G7 e do BRICS. Isso porque, se a conclusão for de que o país tem participação no mercado de bens e serviços de cada país membro desses grupos, é possível deduzir que a participação média da China em economias menores será substantiva. Portanto, presume-se que o estudo do comércio da China com seus parceiros do G7 e do BRICS pode gerar dados suficientes para responder à pergunta de pesquisa. Além de propiciar a aplicação do conceito de país globalizador, permite considerações atualizadas sobre a atual globalização econômica.

As fontes secundárias, os indicadores e os conceitos usados no Apêndice Metodológico de Held *et al.* (1999) são a base para o desenvolvimento desta pesquisa. Os indicadores são quantitativos, voltados para medir o nível de interconexão entre países. Não obstante, o presente estudo faz uma análise mais detalhada, considerando também dados que apontem para a proatividade política da China para ampliar as suas relações comerciais com os demais países do mundo.

Usam-se como fontes organizações internacionais: International Monetary Fund (IMF), World Trade Organization (WTO), United Nations Conference for Trade and Development (UNCTAD), World Intellectual Property Organization (WIPO), Comisión Económica para la América Latina y el Caribe (CEPAL) e Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). Também são usadas obras acadêmicas (MADDISON, 2001; CAI, 2009; SILVA, 2010; HELD *et al.*, 1999; GHEMAWAT, 2012) e

de *think-tanks* (IPEA, 2011). Recorre-se às estatísticas oficiais chinesas em aspectos específicos relativos a este país.

Analisam-se indicadores da globalização (por país e globalmente), com vistas a descrever e a comparar as características do processo em diferentes períodos, em conformidade com a análise de Held *et al.* (1999), assim como indicadores necessários para identificar os países globalizadores na dimensão comercial. As principais referências de comparação são as maiores economias do mundo, que compõe ou o G7 ou o BRICS (prefere-se o termo BRIC, para fazer menção apenas às maiores economias emergentes).

A identificação de globalizadores envolve interpretações qualitativas e quantitativas que permitem aferir mais claramente quais países que mais influenciam as características da globalização comercial. Por exemplo, se, historicamente, os países do G7 cumpriam esse papel, cabe comparar a importância desses países com os do BRIC no contexto atual¹⁰. Alguns países do BRICS mostraram em 2012 um peso relativo no comércio internacional maior do que o que tinham alguns países do G7 em 1992, como a China, que alcançou uma participação no comércio mundial maior do que a dos EUA e da Alemanha.

Os dados quantitativos são relevantes para identificar a posição do país na divisão internacional do trabalho e nas cadeias globais de valor, bem como o seu peso político (considerando, por exemplo, os acordos de livre-comércio) e econômico no comércio internacional. Tais dados também fundamentam a análise da intensidade e das assimetrias de relações comerciais. Assimetria está associada à existência de hierarquia, que “se refere a assimetrias *no controle e na integração das redes e infraestruturas* globais e no acesso a essas, enquanto a desigualdade denota efeitos assimétricos dos processos de globalização” (HELD *et al.*, 1999, p. 20, grifos adicionados). Para identificar países em posições de controle das redes e dos fluxos, distinguem-se os papéis de cada um deles. Sobre seu perfil exportador, consideram-se os pesos da exportação de bens primários (agrícolas, minerais e energéticos), de bens manufaturados e de serviços (diferenciando níveis de intensidade tecnológica). Ressalta-se também a origem de CTNs por setor e de patentes de tecnologias.

O Capítulo 2 deste trabalho, conseguinte à Introdução, expõe as correntes de pensamento acerca do processo de globalização, organizadas em torno das perspectivas hiperglobalista, cética e transformacionalista (HELD *et al.*, 1999). Apresenta-se uma síntese

¹⁰ A escolha das datas considerou (a) a disponibilidade dos dados de 2012, os mais recentes encontrados na UNCTAD em meados de 2014; (b) o isolamento (como em uma fotografia) da imagem que inaugurou os anos 1990 com a imagem que aponta para uma tendência no século XXI; e (c) a disponibilidade de dados referentes à Rússia, e não à União Soviética.

das múltiplas dimensões da globalização, bem como o que há de essencial no conceito de globalização – considerando as definições de diversos autores.

Argumenta-se que a globalização não é meramente uma ideologia ou simplesmente uma intensificação de elementos pré-existentes nos ciclos de acumulação capitalista. O argumento fundamenta-se na análise dos aspectos específicos daquele fenômeno – ou os pilares da globalização –, para identificar os seus traços distintivos de outros fenômenos-conceitos. Os capítulos seguintes abordam os pilares político, distributivo, tecnológico e organizacional da globalização comercial.

O Capítulo 3, acerca do pilar político, transita entre a discussão conceitual acerca de países globalizadores e a apresentação de indicadores específicos da globalização comercial que os tipifiquem. Propõe-se então o conceito de país globalizador, estabelecendo os critérios de definição, a partir de referências a diferentes períodos históricos, considerando a sua aplicabilidade em diversas dimensões. Por fim, o conceito é explicado, para clarificar como se aplica à análise da globalização comercial. A China é um país globalizador no comércio mundial, assim como são os EUA, a Alemanha e o Japão? Oferecem-se parâmetros de análise claros e generalizáveis, sob o conceito de país globalizador, para aferir o verdadeiro *status* da China, como um dos atores centrais da globalização comercial.

O Capítulo 4, sobre o pilar distributivo da globalização, refere-se à dimensão comercial em particular. Mostram-se dados quantitativos agregados desde o nível global até o nacional e setorial, oferecendo base empírica para a análise da atuação de países globalizadores – em contraposição à ideia de que a globalização comercial é guiada por forças anônimas do mercado. Destacam-se a evolução do volume e da direção dos fluxos comerciais desde o século XIX, e, ao mapear a distribuição dos fluxos de comércio, identificam-se os pontos de concentração (“nódulos”, “polos”) desses fluxos. Esses dados são cruciais para apontar os traços distintivos da globalização comercial contemporânea e identificar os atores que impulsionam e transformam este processo. A análise empírica atribui à China o *status* de globalizador na globalização comercial.

O Capítulo 5, acerca do pilar tecnológico da globalização, destaca as tecnologias-chave que a viabilizam e impulsionam. As tecnologias de transportes e de comunicações conferem a infraestrutura física da globalização. O estágio atual dessas tecnologias tem seus antecedentes marcados pela Revolução Industrial, iniciada no fim do século XVIII; pela Segunda Revolução Industrial, no fim do século XIX; e pela Revolução Científico-Tecnológica (RCT) da segunda metade do século XX. Nota-se que a liderança dos países do G7 no avanço tecnológico está relacionada ao modo como eles se tornaram os globalizadores

tradicionais na dimensão comercial. Analisam-se as posições do G7 e do BRICS, para diferenciar os países que mais se destacam na vanguarda tecnológica, o que torna clara a tendência de a China ascender à vanguarda da inovação tecnológica e de se tornar um globalizador também na dimensão produtiva.

O Capítulo 6, do pilar organizacional, diferencia a globalização comercial contemporânea, comparando historicamente os padrões de interação, de assimetrias políticas, da institucionalização da governança global e dos modos de exercício de poder. Analisa-se como a China tem cada vez mais participado e influenciado as agendas associadas ao reordenamento da economia mundial, amparada pelo seu *status* de globalizador na dimensão comercial e pela sua emergência nas dimensões produtiva e financeira da globalização.

No Capítulo 7, que precede a Conclusão, desenvolvem-se reflexões adicionais acerca dos dados apresentados e da atuação de países globalizadores. Em primeiro lugar, analisa-se a presença estrangeira na economia chinesa, com vistas a ressaltar os limites da interpretação da China como um país globalizador na globalização econômica: o país destaca-se no aspecto comercial, mas está ascendendo no produtivo e, incipientemente, no financeiro. Em segundo lugar, a análise da inserção de países emergentes na globalização contemporânea requer considerações adicionais relacionadas à pertinência do conceito de globalização complexa, para compreender a maneira como os inéditos níveis de integração produtiva e financeira atuais influenciam no modo de aferir e de interpretar as dinâmicas contemporâneas do comércio internacional. Mostra-se a coerência dessa perspectiva com o conceito de cadeias globais de valor (CGVs) e, por fim, desenvolve-se um breve estudo de caso setorial sobre o setor de alta tecnologia, para ilustrar o profundo nível de integração da China no contexto da globalização complexa.

2 GLOBALIZAÇÃO: O DEBATE E O CONCEITO

Distinguem-se três perspectivas no debate sobre a globalização: a hiperglobalista, a cética e a transformacionista (HELD *et al.*, 1999). Esta última expressa as premissas básicas da presente pesquisa. A seguir, a sucinta exposição dessas correntes de pensamento privilegiará o enfoque na globalização econômica. Em vez de aprofundar a exposição do pensamento integral dos autores relevantes sobre o assunto, esta pesquisa apresentará apenas as ideias diretamente relacionadas ao tema.

Analisa-se então os principais pontos de divergência entre as três visões, com base em Held *et al.* (1999, p. 10), como sintetizado no Quadro 1. Em linhas gerais, a visão hiperglobalista pressupõe que o mundo é globalizado e que a globalização é contínua, inexorável e irreversível. Essa visão é impressionista, do ponto de vista metodológico, haja vista o deficiente uso de análises empíricas.

Diferentemente, os céticos enfatizam dados empíricos que indicam que o mundo não é tão globalizado quanto parece. A globalização, para eles, ainda se encontra em níveis modestos, sendo um processo reversível pela ação política e associado a fortes assimetrias no interior dos Estados e entre estes.

Por fim, a perspectiva transformacionista fundamenta empiricamente uma posição intermediária entre as anteriores: a globalização alcançou níveis sem precedentes no fim do século XX, transformando as interações entre os atores internacionais, mas esse processo é moldado politicamente, podendo ser revertido. Cada autor oferece uma “perspectiva particular de espaço, tempo e poder” (MCKEOWN, 2007, p. 221).

Quadro 1: Vertentes de pensamento sobre a globalização: questões-chave

	Hiperglobalistas	Céticos	Transformacionistas
O que há de inédito	Idade de ouro; crise e perversidade	Blocos regionais, governança global	Níveis de interconexão e de institucionalização
Dinâmicas dominantes	Capitalismo global; sociedade global	Interdependência menor que em 1900	Intensa globalização em escala global
Forças condutoras da globalização	Capitalismo e tecnologias	Estados e mercados (nacionais)	Combinação de forças políticas
Padrão de estratificação	Empoderamento de atores não-estatais	Marginalização de países do Sul	Nova arquitetura da ordem mundial
Tema dominante	Ícones culturais e corporativos	Interesse nacional	Transformação da comunidade política
Definindo a globalização	Abordagem normativa utópica ou fatalista	Ênfase em internacionalização e em regionalização	Reordenamento das relações interregionais
Trajatória histórica	Progresso linear; Regresso plutocrático	Blocos regionais e equilíbrio de poder	Indeterminado: integração e fragmentação
Futuro da globalização	É inexorável e irreversível	É negociado e reversível	É incerto, depende de forças antagônicas
Argumento-síntese	Declínio do Estado-nação	Internacionalização depende dos Estados	Globalização transforma as relações de poder

Fonte: adaptado de Held *et al.* (1999).

2.1 Hiperglobalistas

Os hiperglobalistas associam uma “idade de ouro” (FRIEDMAN, 2007)¹¹ ou a uma “era de perversidade” (SANTOS, Milton, 2006) ao atual mundo “globalizado”. A perspectiva hiperglobalista é dividida entre os entusiastas liberais globalistas e os críticos socialistas fatalistas.

Para estes, a variável causal da globalização é a dinâmica expansionista inerente ao capitalismo. A globalização seria o ápice do capitalismo, bem como o prelúdio da sua ruína,

¹¹Estamos agora conectando todos os centros de conhecimento no planeta em uma única rede global, que – se a política e o terrorismo não se intrometerem – poderia introduzir uma maravilhosa era de prosperidade, de inovação e de colaboração, por empresas, por comunidades e por indivíduos (Friedman, 2007, p. 8).

marcada por conflitos e por injustiças sociais. As forças condutoras da globalização seriam as CTNs, beneficiadas pelo regresso plutocrático associado ao neoliberalismo (anunciado no Consenso de Washington) (CHOMSKY, 1997). O declínio dos Estados-nação derivaria da imposição do modelo neoliberal. Enfatiza-se a atuação de grandes CTNs (Walmart, Nike, General Motors, Citigroup, etc.) como poderosas forças políticas que subordinam a política doméstica nos seus países de origem e em países menos desenvolvidos, pressionando pela diminuição de barreiras e de tributos que afetam as suas transações comerciais e financeiras (PILGER, 2004).

Abordando a “sociedade do conhecimento”, Boaventura Santos¹² (*apud* ARAÚJO, 2005, p. 37) enfatiza a ligação entre o caráter científico-tecnológico da sociedade, a competição e a lógica do mercado, destacando que esses fatores são impulsionados também pelo projeto político neoliberal. Segundo esse autor, Amim (2005) e Milton Santos (2006), este projeto, valores humanos são reduzidos a preços; os serviços públicos são privatizáveis; a competição sobrepõe-se à cooperação; e a flexibilização empresarial impõe a individualização do trabalhador (em detrimento da sindicalização) e a precarização do trabalho.

Em contraste, para os hiperglobalistas liberais, a era da globalização é uma idade de ouro para os indivíduos e seus empreendimentos, em meio a uma sociedade ou “aldeia” global¹³. Enfatiza-se o modo como a difusão de novas tecnologias de informação e comunicação resulta no empoderamento dos indivíduos, como empreendedores ou ativistas políticos. A narrativa globalista pressupõe um progresso linear em que a livre iniciativa, o mercado global competitivo, a democracia, o avanço tecnológico e o desenvolvimento econômico se retroalimentam, de modo supostamente espontâneo, natural, gradual e contínuo. Esse processo não seria um jogo de soma zero, mas de soma positiva.

Os liberais sobrevalorizam como variável causal o papel da revolução tecnológica iniciada nos anos 1970 – fundamentalmente, tecnologias digitais de informação e de comunicação –, para a emergência da globalização. Embora tenha postura crítica, Ianni (1999, p. 16) mostra entusiasmo em relação aos efeitos da tecnologia: “[...] ‘aldeia global’ sugere que, afinal, formou-se a comunidade mundial, concretizada com as realizações e as possibilidades de comunicação, informação e fabulação abertas pela eletrônica”. Ele, Seitenfus (2004) e Thesing (1998) concebem um “mundo sem fronteiras”, reforçando o argumento de Ohmae (1996) de que nesse mundo,

¹² SANTOS, Boaventura de Souza (org.). **Conhecimento prudente para uma vida decente**: um discurso sobre a ciência revisitado. São Paulo: Cortez, 2004, p. 48.

¹³ Em *A Galáxia de Gutenberg (The Gutenberg Galaxy)*, de 1962, Marshall McLuhan criou a expressão “a vila global” (O’BYRNE; HENSBY, 2011, p. 17).

Os Estados nacionais se enfraquecem à medida que não podem mais controlar dinâmicas que extrapolam seus limites territoriais. A interdependência mundial de diversos processos acaba reduzindo de fato seu poder de decisão, mesmo que de direito continuem senhores de seu espaço de jurisdição (LISZT, 2002, p. 105).

Os hiperglobalistas usam a ideia de “desterritorialização”, em que haveria uma progressiva perda do controle do Estado sobre coisas, pessoas e ideias em seu território, bem como uma gradual perda de sua influência nos espaços desterritorializados¹⁴. Trata-se, portanto, da compressão da relação espaço-tempo¹⁵, da crise do Estado-nação e do “fim da geografia”, superada pelo ciberespaço, pelos mercados e pela globalização. Já nos anos 1960, McLuhan (1989, p. 95) percebia a emergência de uma “consciência coletiva suspensa”, abstrata, interconectada eletronicamente, conformando uma teia de “sinestesia espontânea” entre as nações.

Para Schmidt e Cohen (2013), o avanço da conectividade, com a difusão das tecnologias de comunicação, impõe a antigas instituições e hierarquias o desafio de se adaptarem, sob o risco de tornarem-se obsoletas. Esses autores argumentam que tais tecnologias “[...] ajudam a deslocar a concentração de poder para longe dos Estados e instituições, transferindo-a para os indivíduos” (SCHMIDT; COHEN, p. 14). Segundo Friedman (2007), as tecnologias permitiram a internacionalização de atividades humanas e ampliaram o poder dos indivíduos como atores dinâmicos da globalização¹⁶. De modo convergente, Albuquerque (2006) aponta para uma “inversão de vulnerabilidade”: o indivíduo, historicamente em situação de vulnerabilidade quase absoluta diante do Estado, passa a rivalizar com o poder estatal.

Por outro lado, Ianni (1999, p. 21) tentou aprofundar a análise no sentido de perceber o contraditório “declínio do indivíduo”, face à universalização da “tecnificação das relações sociais”; para ele, no “[...] reino da racionalidade instrumental [associada aos fins e aos valores do mercado] o indivíduo revela-se adjetivo, subalterno”. Nesse sentido, para Dickens (2003), Ianni (1999), Scholte (2000) e Strange (1994, 2003), os atores dinâmicos da

¹⁴ Para uma aprofundada análise do conceito de desterritorialização, ver Haesbaert (2006).

¹⁵ “compressão tempo-espaço refere-se ao modo como a globalização parece encolher as distâncias geográficas e o tempo; em um mundo de comunicação instantânea, a distância e o tempo não mais parecem grandes empecilhos para os padrões de organização e de interação sociais” (HELD *et al.*, 1999, p. 15)

¹⁶ Na narrativa de Friedman (2007, p. 9-10), das Grandes Navegações até aprofundamento da Revolução Industrial, a internacionalização ocorreu por meio do Estado, e o mundo passou “do tamanho grande para tamanho médio”; daí, as empresas se tornaram os agentes dinâmicos do processo até o ano 2000, tornando o mundo “pequeno”; a “Revolução da Informação” impulsionou a atual fase da globalização, que tornou o mundo “minúsculo”, sob a liderança dos indivíduos.

globalização são as CTNs. Eles associam a globalização à “emergência da supranacionalidade” em detrimento da soberania estatal, a exemplo das decisões relativas ao comércio internacional e à fusão e aquisição de CTNs, que dependem das possibilidades do marketing nos mercados globais (SCHOLTE, 2000, p. 1492-1494). Em Beck (1999), os atores por trás da globalização econômica são vagamente associados ao mercado mundial, especificamente, às CTNs.

Dupas (2005) ressalta que as CTNs têm minado, além do poder estatal, a sociedade civil (movimentos sociais, sindicatos, ONGs, etc.). Para Beck (1999, p. 15-16), “[...] a economia de atuação global enterra os fundamentos do Estado e da economia nacional”; o autor associa a globalização à politização, a uma bandeira, não tanto às tecnologias; trata-se de uma ameaça aos sindicatos e aos Estados nacionais.

As CTNs¹⁷ são vistas por Ianni (1999, p. 245) como centros de poder “[...] que sobrepõem soberanias e hegemonias [...]” e que “[...] dispõem de condições para se imporem aos diferentes regimes políticos, às diversas estruturas estatais, aos distintos projetos nacionais”. A transformação do mundo em uma “fábrica”¹⁸ e em um “*shopping center*” globais resulta da organização e da dinâmica das CTNs, que atuam de modo “mais ou menos independentes dos Estados nacionais” (IANNI, 1999, p. 185).

Strange (1994) argumenta que as CTNs têm grande autonomia e força, sendo o seu “poder estrutural” baseado no controle de um grande volume de capital, na posse e no desenvolvimento de tecnologias e do seu amplo acesso a fontes de financiamento e a redes de comercialização nos maiores mercados. Além da tradicional diplomacia Estado-Estado, emerge atualmente a empresa-empresa e a diplomacia empresa-Estado, e nesta relação as CTNs aplicam o seu poder de barganha na negociação com os Estados (STRANGE, 1994).

Arrighi (1996, p. 321) não chega a ser hiperglobalista, mas interpreta a projeção de CTNs como ameaça ao poder dos Estados: as CTNs “minaram progressivamente a centralidade do sistema interestatal como *locus* primário do poder mundial”; nesse sentido,

[...] as companhias de comércio e navegação foram instrumentos altamente maleáveis de expansão do poder estatal, ao passo que as empresas multinacionais do século XX não o são. Longe de serem tais instrumentos à disposição do poder

¹⁷ Segundo Ianni (1999, p. 185) “corporações simultaneamente localizadas e desterritorializadas” que se organizam e se reorganizam “segundo as exigências da concentração e da centralização do capital, concretizando a reprodução ampliada do capital em moldes crescentemente globais”.

¹⁸ “sugere uma transformação quantitativa e qualitativa do capitalismo além de todas as fronteiras, subsumindo formal ou realmente todas as outras formas de organização social e técnica do trabalho, da produção e reprodução ampliada do capital” (IANNI, 1999, p. 18).

estatal, estas empresas cedo se transformaram no limite mais fundamental desse poder.

A isso, Sassen (2004, p. 374) adiciona que “não podemos supor que transações nacionais que têm lugar em um território nacional e em um marco institucional nacional sejam, *ipso facto*, ‘nacionais’”. Para ela, ganham centralidade as cidades globais, como sede de CTNs cujas decisões de alcance global não se sujeitam ao controle estatal (SASSEN, 2002; IANNI, 1996)¹⁹.

Ianni (1999, p. 186)²⁰ argumenta que organizações internacionais como a Organização das Nações Unidas (ONU), o IMF e a Organização Internacional do Trabalho “contemplam crescentemente os interesses e os papéis das CTNs”, ainda que as instituições multilaterais tenham os Estados como atores centrais, formalmente com o poder de voto²¹. Desse modo, os hiperglobalistas liberais aproximam-se da perspectiva do “neomedievalismo”, para a qual as relações internacionais se caracterizam pela competição e pela coexistência de vários tipos de autoridade (CTNs, movimentos sociais), além dos Estados (SARFATI, 2009, p. 67).

Para hiperglobalistas, como Ianni (1999, p. 18), a economia não é mais *internacional* ou *mundial*, “[...] toda economia nacional, seja qual for, torna-se província da economia global”, conforme defende, ao explorar a ideia de “fábrica global”. A literatura da Administração consagra essa ideia e descreve a economia global como “[...] aquela em que bens, serviços, pessoas, habilidades e ideias se movem livremente através das fronteiras geográficas” (VOLBERDA *et al.*, 2011).

Nesse sentido, ainda que não se enquadre como hiperglobalista, Castells (2008, p. 142-143) argumenta que uma economia *global* é particularizada pela “capacidade institucional, organizacional e tecnológica de trabalhar como uma unidade em tempo-real, ou em tempo escolhido, em escala planetária”, segundo o autor:

Foi apenas no final do século XX que a economia mundial conseguiu tornar-se verdadeiramente global com base na nova infraestrutura, propiciada pelas tecnologias da informação e da comunicação, e com a ajuda decisiva das políticas

¹⁹ Sassen (2002) atribui às cidades globais um papel central na globalização econômica, por sediarem as grandes CTNs que lá desenvolvem as funções centrais na coordenação dos negócios globais, como as atividades financeiras, jurídicas, contábeis, administrativas, executivas e de planejamento.

²⁰ Converte com Cox (2000) e a corrente teórica neogramsciana das Relações Internacionais (BUDD, 2007; BIELER; MORTON, 2004; HERZ; HOFFMANN, 2004, p. 66-68), mas o autor e a teoria estão inseridos em outros debates, o que dificulta sua classificação como hiperglobalistas.

²¹ “As organizações internacionais são elementos suplementares do sistema mundial, designados a fazer pelos Estados algumas coisas que estes não podem realizar por si mesmos”, segundo Inis L. Claude Junior (**States and the Global System** Politics, Law and Organization. Londres: MacMillan Press, 1988, p. 129) *apud* Ianni (1999, p. 84).

de desregulamentação e da liberalização postas em prática pelos governos e pelas instituições internacionais.

Castells (2008, p. 142) argumenta que uma prova desse caráter global é o fato de que

[...] as economias de todo o mundo dependem do desempenho de seu núcleo globalizado. Esse núcleo globalizado contém os mercados financeiros, o comércio internacional, a produção transnacional e, até certo ponto, ciência e tecnologia, e mão de obra especializada.

Embora não se possa dizer que Castells e Hobsbawm sejam hiperglobalistas, eles concordam com essa ideia. Segundo Hobsbawm (1995, p. 19), entre as mudanças mais significativas do Breve Século XX (1914-1991) esteve a transformação do globo em “uma unidade operacional única”, o que não era antes de 1914, em grande medida pela inédita criação de uma “economia mundial única, cada vez mais integrada e universal, operando em grande medida por sobre as fronteiras de Estado (‘transnacionalmente’) e, portanto, também, cada vez mais, por sobre as barreiras da ideologia de Estado”.

Para os hiperglobalistas Ianni (1999, p. 19), Friedman (2001, p. 31), Beck (1999, p. 30, 227-228) e Frieden (2006), a globalização é inexorável, inevitável e irreversível. Friedman (2007, p. 8) argumenta que o avanço da globalização “[...] pode introduzir uma era de prosperidade, inovação e colaboração”, em detrimento da guerra, e o caminho para tal passaria pela adoção das regras da lógica global: abertura, desregulamentação e privatização da economia. Nesse sentido, Frieden (2006) e Friedman (2007) defendem a tese de Fukuyama (1989), de que o capitalismo e a democracia se universalizariam, à medida que os países fossem convergindo nessa direção, esgotando alternativas econômicas e políticas, chegando, assim, ao “fim da história”.

Bauman (1999, p. 7) afirmou: a opinião de “todos” os indivíduos era a de que a globalização “[...] é o destino irremediável do mundo, um processo irreversível; é também um processo que afeta a todos na mesma medida e da mesma maneira”. O autor, contudo, desconsiderou, além de preocupações metodológicas, os diversos estudos²² que, à época, já criticavam essa perspectiva supostamente universal e que questionavam a inevitabilidade, a irreversibilidade, a onipresença e a simetria dos impactos do processo de globalização.

Para Mann (2000, p. 1487), os hiperglobalistas, “com pouca noção de história, exageram a força que tinham os Estados-nação; com pouca noção da diversidade global, exageram seu atual declínio; com pouca noção da sua pluralidade, eles subestimam as

²² Hiperglobalistas, como Beck (1999) e M. Santos (2006); céticos, tais como Hirst e Thompson (1998) e Baldwin e Martin (1999); e os transformacionistas Held *et al.* (1999) e Mann (2000).

relações inter-nacionais”. Os Estados são afetados pelas dinâmicas da tecnologia e do capitalismo global, mas também condicionam o ambiente em que essas se desenvolvem (MANN, 2000).

M. Santos (2006, p. 18) concentra-se na desmistificação do suposto “mundo de fabulações” que a ideologia pró-globalização construiu, sem mencionar os autores ou as teorias por trás delas²³. Para ele, a imposição desse mundo conduz à consagração de um “discurso único²⁴”. No entanto, argumenta que, para além da discussão metafísica e ideológica, a face real-material da globalização é perversa, e está relacionada ao *fortalecimento* do Estado, para atender às demandas de banqueiros e de grandes interesses internacionais. Portanto, M. Santos (2006) discorda da ideia de declínio do Estado expressa por outros hiperglobalistas críticos como ele.

2.2 Céticos

Alguns céticos negam a existência do fenômeno da globalização, outros minimizam a sua importância e o seu caráter de novidade, considerando vagamente como inéditos os blocos regionais e a incipiente governança global. Este segundo grupo baseia-se em estudos empíricos nos anos 1990, argumenta que interdependência internacional atualmente é menor do que a observada em 1900, e é marcada por um claro padrão de estratificação em que os países do Sul são marginalizados, periféricos. Entende também que os processos de internacionalização e de regionalização predominam, não o de globalização. Em geral, para os céticos, as forças condutoras desses processos são os Estados, seus interesses e os mercados *nacionais*. As dinâmicas econômicas contemporâneas estão condicionadas à constituição de alianças e blocos regionais, bem como ao funcionamento do equilíbrio de poder.

Em oposição aos hiperglobalistas, sobretudo os liberais, os céticos mais radicais preocupam-se com o caráter doutrinal e ideológico da globalização e negam este conceito (BATISTA JÚNIOR, 2000; ARAÚJO, 2005). Nesse sentido, argumenta-se que a perigosa

²³ “Todo mundo sabe que esta [a concessão de bibliografias] se tornou quase uma obrigação de *scholarship*, já que a academia gosta muito de citações, quantas vezes ociosas e até mesmo ridículas” (SANTOS, 2006, p. 11).

²⁴ “Seus fundamentos são a informação e o seu império, que encontram alicerce na produção de imagens e do imaginário, e se põem ao serviço do império do dinheiro, fundado este na economização e na monetarização da vida social e da vida pessoal” (SANTOS, 2006, p. 18).

ideia de inevitabilidade da globalização acaba legitimando a “desresponsabilização política” dos governantes e da sociedade civil (CAMPOS; CANAVEZES, 2007, p. 11)²⁵.

Tavares (2002) não se enquadra perfeitamente na corrente hiperglobalista nem na cética. De um lado, considera a globalização como um fenômeno sem precedentes – tal como os hiperglobalistas argumentam – cuja base é a financeirização da economia mundial a partir dos anos 1970. De outro lado, ela define a globalização como “[...] conjunto de políticas que traduzem a iniciativa de uma potência dominante” e, assim como os céticos, ressalta o caráter político do processo e a possibilidade de criticar e de resistir à globalização. Nesse sentido, vários autores (AMIM, 2005; ARRIGHI, 1996; SANTOS, M., 2006; TAVARES, 2002; VIZENTINI, 2004) defendem a realização de projetos nacionais e anti-sistêmicos.

Céticos, Hirst e Thompson (1998, p. 18) inicialmente preferiam o termo “internacionalização” a “globalização”, considerando este conceito um mito; depois, eles (2003) deixaram de negar o conceito, mas reafirmam que o mundo teria sido mais globalizado entre 1870 e 1914, de tal maneira que a globalização contemporânea não traz novidades. A economia atual seria *internacionalizada*, mas menos que na véspera da I Guerra Mundial (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 15; BALDWIN; MARTIN, 1999).

Para Hirst e Thompson (1998, p. 23), “Uma *economia inter-nacional* é aquela em que as entidades principais são economias nacionais. O comércio e os investimentos produzem interconexões crescentes entre essas economias ainda nacionais”; assim, a

interdependência entre as nações permanece do tipo “estratégica”. Ou seja, ela implica a continuidade da relativa separação das infraestruturas internas e internacionais para a formulação de políticas e a administração dos assuntos econômicos, e também uma relativa separação em termos de efeitos econômicos. As interações são do tipo “bola de bilhar”: acontecimentos internacionais não penetram ou permeiam direta ou necessariamente a economia interna, mas são refratados pelas políticas e processos nacionais.

Hirst e Thompson (1998, p. 27-32) e Batista Júnior (2000, p. 4) argumentam que, atualmente, não existem elementos que caracterizariam uma economia global: mercados descontextualizados, auto-regulados, imunes a políticas governamentais; CTNs desenraizadas, com capital inteiramente livre, movidas exclusivamente por forças de mercado; mobilidade dos trabalhadores, que se organizam transnacionalmente; emergência da multipolaridade e diluição do poder de governos, em favor de agências internacionais voluntárias e CTNs; e,

²⁵ Batista Júnior (1998, p. 10) afirma que “[...] a ‘globalização’ é, em grande medida, um mito, uma ideologia que tende a paralisar iniciativas nacionais”. Segundo ele, governos têm buscado isentar sua responsabilidade sobre problemas econômicos, transferindo-a para forças estrangeiras fora do seu controle.

nesse contexto, “a guerra seria cada vez mais localizada, e onde ela ameaçasse interesses globais poderosos, estaria sujeita a uma sanção econômica devastadora”. Segundo Hirst e Thompson (1998, p. 26, grifos no original):

Uma *economia globalizada* é um tipo ideal distinto daquele da economia internacional e pode ser desenvolvido por meio da comparação entre os dois. Em um sistema global, como esse, as diferentes economias nacionais são incluídas e rearticuladas no sistema por processos e transações internacionais. Ao contrário, a economia inter-nacional é um sistema em que os processos determinados no nível das economias nacionais ainda dominam e os fenômenos internacionais são resultados que emergem do desempenho preciso e diferencial das economias nacionais. A economia inter-nacional é um agregado de funções localizadas nacionalmente. [...] O sistema econômico internacional torna-se autônomo e socialmente sem raízes, enquanto os mercados e a produção tornam-se realmente globais.

Enquanto essa abordagem se pauta por critérios absolutos para considerar a economia globalizada, Ghemawat (2012) prefere comparar níveis de integração doméstica aos de integração internacional, para argumentar que o mundo é, no máximo, “semiglobalizado”. Um mundo “globalizado” implicaria altos níveis de internacionalização de atividades socioeconômicas, de tal maneira que as atividades transnacionais seriam mais significativas que as atividades domésticas. Para Ghemawat (2012, p. 63) “[...] o mundo não é tão globalizado”²⁶. Ele (2012, p. 42) evidencia que o avanço técnico ainda é insuficiente para superar fronteiras nacionais²⁷; que as barreiras identitárias, burocráticas, naturais e políticas ainda são obstáculos para os fluxos globais; e que são irrisórios os níveis de internacionalização no século XXI, sendo preferível o termo “semiglobalização”, devido “a diferenças ou distâncias culturais, administrativas, geográficas e econômicas entre países”, que fazem do comércio doméstico maior que o internacional, por exemplo. O debate atual é acerca de como equilibrar a integração e a regulamentação globais, de modo a diminuir o efeito das fronteiras nacionais que rigorosamente separam os âmbitos doméstico e internacional (GHEMAWAT, 2012, p. 7).

Nesse contexto, Scholte (2000, p. 1495, grifos no original) prefere “[...] condição globalizante, não completamente globalizada”, enquanto Hirst e Thompson (1998, p. 32) admitem a existência de “tendências globalizantes”. Em outras palavras, “Embora certamente

²⁶ “Os imigrantes de primeira geração representam apenas 3% da população mundial [...], os universitários que estudam no exterior representam apenas 2% do total [...], é possível estimar que cerca de 90% da população mundial nunca sairão do país em que nasceram. O total da correspondência postada fisicamente que cruza fronteiras é de 1%; do total de minutos de chamadas telefônicas, apenas 2% são internacionais; o tráfego da *Internet* que atravessa fronteiras nacionais se aproxima de 18%; o total de investimentos fixos (em formação bruta de capital fixo) que atravessa as fronteiras representa cerca de 9%; das ações na bolsa de valores, cerca de 20% pertencem a investidores estrangeiros.” (GHEMAWAT, 2012, p. 25-29).

²⁷ Nye (2009, p. 244) lembra que “Toronto comercializa dez vezes mais com Vancouver do que com Seattle, embora a distância seja a mesma, e as tarifas sejam mínimas”.

haja forças *globalizantes* em ação, não temos uma economia mundial plenamente *globalizada*” (DICKEN, 2003, p. 305, grifos no original).

O’Byrne e Hensby (2011, p. 10) atentam para o fato de que, na palavra *globalização*, “-zação” sugere um processo ou uma transformação, daí o significado de “[...] processo de tornar-se global”. Nesse sentido, para Mello (1999), a *globalização* é “[...] um processo, um padrão histórico de mudança estrutural, mais do que uma transformação política e social já plenamente realizada”, assim, trata-se de uma mudança estrutural induzida pelo “[...] peso crescente de transações e conexões organizacionais que ultrapassam a fronteira dos Estados”.

Entre os céticos, prevalece a ideia de que, na “*globalização*” contemporânea, predominam acentuadamente as transações econômicas entre países desenvolvidos²⁸. Dessa maneira, eles apontam os limites geográficos da integração econômica, que não chegaria a ser efetivamente “global”, por não envolver os países do Sul.

Alguns céticos questionam o fenômeno da *globalização*, ressaltando que, na verdade, predominaria um processo de regionalização. A regionalização pode ser entendida tanto como uma fase intermediária da (ou inerente à) integração em escala global²⁹ quanto como uma reação doméstica aos efeitos da *globalização* (KEOHANE; NYE, 2001; MELLO, 1999).

Scholte (2000, p. 1492) distingue as relações sobrepostas da *globalização*: “*cross-borderrelations*” (relações entre fronteiras), “*open-borderrelations*” (relações com fronteiras abertas) e “*trans-border relations*” (relações transfronteiriças). Já para Held *et al.* (1999) regionalização é o oposto de *globalização* e, para aferir o nível de *globalização*, é preciso levantar dados sobre redes e fluxos de alcance global, não meramente transfronteiriços. Held *et al.* (1999) evidenciaram que a integração econômica *interregional* (global) superava a intrarregional nos anos 1990.

Hirst e Thompson (1998, p. 17) procuram comprovar empiricamente que a crescente internacionalização não dissolve economias nacionais, tampouco obsta o “desenvolvimento de governabilidade econômica nos níveis nacional e internacional”. Domesticamente, a *globalização* não necessariamente mina a soberania estatal; globalmente, é possível (e necessário) regulamentar fluxos globais, aprimorando a governança global (AMSDEN, 2009; GHEMAWAT, 2012; GILPIN, 2001, 2003; HELD *et al.*, 1999; HETTNE, 2003; HIRST; THOMPSON, 1998; SARFATI, 2009; STIGLITZ, 2007).

²⁸ Hirst e Thompson (1998, p. 15), Baldwin e Martin (1999) e Batista Júnior (2000) argumentam nesse sentido, mas com base nos dados anteriores aos anos 2000.

²⁹ Thesing (1998), Vizontini (1996, 2000), Ianni (1996), Hettne (2003), Scharpf (2003) e Frieden (2006) fundamentam-se nos diversos casos em que a promoção da integração regional não prejudica, mas favorece a integração em escala global.

Em vez de um mundo crescentemente desterritorializado e mercado-cêntrico, os céticos percebem atualmente uma intensificação da geopolítica. Comércio, investimentos e CTNs são por vezes usados como instrumentos de poder dos Estados (GILPIN, 2001). Embora as CTNs “careçam de alguns tipos de poder, como uma força militar, elas são muito relevantes para as metas econômicas de um país”, conforme complementa Nye (2009 p. 11)³⁰.

As CTNs dependem da regulamentação feita por Estados e não lhes interessa o enfraquecimento, muito menos o desaparecimento deles, o que levaria a uma cara incerteza (SARFATI, 2009, p. 86-87; GILPIN, 2001). Contra os que comparam o tamanho de CTNs com o de alguns Estados, Ghemawat (2012, p. 208) contra-argumenta: “o tamanho das empresas em relação aos governos [...] não leva em conta a autoridade e a função especial [...]” do Estado como criador das regras, mediador das controvérsias sobre essas regras, supervisor e garantidor dos riscos de mercado.

Em síntese, as CTNs dependem dos Estados, e os interesses destes por vezes impõem-se ou alinham-se aos das CTNs. Os Estados criam tanto o ambiente doméstico quanto o internacional, nos quais as CTNs atuam (GILPIN, 2001). Compreendendo a atuação articulada entre CTNs e Estados, Cox (2000) valoriza o papel do Estado no contexto da globalização, mas pressupõe o conceito de complexo Estado/sociedade, deixando clara, por exemplo, a inevitável articulação política entre CTNs e seus Estados de origem. Ele (2000) refere-se à “[...] ‘internacionalização do estado’ como redes transnacionais e internacionais, oficiais ou não, dos estados e outros atores que trabalham pela formulação de um consenso político para o capitalismo global.”

Enquanto os céticos negam o caráter global da economia contemporânea, alguns autores entendem a economia mundial como uma unidade, um todo integrado, ao menos desde o século XIX. Arrighi (1996) e Wallerstein (1976, 1987), por exemplo, consideram a economia capitalista uma unidade desde o século XIV e, em escala mundial, ao menos desde o século XIX. Segundo Hobsbawm (2007, p. 54, p. 59), até 1875, “[...] o mundo tornou-se capitalista”, parte de uma só economia. Ou seja, regiões do planeta ainda não descobertas pelos europeus foram ocupadas. Praticamente todas as regiões do mundo tinham relações econômicas, seja entre Estados independentes, seja entre metrópole e colônia. Hobsbawm (2006, p. 30, p. 76) usou mesmo o termo “globalização”, para descrever o dinamismo da economia mundial e o progresso tecnológico entre 1890 e 1914.

³⁰ Mesmo o hiperglobalista liberal Friedman (2001, p. 464) admite: “[...] a mão invisível do Mercado jamais funcionará sem um pulso oculto. O McDonald’s é incapaz de prosperar sem a McDonnell Douglas, o fabricante do F-15 da Força Aérea Americana”. Este é avião do tipo caça de superioridade aérea, voltado para a negação do espaço aéreo ao inimigo.

2.3 Transformacionalistas

Tanto transformacionalistas quanto hiperglobalistas argumentam que as tecnologias que propiciaram a revolução digital e a criação do ciberespaço são um traço distintivo da globalização contemporânea, alteraram relações de poder e constituíram uma economia verdadeiramente global (HELD *et al.*, 1999; CASTELLS, 2008; STRANGE, 2003; HENDERSON, 2003; MARTINS, 1998; FRIEDEN, 2006; FRIEDMAN, 2001, 2007; IANNI, 1996, 1999; VOLBERDA *et al.*, 2005). Nesse contexto, Castells (2008, p. 173) reitera sua posição quanto à existência de uma economia global em transformação que se faz sentir ubiquamente, mas assimetricamente:

não é uma economia planetária [...], não abarca todos os processos econômicos do planeta, não abrange todos os territórios e não inclui todas as atividades das pessoas, embora afete direta ou indiretamente a vida de toda a humanidade, [...] só a segmentos de estruturas econômicas, países e regiões, em proporções que variam conforme a posição particular de um país ou região na divisão internacional do trabalho.

Segundo os transformacionalistas, a tecnologia permitiu a origem e a inédita institucionalização de um “único espaço social” global (MCGREW, 2010, p. 22), mas “[...] a existência de um único sistema global não é considerada evidência de uma convergência global ou do advento de uma única sociedade mundial”³¹ (HELD *et al.*, 1999, p. 7). “A globalização não é um fenômeno puramente econômico e tecnológico, é um processo complexo e multidimensional (envolvendo diferentes atores e tocando diversos âmbitos da vida dos homens e das mulheres contemporâneos)” (CAMPOS; CANAVEZES, 2007, p. 12).

Negando o hiperglobalismo, os transformacionalistas não se deslumbram com as novidades tecnológicas, não veem a globalização como inexorável nem as políticas nacionais como obsoletas. De um lado, as tecnologias contemporâneas potencializam a ação de atores não-estatais, que se projetam nas relações de poder em nível global – conforme argumentam os hiperglobalistas. De outro lado, as mesmas tecnologias oferecem às grandes potências a possibilidade de projetar poder de maneiras inéditas³². Este é um motivo para que os

³¹ O termo “sociedade mundial” foi concebido por Burton (1972, p. 19-21), que defendia o estudo de relações internacionais a partir desse conceito, porque este permitiria lidar com questões mais fundamentais para a civilização e viabilizaria a análise do próprio “comportamento nacional” em relação a um ambiente global mais amplo.

³² Virtualmente, no ciberespaço, ou concretamente, por meio de veículos aéreos não-tripulados e de satélites de reconhecimento com mapas de baixa escala e com imagens de alta resolução, por exemplo.

transformacionalistas considerem a *transformação* dos modos de exercer o poder estatal, bem como a possibilidade de “ressurgimento” do Estado, ao invés do seu declínio (HELD, *et al.*, 1999, p. 436-444)³³.

O avanço tecnológico não é a causa da globalização, pois o impacto de uma tecnologia fora do território de onde se originou é condicionado politicamente. A tecnologia potencializou a ação externa dos países na vanguarda tecnológica, que viabilizaram politicamente a globalização. A constituição de uma economia global foi viabilizada pela adoção de políticas liberalizantes pela maior parte dos países do mundo, cada um em seu próprio ritmo e estilo³⁴.

Enquanto os hiperglobalistas remetem à retórica da expressão “desterritorialização”, Haesbaert (2006) classifica esse termo como um mito, reforçando (não deliberadamente) a posição transformacionalista. Ele (2006, p. 367) argumenta que “além de vir sempre indissociavelmente ligada à reterritorialização, aquilo que significa desterritorialização para uns é, na verdade, reterritorialização para outros”. Portanto, a globalização conduz à reconfiguração de relações de poder, e estas podem manifestar-se de modo diferente em cada território: uma sociedade em rede³⁵, cidades globais, espaços de exclusão social, espaços de opulência, etc. E entre esses há interconexões.

Para Castells (2008, p. 186), contrastando com os hiperglobalistas, argumenta que os governos controlam o mercado financeiro, mas os desafios da “nova economia” exigem dos governos uma maior capacidade de lidar com a complexidade, a linguagem e os valores do

³³ No século XIX, os interesses do Estado britânico exercia influência sobre a direção dos investimentos em ferrovias no exterior. No século XXI, os Estados têm uma quantia tremenda de poder sobre a mecânica da Internet em seus países (SCHMIDT; COHEN, 2013, p. 91).

³⁴ Algumas economias foram abertas de modo abrupto e imposto por potências estrangeiras, como foi o caso do Japão nos anos 1850 e 1860 (NYE, 2000; MADDISON, 2001). No caso da China pós-1978, a abertura foi gradual e planejada pelo Estado (MACKERRAS; TANEJA; YOUNG, 1998; LYRIO, 2010). Sobre o papel da política na liberalização econômica em diversos casos e considerações sobre a variável tecnológica, ver Frieden (2006), Held *et al* (1999), Castells (2008), Spero e Hart (1997) e Tavares (2002); estes autores contrapõem-se à perspectiva de Strange (1994), Schmidt e Cohen (2013) e Friedman (2007), que sobrevalorizam esta variável. Castells (2008, p. 121) é um transformacionalista que sobrevaloriza o papel da tecnologia: “[...]a revolução da tecnologia da informação forneceu a base material indispensável para [...]” a transformação ocorrida na economia global desde os anos 1970.

³⁵ Castells (2008, p. 121, grifos no original) define a economia do pós-1970 como “informacional, global e em rede”: “Chamo-a de informacional, global e em rede para identificar suas características fundamentais e diferenciadas e enfatizar sua interligação. É *informacional* porque a produtividade e a competitividade de unidades ou agentes nessa economia (sejam empresas, regiões ou nações) dependem basicamente de sua capacidade de gerar, processar e aplicar de forma eficiente a informação baseada em conhecimentos. É *global* porque as principais atividades produtivas, o consumo e a circulação, assim como seus componentes (capital, trabalho, matéria-prima, administração, informação, tecnologia e mercados) estão organizados em escala global, diretamente ou mediante uma rede de conexões entre agentes econômicos. É *rede* porque, nas novas condições históricas, a produtividade é gerada, e a concorrência é feita em uma rede global de interação entre redes empresariais. Essa nova economia surgiu no último quartel do século XX porque a revolução da tecnologia da informação forneceu a base material indispensável para sua criação.”

mercado. Ele enfatiza, portanto, as habilidades técnicas do gestores públicos, enquanto Sarfati (2009) ressalta a perspicácia política que os Estados precisam ter nesse novo contexto. Castells (2008) e Strange (1994) motivam Sarfati (2009, p. 65) a argumentar:

os Estados não só devem negociar entre eles, como também com as CTNs em busca de recursos para os seus territórios. Além disso, as empresas estão se tornando mais parecidas com os Estados, à medida que negociam alianças para buscar participações cada vez maiores nos mercados mundiais. A interação entre as três dimensões (Estado-Estado, empresa-empresa, Estado-empresa) forma uma *diplomacia triangular*. (SARFATI, 2009, p. 65).

É certo que são cada vez mais complexas as interações e as negociações entre CTNs e seus Estados de origem, é incerta a medida em que ambos convergem, em termos de interesses. Segundo Hobsbawm (1995, p. 274, grifo do autor), essa convergência varia de acordo com o setor (o militar tende a convergir) e com o país (o Japão apoia o empresariado nacional); ele questiona a clara convergência entre os interesses dos EUA e das CTNs do país no contexto contemporâneo.

Alguns argumentos céticos convergem com a perspectiva transformacionalista, por exemplo: “[...] empresas, governos e agências internacionais estão sendo forçados a se comportar de maneira diferente, mas no fundamental podem usar instituições e práticas existentes para fazerem isso” (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 18). Tavares (2002, p. 24-26) adiciona que as “[...] políticas de globalização [...]” – referindo-se à “[...] desregulamentação cambial e financeira impostas pelo receituário neoliberal emanado das autoridades econômicas norte-americanas” – vêm redefinindo (não eliminando) as hierarquias dos Estados nacionais e “[...] seus espaços e os graus de autoridade no exercício de suas soberanias”.

A perspectiva transformacionalista opõe-se aos céticos que esvaziam o significado do termo “globalização” e equiparam-no a um mito, uma ideologia ou mesmo ao imperialismo. Robbie Robertson³⁶ (*apud* O’BYRNE; HENSBY, 2011, p. 11) reforça a argumentação transformacionalista, ao dizer que “se abordarmos a globalização simplesmente como uma moderna estratégia de poder, perderemos sua profundidade histórica e social”. Os transformacionistas não subestimam a força do inédito, no que diz respeito ao nível de interconexão global em todos os aspectos da vida social. Nesse sentido, para Held *et al.* (1999), o debate contemporâneo sobre globalização é primordialmente sobre transformações sem precedentes nas relações de poder, seus tipos, suas funções, sua organização e sua distribuição.

³⁶ **Three Waves of Globalization:** a history of a developing global consciousness. London: Zed Books, 2003.

Os céticos superdimensionam a face econômica e sobrevalorizam os dados estatísticos da globalização econômica (MCGREW, 2010). Desse modo, têm a equivocada percepção de que o globalismo de 1900 era mais profundo que o de 2000. Não se trata apenas de comparar níveis de integração entre países. Os transformacionistas colocam a política mundial no centro do debate (MCGREW, 2010). A globalização é “[...] uma força central por trás das rápidas mudanças sociais, políticas e econômicas que estão redefinindo as sociedades modernas e a ordem mundial” (HELD *et al.*, 1999, p. 7).

McKeown (2007) ajuda na reflexão acerca das causas e dos efeitos da globalização: da ascensão do Estado Moderno, no século XVI, dependeram a globalização do século XVI e a ascensão do capitalismo, mas será que o capitalismo global contemporâneo ameaça o Estado-nação? Para os transformacionistas, a resposta é “não necessariamente”.

Os transformacionistas buscam um meio termo, um equilíbrio entre posições céticas e hiperglobalistas. Por exemplo, não consideram CTNs firmas nacionais com operações internacionais (céticos) ou corporações sem nacionalidade (hiperglobalistas). Presume-se que as CTNs não atuam independentemente de governos, sobretudo, do seu Estado de origem (GILPIN, 2001; HIRST; THOMPSON, 1998). Estados continuam tendo um papel central na globalização e, sobretudo, na determinação do ambiente em que atuam as CTNs (HELD *et al.*, 1999).

A geografia (as distâncias, a topografia, a continentalidade etc.) e a infraestrutura interferem na capacidade dessas empresas de se moverem, mas quanto maior a mobilidade das CTNs, maior é seu poder de barganha com governos (STRANGE, 1994; SARFATI, 2009). Os investimentos em pesquisa e em desenvolvimento (P&D) concentram-se no país de origem, embora o mercado nacional seja insuficiente para gerar vantagem competitiva. As CTNs são atores-chave da globalização da produção, que transformou o ambiente em que governos funcionam, negociam e usam seu poder (HELD *et al.*, 1999, p. 282).

Segundo Castells (2003), é incerto o que são as CTNs, e é questionável o seu caráter “multinacional”; parece melhor considerá-las corporações nacionais com alcance global. Para Dickens (2003, p. 306), trata-se de “firmas que têm o poder de coordenar e de controlar operações em mais de um país, ainda que não sejam suas proprietárias”.

As CTNs têm fortes vínculos (econômicos, socioculturais, jurídicos e políticos) com sua economia de origem, e esta é parte integrante da sociedade que constitui um Estado. Feitas essas considerações, esta pesquisa ressalta a organicidade da conexão Estado-governo-sociedade-CTNs, preferindo o termo *país*, como em *países globalizadores*, em vez de *Estados* ou *economias*.

Os transformacionistas (HELD *et al.*, 1999) esforçaram-se para alcançar uma definição mais aprimorada para o fenômeno da globalização. Eles vão além da intuitiva perspectiva de que a globalização é “o aumento dos fluxos globais de coisas, de pessoas e de ideias”, que inadequadamente exclui a questão do poder. Eles também dispensam o simplismo de equiparar o termo globalização à integração global³⁷.

A perspectiva transformacionista enfatiza o uso de indicadores objetivos para aferir e comparar diferentes períodos de globalização. Os indicadores espaço-temporais referem-se ao alcance das redes, à intensidade das interconexões, à velocidade dos fluxos e ao impacto da interconexão globais, enquanto os indicadores organizacionais referem-se à infraestrutura, à institucionalização, à estratificação e aos modos de interação dominantes em cada período (HELD *et al.*, 1999). Held e McGrew (2003, p. 4) oferecem uma maneira sintética, multidimensional e mensurável de definir a globalização: “a expansão da escala, o crescimento da magnitude, o aumento da velocidade e o aprofundamento do impacto de fluxos interregionais e de padrões de interação social”.

Held *et al.* (2003) aprofundam a definição, oferecendo o conceito principal associado à perspectiva transformacionista: globalização refere-se ao

processo (ou um conjunto de processos) que implica uma transformação na organização espacial das relações e das transações sociais – aferidas em termos de seu alcance, sua intensidade, sua velocidade e seu impacto – que gera fluxos transcontinentais ou interregionais e redes de atividade, interação e de exercício de poder (HELD *et al.*, 2003, p. 68).

Essa definição é genérica o suficiente para aplicar-se às múltiplas dimensões (política, social, econômica, etc.) do processo, bem como a diferentes períodos temporais. Assim, a globalização não seria abstrata, nem um mito nem uma ideologia, e sim um fenômeno da realidade que pode ser aferido por indicadores que permitem a comparação temporal e dimensional; não equivale a um conjunto específico de políticas (neoliberais) ou modelos (Consenso de Washington) de um país (EUA); tampouco se restringe ao fenômeno econômico da financeirização.

Pela corrente transformacionista de Held *et al.* (1999), cada uma das dimensões da globalização em diversos períodos pode ser analisada a partir da comparação que envolve os parâmetros espaço-temporais (intensidade, alcance, velocidade e impacto) e organizacionais (infraestrutura, institucionalização, estratificação e modos de interação). Essa perspectiva

³⁷ Entendimento implícito em vários autores (FRIEDEN, 2006; GHEMAWAT, 2012; WOLF, 2004).

realizou estudos empíricos cujos indicadores apontaram para níveis alcançados pela globalização contemporânea. Esse processo tem implicado transformações na arquitetura da ordem mundial, nas comunidades políticas nacionais e no reordenamento das relações interregionais (transcontinentais). A trajetória dessas transformações envolve tanto integração quanto fragmentação, de tal maneira que o futuro da globalização depende de forças políticas, econômicas, tecnológicas e socioculturais antagônicas. A globalização não avança em direção a um destino predeterminado, mas transforma as relações de poder entre atores internacionais e ao mesmo tempo pode ser transformada elas.

Assim, a visão transformacionalista é mais propensa a aceitar mudanças nas características da globalização. Uma dessas refere-se à ascensão de fluxos econômicos fora do eixo conformado pela tríade de países desenvolvidos. Essa perspectiva também pode ser usada para compreender a nova configuração de poder que tem transformado o que se entendia como Nova Divisão Internacional do Trabalho; Primeiro, Segundo e Terceiro Mundos; e mesmo a divisão Norte e Sul. Transformações desse tipo dependem principalmente da ação dos países globalizadores e das relações de poder entre eles. Esta pesquisa norteia-se pela perspectiva transformacionalista.

2.4 Globalização: múltiplos conceitos, visões e problemas

O estudo da metafísica consiste em procurar, num quarto escuro, um gato preto que não está lá.
François-Marie Marouet (Voltaire)³⁸

Muitos autores estudam fenômenos para os quais não oferecem uma definição. Isso ocorre com particular frequência quando se trata de globalização. Também são bastante conhecidas obras que carregam visões impressionistas do fenômeno, seja porque carecem de base empírica, seja porque menosprezam a necessidade de clareza e consistência na metodologia usada para estudar a realidade³⁹.

³⁸ *Apud* Axox (2013, p. 40).

³⁹ Thomas Friedman (2001; 2007), por exemplo, fundamenta metodologicamente seus argumentos mostrando que ele foi até os locais onde a globalização é mais evidente e conversou com pessoas envolvidas em negócios transcontinentais. Contudo, é possível questionar a validade dos seus argumentos, na medida em que as *impressões* baseadas no que se vê e em entrevistas induzem o observador a gerar afirmações gerais a partir de uma base empírica insuficiente. É crucial considerar dados que se refiram à totalidade ou ao agregado de uma questão. Analisar um mapa do índice de desenvolvimento de diversas regiões da China é mais relevante para a análise do desenvolvimento econômico do país do que passar duas semanas em Xangai (polo e símbolo chinês de dinamismo econômico e de globalização). Analisar o nível de abertura econômica da Índia com base na média das suas tarifas de importação ou com a relação entre o comércio exterior e o PIB é mais válido do que ver pessoalmente os edifícios, os negócios e as marcas que evidenciam a globalização em Bangalore (polo de inovação tecnológica e de dinamismo econômico na Índia).

Assim, o conceito acaba sendo interpretado como um mito ou uma ideologia, perdendo sua referência à realidade. Poucos fizeram tanto para aproximar o conceito de globalização a um mito ou a uma ideologia quanto aqueles que declararam que o mundo é “plano” (FRIEDMAN, 2007)⁴⁰, uma “aldeia global” (MCLUHAN, 1989) em que “não há mais fronteiras” (*borderless world*) (OHMAE, 1996). Por sua vez, muitos céticos (HIRST; THOMPSON, 1998; BATISTA JÚNIOR, 2000; ARAÚJO, 2005) se apressaram em negar a globalização, equiparando-a a um mito ou a uma ideologia, com uma análise incompleta dos fatos.

Em primeiro lugar, é um erro negar algo sem se saber o que é. Voltando à citação de Voltaire que abre esta seção, não é plausível negar a existência de *algo* no quarto escuro. Como achar algo que não se vê nem se sabe o que é? Para negar a existência do gato supostamente preto que não se vê, é necessário começar por definir o gato e, em seguida, a qualificar a sua cor. Da mesma forma, para negar a existência da globalização, é preciso, no mínimo, definir o processo, que afinal não é algo metafísico, mas observável a partir de indicadores objetivos. No contexto acadêmico, é obrigatório debater com a literatura sobre o tema, para sustentar a melhor definição.

Em segundo lugar, não se pode saber se o gato é preto, quando o quarto está escuro. Como saber características de algo que não foi visto ou estudado? Para compreender a globalização, é necessário estudar o que é real, observável, transmissível e verificável. Por isso, o presente estudo enfatiza o uso de indicadores empíricos para fundamentar suas hipóteses.

Em terceiro lugar, definir o gato pela cor é insuficiente. Como definir o todo apenas pela parte? O estudo da globalização deve partir de considerações acerca de seus aspectos e de suas dimensões gerais, para, em seguida, delimitar a análise, com o foco em seus elementos constituintes. Essas três questões serão discutidas abaixo, logo após a apresentação de diferentes definições do termo globalização sintetizadas no Quadro 2.

⁴⁰ “Toda vez que se opta por uma grande metáfora como “O Mundo é Plano”, troca-se certo grau de precisão acadêmica por uma nível bem maior de poder explicativo”, segundo Friedman (2007, p. x). Por requerer precisão acadêmica, a presente pesquisa diverge desse autor hiperglobalista. Uma expressão metafórica provocadora, que atrai e atiça a curiosidade, é um imperativo de alguém que quer vender seus livros e uma ideia de uma empresa, tal como o canal de televisão Discovery Times, que financiou a viagem de pesquisa de Friedman e a editora que lançou o livro (como expressa o autor no Prefácio).

Quadro 2: Autores e suas definições do termo “globalização”

AUTORES	“GLOBALIZAÇÃO É ...”
Hirst e Thompson (1998, p. 26)	um mito, um tipo ideal do qual a economia internacional algum dia pode se aproximar, “Uma <i>economia globalizada</i> é um tipo ideal distinto daquele da economia inter-nacional e pode ser desenvolvido por meio da comparação entre os dois. Em um sistema global, como esse, as diferentes economias nacionais são incluídas e rearticuladas no sistema por processos e transações internacionais”.
E. R. Larreta ⁴¹	“[...] um processo técnico-econômico de homogeneização do mundo, impulsionado principalmente pelo mercado, e construído intelectualmente pela ideologia neoliberal e o consenso de Washington”.
M. Santos (2006, p. 23, 157)	“[...] o ápice do processo de internacionalização do mundo capitalista”, sendo seus elementos constitutivos “a unicidade da técnica, a convergência dos momentos, a cognoscibilidade do planeta e a existência de um motor único na história”; a “globalização acentua o caráter processual da transnacionalidade”.
J. Jenson e B. de Sousa Santos ⁴²	“[...] o processo pelo qual uma condição ou entidade local consegue atravessar fronteiras e estender seu alcance pelo mundo, fazendo-o, desenvolve a capacidade de designar uma condição ou entidade social rival como local”
Liszt (2002, p. 77)	“[...] uma nova configuração espacial da economia mundial”, um processo que amplia “[...] as bases internacionais do capitalismo [...]” e une “[...] progressivamente o conjunto do mundo num circuito único de reprodução das condições humanas de existência”.
M. C. Tavares (2002, p. 24-26)	“[...] conjunto de políticas que traduzem a iniciativa de uma potência dominante [...]”; um conjunto de “políticas de globalização”, “[...] desregulamentação cambial e financeira impostas pelo receituário neoliberal emanado das autoridades econômicas norte-americanas [...]”, que redefinem (mas não eliminam) as hierarquias dos Estados nacionais e “[...] seus espaços e os graus de autoridade no exercício de suas soberanias”.
Carneiro (2007)	“[...] um processo fundado numa dimensão dominante, a financeira, e noutra, subordinada, a produtiva [...]”, em que se observa a transposição de características do capitalismo no âmbito doméstico para o plano global.
M. Albrow (1990, p. 9) ⁴³	o que “[...] diz respeito a todos os processos por meio dos quais os povos do mundo são incorporados em uma única sociedade mundial, a sociedade global. Globalismo é uma das forças que atuam no desenvolvimento da globalização”
Amim (2005)	uma nova fase do imperialismo, que é exercido pela tríade EUA, Japão e Europa Ocidental, no controle sobre os sistemas produtivos da periferia do capitalismo global.
Robbie T. Robertson ⁴⁴	o conjunto de “[...] interconexões humanas que assumiram proporções globais e se transformaram”, derivado de um lento processo que envolveu os humanos desde os primórdios.

⁴¹ LARRETA, Enrique Rodrigues. Identity and Multiple Singularities in the Global Era. **Conferência Internacional**, 21-22-23 maio, Rio de Janeiro, 2001 (*apud* ARNAUD; JUNQUEIRA, 2006, p. 222).

⁴² JENSON, Jane; SANTOS, Boaventura de Sousa. Introduction. In: _____. **Globalizing Institutions**. Aldershot: Ashgate, 2000, p. 11 (*apud* ARNAUD; JUNQUEIRA, 2006, p. 223).

⁴³ ALBROW, Martin. Globalization, Knowledge and Society. In: ALBROW, Martin; KING, Elizabeth (Eds.). **Globalization, Knowledge and Society: Readings from “International Sociology”**. London: Sage Publications, 1990, p. 9 (*apud* IANNI, 1999, p. 248).

Quadro 2: (continuação)

Roland Robertson ⁴⁵ Mello (1999)	“[...] tanto a compressão do mundo quanto a intensificação da consciência do mundo como um todo”.
Magnoli e Serapião Júnior (2006, p. 53)	“[...] a tendência à expansão da interdependência entre as economias nacionais. Um de seus sinais característicos é o crescimento do comércio internacional a taxas maiores que as da produção mundial [...]”; o “encolhimento do mundo” resultou do advento de novas tecnologias (da Revolução Industrial e das tecnologias de comunicação).
Volberda <i>et al.</i> (2011, p. 14)	“[...] a crescente interdependência entre países e suas organizações, como refletida no fluxo de bens e serviços, de capital financeiro e conhecimento através de fronteiras nacionais”.
OECD (2013a)	“[...] geralmente usada para descrever uma crescente internacionalização de mercados de bens e serviços, os meios de produção, os sistemas financeiros, a competição, as corporações, as tecnologias e as indústrias. Entre outras coisas, aumenta a mobilidade de capital, acelera a propagação de inovações tecnológicas e uma crescente interdependência e uniformidade de mercados nacionais”.
IMF (2002a)	“[...] o processo pelo qual um crescente fluxo livre de ideias, pessoas, bens, serviços e capital conduz à integração de economias e de sociedades”.
Stiglitz (2002, p. 9)	“[...] a integração mais estreita dos países e dos povos que resultou da enorme redução dos custos de transportes e de comunicação e da destruição de barreiras artificiais à circulação transfronteiriça de mercadorias, serviços, capitais, conhecimentos e (em menor escala) pessoas”
Keohane e Nye (2001, p. 229)	o aumento da interdependência global; “Interdependência refere-se a situações caracterizadas por efeitos recíprocos [de ações, de transações e de acontecimentos] entre países e entre atores em diferentes países”.
Giddens (2003, p. 60)	“[...] a intensificação de relações sociais globais que conectam distantes localidades de tal maneira que acontecimentos locais são moldados por eventos que ocorrem a muitos quilômetros de distância e vice-versa”.
Held e McGrew (2003, p. 4)	“[...] a expansão da escala, o crescimento da magnitude, o aumento da velocidade e o aprofundamento do impacto de fluxos interregionais e de padrões de interação social”.
HELD <i>et al.</i> (2003, p. 68)	um “[...] processo (ou um conjunto de processos) que implica uma transformação na organização espacial das relações e das transações sociais – aferidas em termos de seu alcance, sua intensidade, sua velocidade e seu impacto – que gera fluxos transcontinentais ou interregionais e redes de atividade, interação e de exercício de poder”.

Fonte: elaboração própria (2014).

⁴⁴ ROBERTSON, Robbie T. **Three Waves of Globalization**: a history of a developing global consciousness. London: Zed Books, 2003 (*apud* O’BYRNE; HENSBY, 2011, p. 11).

⁴⁵ ROBERTSON, Roland. **Globalization**: social theory and global culture. London: Sage Publications, 1992 (*apud* O’BYRNE; HENSBY, 2011, p. 11).

Por mais que se mencione, explique, discuta e classifique a literatura sobre globalização, é impossível completar a tarefa. Não é, contudo, academicamente plausível optar deliberadamente por não resumir ou criticar essa literatura, “[...] dada a escala e a velocidade de publicações sobre o tópico [da globalização]”, como se justificam Hirst e Thompson (1996, p. 16).

Batista Júnior (2000, p. 3) descreve o debate da literatura, no seguinte trecho:

As contribuições ao debate sobre “globalização” podem ser agrupadas, grosso modo, em três vertentes principais: a favorável (ou positiva), a crítica (ou negativa) e a cética. As duas primeiras, sobretudo a primeira, são mais comuns. Embora opostas, têm um traço de união: aceitam a existência do fenômeno da “globalização” e partem, em geral, da premissa de que estamos diante de uma “nova era” na história econômica mundial, caracterizada por integração abrangente e inédita entre os mercados nacionais.

Não há nas Relações Internacionais um verdadeiro debate acadêmico inteiramente baseado no embate de posições normativas. A descrição do debate por Batista Júnior⁴⁶ não compreende a posição de colegas céticos favoráveis ao aprofundamento da globalização (a exemplo de Ghemawat) ou a convivência de favoráveis e críticos da globalização na mesma corrente hiperglobalista (a exemplo dos antagônicos Friedman e Beck). Os debates acadêmicos decorrem de diferenças em premissas e em interpretações da realidade, tal como o descrito acima entre céticos, hiperglobalistas e transformacionistas. *Diferenças de opinião são secundárias, diante da importância de teorizar, para descrever e explicar a realidade.*

Conceitos como os de “globalização hegemônica” e de “globalização contra-hegemônica”, que embutem a questão da normatividade, criam um problema claro: definir o termo principal (globalização) desacompanhado do adjunto adnominal que o qualifica. Por exemplo, para Jenson e B. Santos⁴⁷ (*apud* ARNAUD; JUNQUEIRA, 2006, p. 223), a globalização hegemônica é “[...] a intensificação de interações e de relações sociais transfronteiriças por grupos sociais e instituições dominantes que atuam de acordo com seus interesses”; na globalização antihegemônica, “[...] essas interações e relações sociais transfronteiriças são promovidas por grupos sociais e instituições subordinadas para alcançar seus próprios interesses, muitas vezes para compensar os

⁴⁶ Em obra anterior, Batista Júnior (2000, p. 4-5) descreveu o debate sobre a globalização: “A posição favorável ou positiva tem raízes no liberalismo econômico. A posição crítica, especialmente quando assume feições apocalípticas, remonta não raro à tradição marxista (o próprio Marx é apresentado com frequência como ‘profeta da globalização’). E as raízes da vertente cética estão no nacionalismo econômico, em particular no pensamento keynesiano.”

⁴⁷ *Op cit.*, p. 11

efeitos negativos da globalização hegemônica sobre eles”. Segundo Arnaud e Junqueira (2006, p. 228), a globalização contra-hegemônica “[...] pode ser definida como o movimento de ideias e ações políticas e econômicas que repõem em discussão o caráter absoluto dos postulados da globalização hegemônica”.

O esvaziamento semântico do conceito de globalização também deriva da sobreposição de teorias e de conceitos⁴⁸. Na troca direta de opiniões com Murteira (2000, p. 71), Wallerstein refere-se ao sistema-mundo capitalista como um *continuum* de longo-prazo, que remonta ao século XV e contém elementos que a “globalização” apenas intensificou. Esse modo de negar a validade do conceito é visto também entre aqueles que analisam a globalização como um eufemismo para imperialismo⁴⁹.

Muitos tendem a supervalorizar a dimensão econômica da globalização, o que provoca uma distorção no conceito, que, segundo os transformacionistas, se refere a um fenômeno multidimensional. Murteira (2002, p. 73), por exemplo, substitui “a ideia de globalização” pelo “conceito de capitalismo do mercado global”. Vizontini (2004, p. 25-26) entende a globalização como um “processo impulsionado fundamentalmente pela concorrência em busca de maior competitividade e de mercados consumidores”. Mesmo no âmbito do Direito, encontram-se definições basicamente pautadas pela dimensão econômica da globalização: “uma nova configuração espacial da economia mundial”, de acordo com Liszt (2002, p. 77).

Estudos mais genéricos enfatizam as dimensões econômica, militar, sociocultural e ambiental (esta é a mais recente), considerando que a dimensão política está presente em todas⁵⁰. As relações de poder entre atores internacionais envolvem tópicos de cada uma dessas dimensões. E cada dimensão apresenta dinâmicas associadas a alguns atores e a alguns interesses em particular. Assim, os atores centrais e os interesses principais no contexto da globalização ambiental não necessariamente

⁴⁸ Deseja-se que o leitor considere a metodologia para a criação de conceitos (KING, KEOHANE; VERBA, 1994; JOHNSON; JOSLYN, 1991), bem como exemplos de conceitos um pouco mais bem definidos nas Relações Internacionais (ex. equilíbrio de poder, imperialismo, integração regional).

⁴⁹ Para Hart e Negri (2003) e Amin (1996). Com sua tese da “desconexão global”, esse último autor argumenta que o desenvolvimento do capitalismo leva a uma polarização socioeconômica entre países e entre classes sociais, contexto em que, aos países periféricos e à classe trabalhadora, restaria a alternativa de desconectar-se do sistema. Arrighi (2008) prefere “imperialismo sutil”, para designar a dinâmica da globalização contemporânea, e Harvey (2010) refere-se ao capitalismo desterritorializado como “novo imperialismo”.

⁵⁰ Ver, entre vários outros, Campos e Canavezes (2007), CEPAL (2002), Ghemawat (2012), Giddens (2006), Held *et al* (1999), Ianni (1999), Keohane e Nye (2001), Lamounier (1998), Liszt (2002) e O’Byrne e Hensby (2011). Giddens (2003, p. 61), em particular, concebe as dimensões da economia capitalista mundial (em referência ao sistema-mundo wallersteiniano), do sistema de Estados-nação (em referência à ordem westphaliana), a ordem militar mundial e da divisão internacional do trabalho.

coincidirão com os atores e os interesses relacionados à globalização militar, por exemplo (KEOHANE; NYE, 2001; HELD *et al.*, 1999).

Por fim, também há perda semântica no termo globalização quando este é definido com base em seus supostos efeitos. Para Beck (1999, p. 158) “O conceito de globalidade representa uma afirmação mais dolorosa da realidade”: uma sociedade mundial irreversível, multidimensional, policêntrica, contingente e política. Globalização, segundo o autor (1999, p. 30, grifos no original), significa “*os processos em cujo andamento os Estados nacionais veem a sua soberania, sua identidade, suas redes de comunicação, suas chances de poder e suas orientações sofrerem a interferência cruzada de atores transnacionais*”. Nesse último caso, a definição é misturada a um argumento teórico (uma suposição dissociada de dados empíricos) hiperglobalista.

Beck (1999, p. 29-30, grifos no original) distingue globalização e globalidade, que, segundo o autor, depende de sua visão de sociedade mundial⁵¹ (não no sentido de unidade nem de integração, mas de diversidade):

Globalidade significa: *Já vivemos há tempos em uma sociedade mundial, ao menos no sentido de que a idéia de espaços isolados se tornou fictícia. Nenhum país, nenhum grupo pode se isolar dos outros. Desta maneira se entrecrocaram as diversas formas econômicas, culturais e políticas, e tudo aquilo que parecia ser evidente, mesmo dentro do modelo ocidental, carece de uma nova legitimação. É por esta razão que “sociedade mundial” significa o conjunto das relações sociais, que não estão integradas à política do Estado nacional ou que não são determinadas (determináveis) por ela.*

Beck (1999, p. 27-28) também aborda o “globalismo”⁵² como uma ideologia a ser criticada:

Globalismo designa a concepção de que o mercado mundial bane ou substitui, ele mesmo, a ação política; trata-se, portanto, da ideologia do império do mercado mundial, da ideologia do neoliberalismo. O procedimento é monocausal, restrito ao aspecto econômico, e reduz a pluridimensionalidade da globalização a uma única dimensão – a econômica –, que, por sua vez, ainda é

⁵¹ O autor não dialoga (não discute semelhanças ou diferenças) com a Escola Inglesa de Relações Internacionais, que discute a visão de Immanuel Kant de sociedade mundial cosmopolita (BULL, 2002; WATSON, 2004). Tampouco menciona a supracitada visão de Burton (1972) sobre o termo.

⁵² Boaventura de Sousa Santos (**Conhecimento prudente para uma vida decente**: um discurso sobre a ciência revisitado. São Paulo: Cortez, 2004, p. 48 *apud* LISZT, 2002, p. 73) usa expressões próximas para descrever a globalização: *localismo globalizado* refere-se à globalização bem sucedida de um fenômeno local, ou seja, a projeção mundial de bens, serviços, ideias, idiomas, contratos, etc; já o *globalismo localizado* refere-se ao impacto de dinâmicas (ex. livre-comércio, turismo, conversão da agricultura familiar pelo modelo agroexportador) transnacionais sobre condições locais que se desestruturaram e se reestruturaram, para atender aos imperativos transnacionais.

pensada de forma linear e deixa todas as outras dimensões – relativas à ecologia, à cultura, à política e à sociedade civil – sob o domínio subordinador do mercado mundial.

Em contraste, na visão transformacionista de Keohane e Nye (2001, p. 229), o globalismo refere-se a um tipo de interdependência que envolve múltiplas *redes* de alcance global, tendo em vista que “interdependência refere-se a situações caracterizadas por efeitos recíprocos [de ações, de transações e de acontecimentos] entre países e entre atores em diferentes países”. Para eles (2001), a interdependência global (o globalismo) aumenta ou diminui conforme a variação dos fluxos globais, e seus efeitos sobre a autonomia dos Estados e sua distribuição de custos e benefícios varia de acordo com os tipos de atores envolvidos e da natureza das suas interações. Assim, o conceito de globalismo “fotografa” uma situação – um momento estático –, o termo globalização “filma” uma dinâmica (KEOHANE; NYE, 2001).

Assim como os termos “fluxos” e “tecnologias de transporte e de comunicação”, o conceito de redes⁵³ é central na definição de globalização (HELD *et al.*, 1999; KEOHANE; NYE, 2001; CASTELLS, 2008; GIDDENS, 2003). Giddens (2003, p. 60) privilegia o papel das redes (mais que tecnologias ou fluxos) na definição da globalização, entendida como

a intensificação de relações sociais globais que conectam distantes localidades de tal maneira que acontecimentos locais são moldados por eventos que ocorrem a muitos quilômetros de distância e vice-versa.

De modo convergente, a globalização implica “um alargamento das atividades sociais, políticas e econômicas transfronteiriças de tal maneira que eventos, decisões e atividades em uma região do mundo podem tornar-se significantes para indivíduos e comunidades em regiões distantes do globo” (HELD *et al.*, 2003, p. 67).

Nas ondas de expansão imperialista e neoimperialista, entre os séculos XVI e XIX, a instituição do exclusivo colonial era a regra sob a qual os contatos políticos e econômicos de territórios colonizados se limitavam às suas respectivas metrópoles. Desse modo, as redes de interdependência eram fortemente marcadas pela presença dos Estados. Territórios coloniais eram globalizados por intermédio de sua metrópole.

⁵³ Territórios em rede ou territórios-rede, para P. Veltz (*apud* HAESBAERT, 2006, p. 296), constituem polos definidos pelo entrecruzamento e pela comutação de redes múltiplas que formam densos nós; e incorporam propriedades das tecnologias lá disponíveis. Entre essas propriedades, está a possibilidade de aumento das relações horizontais polo-polo, em estrutura de malha (em contraste com as hierárquicas estruturas piramidais).

Apesar dessas características do globalismo no século XIX, Marx e Engels (1848, grifo nosso) já falavam que “em lugar do antigo isolamento de regiões e de nações que se bastavam a si próprias, desenvolve-se um intercâmbio universal, uma universal *interdependência* das nações”.

A globalização econômica retrocedeu entre 1914 e 1945, devido às inéditas guerras de alcance mundial que evidenciaram a globalização militar. O restabelecimento de redes de negócios privados pós-1945, a onda de descolonização afro-asiática e processos de integração regional vieram alterar esse quadro. No fim do século XX, as “redes de maior alcance tornaram-se mais densas, estruturando mais a vida das pessoas” (MANN, 2000, p. 1470).

Castells (2008, p. 566) analisa o modo como as redes e seus fluxos de informações precedem o aumento de outros tipos de fluxos, como o de bens e o de serviços:

Rede é um conjunto de nós interconectados. Nó é o ponto no qual uma curva se entrecorta. Concretamente, o que um nó é depende do tipo de redes concretas de que falamos [mercados de bolsas de valores, conselhos nacionais de ministros e comissários europeus, campos de coca e de papoula, sistemas de televisão] [...] Redes são estruturas abertas capazes de expandir de forma ilimitada, integrando novos nós desde que consigam comunicar-se dentro da rede, ou seja, desde que compartilhem os mesmos códigos de comunicação (por exemplo, valores ou objetivos de desempenho).

Segundo ele (2008, p. 41), “as redes globais de intercâmbios instrumentais conectam e desconectam indivíduos, grupos, regiões e até países, de acordo com sua pertinência na realização dos objetivos processados na rede”. Essa perspectiva, como a de Friedman (2007) e a de Sassen (2002), exageram a importância de atores não-estatais (tais como indivíduos e cidades globais) que desenvolvem relações transnacionais, subvalorizando o fato de que esses atores não exercem jurisdição territorial nem dispõem de fatores de poder comparável ao poder dos Estados.

Reitera-se, nesta pesquisa, o papel dos países globalizadores como o *locus* central onde se estabelecem as decisões estratégicas sobre os objetivos das redes e onde se concentram os agregados das redes políticas, econômicas, sociais, etc. Assim, recorre-se ao conceito de redes usado por Keohane e Nye (2001, p. 257), “As redes podem ter arquiteturas variadas com níveis descendentes de centralização e de complexidade de conexões”; nesse sentido, “[...] a centralidade das redes implica

poder”. Cada rede envolve um conjunto limitado de atores internacionais, uma agenda específica e um padrão de interação regulamentado formal ou informalmente.

Nesse contexto, o Estado é o ator central, por exercer poder de modo significativo sobre as redes vinculadas a qualquer agenda. Em se tratando das redes econômicas, um país globalizador destaca-se por ter uma papel central: hospeda um importante conjunto de atores, governa um conjunto volumoso de transações econômicas e geralmente o seu governo apoia a projeção das empresas nacionais no exterior.

O poder descritivo e explicativo do conceito aumenta, ao considerar as palavras-chave *tecnologia*, *fluxos*, *redes* e *política*, bem como os indicadores espaço-temporais (alcance, intensidade, velocidade e impacto) e organizacionais (infraestrutura, institucionalização, estratificação e modos de interação dominantes) aplicáveis a diferentes períodos. Esta pesquisa tem como referência o conceito de Held *et al.* (2003, p. 68) acerca da globalização:

processo (ou um conjunto de processos) que implica uma transformação na organização espacial das relações e das transações sociais – aferidas em termos de seu alcance, sua intensidade, sua velocidade e seu impacto – que gera fluxos transcontinentais ou interregionais e redes de atividade, interação e de exercício de poder.

Essa definição é ampla o suficiente para indicar os efeitos da variável tecnológica, a distribuição geográfica dos fluxos intercontinentais e a organização e a institucionalização das atividades globais das redes. Além disso, o conceito é aplicável às várias dimensões da globalização, o que será analisado a seguir.

2.5 Dimensões temáticas da globalização

Segundo Keohane e Nye (2001), sem um adjetivo que designe a dimensão temática, as afirmações genéricas sobre a globalização tornam-se superficiais e vagas. Para eles (2001, p. 231-232): a dimensão *militar* refere-se a “[...] redes de interdependência de longo alcance nas quais são empregadas a força, a ameaça ou a promessa de força”; a *econômica* “[...] envolve fluxos de longas distâncias de bens, serviços e capitais, além de informações e percepções, associadas aos negócios no mercado”; a *ambiental* refere-se ao fluxo de organismos, substâncias ou “materiais [...] que podem afetar a saúde humana e seu bem-estar”; a *sociocultural* “[...] envolve os

movimentos de longa distância de ideias, de informações, de imagens e de pessoas – as quais, claro, carregam ideias e informações consigo [...], afeta a consciência de indivíduos e suas atitudes perante a cultura, a política e a identidade individual”; a dimensão *política* “[...] parece menos uma dimensão separada do que um aspecto de quaisquer das quatro dimensões”.

Embora a política seja um aspecto onipresente no fenômeno da globalização, há indicadores que lhe conferem um sentido exclusivo e particular, mapeando o envolvimento de Estados em processos e em redes regionais e globais de governança. Os indicadores marcam o grau de participação de um Estado na ordem política global e sua evolução ao longo do tempo. Incluem também a participação de organizações internacionais e de organizações não-governamentais formais ou informais (movimentos sociais, terrorismo, etc). Podem ser mensuradas as conexões diplomáticas entre Estados via legações no exterior, o desenvolvimento do Direito Internacional, o número de tratados internacionais, a ampliação de problemas “políticos” (ou “politizados”) do âmbito doméstico para o regional e o global e a quantidade de organizações internacionais, de organizações não-governamentais e de foros multilaterais (HELD *et al.*, 1999). O processo de construção de uma “governança sem governo” em nível global (ROSENAU; CZEMPIEL, 2000) é, portanto, um indicador de globalização política.

A globalização militar articula os seguintes “mecanismos-chave”, segundo Held *et al.* (1999, p. 89):

[...] o sistema de guerra (ou seja, a ordem geopolítica, rivalidade entre grandes potências, conflito e relações de segurança; a dinâmica dos armamentos (por meio dos quais as capacidades militares e as tecnologias de produção de armas são difundidas pelo mundo); e a geogovernança da violência organizada (enquadrando a regulamentação internacional formal e informal da aquisição, da mobilização e do uso do poder militar).

A dimensão militar implica uma maior difusão de tecnologias militares, com o desenvolvimento de novas indústrias de defesa e com o crescimento do comércio de armamentos. Neste aspecto, entre o século XIX e XX, a produção e o desenvolvimento de sistemas de armas passaram a aplicar métodos de organização industrial, novos polos de produção de armamentos emergiram fora da Europa, inicialmente, nos EUA e no Japão. Na América Latina e na Ásia, o Ocidente encontrou importantes mercados para sua indústria de defesa.

Na segunda metade do século XX, o desenvolvimento de indústrias de defesa em países latino-americanos e asiáticos contou com a cooperação internacional entre empresas do setor⁵⁴. Países como Argentina, Brasil, Índia e China têm procurado mercados para seus armamentos, notavelmente, desde as últimas décadas do século XX. Enquanto isso, os países como EUA e Rússia, na vanguarda da digitalização de armamentos e das indústrias aeroespacial e naval, têm desenvolvido ainda mais as suas capacidades de projeção de poder em nível global, e as exportações dessas capacidades também têm crescido. Cada vez mais países têm adquirido e desenvolvido as tecnologias militares que potencializam a capacidade de projetar sua força a longas distâncias.

A globalização militar também implica uma maior interconexão político-institucional de sistemas de segurança. Sistemas de alianças ampliaram-se globalmente, e o Direito Internacional Humanitário desenvolveu-se desde o século XIX. Constituiu um marco histórico a proibição da guerra pela Carta das Nações Unidas (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 1945)⁵⁵. Multiplicaram-se e institucionalizaram-se sistemas regionais de segurança, e inaugurou-se a atuação da ONU em missões de paz, as quais – foram lançadas apenas 15 missões de paz durante a Guerra Fria, enquanto nos anos 1990 foram 30 (HELD *et al.* 1999; HERZ; HOFFMANN, 2004).

A globalização militar é proporcional à intensidade, ao alcance e ao impacto dos conflitos armados. O ápice desse processo foi o período entre 1914 e 1945, que envolveu as guerras mundiais. Depois disso, as superpotências (EUA e URSS) do pós-1945 buscaram limitar as conflagrações ao nível regional. Desde os anos 1990, diminuiu o número de guerras inter-estatais, mas dezenas de guerras civis localizadas eclodiram, sem prejuízo da constante interferência direta ou indireta de grandes potências⁵⁶.

Indicadores militares expressam o envolvimento de Estados na ordem militar global, considerando seus meios de projeção de poder e sua dependência de armamentos

⁵⁴ Por exemplo, do Brasil com a Itália, para a construção da aeronave AMX, da Embraer nos anos 1960; e da China com a Rússia, para a construção de aeronaves chinesas com turbinas russas.

⁵⁵ A Carta (art. 2º) obriga os Estados membros a evitarem a ameaça ou o uso da força nas suas relações internacionais e a resolverem as suas controvérsias por meios pacíficos. As exceções à norma envolvem o direito de defesa e a autorização do uso da força pelo Conselho de Segurança das Nações Unidas, mas em ambos os casos o uso da força é limitado pelo conjunto de princípios e tratados do Direito Internacional.

⁵⁶ Diminuiu a proporção do número de guerras inter-estatais, pois a maioria das conflagrações passou a envolver atores não-estatais, principalmente nos países menos desenvolvidos (SMITH, 2007, p. 8-10).

do exterior. Incluem tratados de segurança, atividades de manutenção da paz, o envio de forças militares ao exterior, quantidade de bases no exterior, os negócios internacionais de indústrias de defesa (comércio, investimentos, arranjos produtivos), a aferição de forças militares (tamanho, capacidade de projeção de força, número de armas de destruição em massa, exercícios militares e níveis de pesquisa e desenvolvimento), quantidade de guerras inter-estatais e controle de armamentos (tratados e dados de desarmamento) (HELD *et al.*, 1999).

Na dimensão sociocultural, especificamente a cultural, o fluxo de ideias (informações, religiões, ideologias, teorias, artes, etc.) foi impulsionado pelas tecnologias de impressão e de editoração de livros, folhetos, jornais etc.; e pelos novos meios de transporte e de comunicação. Multiplicaram-se o alcance, o volume e a velocidade da difusão de mensagens, via postal, telégrafo, rádio, telefone, televisão, telefones móveis e computadores (com dispositivos de armazenamento de dados e com conexões em rede).

Em aspectos sociais, o intenso fluxo de pessoas de longa distância que caracterizou o século XIX contrasta com o contexto contemporâneo, pois foi fortalecido o controle migratório, motivado por considerações de segurança dos Estados e por pressões sociais domésticas. Entretanto, em parte como resultado daquele fluxo anterior, emergem sociedades cosmopolitas e subgrupos com identidades próprias não-nacionais em diferentes cidades do mundo. A questão cultural envolve um sentimento de erosão de identidades nacionais, diante da difusão cultural em processo designado americanização ou ocidentalização⁵⁷. A institucionalização e a expansão de direitos de minorias étnicas, de Direitos Humanos aplicados a migrantes e à promoção da diversidade cultural foram notáveis, em âmbito regional e global (TRINDADE, 2002).

Os indicadores de migração englobam qualquer movimento de pessoas através das fronteiras nacionais⁵⁸. Diferenciam-se aqui as migrações legais e as ilegais não contabilizadas, o trânsito temporário (estudantes, turistas) e o permanente (trabalhadores), bem como as voluntárias e as involuntárias. Este último caso inclui os casos de refugiados, asilados, bem como o tráfico de pessoas (essencialmente parecidos

⁵⁷ Ortiz (2006) prefere aplicar o conceito de mundialização para fenômenos de cunho ideacional e sociocultural, associando o conceito de globalização à dimensão econômica. Ver discussões em Zakaria (2008), Ghemawat (2012), Bauman (1999), Beck (1999), Keohane e Nye (2001) e Held *et al* (1999).

⁵⁸ Krugman e Obstfeld (1999, p. 163), incluem a mobilidade de fatores a “[...] migração da mão-de-obra, a transferência de capital por meio de empréstimos internacionais e as sutis ligações internacionais envolvidas na formação das CTNs” entre as formas de “[...] integração internacional, além do comércio de bens e serviços”. Essa perspectiva difere da adotada na presente pesquisa.

com o de escravos). Ressaltam-se também a proporção de habitantes estrangeiros em um país em relação à sua população nativa.

Embora difíceis de aferir e de interpretar (pela sua essência e pela abundância de informações), os indicadores da globalização cultural referem-se ao modo como se envolvem culturas nacionais. As vendas internacionais das indústrias culturais de cada país (considerando música, dança, literatura, arquitetura e escultura, pintura, teatro e filmes) podem ser consideradas, bem como os seus impactos, o seu significado e a quantidade de traduções. São aferíveis as intensidades das telecomunicações e o uso de idiomas; o tráfego da *Internet* e as ligações telefônicas domésticas em relação às internacionais; o idioma original dos livros mais traduzidos, números de livros traduzidos em diferentes línguas, número de falantes de inglês, de francês, de mandarim e de russo fora do país de origem do idioma; percentual de usuários de televisão por assinatura em outros países e de canais estrangeiros; e as comparações qualitativas e quantitativas das grandes CTNs culturais em cada país (televisão, imprensa, cinema, rádio, etc.), por exemplo, pelo percentual de participação estrangeira nas vendas e no capital dessas empresas (HELD *et al.*, 1999; GHEMAWAT, 2012).

Na dimensão ambiental, a intensidade da interconexão de problemas relacionados ao meio ambiente chegou gradualmente ao nível global. As transformações socioeconômicas associadas aos processos de industrialização e de urbanização, iniciadas na Europa e na América do Norte do século XIX engendraram riscos derivados da poluição: problemas locais (poluição de rios), regionais (poluição de rios transfronteiriços e “chuva ácida”) e efetivamente globais (a deterioração da camada de ozônio e as mudanças climáticas). A degradação dos solos e o desflorestamento também atingiram escala global.

A agenda ambiental alcançou os debates multilaterais na segunda metade do século XX, e as normas globais avançaram gradualmente, mas com considerável aceleração entre os anos 1980 e 1990. Neste período, ratificou-se o progresso contra o risco de diminuição da camada de ozônio, definiu-se conceito de desenvolvimento sustentável e realizaram-se ambiciosos tratados, a exemplo da Convenção sobre Mudanças Climáticas (na Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento, de 1992). Os conceitos de desenvolvimento sustentável e de sustentabilidade passaram a ser amplamente usados, embora a sua solução tenha esbarrado em interesses econômicos e estratégicos de Estados e de CTNs.

Os problemas ambientais globais e locais que têm ampliado a escala de seus efeitos podem ser medidos, entre outras formas, por meio da contribuição percentual de cada país para o problema ou pela intensidade dos impactos sofridos. Entre os indicadores, destacam-se as emissões percentuais de gases de efeito estufa de cada país e sua contribuição *per capita* (quando se desejar destacar a razão demografia-poluição e as assimetrias nos padrões de consumo); bancos de dados sobre os impactos associados às mudanças climáticas, como desastres naturais, desertificação e elevação dos níveis dos oceanos; e o entroncamento de problemas ambientais globais com os locais, como o fluxo e o acúmulo de resíduos tóxicos e radioativos, e a produção e a recepção de poluentes transfronteiriços, como a chuva ácida (HELD *et al.*, 1999; GHEMAWAT, 2012).

Sob o aspecto econômico, são comuns análises da globalização comercial, da financeira e da produtiva (CAMPOS; CANAVEZES, 2007; CASTELLS, 2008; CEPAL, 2002; GILPIN, 2001; HELD *et al.*, 1999; SAUERNHEIMER, 1998). Neste contexto, a concepção de um “mercado global”, com o foco na dimensão comercial, requer a existência de níveis significativos de intercâmbio regular de bens e de serviços, favorecidos pela queda significativa de barreiras ao comércio – políticas protecionistas, custos de transportes etc. –, de modo que produtores domésticos e estrangeiros compitam entre si e, assim, a demanda e a oferta passam a operar em nível global (HELD *et al.*, 1999, p. 150).

A globalização comercial envolve o aumento do alcance, da velocidade, do volume e dos impactos dos fluxos comerciais, bem como as transformações na distribuição ou direção geográfica desses fluxos, na divisão internacional do trabalho e nas instituições que regulamentam o sistema de comércio internacional⁵⁹. Analogamente, a globalização financeira envolve o aumento do alcance, da velocidade, do volume e dos impactos dos fluxos financeiros, bem como as transformações na distribuição ou direção geográfica desses fluxos, nas instituições que regulamentam o sistema financeiro internacional e no papel da mobilidade do capital nos contextos das

⁵⁹ Segundo Held *et al.* (1999, p. 150-153), o alcance do comércio mundial refere-se “[...] aos fluxos e às redes intercontinentais regulares [no sentido de que têm regularidade] de comércio”; intensidade refere-se ao volume, à magnitude, do comércio internacional, tendo em vista, por exemplo, a proporção do comércio sobre o produto mundial; os impactos distributivos, institucionais, sociais e estruturais variam conforme os níveis de interdependência dos países; a infraestrutura define a velocidade dos fluxos e a facilidade de conexão das redes; os níveis de estratificação dependem do desenvolvimento de cada nação e da desigualdade (social, econômica, funcional) dentro e entre estas; a institucionalização trata da regulamentação das interações internacionais, das políticas comerciais dos países e do direito de propriedade.

estratégias estatais de desenvolvimento econômico e das estratégias corporativas de internacionalização dos seus negócios. A globalização produtiva relaciona-se com essas estratégias, implicando um aumento no número de CTNs, na ampliação de suas cadeias produtivas, na multiplicação de negociações e de acordos inter-firmas e entre CTNs e Estados.

O conceito de globalização de Held *et al.* (1999) tem uma série de vantagens em relação aos demais, conforme salientado anteriormente, falta-lhe, entretanto, a indicação dos atores envolvidos nesse processo, que não são enfatizados. O conceito refere-se à transformação nas relações de poder, mas não àqueles que exercem poder em cada dimensão do fenômeno. Por isso, é crucial diferenciar o papel dos atores internacionais nas diversas dimensões da globalização, destacando os países globalizadores como os atores centrais do processo, antes de analisar o papel da China no contexto da globalização comercial.

3 PILAR POLÍTICO: PAÍSES GLOBALIZADORES

A exposição do debate entre as correntes hiperglobalista, cética e transformacionalista permitiu o esclarecimento das premissas transformacionistas sobre as quais se assenta esta pesquisa. Ao apresentar as múltiplas definições oferecidas pela literatura acerca da globalização, delineou-se o universo ontológico e conceitual no qual se desenvolve o estudo de cada pilar da globalização. É importante ter em mente as dimensões da globalização, para compreender o conceito de países globalizadores.

3.1 País globalizador: origem do conceito

Uma lacuna na literatura sobre globalização é o subdesenvolvimento da discussão sobre os atores do processo. A reflexão sobre isso é um exercício necessário para iluminar o caminho em direção ao aprofundamento da discussão teórico-conceitual sobre a globalização. Em primeiro lugar, pouco esforço foi dedicado à concepção de um conceito que designe e caracterize os atores centrais da globalização. Sem cogitar os atores centrais no processo de globalização, torna-se comum inverter o sentido do termo globalizador, ou “*globalizer*”, interpretando-o como aqueles países que se abrem para o processo de globalização. Essa conotação auto-centrada, reflexiva e passiva não é semanticamente adequada⁶⁰.

Em segundo lugar, parte dos autores hiperglobalistas atribuem o processo de globalização à atuação das CTNs⁶¹. Mas esta pesquisa guia-se pelas premissas metodológicas e teóricas compatíveis com a visão transformacionalista: não se atribui às CTNs um papel central único no avanço da globalização.

Em terceiro lugar, nega-se aqui a parte dos céticos que atribui a *um* Estado hegemônico a centralidade no processo de globalização. Os teóricos da estabilidade hegemônica (GILPIN, 2001; KINDLEBERGER, 1992) argumentam nesse sentido, ao analisarem a construção da ordem econômica internacional. Os teóricos do novo

⁶⁰É tão absurdo quanto, na teoria do equilíbrio de poder, chamar “*balancer*” a potência dominante que desequilibra o sistema; ou chamar “*investidor*” aquele que recebe o investimento.

⁶¹ Se os hiperglobalistas mantiverem essa vaga abordagem, como eles conseguiriam provas empíricas para suas teses? Ao lidar com a delimitação do objeto de pesquisa, a análise do papel das CTNs na globalização depara com uma miríade de estratégias e de comportamentos: cada CTN com suas peculiaridades, às vezes com estratégias convergentes ou complementares entre si, outras vezes, com estratégias rivais contra outras CTNs.

imperialismo⁶² atribuem aos EUA o papel de ator central que impulsiona a globalização – entendida como sinônimo de imperialismo. Ambos os grupos de teóricos céticos constroem seus argumentos baseados na rígida diferenciação dicotômica entre país hegemônico e país dependente⁶³.

Por fim, argumenta-se aqui (com base empírica discutida adiante) que cada período de globalização é marcado pelo papel ativo de *mais de um* país e pela diferenciação desses países em termos de importância, não apenas em termos de função. Propõe-se um conceito que seja aplicável a diferentes períodos, às múltiplas dimensões da globalização e à diferenciação da importância dos seus atores.

A globalização é uma variável dependente da atuação e da interação entre os países globalizadores, na medida em que estes atribuem àquela as suas características tecnológicas, distributivas e organizacionais. O pilar político da globalização refere-se às relações de poder que precedem a conformação dos demais pilares. A variável política da globalização depende dos seus atores, pode ser um vetor que restringe o globalismo (desglobalização) ou que o propulsiona (globalização). Um vetor possível é o de países que, na prática, questionam a inexorabilidade do processo de globalização, buscando pará-lo. Os países globalizadores são os vetores que impulsionam a globalização.

O conjunto de países globalizadores determina – não sem conflito e negociações – o vetor da política. Politicamente, a globalização pode ser moldada para refletir um multilateralismo multipolar ou um “imperialismo de livre comércio” – expressão que denota “as bases imperialistas do regime britânico de governo e acumulação em escala mundial com base no livre comércio” (ARRIGHI, 1996, p. 73). A política internacional determinará se o “motor da globalização” será a noção de *progresso* (como em 1900), a de *desenvolvimento* (como em 1950) ou a de *competitividade* (como a partir dos anos 1970) (VIZENTINI, 2004, p. 23),.

Se os investimentos fluirão apenas nos sentidos metrópole-colônia ou metrópole-metrópole, se os oceanos serão “territorializados”⁶⁴, se o comércio internacional incluirá escravos, se o fluxo global de capitais privados será controlado – tudo isso é variável.

⁶² Entre os teóricos do imperialismo no contexto atual estão a perspectiva neogramsciana de Hart e Negri (2003) e a perspectiva latino-americana dependentista de Amim (2005) e de Marini (1994).

⁶³ Para não escapar do objetivo desta tese, não se apresentam integralmente as teorias mencionadas. Destaca-se o que essas perspectivas dizem acerca dos atores centrais do processo de globalização.

⁶⁴ A territorialização dos oceanos remete à competição entre potências pelo uso exclusivo de áreas marítimas e encontra seus exemplos históricos na política do *mare nostrum* durante a *pax romana*, no “fechamento” do Mediterrâneo implementado pelos califas árabes em detrimento dos povos cristãos e na política do *mare nostrum* da Espanha dos séculos XVI e XVII em relação ao Atlântico e ao Pacífico.

Por outro lado, é constante o protagonismo desses poucos países que determinam as características tecnológicas, distributivas e organizacionais da globalização.

A globalização não é anônima nem depende de um só ator. A Rota da Seda (I a.C.) não envolvia só os chineses. As grandes navegações do século XVI não foram apenas ibéricas. O capitalismo global do século XIX não foi constituído apenas pelos britânicos. É inconcebível um mundo em que só um país consiga garantir a liberdade dos mares (enquanto os demais ancoram suas frotas), em que apenas as CTNs desse país possam atuar em mercados estrangeiros (sem que destes também partam CTNs para outros lugares), em que só os portos desse país despachem contêineres de manufaturas e descarreguem sacos de minério e de grãos. Um *hegemon* não cria nem impõem as “regras do jogo” sozinho. A ordem internacional ampara-se em vários globalizadores, e as interações entre esses países determinam as principais características da globalização.

Cabe ressaltar duas dinâmicas que o conceito de globalizadores não nega. Em primeiro lugar, as características da globalização nem sempre refletem perfeitamente os objetivos deliberados de cada um dos países globalizadores, assim, cada período de globalização pode destoar do cenário individualmente traçado pela estratégia de globalização de um governo de país globalizador. A combinação dessas estratégias e as interações entre esses países podem gerar resultados imprevisíveis ao longo do tempo, embora seja possível identificar eventuais traços de convergência entre as estratégias de globalização, bem como tendências fundamentadas em dados empíricos.

Em segundo lugar, os países globalizadores também sofrem os impactos da globalização em seus próprios territórios. O fato de que um pequeno grupo de países molda decisivamente a globalização não quer dizer que estes não sejam afetados no processo. A globalização também transforma o modo como interagem as forças domésticas e estrangeiras no interior dos países globalizadores e o modo como estes desenvolvem as suas relações internacionais.

Para cada onda de globalização, há um grupo de globalizadores. Esses países constituem o pilar político da globalização, que é o elo perdido (ignorado ou ao menos menosprezado) pelos teóricos e estudiosos da globalização. O conceito cristaliza a essência do componente político da globalização, atribuindo a seus atores centrais um caráter orgânico ao processo. Nesse sentido, conforme o entendimento dos céticos em relação à globalização, os “Governos não são apenas vítimas passivas da internacionalização, mas, pelo contrário, são seus principais *arquitetos*” (HELD *et al.*, 1999, p. 6, grifo nosso).

O conceito de país globalizador derivou do estudo sobre os atores que mais contribuem para a globalização econômica, especificamente, para o incremento dos fluxos globais de comércio, de capitais e de tecnologias (MAGALHÃES, 2011). Esse conceito, entretanto, acopla-se ao conceito de globalização, sendo que ambos são multidimensionais. *Para cada dimensão da globalização, há um grupo particular de globalizadores.*

Esse termo já foi usado, mas com outros significados. Em “Asia’s first globalizer”, para entender como o Japão foi a primeira sociedade asiática a abrir-se para a globalização, Nye (2000) interpreta “*globalizer*” como “globalista”, país que abraça a causa da globalização. Com essa conotação, David Dollar (IMF, 2002b, p. 153) mencionou Bangladesh, Brasil, China, Índia, México e Vietnã como “novos globalizadores” (“*new globalizers*”), definindo “globalizador” com base nos incrementos no comércio nos últimos 20 anos.

No Fórum Econômico do IMF 2002, John Cavanagh presume que “*globalizer*” remete aos países que se abrem aos fluxos econômicos globais e que projetam seus negócios globalmente (IMF, 2002a). Para ele e Jamie Galbraith, a China e a Índia não seriam “globalizadores (ou globalistas) puros” (“*pure globalizers*”), ressaltando que seu desenvolvimento econômico esteve mais associado ao desenvolvimento de um mercado doméstico, a políticas de igualdade social, agrícolas e industriais, a controle de capitais e à poupança interna, e menos relacionado à abertura comercial e financeira recomendada pelo IMF e pelo Banco Mundial (IMF, 2002a).

Com a expressão “Globalizers Victorious”, Frieden (2006) refere-se aos entusiastas da globalização, assim, o referente do termo é exógeno ao processo: a pessoa “globalista”⁶⁵, não um ator constituinte da globalização (“globalizador”)⁶⁶. No Fórum Econômico do IMF 2007, Dani Rodrik, Robert Davis, Arvind Subramanian e Roberto Zaghera também usaram o termo “*globalizer*” em referência a “globalistas” (IMF, 2007).

Nesta pesquisa, o termo globalista remete aos entusiastas da globalização, incluindo aqui os países que se abrem para receber os fluxos e às redes globais de modo relativamente “passivo”. Globalista refere-se a uma atitude em relação à abertura, enquanto globalizador remete à postura proativa de projetar-se ao mundo, assim, esses

⁶⁵ Na edição desse livro em português, traduziu-se “*globalizer*” como “globalizante”.

⁶⁶ A ONG Ashoka Globalizer (<http://www.ashokaglobalizer.org/>) usa o termo no sentido de indivíduos que participam como agentes do processo de globalização, no sentido de promover e difundir empreendimentos e inovações socioinstitucionais e técnicas. Com a mesma acepção do termo, mas com outros propósitos, a Globalizer (<http://www.globalizer.com/>) é uma agência de *marketing* internacional e a Business Globalizer (<http://bizglobalizer.com/>) realiza consultoria e assessoria na área.

termos não são antagônicos, podendo ser atribuídos a um mesmo país. Todo país globalizador, por definição, implementa a sua própria estratégia de globalização, que norteia o modo como os seus fatores de poder serão usados no sentido de impulsionar a globalização. Essa estratégia é vital para que os países globalizadores maximizem os benefícios e minimizem os custos da globalização.

Globalizadores são os países líderes (vetores, polos, arquitetos) da globalização; são os maiores propulsores dos fluxos globais e sede dos mais importantes nódulos de fluxos. Assim, são os que mais afetam o avanço ou o recuo do globalismo e moldam suas características – as particularidades das redes, bem como a velocidade, a intensidade, a direção e o impacto dos fluxos globais (sociais, culturais, militares, ambientais etc.).

A globalização [econômica] avança sob a égide de alguns Estados em particular, que se destacam por sediarem os maiores investidores, os maiores importadores, os maiores fornecedores de produtos de alto valor agregado e os maiores doadores de assistência humanitária (MAGALHÃES, 2011).

Definem-se países globalizadores como *aqueles que mais contribuem para determinar as características de uma das dimensões da globalização em determinado período. Ou seja, são os que determinam o vetor de avanço do globalismo, atribuindo-lhe suas características tecnológicas, distributivas e organizacionais em cada uma de suas múltiplas dimensões.*

Estas dimensões incluem ao menos a ambiental, a social, a militar e a econômica. Essa definição consegue apontar para as causas do destaque desses países nas relações de poder que se desenvolvem e se transformam, à medida que se aprofunda a globalização. Em cada uma dessas agendas temáticas, os globalizadores desenvolvem a sua própria (expressa ou velada) estratégia de globalização.

O foco desta pesquisa é conferir ao conceito de país globalizador uma lógica interna parcimoniosa, simples e plausível, que seja passível de transmissão entre pesquisadores e de verificação empírica. Por esse caminho, esta tese é falseável, e a lógica interna do conceito pode ser questionada.

3.2 O pilar político nas dimensões da globalização

Esta seção tem dois objetivos. O primeiro é apontar para a aplicabilidade do conceito de país globalizador nas diversas dimensões da globalização. O segundo,

sugerir novas pesquisas que tenham uma delimitação adequada para o aprofundamento da análise das múltiplas dimensões da globalização à luz do conceito.

Pressupõe-se que todo país globalizador apresenta ao menos um fator de poder estrutural de tal tamanho que suas ações internacionais e suas dinâmicas domésticas não sejam, por princípio, insignificantes ou ignoradas pelos demais países. Isso é uma implicação lógica do conceito de interdependência global ou de globalismo, de Keohane e Nye (2001).

Os fatores de poder referem-se basicamente, às dimensões territorial, demográfica, econômica e militar (WIGHT, 2002; WALTZ, 2002; MEARSHEIMER, 2001). Esses requisitos de globalizador não são cumulativos. Por exemplo, as desvantagens territoriais e demográficas dos britânicos e dos franceses no século XIX (incomparavelmente menores que os territórios africanos e asiáticos que dominaram) eram compensadas pelos outros fatores de poder⁶⁷. Não há globalizadores que não se destaquem em ao menos um daqueles fatores de poder.

Todos os indicadores sugeridos têm como referência o conceito de globalização de Held *et al.* (1999) e o de países globalizadores, cabendo a estes a propulsão do alcance, do volume, da velocidade e dos impactos dos diversos tipos de fluxos globais. Sendo os indicadores da globalização “político-institucional” aqueles que marcam o grau de participação de um Estado na ordem política global, o parâmetro para identificar os países globalizadores é o conjunto de Estados que mais participam e influenciam a construção dessa ordem⁶⁸. Os países globalizadores, nessa dimensão da globalização, são os que, cumulativamente neste caso, se destacam nos indicadores de quantidades de legações diplomáticas no exterior, de proatividade na construção da agenda internacional e de influência na criação de tratados. Um país que se destaque em apenas um desses quesitos não seria considerado globalizador.

Quanto à globalização militar, os países globalizadores seriam aqueles com as maiores capacidades relativas de projetar poder (individual ou coletivamente) e de

⁶⁷ Segundo Hobsbawm (2006, p. 32-33), o avanço tecnológico conferia a essas nações vantagens em termos militares e de renda *per capita*; a Revolução Industrial fez favoreceu “o mundo “avançado” graças aos explosivos potentes, às metralhadoras e ao transporte a vapor”.

⁶⁸ Held *et al.* (1999) associam a globalização política às transformações no alcance do poder, da autoridade e das formas de governar; historicamente, a emergência dos Estados territoriais desde a Renascença e a incorporação das civilizações ao sistema inter-estatal de Estados-nação desde o século XIX marcaram a divisão dos ambientes políticos doméstico e internacional, mas essa divisão foi sendo permeada com instituições políticas, jurídicas e sociais, sendo que a institucionalização da política internacional é um processo que avançou de modo descontínuo no tempo e assimétrico no espaço em cada agenda temática ao longo dos séculos.

difundir armamentos globalmente⁶⁹, uma a referência para os países que buscam adquirir ou desenvolver sua participação nas dinâmicas globais de segurança. Os países globalizadores seriam os mais capazes ou mais ativos no envio de forças militares ao exterior e na manutenção de bases no exterior (incluindo a contribuição com forças multinacionais de manutenção da paz); os mais envolvidos em sistemas de segurança coletiva de caráter transcontinental; e os mais envolvidos nos negócios internacionais no setor de defesa, como fornecedores de armamentos, investidores ou parceiros estratégicos.

Na dimensão social, os globalizadores são os que apresentam o maior envolvimento nos fluxos sociais de cunho transcontinental. Destacam-se os países no topo da lista como destino mais procurado por pessoas (migrantes, refugiados, turistas, etc.)⁷⁰; e os países com as maiores proporções de habitantes estrangeiros ou de população descendente de outros países.

A globalização cultural é liderada pelos países globalizadores que mais se destacam para a difusão de ideias e de bens culturais que as carregam, sendo considerados os que mais influenciam outras nações via idioma, ideologia, religião ou estilo de vida. Esses países podem ser identificados como os países de origem dos livros mais traduzidos para outros idiomas; com os maiores números de usuários de tecnologias de informação e de telecomunicação; e de origem das maiores CTNs que produzem e difundem bens culturais⁷¹.

Finalmente, a dimensão ambiental envolve a ampliação de problemas ambientais em escala global cujos maiores responsáveis são os países globalizadores nessa dimensão. Estes se destacam como os maiores emissores de gases provocadores do efeito estufa e da degradação da camada de ozônio; e os que se destacam no tipo de degradação ambiental que prejudica a absorção, pela natureza, dessas emissões.

3.3 Identificando um globalizador na globalização comercial

Por meio de duas missões enviadas à Ásia Central em 139 a.C., durante a dinastia Han, a China passou a conhecer a cultura helênica (legado de

⁶⁹ O impulso à globalização militar pode advir, por exemplo, pelo desenvolvimento e pela difusão dos instrumentos de projeção de força com alcance trans-regional, podendo ser aeronaves, mísseis balísticos, submarinos, porta-aviões, veículos aéreos não tripulados, satélites etc.

⁷⁰ Os países globalizadores são os que atraem (não os que emitem), pois essa ideia é coerente com a premissa de que todo globalizador é a referência. Neste caso, referência para as pessoas que pensam em um lugar no mundo aonde ir.

⁷¹ Consideram-se também (cumulativamente), as maiores empresas de correios e telégrafos desde o século XIX; as maiores empresas de telefonia e as emissoras de rádio e de televisão desde o século XX; e as maiores empresas de telecomunicações, incluindo as baseadas na *Internet (Internet based firms)*.

Alexandre, O Grande) e as civilizações persa e hindu, marco que abriu o precedente para a criação da Rota da Seda
Li (2002)

Do ponto de vista econômico, diferenciam-se os países globalizadores nas dimensões comercial, financeira e produtiva. Essas dimensões são empiricamente relacionadas, mas podem ser analiticamente diferenciadas pelo conceito de globalizador. Os indicadores usados para a identificação dos países globalizadores em cada uma dessas dimensões são considerados cumulativamente.

Um globalizador na globalização produtiva deve ser apontado pelo conjunto dos indicadores. Os atores principais da globalização *produtiva* são os países os que se destacam como maiores detentores de capitais e de tecnologia, o que pode ser indicado com os dados sobre os países de origem das maiores CTNs não-financeiras, dos maiores estoques de IED distribuídos globalmente e do maior número de patentes⁷². Apresentam-se indicadores coerentes com o conceito de globalização anteriormente mencionado e com o significado de globalização produtiva. Nesse sentido, se um país buscar no exterior tecnologias e bens industrializados de maior valor agregado, encontrará o que procura nos países globalizadores da dimensão produtiva.

As dimensões comerciais e financeiras captam o modo de expansão dos fluxos e das redes centradas nesses globalizadores na globalização produtiva. No contexto da globalização comercial e financeira, os países globalizadores são os que mais contribuem para a integração dos países menos integrados aos fluxos e às redes da economia global. Assim, se um país buscar no exterior capitais e mercados, encontrará o que procura nos países globalizadores nas dimensões financeira e comercial, respectivamente.

Um país globalizador no contexto das *finanças* internacionais é a sede das maiores CTNs financeiras e um dos maiores fornecedores de capitais (em termos de fluxo e de estoque de crédito, investimento em carteira e arbitragem cambial) em escala e alcance globais⁷³. Um país globalizador no contexto do *comércio* internacional caracteriza-se por estar entre os países que têm maior participação no comércio total (importação e exportação) em escala e alcance globais e que se destacam no *ranking* dos maiores exportadores de bens industrializados de maior valor agregado⁷⁴. Ou seja, a

⁷² Ver dados na UNCTAD (2010, 2014) e na WIPO (2014).

⁷³ Ver dados na UNCTAD (2010, 2014).

⁷⁴ Ver dados na UNCTAD (2014). O indicador exclui manufaturados de baixa intensidade tecnológica. Desde a Revolução Industrial, os países globalizadores, conceitual e historicamente, não se destacam pelo mero valor exportado, mas pelo conteúdo tecnológico da sua pauta exportadora. Para que um

escala, o alcance e o valor (valor agregado à produção) resumem as variáveis que indicam os países percebidos como referência do ponto de vista comercial e financeiro.

Os termos “em escala e alcance globais” referem-se à necessidade de comprovar que o país exerce substancial impulso à globalização em muitos países de fora do seu continente. Um globalizador na globalização comercial deve estar entre os cinco maiores parceiros comerciais (no mínimo, absorver 5% do total das exportações do país)⁷⁵ de ao menos 10% do número de países no mundo fora do seu entorno⁷⁶. Por exemplo, no caso da Nova Zelândia, seus maiores compradores em 2012 foram a Austrália (absorvendo 21,5% das exportações neozelandesas), a China (14,9%), a UE (9,5%), os EUA (9,2%) e o Japão (7%) (WTO, 2014a); se a China aparecer entre os maiores compradores de outros 19 países de outras regiões (Oceania, Oriente Médio etc.), será apontada como globalizador por este indicador. A confirmação desse *status* dependerá do segundo indicador (grande exportador de bens industrializados de maior valor agregado).

Essa lógica aplica-se ao caso dos globalizadores na globalização financeira, que são os que mais se destacam entre os maiores investidores em um grande número de países de regiões distantes. Aplicam-se também aqui os valores de 5% do capital recebido por estes países e de 10% do número de países no mundo.

Os indicadores que identificam os países globalizadores no contexto de globalização produtiva, comercial e financeira têm caráter *descritivo*. Mas os indicadores contribuem para o estudo da emergência e da decadência de globalizadores na dimensão econômica.

Os dados apresentados por globalizadores na globalização produtiva indicam os mais altos níveis de comando de cadeias produtivas e de produção de bens de alto valor agregado na estratificação do comércio global, em termos de valor agregado e de conteúdo tecnológico. No topo dessa hierarquia, estão os maiores detentores de capital e

grande exportador de petróleo de soja ou de minério de ferro seja classificado como globalizador, sua pauta terá de apresentar também parcela significativa de bens industrializados de maior intensidade tecnológica.

⁷⁵ A referência é 5%, porque, empiricamente, em 2012 (WTO, 2014a), entre os países na lista dos cinco maiores importadores dos membros do BRICS e do G7, casos de exceção absorviam mais de 5%.

⁷⁶ Trata-se de um número significativo, do ponto de vista histórico. Em 1946, quando existiam pouco mais de 50 Estados, um país globalizador no contexto da globalização comercial se destacaria entre os maiores parceiros comerciais de pouco mais de cinco países de outra região: por exemplo, a França em relação a mais de 5 países na América do Sul e no Leste da Ásia. Aproximadamente 203 Estados existem no sistema internacional em 2013, logo, um décimo desses equivale a 20.

de tecnologia, cujo controle é um dos fundamentos do exercício do poder no contexto de interdependência.

De um lado, os países que menos desenvolvem relações econômicas internacionais buscam importar tecnologias e atrair investimentos que as incluam, motivados pelo interesse em crescimento econômico e em modernização⁷⁷. De outro lado, os globalizadores têm a capacidade de corresponder a tais interesses e barganham nas negociações com aqueles países os termos da cooperação (às vezes, imposição) econômica. O capital exige maiores mercados para sua reprodução, e a tecnologia requer um maior mercado de difusão para financiar seu avanço posterior.

3.4 Globalizadores e o exercício de poder

Cada período da história apresenta um tipo dominante de exercício de poder. A globalização transforma o modo de exercício de poder (HELD *et al.*, 1999), porque os países globalizadores influenciam decisivamente o tipo dominante de exercício de poder em cada período de globalização.

Os dados que indicam a existência dos globalizadores apontam as fontes de poder dos Estados no contexto de interdependência. Os globalizadores constroem e reformam as sucessivas ordens econômicas internacionais. A identificação dos países globalizadores contribui para aferir o poder de barganha individual e de grupos em negociações que envolvem os fiadores da ordem econômica. Por isso, antes de estudar as instituições econômicas relevantes em cada período de globalização, cabe perguntar quais são os globalizadores, pois o Sistema de Comércio Internacional e o Sistema Monetário Internacional, por exemplo, resultam das negociações entre esses países.

A construção da ordem econômica internacional historicamente envolveu negociações, convencimento, coerção e guerras. A ordem, sobretudo no contexto de globalização, também implica a articulação de interesses privados (motivados pela obtenção de lucro) com interesses de Estados (motivados por considerações de segurança, por exemplo) (HELD *et al.*, 1999; NYE, 2009; SARFATI, 2009).

⁷⁷ Ver parte desse extenso debate que envolve a Economia Política Internacional em Ali (2005), Amsden (2009), Chang (2004), Frieden (2006), Ghemawat (2012), Keohane e Nye (2001); a perspectiva da economia internacional de Krugman e Obstfeld (1999); a perspectiva da (macro)história econômica de Maddison (2001); Medeiros (1999); Sawaya (2011) sobre a China; Zakaria (2008) sobre a Índia; e Cervo (2008) sobre o Brasil.

Por isso, Held *et al.* (2003, p. 68) colocaram na sua definição de globalização o modo pelo qual este processo influencia o contexto em que ocorrem relações de poder. A globalização implica custos significativos aos atores internacionais: influencia a sensibilidade e a vulnerabilidade desses atores, bem como a viabilidade de suas estratégias de ação (HELD *et al.*, 1999, p. 18; KEOHANE; NYE, 2001, p. 237). Nesse contexto, “a globalização afeta a governança por meio do impacto na política doméstica de Estados; pelo modo como afeta a distribuição dos benefícios da atividade econômica [...]; e pela maneira como afeta relações de poder entre Estados” (KEOHANE; NYE, 2001, p. 252).

Os países globalizadores encontram-se em posição privilegiada no conjunto de relações de interdependência assimétrica com outros países, no sentido em que “[...] ser menos dependente [...]” e “[...] manipular as assimetrias da interdependência” são uma “[...] fonte de poder na política internacional” (NYE, 2009, p. 256). E poder pode ser entendido como

[...] capacidade de agentes, agências e instituições de manter e de transformar suas circunstâncias, social ou física; e o poder está associado aos recursos que fundamentam essa capacidade e as forças que moldam e influenciam seu exercício. [...] o poder expressa ao mesmo tempo as intenções e os propósitos das agências e das instituições, bem como da distribuição relativa dos recursos que elas podem aplicar entre si (HELD *et al.*, 1999, p. 20).

Se “[...] a globalização transforma a organização, a distribuição e o exercício do poder” (HELD *et al.*, 1999, p. 20), é possível fazer referência direta ao conceito de gramsciano de hegemonia⁷⁸ que Arrighi (1996, p. 28) aplica ao nível mundial: “[...] refere-se especificamente à capacidade de um Estado exercer funções de liderança e governo sobre um sistema de nações soberanas”. Esse conceito converge com as ideias desta tese de que a globalização se sustenta por mais de um país e que cada eixo bilateral ou plurilateral é marcado pelo caráter assimétrico da interdependência.

Os parâmetros para aferir os custos e a assimetria da interdependência de cada país, segundo Keohane e Nye (2001, p. 237), são oferecidos pelos conceitos de sensibilidade e de vulnerabilidade, que são “importantes aspectos do globalismo”. Para

⁷⁸ Se, tradicionalmente, nas Relações Internacionais, a concepção de hegemonia é reduzida à unidimensionalidade do aspecto econômico ou militar, a perspectiva neogramsciana enfatiza a multidimensionalidade do termo, para analisar as relações de poder no plano das ideias, contexto em que forças sociais (CTNs, por exemplo) e instituições (como o IMF e o Banco Mundial) que buscam legitimar suas ações no plano das ideias por meio de discursos teoricamente universais (a exemplo do Consenso de Washington), mas, concretamente, hegemônicos (BIELER; MORTON, 2004; COX, 2000).

esses autores (2001), sensibilidade refere-se ao impacto de acontecimentos estrangeiros⁷⁹ sobre um determinado Estado (governo e sociedade). Vulnerabilidade refere-se ao custo que um país teria para ajustar-se, reagindo a um acontecimento externo; trata-se da capacidade de um Estado de reagir a uma mudança (KEOHANE; NYE, 2001).

Quanto maior for a sensibilidade de um país, maior será o impacto (imaginado ou real) doméstico desse tipo de acontecimento. Quanto maior for a vulnerabilidade desse país, maior será o custo de um ajuste à nova situação e, portanto, menor será a capacidade de reação⁸⁰. A análise da vulnerabilidade “particularmente importante, de um ponto de vista político, porque considera a agência humana” no contexto de opções restringidas pelo contexto da interdependência, em que a assimetria de vulnerabilidade entre países significa uma fonte de poder para uma das partes (KEOHANE; NYE, 2001, p. 238). Nesse contexto, a capacidade de um país globalizador na dimensão comercial da globalização é favorecida

- a) pela sua posição de vanguarda no aspecto tecnológico,
- b) pela diversificação das suas fontes de insumos econômicos e de seus mercados externos e
- c) pela importância de seu papel nas estruturas de ordem econômica internacional.

Na globalização produtiva e comercial, os globalizadores estão no comando do capital e na vanguarda tecnológica e exercem um poder econômico associado à dependência tecnológica e comercial dos demais países. Em se tratando da globalização financeira, os globalizadores exercem o poder monetário associado à dependência monetária e financeira dos demais países⁸¹.

Os globalizadores buscam ampliar o escopo da ordem para outros países convergirem em torno dos seus princípios e normas. Segundo Krasner (2012), o propósito dos regimes internacionais é facilitar os acordos internacionais; “os regimes internacionais são definidos como princípios, normas, regras e procedimentos de

⁷⁹ No contexto da economia, exemplificam esses acontecimentos estrangeiros uma elevação nos preços do petróleo, uma crise econômica ou uma queda global no fluxo de IED.

⁸⁰ Por exemplo, a sensibilidade da China em relação aos EUA é proporcional à importância do mercado estadunidense para as exportações chinesas. Uma crise nos EUA afetaria as exportações chinesas nessa proporção, afetando, assim, a economia chinesa. A vulnerabilidade é inversamente proporcional à capacidade de reação da China, para atenuar os impactos da crise sobre suas exportações e sua economia.

⁸¹ Kirshner (1995), Gilbert e Helleiner (1999) e Andrews (2006) analisam a constituição e o exercício do “poder monetário” na política internacional. Esta pesquisa não visa ao aprofundamento neste tópico.

tomada de decisões de determinada área das relações internacionais em torno dos quais convergem as expectativas dos atores”⁸².

A constituição de redes – por exemplo, CGVs de empresas ou acordos intergovernamentais de integração econômica – depende de acordos políticos sobre as “regras do jogo” legitimadas, legalizadas e autorizadas primeiramente pelos países globalizadores. Exemplo dessas regras que se referem a um tema basilar do comércio internacional é o princípio da liberdade dos mares. A ampliação dos fluxos comerciais depende disso: o princípio do *mare nostrum* (a territorialização dos mares, de modo que um Estado pudesse negar aos demais o direito à livre navegação) e a prática da pirataria marcaram o período anterior ao do século XVIII e eram entraves ao comércio entre Estados e entre territórios colonizados. A liberdade de circulação nos mares, estreitos e canais foi assegurada no século XIX pelo acordo entre países globalizadores, o que viabilizou os saltos no alcance e no volume dos fluxos de comércio. Os Estados têm, portanto, um papel ativo na organização da globalização⁸³.

A centralidade dos Estados na gênese do capitalismo (MARX; ENGELS, 1848; LÊNIN, 1916; HOBSBAWM, 2003, 2007; ARRIGHI, 1996) remete à posição dos países globalizadores em relação à globalização. Segundo O’Rourke e Williamson (2004), os monopólios, os custos de transporte, a pirataria e as barreiras comerciais foram desafios que à época (séculos XV a XVIII) motivaram os Estados a promoverem empreendimentos arriscados e inovações tecnológicas.

Arrighi (1996), sem mencionar o termo globalizadores, destaca os atores centrais que moldaram cada fase da economia global e da globalização. “O capitalismo só triunfa quando se identifica com o Estado, *quando é o Estado*” (Braudel *apud* ARRIGHI, 1996, p. 11-12, grifos no original). De modo semelhante, segundo Hirst e Thompson (1998), historicamente, o capital organiza-se em torno de centros hegemônicos, de modo articulado com os Estados que se situam no alto da hierarquia de poder. Veneza, Holanda, Reino Unido e os EUA “[...] foram grandes potências das sucessivas épocas durante as quais seus grupos dominantes desempenharam, ao mesmo tempo, o papel de líderes dos processos de formação do Estado e de acumulação de capital” (ARRIGHI, 1996, p. 15).

Para Arrighi (1996, p. 15), a expansão do capitalismo envolve a

⁸² Princípios são crenças em fatos, causas e integridade; regras são prescrições específicas ou proscricções para ações; normas são padrões de comportamento definidos em termos de direitos e obrigações (KRASNER, 2012).

⁸³ Ver capítulo do pilar organizacional da globalização comercial.

competição interestatal pelo capital circulante [...] [e a] formação de estruturas políticas dotadas de capacidades organizacionais cada vez mais amplas e complexas para controlar o meio social e político em que se realizava a acumulação de capital em escala mundial.

A análise de Arrighi sobre a expansão do capitalismo converge com a ideia de que países globalizadores articulam motivações políticas e econômicas, bem como negociam, competem e cooperam, no contexto da globalização contemporânea.

Desde o século XIX, os globalizadores criaram instituições internacionais (incluindo regimes, pela definição supramencionada) que facilitam tanto a negociação de acordos quanto o próprio desenvolvimento da cooperação em diversas agendas. Assim fez o Reino Unido em acordo com potências europeias, na construção da ordem econômica lastreada no padrão-ouro e nas normas do comércio internacional; e os EUA fizeram-no, ao criarem as instituições de Bretton Woods e, gradualmente, o sistema de comércio internacional (ARRIGHI, 1996; SPERO; HART, 1997; HOBSBAWM, 2006). Uma peculiaridade do século XX é percebida por Robertson⁸⁴ (*apud* O'BYRNE; HENSBY, 2011, p. 15) da seguinte maneira:

O Império Britânico apoiou-se nas forças que dirigiam a globalização, mas nunca buscou estratégias voltadas para promover relações globais. Seus objetivos eram sempre nacional ou imperialmente focalizados. O mesmo poderia ser dito sobre os EUA, mas seu globalismo instaurou instituições capazes, em teoria, se não na prática, de desenvolver políticas globais independentemente.

Como Chesnais (1996) coloca: “[...] os EUA estiveram na origem da mundialização do capital contemporânea e foram em grande medida os arquitetos do correspondente regime institucional”.

Se o sistema Bretton Woods refletiu considerações políticas, se o sistema monetário pós-1973 refletiu interesses do capital privado, se houve condições para a emergência de um sistema de comércio internacional e se prevaleceu o princípio da livre-navegação, é porque as negociações entre os países globalizadores resultaram nesses arranjos. As transformações no pilar organizacional da globalização, nas últimas décadas do século XX, refletiram negociações, decisões e impasses do G5 e do G7 (SPERO; HART, 1997). No século XXI, as mudanças tendem a refletir as dinâmicas do

⁸⁴ **Three Waves of Globalization:** a history of a developing global consciousness. London: Zed Books, 2003, p. 4.

G20 financeiro⁸⁵, que “[...] evidencia a dramática redistribuição do poder econômico derivada da mais nova fase da globalização”, segundo McGrew (2010, p. 22).

A discussão acerca das relações de poder que definem as características organizacionais da globalização comercial requer, nesta pesquisa, uma análise do pilar distributivo e do tecnológico. Os indicadores que caracterizam o avanço da globalização e aqueles necessários para identificação dos atores deste processo são apresentados na análise do pilar distributivo da globalização comercial contemporânea.

⁸⁵ Grupo formado por 19 países (África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, China, EUA, França, Índia, Indonésia, Itália, Japão, República da Coreia, México, Reino Unido, Rússia, Turquia) e a UE, representando dois terços da população, 85% do PIB e mais de 75% do comércio mundiais (G20, 2014).

4 PILAR DISTRIBUTIVO: A DIREÇÃO DOS FLUXOS COMERCIAIS

O pilar distributivo da globalização envolve basicamente a direção de fluxos globais de coisas, de pessoas e de ideias, que evidenciou características distintas em cada época. O estudo do pilar distributivo da globalização comercial reflete a delimitação da presente pesquisa.

Marco histórico frequentemente mencionado como antecedente da globalização, a Rota da Seda foi um complexo sistema de estradas e trilhas usadas por comerciantes e protegidas por impérios e reinos por todo o caminho entre o Império Romano, a Pérsia, a Índia Antiga e a China nos primeiros anos da era Cristã (VISENTINI, 2012). Trata-se de um marco histórico frequentemente mencionado como antecedente da globalização. Antes disso, já havia contatos regulares entre a Grécia Antiga e os reinos indianos através da Pérsia e, no século XI d.C., já se destacavam os fluxos comerciais centrados na China, que chegaram a incluir diretamente a África e indiretamente a Europa (HELD *et al.*, 1999, p. 153).

No início do século XV, a China chegou a fazer intercâmbio e a receber tributos de povos do Chifre da África (ZAKARIA, 2008; LYRIO, 2012). Nessa época, os comerciantes islâmicos atravessavam os Califados e a Pérsia, organizando redes comerciais cujos fluxos integravam os povos do Norte da África, do Sul da Ásia e do Extremo Oriente, enquanto, na Europa, ocorreram os ciclos pioneiros de acumulação “capitalista” sob a liderança de Veneza, Gênova e depois Lisboa (ARRIGHI, 1996; MADDISON, 2001; WALLERSTEIN, 1976).

Entretanto, considerando o alcance e a intensidade das redes e dos fluxos comerciais, toma-se a passagem do século XV para o XVI como referência remota da globalização. As Grandes Navegações quinhentistas trouxeram para as populações eurásianas a notícia de que havia entre os oceanos Atlântico e Pacífico uma porção de terra tão grande quanto o continente africano e tão habitada quanto a própria Europa, e, assim, as Américas foram inseridas no sistema econômico eurocêntrico que passou a ganhar proporções globais, a partir de então. Neste processo, despontaram inicialmente Portugal, Espanha e Holanda (MADDISON, 2001).

Alguns autores (O’ROURKE; WILLIAMSON, 2004; MCKEOWN, 2007) consideram que a globalização remete a períodos anteriores a 1820, mostrando-se céticos em relação ao período contemporâneo. O’Rourke e Williamson (2004) definem

globalização como “convergência de preços”, que simboliza a interligação entre os locais e o sistema global; esse indicador é fundamento do argumento desses autores.

No entanto, o volume e o alcance dos fluxos econômicos nessa época ainda eram muito limitados, haja vista que a Europa, centro do incipiente sistema capitalista do século XVIII, desconhecia vastas porções de terra, o que inviabilizava a existência de um sistema econômico que alcançasse mesmo todo o planeta⁸⁶. Em meados do século XIX, o alcance do capitalismo torna-se verdadeiramente Alguns indicadores de globalização nos anos 1850 e 1860 sob alguns critérios impressionam mais do que os indicadores referentes a 1890 e 1900⁸⁷, como mostra Hobsbawm (2006, p. 95):

Essa globalização da economia não era nova, embora tivesse se acelerado consideravelmente nas décadas centrais do século. Ela continuou a crescer – menos notavelmente em termos relativos, porém mais maciçamente em termos de volumes e cifras – entre 1875 e 1914. As exportações europeias, de fato, tinham mais que quadruplicado entre 1848 e 1875, ao passo que entre esta última data e 1915 apenas duplicaram. Mas a navegação mercante mundial, entre 1840 e 1870, passou só de 10 a 16 milhões de toneladas, para dobrar nos quarenta anos seguintes, enquanto a rede ferroviária mundial passava de pouco mais de 200 mil quilômetros (1870), a mais de 1 milhão às vésperas da Primeira Guerra Mundial.

Entre 1870 e 1914, a “Era Industrial” (HELD *et al.*, 1999), a “Era dos Impérios” (HOBSBAWM, 2006) ou “primeira fase de globalização” (CEPAL, 2002)⁸⁸, os níveis de globalização aproximaram-se dos evidenciados no fim do século XX. Esta pesquisa enfatiza as comparações entre esse período e o contemporâneo, em vez de buscar as remotas origens dos fluxos econômicos de grandes distâncias, com vistas a ressaltar a emergência do capitalismo ao lado do inédito sistema de comércio internacional, as tecnologias resultantes da primeira e da segunda revolução industrial e o surgimento do sistema internacional alicerçado no paradigma do Estado-nação.

Hirst e Thompson (1998) argumentam que a globalização do fim do século XIX foi mais intensa que a do fim do século XX, e consideram que a economia jamais chegou a ser verdadeiramente “globalizada”. No entanto, com base em fontes não

⁸⁶ Segundo Hobsbawm (2003, p. 80), “Mesmo em 1848, imensas áreas de vários continentes estavam marcadas em branco, inclusive nos melhores mapas europeus – principalmente no que diz respeito à África, à Ásia Central, ao interior da América do Sul e a partes da América do Norte e Austrália, sem mencionar os quase totalmente inexplorados Ártico e Antártico”.

⁸⁷ Segundo Mckeown (2007), os estudiosos da área deveriam dar mais atenção à época anterior a 1820.

⁸⁸ O Banco Mundial (WORLD BANK, 2002, p. 23-31 *apud* MCKEOWN, 2007) distingue a globalização econômica entre os períodos de 1880-1913, de 1914-1950 e de 1950 em diante. O período que Hobsbawm (1995) chama “Era das Catástrofes” (1914-1945) foi de desglobalização econômica, em contraste com a *Belle Époque* (1880-1913) e a inaugurada pela “Era de Ouro” (1945-1970).

consideradas nos trabalhos desses autores, é possível destacar os altos níveis do globalismo dos anos 1990 – mesmo em comparação a 1890 – e ainda maiores níveis no século XXI. Com o aprofundamento da análise, apontam-se os globalizadores na globalização comercial.

4.1 Comércio e produto mundiais

Um indicador básico da globalização econômica é a evolução do total das exportações sobre o produto bruto mundial. Hirst e Thompson (1998) e mesmo Held *et al.* (1999) usam muitos dados – como, por exemplo, a abertura comercial, indicada pela proporção do comércio exterior (importações e exportações) sobre o PIB de países, e a abertura financeira, proporção dos fluxos de capital sobre o PIB de países – que se referem apenas cinco ou seis países desenvolvidos, o que distorce a interpretação sobre o processo de globalização econômica como um todo. O presente estudo enfatiza dados agregados da economia mundial, antes de aprofundar a análise em alguns países-chave.

Parte da diferença entre os períodos de globalização de 1870-1914 e de 1970-2000 é a intensidade (ou densidade das redes) dos fluxos globais no período contemporâneo (HELD *et al.*, 1999; KEOHANE; NYE, 2001, p. 248). O peso percentual das exportações mundiais sobre o produto bruto mundial em 1820 era de cerca de 2%, aproximou-se dos 5% em 1870 e chegou perto de 7% em 1900 (WORLD BANK, 2009, p. 93).

Desde as Guerras Napoleônicas (1803-1815), o comércio mundial só não cresceu mais do que o produto mundial no instável período entre-guerras de 1914 a 1945 (CEPAL, 2002, p. 31; MADDISON, 2001, p. 126-127; HELD *et al.*, 1999, p. 164; DEUTSCH; ECKSTEIN, 1961). Como sempre, guerras e crises perturbaram o comércio internacional neste período. Em 1933, em plena Grande Depressão pós-Crise de 1929, o comércio mundial encolhera para um terço do valor de 1929 (MAGNOLI; SERAPIÃO JÚNIOR, 2006, p. 77).

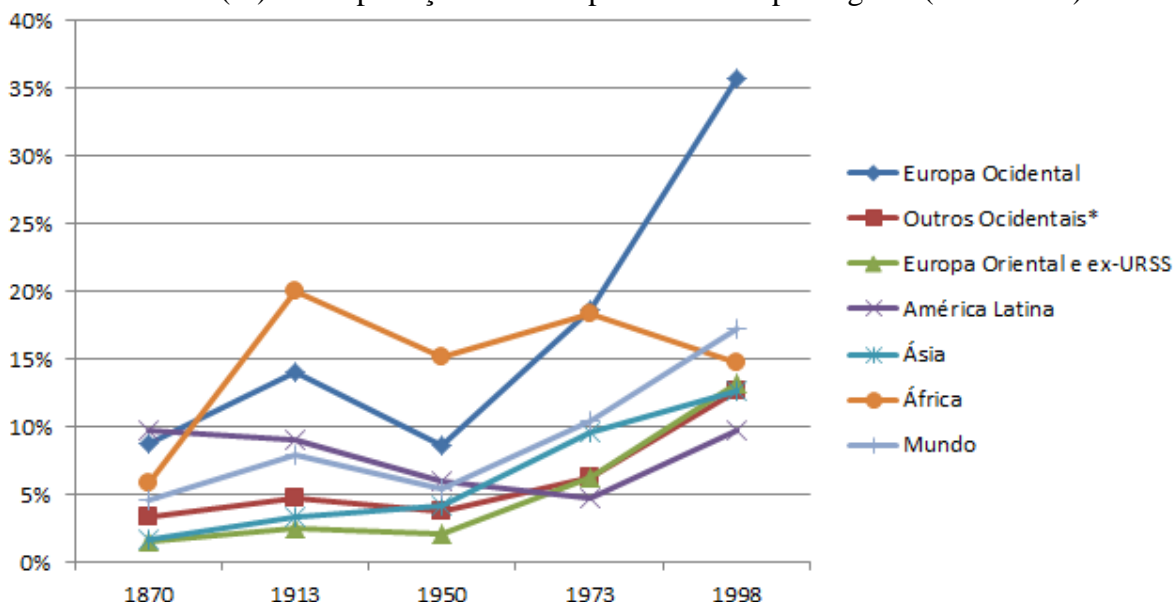
As exportações representaram quase 12% do produto mundial em 1960, superando, portanto, os níveis pré-1914; em 1975, esse valor subiu para cerca de 17%; e, em 2004, passou a marca de um quarto do produto bruto mundial (WORLD BANK, 2009, p. 93)⁸⁹. A participação das exportações sobre o produto bruto mundial chegou a

⁸⁹ Os dados do Banco Mundial divergem de outras fontes, que mostram valores de 10% em 1973 e 17% em 1998 (CEPAL, 2002, p. 31; MADDISON, 2001, p. 126-127).

30% em 2008, mantendo o mesmo nível em 2011 e 2012, apesar da crise econômica centrada nos EUA em 2008 (WORLD BANK, 2014).

Esse dado reflete a média da abertura econômica do conjunto de países do mundo, mas, evidentemente, o tamanho das economias da Europa Ocidental e o alto nível de abertura puxaram para cima esse indicador de globalização. A Europa Ocidental e a África destacaram-se historicamente, em termos do peso das exportações em relação ao produto interno bruto (Gráfico 1). O salto do valor percentual das exportações sobre o PIB da África de 1870 a 1913 e sua variação entre 20% e 15% do PIB africano são explicados pelo comércio intracolônial, no qual o continente era supridor de recursos naturais e de bens agrícolas. Essa situação pouco variou após a descolonização.

Gráfico 1: Peso (%) das exportações sobre o produto bruto por regiões (1870-1998)



Fonte: Elaboração própria (2014). Dados de Maddison (2001, p. 127). Valores correntes de 1990.

* Países ou territórios ocidentais: EUA, Canadá, Austrália e Nova Zelândia.

Em contraste, de 1870 a 1973, a participação das exportações no PIB latino-americano caiu de 10% para 5%. A taxa de crescimento das exportações foi menor do que a de crescimento do PIB, robustecido pelos aportes de capitais europeus e estadunidenses. O aumento da participação das exportações no PIB latino-americano de 1973 a 1998 esteve associado ao processo de industrialização da Argentina, do Brasil e do México, que viram despontar as suas exportações de manufaturados nos anos 1970 e 1980. Nos anos 1990, dezenas de economias latino-americanas promoveram reformas econômicas que favoreceram a ampliação do seu comércio exterior.

Na Ásia, era irrisório o valor das exportações sobre o PIB do continente até 1950, quando passou de 4,2% para 9,6% em 1973, chegando a 12,6% em 1998. Esse aumento esteve inicialmente associado à intensificação das exportações de *commodities* (petróleo e outros recursos naturais), acentuado depois de 1973, pela valorização do petróleo, no caso dos grandes exportadores de petróleo, como Indonésia e os do Oriente Médio (Irã, Arábia Saudita, Irã, Kuwait); também foi relevante a crescente exportação de bens industrializados do Japão e dos Tigres Asiáticos (Cingapura, Coreia do Sul e os territórios chineses de Hong Kong e Taiwan).

Embora sob contexto e via processos diferentes, a dinâmica daquele indicador na Ásia assemelha-se aos casos do Leste Europeu e dos países da ex-URSS, cujo comércio era impulsionado pelo comércio intrarregional sob o Conselho Econômico de Assistência Mútua (COMECON) e pelas exportações de petróleo da URSS. Com o fim da URSS e da Iugoslávia, nos anos 1990, os países que não foram afetados por conflitos armados passaram a indicar altos níveis de abertura comercial, a exemplo da Polônia.

A Europa Ocidental apresentou níveis relativamente altos e crescentes de abertura econômica, em termos de exportações sobre PIB, em função do deslanche das exportações europeias de manufaturados no pós-Segunda Guerra Mundial. Nesse sentido, a intensificação do comércio intrarregional, com o desenvolvimento da Comunidade Econômica Europeia (CEE), também teve relevância para fazer as exportações intra e extra-bloco chegarem a representar 35,8% do PIB em 1998.

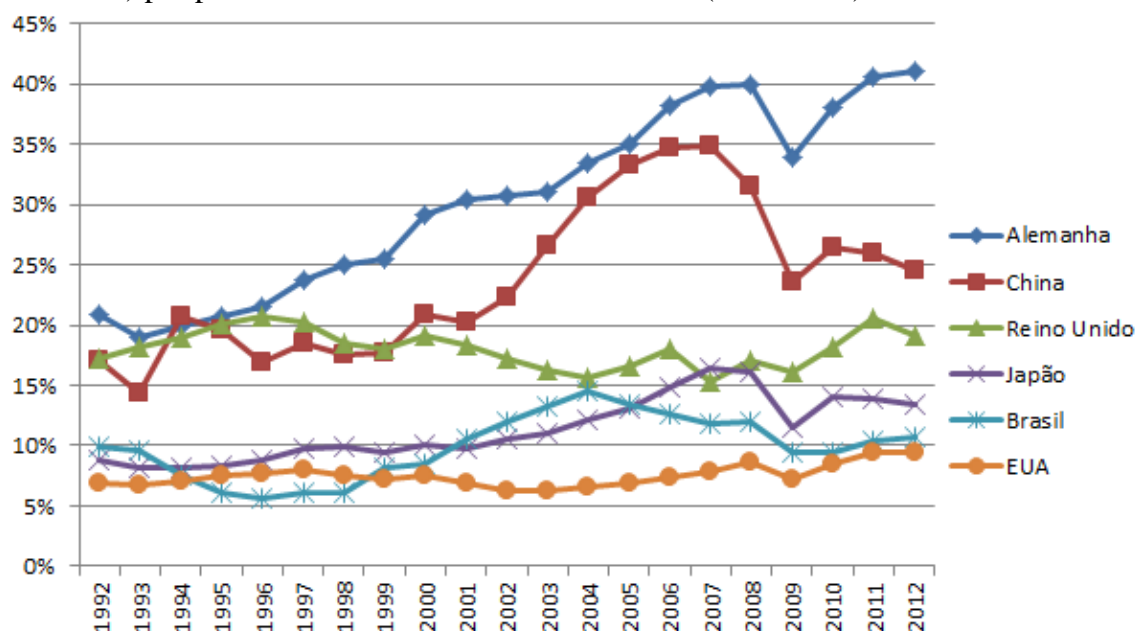
Os EUA, o Canadá, a Austrália e a Nova Zelândia – agrupados no Gráfico 1 como “outros países ocidentais” – mantiveram suas exportações baixas em relação ao seu PIB até a Segunda Guerra Mundial, mas, de 1950 a 1998, essa proporção passou de 3,8% para 12,7%. Enquanto os EUA e o Canadá foram guiados por suas exportações de manufaturados, os países da Oceania viram aumentar a venda de bens primários.

Embora as atividades econômicas transnacionais tenham sido relativamente modestas, em comparação com as transações domésticas, como insiste Ghemawat (2012), não se podem negar os níveis sem precedentes da parcela do produto mundial que transitou pelo mercado internacional (MAGALHÃES, 2002). Nos anos 1960 e 1970, “[...] o grosso das atividades econômicas [das economias industrializadas] continuou centrado no mercado interno”, segundo Hobsbawm (1995, p. 272), que admite que o comércio internacional acelerou-se significativamente na segunda metade do século XX. Todas as regiões – exceto a África – apresentaram em 1998 níveis inéditos de integração ao comércio internacional, bem maiores que em 1913, data do

fim da onda de globalização comercial iniciada no século XIX. Hirst e Thompson (1998) divergem nesse aspecto, porque sua base empírica era de um limitado número de casos de menos de dez países desenvolvidos.

Os valores das exportações em relação ao PIB dos países do G7 e do BRICS são bastante distintos (Gráfico 2). Em 1992, os países mais “abertos” ao comércio exterior, por essa medida, eram Canadá (23%), Alemanha (21%), Reino Unido, França e China (esses três com 17%). As exportações respondiam por 10% do PIB do Brasil e menos que isso na Rússia (9%), no Japão (9%), nos EUA (7%) e na Índia (7%). Em 2012, somente os EUA estavam abaixo dos 10%; em ordem crescente, Brasil (11%), Japão (13%), Índia (16%) e Reino Unido (19%) estavam entre 11 e 19%; já Rússia (26%), Canadá, China, Itália (esses três com 25%) e França (22%) exportaram algo em torno de um quarto do PIB; as exportações alemãs responderam por 41% do PIB do país. Todos os países desse diversificado conjunto apresentam um nível de abertura econômica maior no século XXI do que no fim do século XX, o que é um dos indicadores de incremento da globalização comercial.

Gráfico 2: Peso (%) das exportações sobre o produto interno bruto (nominal, a preços correntes) por países selecionados do G7 e do BRICS (1992-2012)



Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014). Nota: O dado sobre China exclui os territórios chineses de Hong Kong, Macau e Taiwan⁹⁰.

⁹⁰ Ressalta-se que não é intenção desta pesquisa desconsiderar a integridade territorial da República Popular da China. A UNCTAD subdivide os territórios alfandegários chineses em sua base de dados. Não é possível consolidar os dados sobre China com a simples soma dos dados desses territórios, pois levaria a erros de dupla e até tripla contagem (ex. exportações de Hong Kong para a China continental). Ao considerar os dados sobre a China continental, que já são surpreendentes, a presente tese está

4.2 Distribuição dos fluxos comerciais: do Norte ao Sul

Nunca houve na história um século [o XIX] mais europeu, nem tornará a haver [...] Embora a posição da futura América como superpotência econômica mundial já estivesse assegurada pelo ritmo e pelo ímpeto de sua industrialização, o produto industrial europeu ainda era duas vezes maior do que o americano, e os principais avanços tecnológicos ainda provinham basicamente do leste do Atlântico.
Eric Hobsbawm (2006, p. 36)

A assimetria na distribuição geográfica dos fluxos comerciais aparece mais quando se considera a participação percentual de países e de regiões sobre as exportações mundiais. Entre a segunda metade do século XX e o início do século XXI, os eixos de concentração dos fluxos internacionais de comércio dirigiram-se do Norte para o Sul e do Oeste para o Leste, uma transformação conduzida pelos países globalizadores tradicionais no contexto da globalização comercial.

Agrupados, a Europa Ocidental, os Estados Unidos e o Canadá, respondiam por cerca de três quartos das exportações mundiais no século XIX; os países do G7 foram os principais responsáveis pelo avanço do comércio global, sobretudo no eixo horizontal Norte (Europa-América do Norte) (MADDISON, 2001; CEPAL, 2002). Cerca de 80% dos fluxos comerciais e de investimentos partindo da Europa no século XIX destinavam-se a outros países desenvolvidos, e quase todo o comércio da África subsaariana era com as poucas metrópoles ocidentais⁹¹ (HOBSBAWM, 2006, p. 111). Em 1860,

a metade do total das exportações da Ásia, África e América Latina se dirigia a um só país, a Grã-Bretanha. Por volta de 1900, a participação britânica caiu a um quarto, e as exportações do Terceiro Mundo para outros países da Europa ocidental já superavam as destinadas à Grã-Bretanha (31%). A Era do Império não era monocêntrica⁹² (HOBSBAWM, 2006, p. 80).

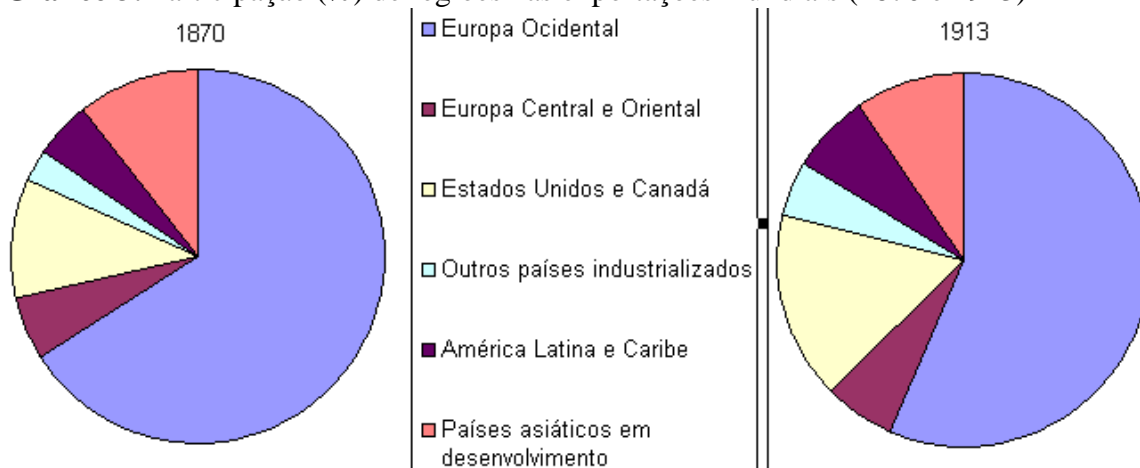
assenta-se sobre dados subestimados, o que reforça a indicação de que a China é um país globalizador. Hong Kong retornou à jurisdição chinesa em 1997, e Macau, em 2000; esses territórios viviam sob os governos do Reino Unido e de Portugal, respectivamente.

⁹¹ Dados de Paul Bairoch (Geographical Structure and Trade Balance of European Foreign Trade from 1800 to 1970. **Journal of Economic History**. [s.l.] v. 3, 1974. p. 557-608).

⁹² Dados de John R. Hanson II (**Trade in Transition: Exports from the Third World 1840-1900**. New York: Academic Press, 1980, p. 50).

De 1870 a 1913, a participação da Europa Ocidental nas exportações mundiais diminuiu de 65,7% para 56,3% (ver Gráfico 3). O Império Britânico sozinho representava entre um quinto e um sexto das exportações mundiais no período, enquanto os EUA também aumentaram sua participação no comércio mundial, ficando próximos dos britânicos (CEPAL, 2002, p. 32).

Gráfico 3: Participação (%) de regiões nas exportações mundiais (1870 e 1913)



Fonte: Elaboração própria (2014). Dados de CEPAL (2002, p. 32) e Maddison (2001).

A produção industrial de alguns países em 1870 explicava em grande medida o peso da Europa Ocidental, origem da maior parte do valor das exportações mundiais⁹³.

Em 1870, os quatro principais Estados industriais [Grã-Bretanha, EUA, França e Prússia-Alemanha] haviam sido responsáveis por quase 80% do total mundial de produtos manufaturados, mas, em 1913, sua participação foi de 72%, com uma produção cinco vezes maior (HOBSBAWM, 2006, p. 69)⁹⁴.

A industrialização avançava cada vez mais na Europa e na América do Norte nesse período, e florescia o comércio entre Norte (manufaturados) e Sul (agrícolas), denotando uma clara divisão internacional do trabalho em relação aos países agroexportadores. Entre 1876 e 1928, o intercâmbio Norte-Sul respondia por metade do comércio mundial, enquanto o comércio entre economias desenvolvidas foi de 45% para 40%; e o fluxo Sul-Sul subiu de 4% para 11% (HELD *et al.*, 1999, p. 156).

⁹³ Relativamente isolada dos fluxos comerciais de longa distância, a produção manufatureira da China em 1800 equivalia a 33,3% do total mundial, pouco mais que a soma da produção da Europa, do Japão e dos EUA; cem anos depois, a China produzia apenas 6,2% (KENNEDY, 1988, p. 149).

⁹⁴ Dados de Folke Hilgerdt (**Industrialization and Foreign Trade**. Genebra: Liga das Nações, 1945, p. 13, p. 132-134).

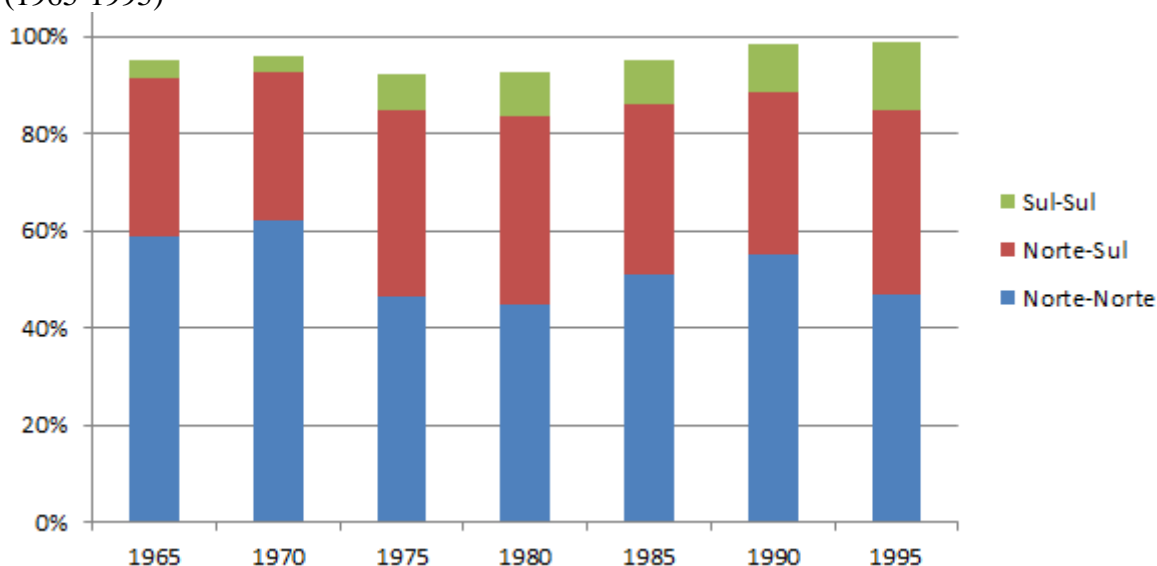
Após 1945, essa distribuição foi alterada a partir de ao menos três fatores: as primeiras rodadas de liberalização comercial multilateral, no âmbito do *General Agreement on Trade and Tariffs* (GATT); o processo de descolonização asiático e africano, que triplicou o número de Estados no sistema internacional de 1945 a 1970; e a crescente importância do comércio de bens industrializados sobre o total dos fluxos (HELD *et al.*, 1999; SPERO; HART, 1997).

Dos anos 1960 até a primeira crise do petróleo (1973), o comércio entre países desenvolvidos (Norte-Norte) representava mais da metade do comércio mundial (Gráfico 3). Nesse sentido, Hobsbawm (1995, p. 255) afirma: “A Era de Ouro [1945-1970] pertenceu essencialmente aos países capitalistas desenvolvidos”, pois originavam cerca de 75% da produção do mundo e mais de 80% das exportações mundiais de manufaturados. De fato, a participação das economias desenvolvidas nas exportações mundiais foi de 65% em 1948 para 77% em 1972, mas, a partir de então, oscilou, junto com as variações no preço do petróleo, ao patamar inicial até 1990 (UNCTAD, 2014).

No período de 1982 a 1990, os países desenvolvidos foram responsáveis por quase todo (94,7%) o crescimento do comércio internacional e, entre 1991 e 2000, contribuíram com 63,7% do crescimento das exportações e com 70,3% das importações (SILVA, 2010, p. 16). A ampliação do fluxo do comércio Norte-Sul sobre as trocas totais refletiu o aumento no preço do petróleo e o consequente aumento na participação de países em desenvolvimento exportadores dos hidrocarbonetos nos anos 1970 (Gráfico 4). Os termos de troca favoreceram os exportadores de petróleo (a maioria países em desenvolvimento) em 1973 e 1974 e ainda mais em 1979 e 1980, em detrimento dos países exportadores de manufaturados (majoritariamente, desenvolvidos), mas de 1981 a 1995 os termos de troca equilibraram-se em favor dos países desenvolvidos – em condições menos vantajosas do que as que precederam 1973 (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999, p. 106).

Ao longo dos anos 1990, aumentou a participação dos países em desenvolvimento, sobretudo asiáticos, no total global da exportação de manufaturados. Isso contribuiu para que as exportações originadas do Sul e o comércio Sul-Sul refletissem essa tendência.

Gráfico 4: Direção (%) das exportações entre grupos de países sobre o total mundial (1965-1995)



Fonte: Elaboração própria (2014). Dados do IMF (*apud HELD et al.*, 1999, p. 172).

Nota: Os valores totais não totalizam 100 por não constarem os ex-países socialistas.

Os produtos manufaturados passaram a compor a maior parte do comércio mundial somente a partir de meados dos anos 1960; no fim do século XIX, por exemplo, os manufaturados representavam apenas 40% do comércio total (HELD *et al.*, 1999, p. 156, p. 172). Na segunda metade do século XX, o comércio de manufaturados cresceu a taxas maiores do que o comércio de bens agrícolas, bens da indústria extrativa e de combustíveis (CAMPOS; CANAVEZES, 2007, p. 26).

A produção mundial de manufaturas quadruplicou entre o início da década de 1950 e o início da década de 1970, e [...] o comércio mundial de produtos manufaturados aumentou dez vezes [...], a produção agrícola mundial também disparou, embora não espetacularmente (HOBSBAWM, 1995, p. 257).

Nesse sentido, Hobsbawm (1995, p. 264-265) complementa, “[...] os fabricantes [industriais], que compunham uma fatia constante do comércio mundial desde o século XIX, de pouco menos da metade, agora [1970] disparavam para mais de 60%”. Nos anos 1980, a diminuição no preço dos combustíveis diminuiu a participação da *commodity* no comércio mundial, e os bens não-industrializados continuaram perdendo importância em relação aos manufaturados (CAMPOS; CANAVEZES, 2007, p. 26). Nos anos 1990, o aumento na participação dos bens industrializados sobre o total das exportações mundiais foi ainda mais surpreendente, em detrimento dos produtos minerais e, principalmente, dos agrícolas; o dinamismo industrial advinha do setor de equipamentos de escritório e de telecomunicações (MAGALHÃES, 2002, p. 58).

Os fluxos Sul-Sul foram historicamente irrelevantes nesse período. A queda no preço médio dos produtos primários em relação aos preços dos bens industrializados afetou a participação do Sul no comércio internacional nos anos 1960. Na segunda metade do século XX, os países em desenvolvimento aumentaram a sua participação no total mundial das exportações de manufaturados de 6% em 1963 para 15,5% em 1990 e 20% em 1995 (HELD *et al.*, 1999, p. 173).

Nos anos 1970, muito em função dos aumentos no preço do petróleo em 1973 e 1979, verificou-se um aumento no valor das trocas entre os grandes exportadores de petróleo e as Novas Economias Industrializadas (NEI), tais como Argentina, Brasil, México e os primeiros Tigres Asiáticos (Cingapura, Coreia do Sul e os territórios chineses de Hong Kong e Taiwan)⁹⁵. Já nos anos 1990, o fluxo Sul-Sul foi impulsionado por processos de integração regional (por exemplo, Comunidade Andina, Mercosul, Southern Africa Customs Union – SACU, Association of South East Asian Nations – ASEAN), em que se verificou importante troca de manufaturados Sul-Sul.

Em termos gerais, as exportações das NEI para as nações avançadas consistiam em roupas, sapatos e outros produtos relativamente sem sofisticação cuja produção é intensiva em mão de obra não qualificada, enquanto as exportações das nações avançadas para as NEI consistiam de bens intensivos em capital ou habilidade tais como produtos químicos e aviões (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999, p. 81).

Segundo Hobsbawm (1995), a “maciça transferência” de indústrias da primeira geração de economias industriais iniciou-se lentamente na década de 1960 e acelerou-se nos anos 1970⁹⁶. Inicialmente, partes menos complexas das linhas de produção foram transferidas, em seguida, “[...] até mesmo processos bastante sofisticados em indústrias de alta tecnologia, como pesquisa e desenvolvimento” (HOBSBAWM, 1995, p. 353). Essa dinâmica envolveu tanto o interesse das CTNs quanto as políticas dos países

⁹⁵ “Não havia definição precisa [para os NEI], mas praticamente todas as listas incluíam os quatro “tigres do Pacífico” (Hong Kong, Cingapura, Taiwan e Coreia do Sul), Índia, Brasil e México, mas o processo de industrialização do Terceiro Mundo é tal que Malásia e Filipinas, Colômbia, Paquistão e Tailândia, além de outros, também foram incluídos” (HOBSBAWM, 1995, p. 354). Ver Kennedy (1993) também.

⁹⁶ O Brasil, pouco antes de 1960, foi um dos primeiros países em desenvolvimento a receber grandes montadoras de veículos (Volkswagen, General Motors e Ford), entre outras CTNs ocidentais. Strange (1994) argumenta que, desde os anos 1950, as nações em desenvolvimento vêm competindo entre si por investimentos estrangeiros, o que tem ampliado o poder das corporações transnacionais em relação aos Estados.

emergentes para atrair investimentos e alavancar a industrialização⁹⁷. Para Amsden (2009, p. 21),

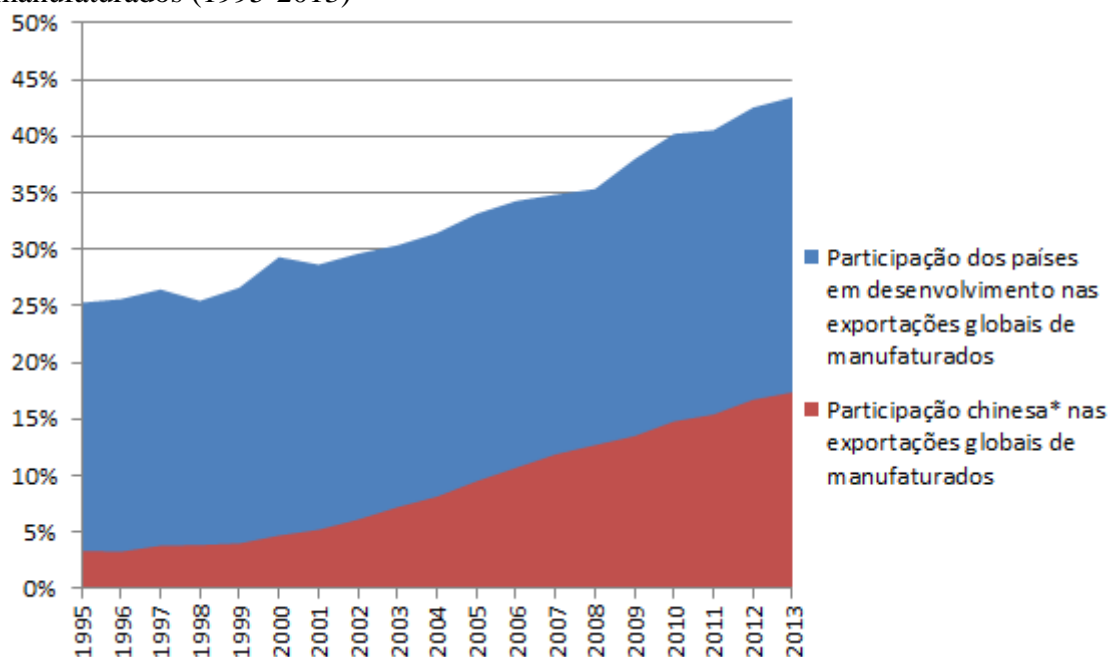
Pela primeira vez na história, países “atrasados” se industrializaram *sem inovações próprias*. Eles avançaram em indústrias que exigem um elevado grau de capacidades tecnológicas sem terem inicialmente nenhuma capacidade tecnológica avançada própria. A industrialização tardia foi um caso de *aprendizado puro*, o que significa uma completa dependência inicial da tecnologia comercializada por outros países para estabelecer indústrias modernas.

O aumento nos fluxos globais de comércio tradicionalmente dependia basicamente das dinâmicas das interações entre os países desenvolvidos, com destaque para a tríade EUA-UE-Japão, que respondia pela maior parte do comércio global. Porém, essa realidade tem mudado, haja vista que, entre 2001 e 2008, os países em desenvolvimento contribuíram com 47,4% do crescimento das exportações e com 41,8% das importações globais (SILVA, 2010). Isso pode ser interpretado tanto pela grande demanda da China por matérias primas quanto pelo aumento na participação das manufaturas exportadas pelos países em desenvolvimento em relação ao total mundial.

De todos os bens industrializados exportados no mundo em 2000, 29% vieram dos países em desenvolvimento (excluindo os países em transição), e 5% da China. Em 2013, aquele conjunto de países respondeu por 43% das exportações globais de manufaturados, sob a liderança da China, que chegou a fornecer 17% das manufaturas do mundo naquele ano (Gráfico 5).

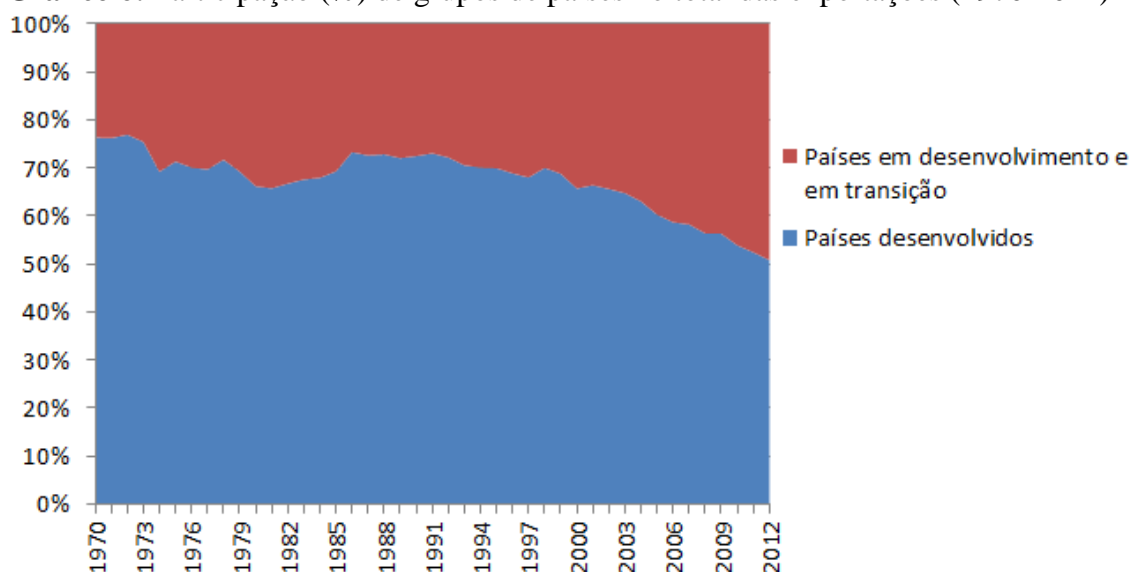
⁹⁷ Desse modo, a “[...] globalização econômica pode ser constatada por qualquer um que verifique as origens nacionais de produtos vendidos em um centro comercial norte-americano [...]” (HOBBSAWM, 1995, p. 353).

Gráfico 5: Participação (%) dos países em desenvolvimento nas exportações globais de manufaturados (1995-2013)



Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014). * O dado exclui os territórios chineses de Hong Kong, Macau e Taiwan.

Gráfico 6: Participação (%) de grupos de países no total das exportações (1970-2012)



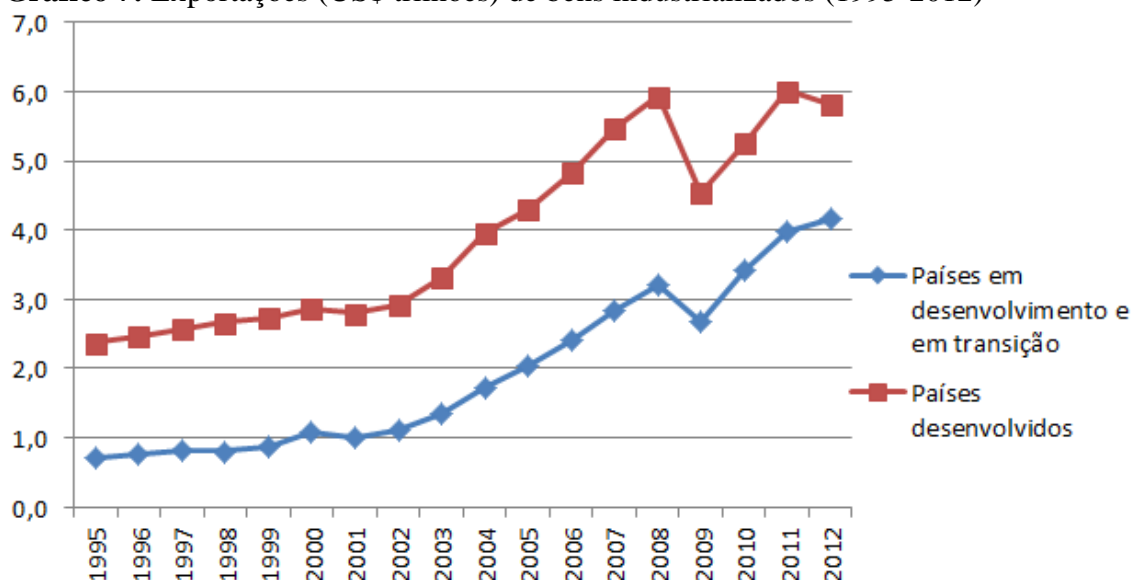
Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014).

A taxa de crescimento das exportações dos países do Sul tem sido maior do que a dos países do Norte. Por isso, a participação das exportações dos países em desenvolvimento e dos países em transição sobre as exportações globais aumentou em detrimento da participação das exportações dos países desenvolvidos, que respondiam por 65% das exportações totais em 2000 e passaram a responder por 51% em 2012.

(Gráfico 6). Os países em desenvolvimento aumentaram seu peso nas exportações totais de 32% em 2000 para 45% em 2012, e aqueles em transição também aumentaram, de 2% para 4%.

O aumento da participação do Sul no total das exportações de bens industrializados (Gráfico 7) foi ainda maior nos anos 2000 do que na década anterior. Em 1995, os países em desenvolvimento e em transição exportaram menos de US\$ 1 trilhão de bens industrializados, o que corresponde a menos da metade do valor que os países desenvolvidos exportaram (mais de US\$ 2 trilhões), e em 2012 o primeiro grupo exportou mais de US\$ 4 trilhões, equivalente a mais de dois terços do valor do segundo grupo (US\$ 6 trilhões). Os países em desenvolvimento chegaram a exportar 43% dos bens industrializados do mundo em 2012 (UNCTAD, 2014).

Gráfico 7: Exportações (US\$ trilhões) de bens industrializados (1995-2012)

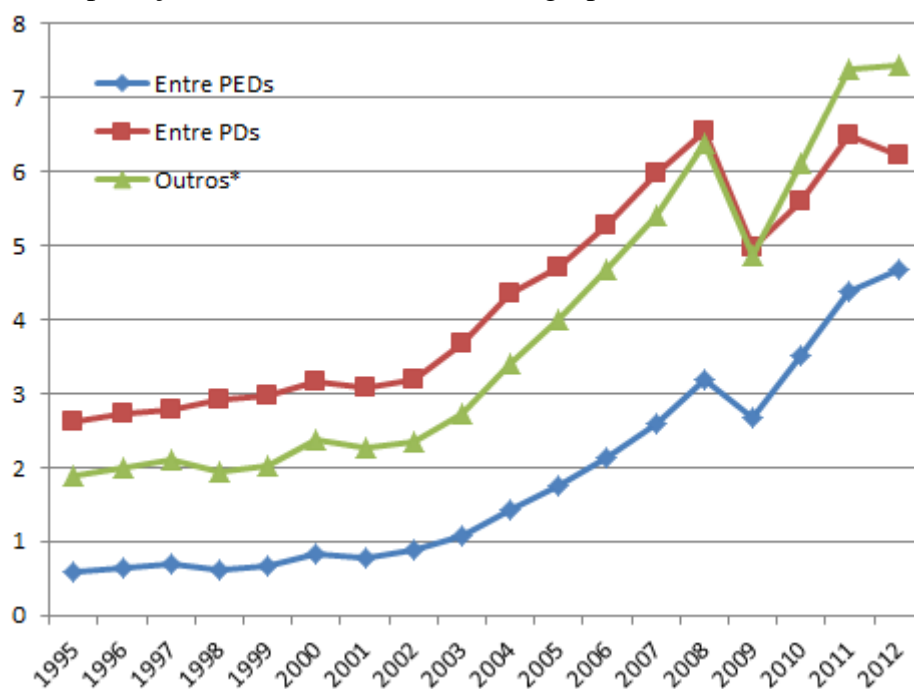


Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014).

As exportações intra-grupo dos países em desenvolvimento subiram lentamente de 1995 a 2003, quando ultrapassaram US\$ 1 trilhão (Gráfico 8), enquanto as exportações do Norte para o Norte eram o triplo desse valor no período. Desde então, o comércio Sul-Sul cresceu em ritmo mais acelerado. Em 2008, as exportações Norte-Norte (cerca de US\$ 6,5 trilhões) eram o dobro do valor das exportações entre países em desenvolvimento, e em 2012 essa diferença mostrou-se menor ainda, tendo em vista um forte aumento no comércio entre países em desenvolvimento, que quase alcançou US\$ 5 trilhões. No início do século XXI, o fluxo Norte-Norte foi ultrapassado pela soma dos fluxos em outros eixos, incluindo de países em desenvolvimento com países

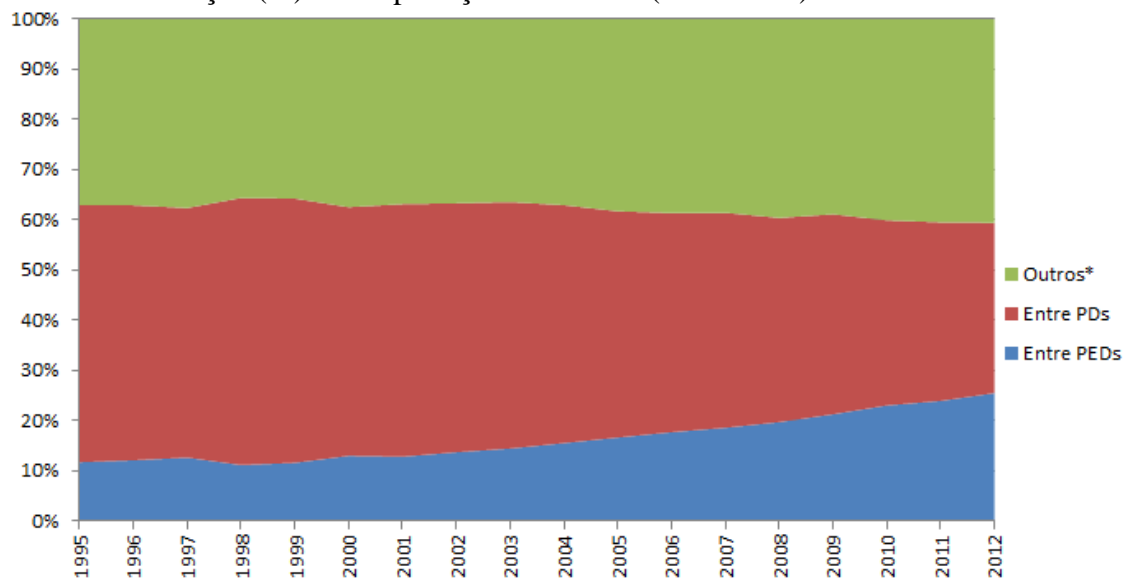
desenvolvidos, de países em desenvolvimento com países em transição, de países desenvolvidos com países em transição e dos países em transição entre si (Gráfico 8).

Gráfico 8: Exportações totais (US\$ trilhões) intragrupo (1995-2012)



Fonte: elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014). * Fluxos de exportações entre PEDs e PDs, entre PDs e países em transição, entre PEDs e países em transição, e países em transição entre si.

Gráfico 9: Direção (%) das exportações mundiais (1995-2012)



Fonte: elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014). * Fluxos de exportações entre PEDs e PDs, entre PDs e países em transição, entre PEDs e países em transição, e países em transição entre si.

Nesse contexto, alguns autores céticos (HIRST; THOMPSON, 1998) precisam mudar suas interpretações, após atualizarem suas bases de dados. Por exemplo, segundo McKeown (2007, p. 227), a globalização contemporânea ainda é eurocêntrica:

A distribuição dos fluxos entre diferentes regiões do mundo tem permanecido quase constante desde 1870, com alguns tornando-se cada vez mais regionalmente concentrados em décadas recentes, com a ascensão da União Europeia, da APEC [Cooperação Econômica Ásia-Pacífico], da ASEAN, do MERCOSUL, do NAFTA e outros blocos de segurança e de comércio

Em 1985, as exportações Sul-Sul representavam apenas 6% do total das exportações globais, os fluxos do eixo vertical (Sul-Norte e Norte-Sul somados) representavam 31%, e o comércio Norte-Norte representava 63% (CEPAL, 2002). Em 2012, o fluxo de exportações entre países em desenvolvimento chegou a 25% do total das exportações mundiais, após sua aceleração, sobretudo, a partir de 2001, em detrimento do fluxo entre países desenvolvidos (Gráfico 9). Os demais eixos de distribuição de fluxos comerciais – entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento, entre países em desenvolvimento e países em transição e entre países em transição – situaram-se em 40,6% em 2012. A análise da direção dos fluxos comerciais aponta para uma mudança na estratificação da globalização. Os globalizadores tradicionais promoveram a globalização primeiramente no eixo horizontal Norte-Norte e, secundariamente, no eixo vertical (Norte-Sul e Sul-Norte).

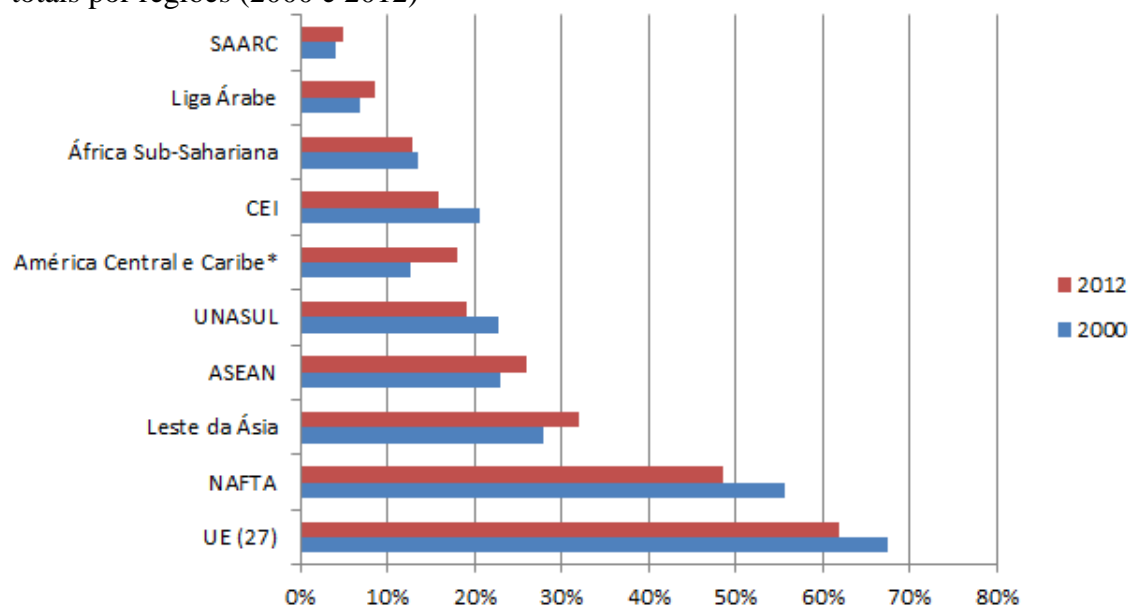
4.3 Dinâmicas contemporâneas do comércio intrarregional

Nas últimas décadas do século XX, avançou significativamente o comércio intrarregional (HELD *et al.*, 1999;), mas, no início do século XXI, algumas regiões mostraram uma diminuição no peso desse tipo de comércio. Do total das exportações mundiais em 2012, cerca de 40% tinha alcance intrarregional (UNCTAD, 2014). As dinâmicas desse comércio, no entanto, diferem de região a região, o que dificulta uma caracterização genérica. O propósito desta seção é apontar para a afirmação do caráter global da economia internacional e para a força de atração exercida pelas economias do Extremo Oriente, destacando a China.

No ano 2000, a União Europeia (27 membros) e o North American Free Trade Agreement (NAFTA, 3 membros) apresentaram os maiores níveis de comércio intrarregional, abarcando respectivamente, 68% e 56% das exportações dos países seus

países membros (Gráfico 10). No caso da Ásia (Leste, Sudeste e Sul), as exportações intrarregionais significaram 39% do total das exportações dos países da região. Na região da Comunidade dos Estados Independentes (CEI)⁹⁸, na América do Sul e no Sudeste Asiático, esse valor situou-se pouco acima de 20%. Na África Subsaariana, na América Central e Caribe (exceto Porto Rico) e na Liga Árabe, o comércio intrarregional abarcou menos de 14% das exportações dos países dessas regiões.

Gráfico 10: Parcela (%) das exportações intrarregionais em relação às exportações totais por regiões (2000 e 2012)



Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014). * Exclui Porto Rico.

De 2000 a 2012, enquanto o comércio intrarregional na Europa (27 membros da UE), na região da CEI, na África, na América do Sul (UNASUL) e na América do Norte (NAFTA) diminuiu, a integração regional aumentou entre os países da Liga Árabe⁹⁹, na América Central, no Sudeste (ASEAN)¹⁰⁰, no Sul (SAARC)¹⁰¹ e no Leste da Ásia. A diminuição do peso relativo do comércio intrarregional na América do Sul é parcialmente explicada pelo fato de que a China, na primeira década do século XXI, se

⁹⁸ Em contraste, o COMECON chegou a absorver dois terços das exportações totais de seus membros em 1953; até a segunda metade dos anos 1970, absorvera cerca de 60%; a partir de então, o comércio intrarregional retraiu-se (MAGNOLI; SERAPIÃO JÚNIOR, 2006, p. 87-89).

⁹⁹ A organização regional não tem um caráter econômico, mas sua referência é válida, por incluir a maior parte dos países do Mundo Árabe, que vão além do Oriente Médio, incluindo o Norte da África.

¹⁰⁰ A Associação das Nações do Sudeste Asiático é composta por Brunei, Camboja, Cingapura, Filipinas, Indonésia, Laos, Malásia, Myanmar, Tailândia e Vietnã (membros plenos). Em 1992, entrou em vigor seu acordo regional de livre comércio (WTO, 2014b).

¹⁰¹ A Associação Sul-Asiática para a Cooperação Regional é composta por Afeganistão, Bangladesh, Butão, Índia, Maldivas, Nepal, Paquistão e Sri Lanka (membros plenos). Em 2006, entrou em vigor seu acordo regional de livre comércio (WTO, 2014b).

tornou o maior parceiro comercial da Argentina, do Brasil e do Chile. A intensificação do comércio da China com os países do NAFTA e da UE também propiciou a diminuição do comércio intrarregional nestes blocos, respectivamente de 68% para 62% e de 56% para 49%.

Em 2012, quase metade das exportações provenientes do Sul, do Sudeste e do Leste da Ásia dirigiu-se à própria macro-região, em contraste com os 39% verificados no ano 2000 (UNCTAD (2014)). O aprofundamento da integração comercial é, em parte, explicado pela intensificação do comércio da China com os demais países dessa macro-região. Naturalmente, também são importantes os fatos de que essa macro-região contém a segunda (China), a terceira (Índia) e a quarta (Japão) maiores economias do mundo, e lá se encontra cerca de dois terços da população mundial.

As dinâmicas contemporâneas do comércio intrarregional parecem ser influenciadas por uma força centrípeta em torno do Mar Amarelo e do Mar da China. Seu efeito sobre os demais países do mundo (exceto Leste Asiático) é um adensamento dos fluxos inter-regionais com os países da região do Extremo Oriente: Japão, Coreia do Sul e, sobretudo, China – incluindo aqui Hong Kong, Macau e Taiwan –, em detrimento dos fluxos intrarregionais (entre países de cada região do mundo), principalmente na Ásia Central, na Oceania, na CEI, na Europa, na América do Norte e na América do Sul.

O antecedente próximo dessa dinâmica de integração regional no Extremo Oriente data dos anos 1950, quando a base produtiva japonesa começou a transplantar-se para os primeiros Tigres Asiáticos (KENNEDY, 1993; ARRIGHI, 1996; VISENTINI, 2012). Nos anos 1950 e 1960, o Japão exportava para os EUA bens de mão de obra intensiva das indústrias têxtil, metalúrgica e de equipamentos elétricos, e importava esses mesmos tipos de bens dos primeiros Tigres Asiáticos, que foram impulsionados pelos investimentos industriais japoneses nos anos 1970 e 1980¹⁰². De 1980 a 2000, os Tigres Asiáticos e o Japão passaram a investir na China e em novos

¹⁰² Kennedy (1993, p. 200) analisa a assimetria, “ganhadores e perdedores”, na prosperidade do Leste Asiático, que se manifesta país-a-país, etapa-por-etapa: “[...] o Japão, hoje [1990] o maior centro financeiro do mundo e, cada vez mais, o país mais inovador em alta tecnologia não militar; os quatro “tigres” ou “dragões” do Leste Asiático, as economias recém industrializadas de Cingapura, Hong Kong, Formosa [Taiwan] e Coreia do Sul, das quais as duas últimas têm populações e territórios maiores do que as duas cidades-estados, mas todas desfrutaram de um crescimento provocado pelas exportações, em décadas recentes; os estados do sudeste asiático, maiores, da Tailândia, Malásia e Indonésia que, estimulados pelos investimentos estrangeiros (principalmente japoneses), se estão dedicando à manufatura, montagem e exportação – havendo dúvidas sobre a inclusão das Filipinas nesse grupo; finalmente, as atrofiadas e empobrecidas sociedades comunistas do Vietnã, Camboja e Coreia do Norte, bem como a isolacionista Myanmar, buscando seu ‘caminho birmanês para o socialismo’”.

Tigres Asiáticos, como Malásia, Indonésia, Tailândia, Filipinas e Vietnã, que se tornaram plataformas de exportação de bens intensivos em mão de obra (ARRIGHI, 1996, p. 360). Nesse processo, o Japão e os primeiros Tigres Asiáticos adicionaram gradualmente valor agregado às suas exportações industriais, e o encarecimento da força de trabalho nesses países estimulou as suas indústrias transferirem as suas unidades produtivas para onde a mão de obra era mais barata. Assim, segundo Vizentini (2004, p. 86):

O desenvolvimento industrial dos Tigres transformou seu papel de fornecedores de produtos primários e insumos. Sobre esse processo, o economista Saburo Okita cunhou a expressão *revoada dos gansos*. O “ganso líder” seria o Japão, o qual ocuparia o vértice de um “V” invertido, secundado pelos outros “gansos” a decolar e integrar a formação: Taiwan, Coreia do Sul, Hong Kong e Cingapura. Estes, por sua vez, seriam seguidos por novos “gansos”: os países da ASEAN.

O processo de integração regional no Leste Asiático tornou-se mais complexo e acelerado no século XXI, principalmente pelo “fator China”. Cunha e Acioly (2009, p. 374) sintetizam esse processo:

enquanto nos anos 1980 e 1990 a regionalização¹⁰³ foi comandada pelo processo de internacionalização dos conglomerados japoneses, tendo por trás o apoio do governo do Japão, particularmente pela mobilização de recursos financeiros oficiais na forma de *official development assistance*, nos anos 2000 tem-se verificado um quadro mais complexo, agora centrado no *hub* chinês. Duas outras características se destacam na regionalização asiática: *i*) a forte complementaridade entre os fluxos comerciais e de investimento direto externo, dando forma a uma “rede regional de produção”; e *ii*) a recomposição do comércio exterior, com o crescimento dos fluxos intrarregionais, centralizados na China, e a perda relativa de importância dos mercados ocidentais. Aqui se deve perceber que está se manifestando a regionalização centrada na China, na medida em que seus vizinhos vão perdendo *market share* nos principais mercados extrarregionais – particularmente nos EUA – e compensando isso como aumento das vendas para a China. Por isso mesmo, há um volume cada vez maior de comércio de componentes no total transacionado entre os países da região. Etapas sucessivas da produção de manufaturas, extração e processamento das matérias primas básicas, produção de energia e alimentos para as populações urbanas etc., até o controle do *core* tecnológico e das redes de distribuição, passam por esta divisão regional do trabalho, cujo comando está em disputa.

¹⁰³ Definida por Cunha e Acioly (2009, p. 373) como “processo espontâneo – porque determinado, em grande medida, pelas forças mercado – de ampliação do espaço econômico regional enquanto origem e destino dos fluxos comerciais, financeiros, tecnológicos e de recursos humanos. O segundo fenômeno, o regionalismo, está associado à constituição de uma estrutura política e institucional, por meio de acordos diversos e da criação de organismos supranacionais, que tem por objetivo estimular a integração”.

No início dos anos 1990, a China fornecia matérias primas (como petróleo) e componentes de menor valor agregado para os países da região e comprava destes bens finais, mas na década seguinte o país passou a absorver cerca de dois terços do comércio intrarregional, majoritariamente, matérias primas e componentes, para montar os bens finais e exportá-los aos destinos finais, principalmente a tríade EUA-UE-Japão (CUNHA; ACIOLY, 2009, p. 374-376). O comando dessas transações era inquestionavelmente de CTNs da tríade, mas, atualmente, cada vez mais empresas chinesas têm ampliado sua participação sobre o comando do capital, da tecnologia e da produção. Zweig (2010, p. 38-39) mostra que “[...] a China se tornou um “*hub*” de montagem final de produtos desenhados e fabricados por empresas de propriedade de chineses étnicos ou operada por estes no Sudeste Asiático, Taiwan e Hong Kong, em vez de ser o criador inicial desses produtos”¹⁰⁴. Estima-se que atualmente 13% do valor total das exportações da China originam-se de países vizinhos do Leste e do Sudeste Asiático (OECD, 2014).

Máquinas e componentes de maior conteúdo tecnológico do Japão, da Coreia do Sul e dos territórios chineses de Hong Kong e de Taiwan têm ingressado na China via IED e via importação, propulsionando, assim, a modernização do parque industrial deste país (CUNHA; ACIOLY, 2009). Muitos cidadãos chineses têm criado ou operado empresas no Sudeste Asiático para fornecer componentes para a China, onde se montam os produtos finais (ZWEIG, 2010; DEAN, 2014; NICITA; OGNITSEV; SHIOTORI, 2013). Assim, a China mostrou a seus vizinhos que era a “pedra angular” da prosperidade no Leste Asiático (VISENTINI, 2012, p. 98) e tem sido chamada “polo central do *export drive* regional” (CUNHA; ACIOLY, 2009, p. 376) e “expresso do Oriente” (SILVA, 2010).

Na perspectiva de Medeiros (2006), para quem a China é “[...] um centro cíclico regional”, o país funciona como um duplo polo, com uma faceta regional e outra global. Como produtor mundial de produtos de tecnologia da informação e de bens de consumo industriais para os mercados ocidentais, a China mantém um superávit comercial com EUA e Japão. Como “máquina do crescimento regional”, o dragão chinês mantém um déficit junto aos países do Leste Asiático. A título de exemplo, Magnoli e Serapião

¹⁰⁴ O efeito geopolítico dessa integração econômica da China continental com os seus territórios de Hong Kong e Taiwan é o enfraquecimento das lideranças locais que reivindicam mais autonomia (no caso de Taiwan, independência) em relação a Pequim. Para Fish (2014), essa intensa integração econômica pode levar pacificamente Taiwan, província que ainda se auto-governa, ao domínio político completo da China.

(2006, p. 100) apontam que o “[...] imenso saldo comercial positivo com os EUA, que atingiu US\$ 124 bilhões em 2003, anda lado a lado com significativos saldos negativos com os países asiáticos, como Taiwan (US\$ 40 bilhões), Coreia do Sul (US\$ 23 bilhões) e Japão (US\$ 15 bilhões).”

4.4 Distribuição dos fluxos comerciais: do Oeste ao Leste

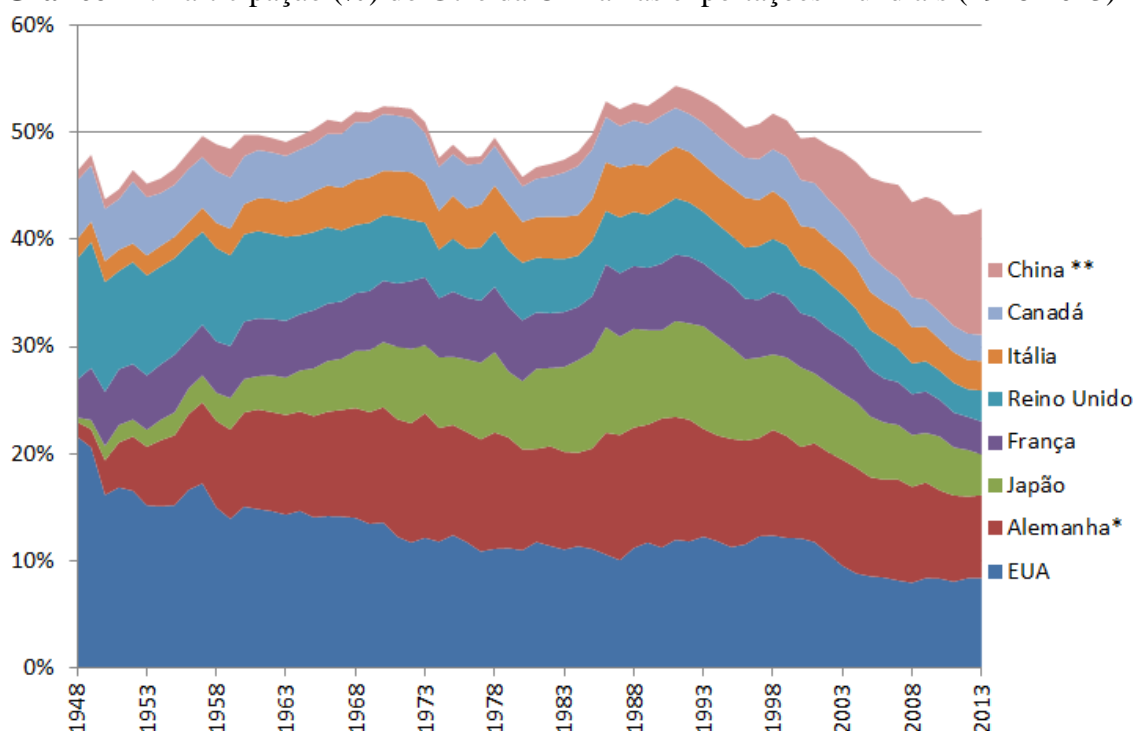
Deixem a China dormir, porque quando acordar fará o mundo tremer.
Napoleão Bonaparte (*apud* ZAKARIA, 2008, p. 90)

Como visto, os fluxos comerciais globais entre grupos de países Norte-Norte, Norte-Sul e Sul-Sul apontam para uma reconfiguração que pesa crescentemente no sentido Sul-Sul, e os fluxos intrarregionais indicam uma atração exercida por um polo asiático-pacífico. Em suma, os fluxos comerciais estão dirigindo-se para o Sul e o Leste do planeta, e concentrando-se na região do entorno oriental e austral da China.

Para aprofundar a análise do comércio global, destacam-se os países que mais têm peso nos fluxos comerciais e os que mais contribuem para o crescimento deste. Esses países são os que ditam diretamente o ritmo da globalização comercial e tendem a ter destaque também nos contextos dos pilares tecnológico e organizacional.

Atuando como globalizadores, os países do G7 tiveram papel decisivo para ditar o ritmo da globalização, com o drástico aumento no volume do comércio e de investimentos no século XX. Na segunda metade desse século, o G7 respondeu por cerca da metade das exportações mundiais (UNCTAD, 2014). Nesse contexto, houve uma gradual perda de importância relativa do Reino Unido, na mesma medida em que a Alemanha e o Japão emergiram respectivamente como o segundo e o terceiro maiores exportadores do mundo, em detrimento da participação dos EUA, que chegou a responder por mais de um quinto das exportações mundiais em 1948 (Gráfico 11).

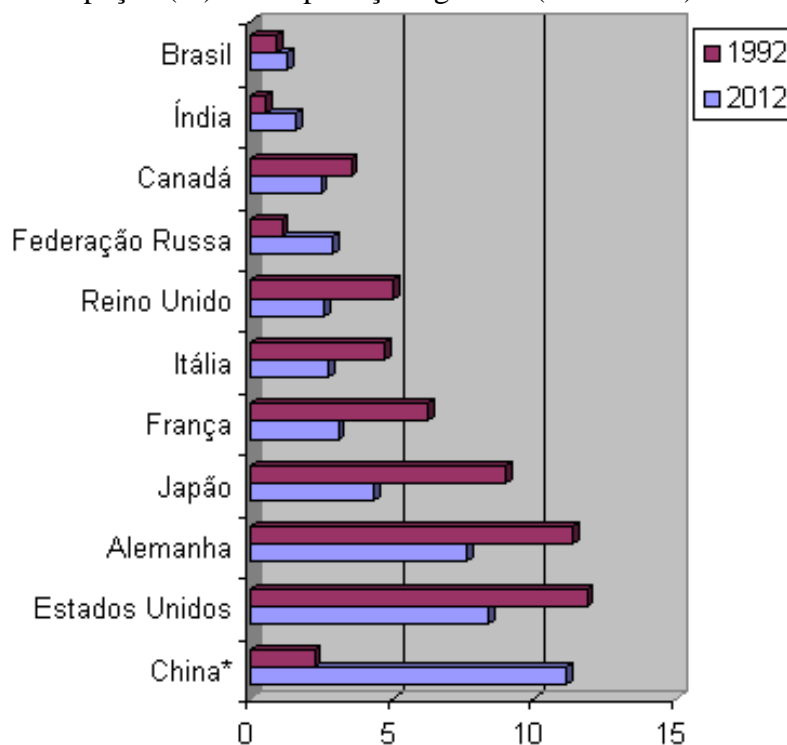
Houve uma dinâmica similar de perda relativa de participação no comércio mundial do Império Britânico e, depois, dos EUA. Os britânicos tinham 18,5% de participação no comércio mundial em 1890, posição semelhante aos americanos entre 1948 e 1953, tendo ambos os países perdido peso relativo nas décadas seguintes (UNCTAD, 2014). Fazendo lembrar a centralidade do Império Britânico durante a *pax britannica*, os EUA forneciam entre um quinto e um sexto das exportações mundiais de 1948 até que, nos anos 1970, suas exportações somente representaram pouco mais de 10% do valor global até o fim do século XX.

Gráfico 11: Participação (%) do G7 e da China nas exportações mundiais (1948-2013)

Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2011), UNCTADstat.* Considera-se como da Alemanha os dados da República Federal Alemã até 1990. ** O dado exclui os territórios chineses de Hong Kong, Macau e Taiwan.

Se os anos 1970 sinalizam uma crise na *pax americana*, o início do século XXI consolida a emergência de um “mundo pós-americano” (ZAKARIA, 2008). Houve neste século uma dramática reconfiguração nos fluxos globais de comércio. Todos os países do G7 viram diminuir suas fatias nas exportações mundiais, enquanto todos os países do BRICS aumentaram sua participação (Gráfico 12). A participação da China no total das exportações chegou a um pico histórico em 1959, atingindo 2,7%, pouco acima da Itália (2,5%) e pouco abaixo do Japão (2,9%), mas cedeu espaço até os anos 1970, oscilando de apenas 0,6% a 0,7%; desde 1978, esse valor só subiu, deixando claro, a partir dos anos 1990, que isso era em detrimento do da participação do G7.

Em 2009 a China ultrapassou a Alemanha e passou a ser o maior exportador do mundo (UNCTAD, 2014). Em 2012, mais de 11% das exportações mundiais partiram da China, valor próximo à soma das exportações da França (3,1%), do Reino Unido (2,6%), da Itália (2,7%) e do Canadá (2,4%), enquanto o Brasil (1,3%), a Índia (1,6%) e a Rússia (2,8%) apresentaram valores bem abaixo dos chineses (UNCTAD, 2014).

Gráfico 12: Participação (%) nas exportações globais (1992-2012)

Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD. * O dado exclui os territórios chineses de Hong Kong, Macau e Taiwan.

A China também emergiu como importador, chegando a absorver 10% das importações mundiais em 2013, pouco menos que o maior importador do mundo, os EUA (12%) e bem mais do que a Alemanha (6%) e o Japão (4%) (UNCTAD, 2014), indicando claramente para um deslocamento dos fluxos comerciais globais para o Leste, tendo a China como núcleo. Dezenas de países primário-exportadores percebem isso com clareza, na medida em que “[a] China contribuiu desde o ano 2000 com dois quintos do crescimento da demanda mundial por matérias primas, elevando os preços das *commodities*” (DITTMER, 2010, p. 215).

Em suma, os cétricos Hirst e Thompson (1998, p. 305) haviam concluído que “Para todos os efeitos, são as economias industriais avançadas que constituem os membros da economia ‘global’, se essa entidade existisse”, visto que os dados indicavam o gigantesco peso dos países desenvolvidos – e o irrisório papel das NEI – no comércio global. Contudo, a globalização dos anos 1990 é bem diferente da que emerge no século XXI.

4.5 Países globalizadores na globalização comercial

“Ni hao, ni hao”. Levamos dez minutos andando por essa rua de Brazzaville quando uma alegre turma de garotos congolezes deixa de correr atrás de uma bola para cumprimentar-nos. Na África, os brancos estão acostumados a ouvir “Hello mista!”, “Salut tobab!” ou “Monsieur, Monsieur”. Mas esses meninos sorridentes, enfileirados à beira da rua, enriqueceram o repertório. Gritaram “ni hao, ni hao”, oi em chinês, antes de voltar às suas brincadeiras. Para eles, todos os estrangeiros são chineses.

S. Michel e M. Beuret (2009, p. 9)

A crescente presença chinesa na África indica que, para os africanos, a China tem representado aquilo que a Grã-Bretanha e a França foram no século XIX. Símbolo máximo de país globalizador do século XIX, a Grã-Bretanha

[...] era, de longe, o maior exportador de produtos industrializados, e, no decorrer do século, sua economia se orientou cada vez mais para a exportação – provavelmente mais que nunca nos anos 1870 e 1880 – muito mais que seus principais rivais, embora não mais que algumas economias avançadas muito menores, como a Bélgica, a Suíça, a Dinamarca e a Holanda. A Grã-Bretanha era, de longe, o maior exportador de capital, de serviços financeiros e comerciais “invisíveis” e de serviços de transporte [...] era, de longe, o maior mercado comprador das exportações de produtos primários do mundo, e dominava – pode-se até dizer que constituía – o mercado mundial de alguns deles [...] (HOBSBAWM, 2006, p. 64).

Mesmo nesse contexto, contudo, não há de se falar em sistema econômico unipolar ou hegemônico, mas reconhecer a existência de países globalizadores na dimensão comercial.

O que, então, tornou a economia mundial tão dinâmica [de 1873 a 1914]? [...] a chave do problema está claramente na faixa central de países industrializados e em vias de industrialização, que se estendia cada vez mais na região temperada do hemisfério norte, pois eles agiam como motor do crescimento global, a um tempo como produtores e como mercados (HOBSBAWM, 2006, p. 77).

Para a Ásia, a África e a América Latina de 1860, a Grã-Bretanha significava um mercado para metade de tudo que exportavam, mas, em 1900, um quarto dessas exportações se dirigiam ao mercado britânico, na medida em que ganharam importância relativa outros países da Europa ocidental e os EUA (HOBSBAWM, 2006, p. 80).

Na segunda metade do século XX, a maior parte dos países latino-americanos, africanos e asiáticos via os países do G7 – com destaque absoluto para os EUA – como seus maiores mercados, bem como seus maiores fornecedores de bens industrializados

(HELD *et al.*, 1999; GHEMAWAT, 2012; UNCTAD, 2014; MADDISON, 2001; CERVO, 2008). Nesse período, a globalização financeira e produtiva – processos associados à internacionalização de empresas –, e a consequente nova divisão internacional do trabalho, propulsionaram o comércio exterior de países desenvolvidos, como Alemanha e Japão, e das NEI (HOBSBAWM, 1995).

Já nos anos 2000, despontou a importância da China no comércio exterior de muitas dezenas de países, em detrimento da posição dos EUA. Segundo Ghemawat (2012, p. 273),

Em 2000, os EUA representavam um parceiro comercial mais importante do que a China para 90% dos países do mundo. Em 2009, o comércio com os EUA era maior do que com a China entre apenas cerca da metade dos países. De acordo com uma projeção aproximada que reflete apenas as diferenças de crescimento do PIB, o comércio com a China será maior do que com os EUA em 70% ou 80% dos países em 2030.

Em menos de uma década, a China ultrapassou os EUA nos primeiros lugares no ranking dos maiores parceiros comerciais da maioria dos países do mundo. Segundo Ghemawat (2012, p. 274), em 2000, o comércio com os EUA era maior do que com a China em todos os países das Américas, na UE, em quase todos os países da África, do Oriente Médio, do Sul da Ásia e da Oceania; em 2009, o valor do comércio com a China superava o do comércio com os EUA na maior parte dos países da América do Sul e em quase todos os países da África, do Leste Europeu (incluindo os Balcãs), do Sul, do Sudeste e do Leste da Ásia, da Ásia Central e da Oceania¹⁰⁵.

Na Quadro 3, listam-se 29 países e a UE, inclui as maiores economias da Oceania, da Ásia, da África, da Europa e das Américas. Os EUA, a China e a UE aparecem entre os cinco maiores compradores das exportações de 22 dessas economias. Destas, 13 têm o Japão na lista dos cinco maiores destinos de exportações.

A China, sem contar Hong Kong e Taiwan, absorveu mais de 15% das exportações de 6 dessas economias, e entre 5% e 15% das vendas externas de outras 12. Por sua vez, os EUA absorveram mais de 15% das exportações de 9 economias (incluindo 2 do NAFTA), e entre 5% e 15% das vendas externas de outras 13. O Japão comprou mais de 15% das vendas de 3 países e entre 5% e 15% de 5.

¹⁰⁵ Em 1992, se fosse constituída uma amostra de 10% dos países existentes à época (pouco mais de 180), incluindo algumas das maiores economias de cada continente, para analisar seus principais destinos de exportação, provavelmente os países do G7 estariam presentes com maior frequência. Os EUA, o Japão, a Alemanha, o Reino Unido e a França teriam destaque.

Portanto, *sob esse indicador, os EUA e a China podem ser considerados países globalizadores*. De fato, para muitas dezenas de países, uma maior inserção na globalização econômica significa um aprofundamento dos laços comerciais com a China.

Para além desses dados, a partir de uma pesquisa indutiva, nota-se que mais da metade dos países do mundo veem os EUA e a China como grandes mercados importadores, enquanto menos de um quarto atribui ao Japão essa importância (WTO, 2014a). Alemanha, França e Reino Unido apareceriam com maior frequência no quadro, entre os mercados mais importantes da UE (CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY, 2014)¹⁰⁶. Brasil, Índia e Rússia¹⁰⁷ aparecem com baixa frequência como grandes importadores dessas economias, embora sejam referências importantes em suas respectivas regiões (WTO, 2014a).

¹⁰⁶ Esses países europeus são importantes mercados para mais de 10% dos países do mundo, entre os quais não constam apenas europeus, mas também africanos, latino-americanos e asiáticos (WTO, 2014), justificando, assim, a manutenção do *status* de globalizadores tradicionais.

¹⁰⁷ A Rússia é um importante mercado para mais de 10% dos países do mundo, contudo, quase todos estes países situam-se no entorno regional da Rússia (WTO, 2014), que, portanto, não apresenta a projeção global requerida pelo conceito de país globalizador.

Quadro 3: Principais compradores e sua participação nas exportações das maiores economias de cada continente (2012)

Austrália	<i>China</i> 29%	Japão 19%	R. da Coreia 8%	UE 6%	Índia 5%
N. Zelândia	Austrália 21%	<i>China</i> 15%	UE 9%	<i>EUA</i> 9%	Japão 7%
China	Hong Kong (China) 17%	<i>EUA</i> 16%	UE 15%	Japão 7%	R. da Coreia 4%
Japão	<i>China</i> 18%	<i>EUA</i> 17%	UE 10%	R. da Coreia 7%	Taiwan (China) 6%
Índia	UE 17%	<i>EUA</i> 13%	Emirados A. U. 12%	<i>China</i> 5%	Cingapura 4%
R. da Coreia	<i>China</i> 24%	<i>EUA</i> 10%	UE 9%	Japão 7%	Hong Kong (China) 6%
Indonésia	Japão 16%	<i>China</i> 11%	UE 9%	Cingapura 9%	R. da Coreia 8%
Turquia	UE 39%	Iraque 7%	Irã 6%	Emirados A. U. 5%	Rússia 4%
Arábia Saudita	Japão 27%	<i>EUA</i> 17%	UE 7%	Emirados A. U. 3%	Índia 1,4%
Irã	<i>China</i> 4%	Iraque 3%	Emirados A. U. 3%	Índia 2%	Afeganistão 1%
Tailândia	<i>China</i> 11%	Japão 10%	<i>EUA</i> 10%	UE 9%	Hong Kong (China) 5%
África do Sul	UE 20%	<i>China</i> 11%	<i>EUA</i> 8%	Japão 6%	Índia 4%
Nigéria	UE 35%	<i>EUA</i> 17%	Índia 11%	Brasil 7%	<i>China</i> 5%
Egito	UE 27%	Índia 7%	<i>EUA</i> 7%	Arábia S. 6%	Turquia 5,3%
UE	<i>EUA</i> 17%	<i>China</i> 8%	Suíça 8%	Rússia 7%	Turquia 4%
Alemanha*	França 9%	<i>EUA</i> 8%	Reino Unido 6%	Países Baixos 6%	<i>China</i> 6%
Reino Unido*	Alemanha 11%	<i>EUA</i> 10%	Países Baixos 9%	França 7%	Irlanda 6%
França*	Alemanha 16%	Bélgica 7%	Itália 7%	Espanha 7%	Reino Unido 7%
Itália*	Alemanha 12%	França 11%	<i>EUA</i> 7%	Suíça 5%	Reino Unido 4%
Rússia	UE 46%	<i>China</i> 7%	Bielorrússia 4%	Turquia 3%	Japão 3%
EUA	Canadá 19%	UE 17%	México 14%	<i>China</i> 7%	Japão 4%
Brasil	UE 20%	<i>China</i> 17%	<i>EUA</i> 11%	Argentina 7%	Japão 3%
Canadá	<i>EUA</i> 74%	UE 8%	<i>China</i> 4%	Japão 2%	México 1%
México	<i>EUA</i> 78%	UE 6%	Canadá 3%	<i>China</i> 1%	Brasil 1%
Argentina	Brasil 20%	UE 14%	Chile 6%	<i>China</i> 6%	EUA 5%
Venezuela*	<i>EUA</i> 39%	<i>China</i> 14%	Índia 12%	Antilhas Hol. 8%	Cuba 4,6%
Colômbia	<i>EUA</i> 37%	UE 15%	<i>China</i> 5%	Panamá 4,8%	Venezuela 4%
Chile	<i>China</i> 23%	UE 15%	<i>EUA</i> 12%	Japão 10%	R. da Coreia 6%
Peru	UE 17%	<i>China</i> 17%	<i>EUA</i> 14%	Suíça 11%	Canadá 7%

Fonte: elaboração própria (2014). Dados da World Trade Organization (2014). Nota: China e EUA são marcados com itálico. * Dados da WTO (2014).

O crescimento dos fluxos comerciais entre a China e os demais países do Sul teve papel significativo no redirecionamento dos fluxos globais de comércio. Mostrando-se a “locomotiva econômica internacional”, a China tem consumido tantos insumos que ultrapassou os EUA como o maior consumidor de matérias primas e emergiu como o maior parceiro comercial de vários outros países do Sul não mencionados acima, como Sudão e Vietnã (DITTMER, 2010, p. 213-215).

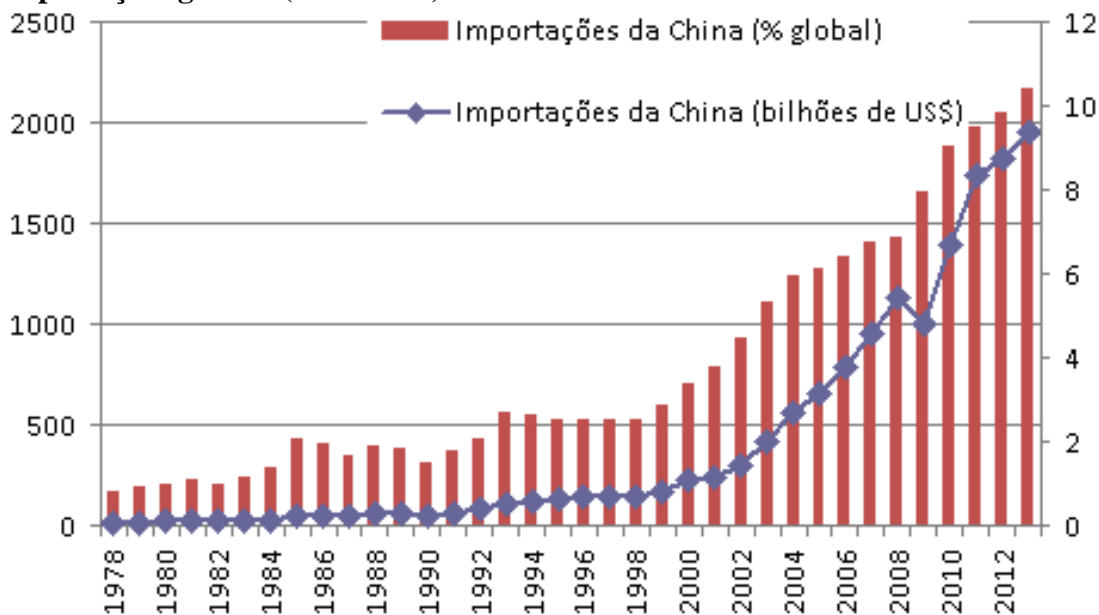
Desde o início das reformas econômicas de Deng Xiaping (1978), as importações chinesas cresceram em ritmo relativamente modesto até 1998 (Gráfico 13), mas se aproximaram do valor de US\$ 2 trilhões em 2013, depois de ter crescido aceleradamente, sobretudo a partir de 2003 (exceto 2009, em decorrência da crise nucleada pelos EUA em 2008). Para melhor interpretar esse valor, ressalta-se que apenas 9 economias do mundo têm um *PIB* superior a US\$ 2 trilhões (UNCTAD, 2014).

De 1948 a 1990, somente em 1958 e 1959 as exportações chinesas representaram mais de 2% das exportações mundiais, mas a participação chinesa dobrou de 1986 a 1996 – ano em que chegou a 2,8% – e dobrou outra vez até 2003 (5,7%) e desta data até 2013 dobrou novamente, chegando a 11,7% (UNCTAD, 2014)¹⁰⁸. As exportações chinesas superaram o valor de US\$ 2 trilhões em 2012, depois de ter crescido aceleradamente, sobretudo a partir de 2003 (salvo o ano de 2009, pelo motivo supramencionado) (Gráfico 14). A entrada da China na WTO, em 2001, foi um dos fatores que impulsionaram o comércio exterior do país.

Por mais surpreendente que tenha sido essa performance, a classificação da China como país globalizador na dimensão comercial depende da análise da sua pauta exportadora. Isso porque o papel de fornecedor de bens manufaturados de maior valor agregado é uma das características dos países globalizadores.

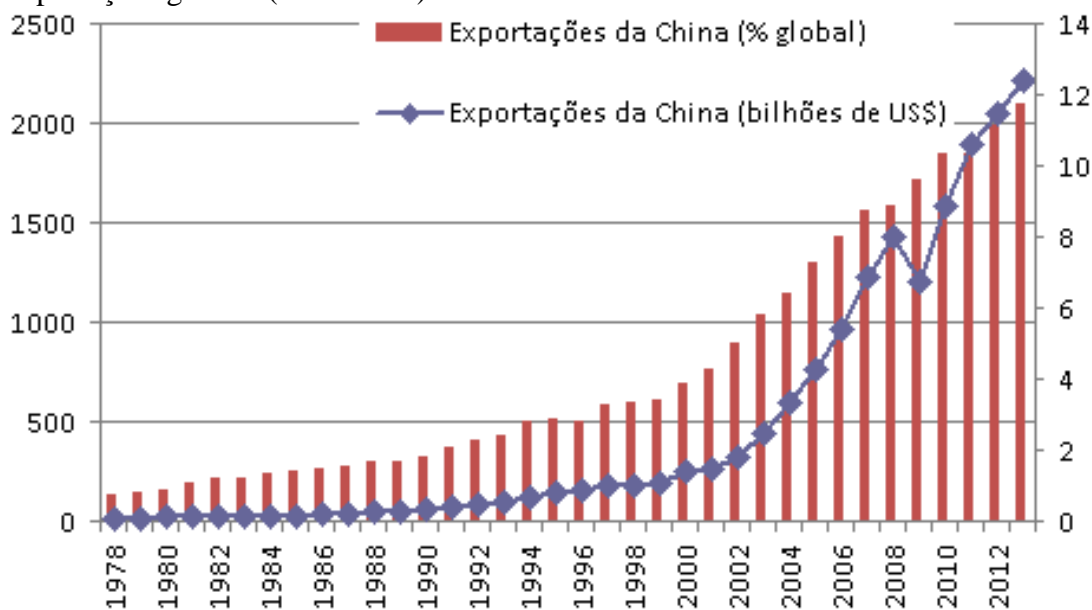
¹⁰⁸ Fora desse cômputo, estão as transações dos territórios chineses de Hong Kong, Macau e Taiwan. As exportações de Hong Kong entre 1992 e 2003 responderam por mais de 3% das exportações mundiais (o triplo do valor de 1980), variando um pouco abaixo disso até 2013.

Gráfico 13: Evolução dos valores (US\$) e da participação (%) da China nas importações globais (1978-2013)



Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014). Nota: Os dados não incluem os territórios chineses de Hong Kong, Macau e Taiwan.

Gráfico 14: Evolução dos valores (US\$) e da participação (%) da China nas exportações globais (1978-2013)

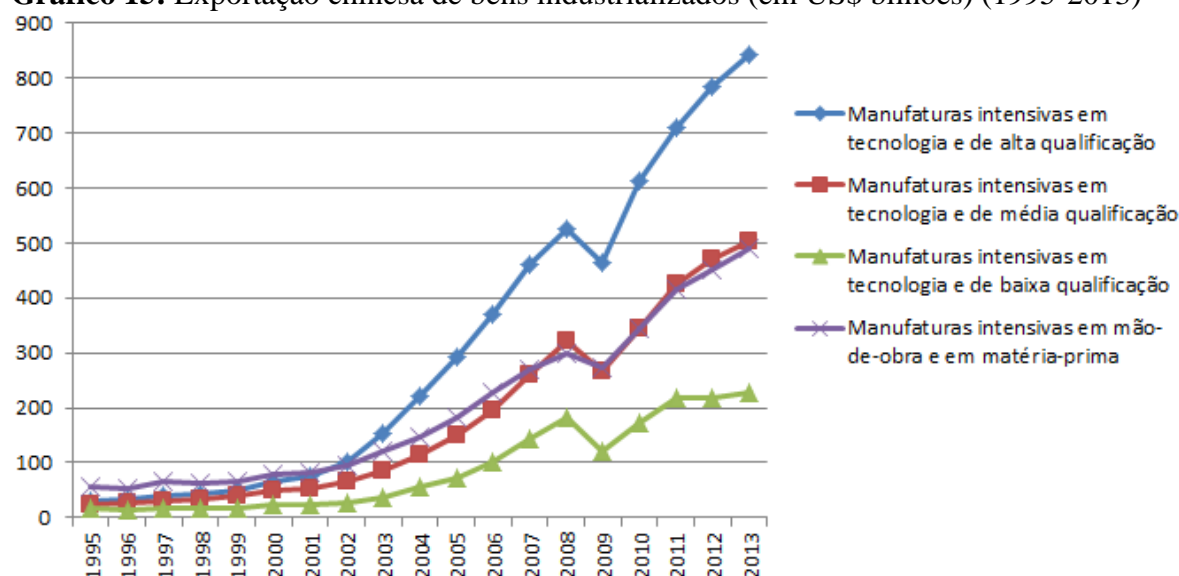


Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014). Nota: Os dados não incluem os territórios chineses de Hong Kong, Macau e Taiwan.

A maioria dos bens exportados pela China são industrializados. De 1995 a 2013, a proporção das manufaturas no total das exportações chinesas subiu de 83% para 93%, alcançando US\$ 2 trilhões (UNCTAD, 2014). Das manufaturas vendidas no exterior

pela China, a maioria é intensiva em tecnologia e de alta qualificação da mão de obra¹⁰⁹. Em 1995, esse tipo de manufatura representou US\$ 30 bilhões dos US\$ 148 bilhões exportados pela China, e em 2013 atingiu US\$ 843 bilhões das exportações totais do país, de US\$ 2,2 trilhões (Gráfico 15). O crescimento da exportação dessas manufaturas de maior valor agregado foi significativamente maior do que o dos demais tipos de manufaturas. O percentual das manufaturas intensivas em mão de obra e em matéria prima sobre o total das exportações chinesas caiu de 36% em 1995 para 22% em 2013 (UNCTAD, 2014).

Gráfico 15: Exportação chinesa de bens industrializados (em US\$ bilhões) (1995-2013)

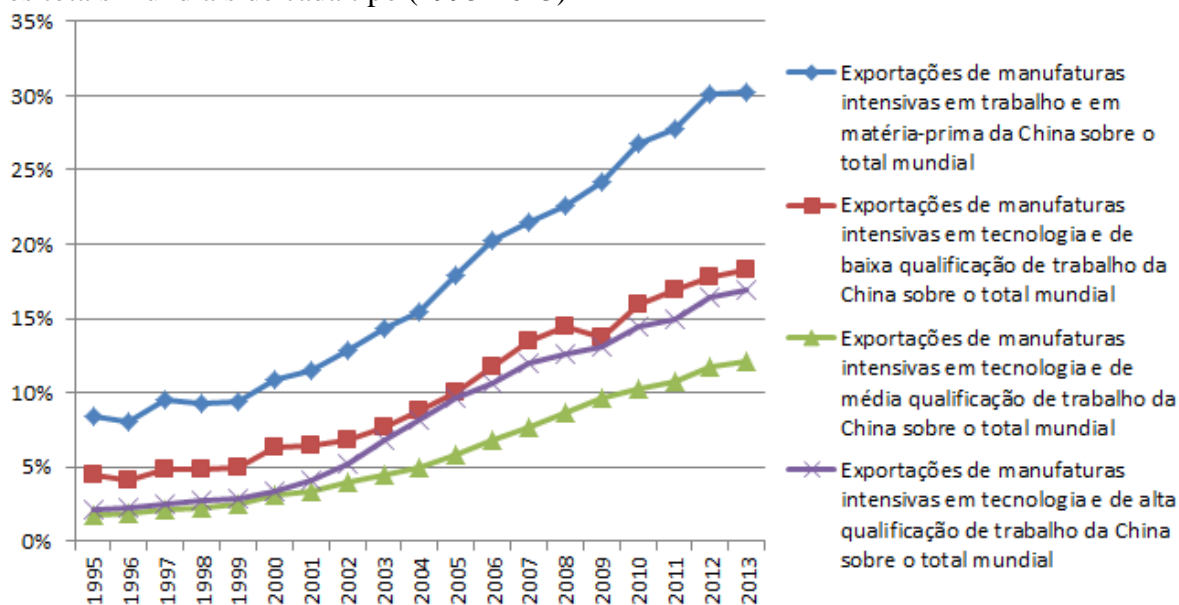


Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014). Nota: As linhas não são empilhadas, mostram os valores absolutos de cada grupo de bens. Os dados não incluem os territórios chineses de Hong Kong, Macau e Taiwan.

A multibilionária exportação de manufaturados da China deve ser analisada em relação ao total das exportações mundiais de cada tipo de bem industrializado. De todos os bens industrializados intensivos em trabalho e em matéria prima exportados no mundo, 8% saíam da China em 1995, número que parece ter se estabilizado em 30% em 2012 e 2013 (Gráfico 16). Essa tendência também parece ser a da participação chinesa em manufaturas intensivas em tecnologia de baixa e média qualificação de mão de obra.

¹⁰⁹ Entre outros, calculadoras, televisores, rádios, aparelhos de som; válvulas e tubos catódicos; substâncias químicas orgânicas e inorgânicas; tintas; produtos médicos e farmacêuticos; produtos de plástico; explosivos; lubrificantes; aeronaves; lentes; aparelhos fotográficos; filmes cinematográficos; relógios; armas e munição; materiais impressos; artesanato e antiguidades; joias e artigos preciosos; instrumentos musicais; gravadores, fitas e similares (UNCTAD, 2014). Em inglês, “*high-skill and technology-intensive manufactures*”.

Gráfico 16: Participação (%) das exportações de tipos de manufaturas da China sobre os totais mundiais de cada tipo (1995-2013)



Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014). Nota: Os dados não incluem os territórios chineses de Hong Kong, Macau e Taiwan.

A proporção das exportações de bens mais intensivos em tecnologia da China sobre o total mundial das exportações desses bens também aumentou consideravelmente. De todas as manufaturas intensivas em tecnologia e de alta qualificação de trabalho exportadas no mundo, 17% originaram-se na China em 2013. *A China cumpre, portanto, os requisitos de um país globalizador na globalização comercial.*

A ascensão da China seria um prelúdio da emergência de novos países globalizadores em países em desenvolvimento industrializados que estão ampliando sua importância no cenário tecnológico, comercial, produtivo e financeiro? Seriam esses os novos globalizadores que ampliarão sua importância como “tijolos”, alicerces, bases do crescimento da economia mundial, como compradores, investidores, credores, fornecedores de bens de maior conteúdo tecnológico? Os conceitos de país globalizador, os indicadores e as evidências apresentados nas análises dos pilares político e distributivo podem guiar novas pesquisas que se concentrem no papel do Brasil, da Rússia e da Índia, por exemplo, no contexto da globalização comercial, de modo a responder àquelas questões.

Silva (2010) demonstrou que, de 2000 a 2008, as taxas de crescimento econômico e as de aumento do comércio exterior dos países do Sul são maiores do que as dos países do Norte, portanto, o crescimento econômico mundial e a globalização

comercial estão cada vez mais dependentes dos países em desenvolvimento, com forte destaque para a China. Segundo Zakaria (2009, p. 27-28), considerando que os países emergentes representaram mais de metade do crescimento econômico global de 1990 a 2007, “[...] cada vez mais, o crescimento dos países emergentes está sendo movido pelos seus próprios mercados e não apenas pelas exportações para o Ocidente – o que significa que não se trata de um fenômeno efêmero”.

As evidências destacam a China para um patamar muito superior ao dos demais emergentes e mesmo ao de alguns países do G7. Apesar de a China ser um globalizador na globalização comercial, isso não necessariamente significa que tenha o mesmo *status* nos aspectos produtivo e financeiro. Os limites dessa interpretação são discutidos com os aportes de outros dados e com os conceitos de globalização complexa, cadeias globais de valor (CGVs) e estratificação comercial baseada em CGVs. A emergência da China como um globalizador no comércio global e a manutenção desse *status* são em parte explicadas pelas evidências e pelos argumentos apresentados no contexto do pilar tecnológico. O estudo da participação da China nos contextos dos pilares tecnológico e organizacional da globalização comercial contribui para uma descrição menos especulativa sobre o modo com que o país vem transformando a globalização.

5 PILAR TECNOLÓGICO: INFRAESTRUTURA DA GLOBALIZAÇÃO

A tecnologia é a continuação da evolução por outros meios e é, em si, um processo evolutivo.
Ray Kurzweil¹¹⁰

O avanço tecnológico¹¹¹ é um dos elementos que definem as características das várias dimensões da globalização em cada período da sua história (HELD *et al.*, 1999; KEOHANE; NYE, 2001). A globalização está diretamente associada ao avanço tecnológico que lhe confere a infraestrutura física. As tecnologias de transporte, de comunicação e de informação viabilizam e condicionam (mas não causam) a globalização. Condicionam o impacto das variáveis tempo e espaço sobre o volume, a velocidade e o alcance dos fluxos econômicos, socioculturais e militares transcontinentais. O pilar tecnológico é apenas um dos constituintes da globalização, por isso, não deve ser considerado sem outros fatores causais e condicionantes da globalização.

5.1 A comunicação emancipa-se do transporte

Em vista da instantaneidade dos novos meios de imagem e de som, até o jornal é lento.
Marshall McLuhan¹¹²

“O mundo em 1789 era, para a maioria dos seus habitantes, incalculavelmente grande” (HOBSBAWM, 2003, p. 27). Não fosse o recrutamento militar, quase todos viviam na mesma vila onde nasceram. Sem jornais, notícias chegavam de comerciantes, de agentes do governo e de boatos, basicamente. A velocidade e o alcance das comunicações dependiam da velocidade e do alcance dos veículos de transporte. Certas montanhas eram intransponíveis, certas distâncias, muito longas, dificultando ou mesmo inviabilizando a comunicação. Se não houvesse um meio de transporte, as informações não chegariam muito longe¹¹³.

¹¹⁰ *Apud* Schmidt e Cohen (2013, p. 261).

¹¹¹ No século XIX, destacam-se a industrialização (tecelagem, metalurgia, máquinas a vapor), a modernização industrial (siderurgia, petroquímica, motores de combustão interna), os novos usos da energia (termelétricas, eletrificação, derivados de petróleo) e os novos meios de transporte e de comunicações (ferrovias, navios a vapor, automóveis, telégrafos); no século XX, uma miríade de invenções baseadas em novas indústrias (aeroespacial, motores a jato, eletrodomésticos, informática), materiais (plástico, semicondutores), fontes de energia (nuclear, solar, eólica moderna) e meios de transporte (navios a diesel, aeronaves, caminhões).

¹¹² *Apud* Ianni (1999, p. 17).

¹¹³ A imagem clássica é da Grécia Antiga, quando um soldado ateniense partiu da batalha de Maratona (490 a.C.), correndo 42 quilômetros, até Atenas, para levar a mensagem da vitória. Ofegante, ele faleceu (daí surgiu o costume ocidental de realizar as chamadas “maratonas”).

A comunicação dependia de pessoas, de cavalos, de navios ou, após a primeira revolução industrial, de ferrovias. O que fizeram os navios a vapor e as ferrovias foi viabilizar o aumento do volume e da velocidade, basicamente, dos fluxos de pessoas, de coisas e de comunicações. Isso não foi pouco, na verdade, “[...] nenhuma outra inovação da revolução industrial incendiou tanto a imaginação quanto a ferrovia” (HOBSBAWM, 2003, p. 74). Houve grande avanço no transporte marítimo: maior capacidade de carga, menor tripulação e melhores segurança e salubridade (MADDISON, 2001, p. 23)¹¹⁴. Contudo, não implicou uma transformação tão marcante quanto se viu na segunda metade do século XIX.

A mudança paradigmática ocorrida nesse século foi fruto da segunda revolução industrial¹¹⁵. A invenção do telégrafo foi revolucionária: *a transmissão de mensagens desatrelou-se dos transportes*. “Rádio, televisão e telefones vieram aprofundar esse processo” (MAGALHÃES, 2011), inovando, ao criar o conceito de comunicação em massa em nível muito maior que o alcançado pelos jornais.

Por que se tornou tão importante a variável tecnológica como condicionante da globalização? Basicamente, no caso do comércio,

[...] segundo a antiga teoria do comércio e com altos custos de transporte, países faziam comércio apenas quando *precisavam*. Pela nova teoria do comércio, com economias de escala, com preferências pela variedade e com baixos custos de transporte, países fazem comércio porque *querem*. (WORLD BANK, 2009, p. 182).

Entre 1880 e 1910, o custo de transportar trigo e lingotes de ferro, por exemplo, diminuiu entre 30% e 40%, e o de transporte de têxteis caiu para menos da metade do que era inicialmente (BALDWIN; MARTIN, 1999).

No caso do mercado de capitais, no século XIX, “[...] inovações nas comunicações [telégrafos e, depois, telefones] tiveram grande papel na ligação dos mercados de capitais nacionais e na facilitação dos movimentos de capital”

¹¹⁴ Os navios do fim do século XIX tinham menor tripulação e carregavam dez vezes mais carga que as galeras venezianas do século XIV; na primeira viagem de circunavegação, Fernão de Magalhães perdeu mais de 90% de sua tripulação, já a circunavegação de Capitão Cook, 240 anos depois, mostrou padrões atuais de segurança e salubridade (MADDISON, 2001, p. 23). Os europeus teriam ficado ainda mais impressionados se tivessem visto em 1430 d.C. as centenas de gigantescos navios chineses (com quatro vezes o tamanho das naus espanholas que chegaram às Américas em 1492) nas expedições lançadas pela dinastia Ming (ZAKARIA, 2008, p. 55-56).

¹¹⁵ Em se tratando da primeira e da segunda revoluções “industriais”, este termo sugere um impacto setorial muito reduzido, por isso, cabe destacar o conjunto de inovações tecnológicas em várias atividades econômicas (antigas e novas), bem como inovações organizacionais, seja no âmbito das firmas, seja no governamental (MADDISON, 2001, p. 98; GHEMAWAT, 2012, p. 7-8).

(MADDISON, 2001, p. 100). Nos anos 1990, “[...] o capital financeiro *depende* do conhecimento e da informação gerados e aperfeiçoados pela tecnologia da informação” (CASTELLS, 2008, p. 568, grifo nosso). Segundo Baldwin e Martin (1999), “No século XIX, o alto custo de transmitir conhecimento favorecia investimentos financeiros de longo-prazo. A revolução nas telecomunicações, no fim do século XX, favorece o rápido, quase frenético, movimento de ativos altamente líquidos”.

5.2 Novo paradigma tecnológico da globalização contemporânea

Nos transportes, nós temos progredido de carruagens e de cavalos para trens, tração elétrica, automóveis e aviões. Na organização mental, nós temos simplesmente multiplicado nossas carruagens, cavalos e estábulos.

[...] Toda a memória humana pode estar, e provavelmente em pouco tempo estará, acessível a todo indivíduo.

H. G. Wells (1937)

Em *World Brain*, Wells (1937) falava da necessidade de se criar uma espécie de Enciclopédia Mundial, para diminuir a lacuna entre o conhecimento acadêmico especializado e os cidadãos (políticos, militares, empresários, trabalhadores, etc.). Essa enciclopédia seria alimentada por universidades e por instituições de pesquisa, composta por citações e por resumos – em linguagem simples, mas de modo crítico – de cada área do conhecimento humano cuidadosamente selecionados por autoridades excepcionais em cada área. A ideia de que esse material deveria estar disponível a toda pessoa interessada remete bastante ao ciberespaço hoje em dia.

As tecnologias-chave da globalização contemporânea atestam sua peculiaridade em relação à globalização de períodos anteriores, pois implicam uma revolução.

O cerne da transformação que estamos vivendo na revolução atual refere-se às tecnologias da informação, processamento e comunicação. A tecnologia da informação é para esta revolução o que as novas fontes de energia foram para as revoluções industriais sucessivas (CASTELLS, 2008, p. 68, grifos no original).

Castells (2008, p. 68) destaca as “principais descobertas tecnológicas em eletrônica: o primeiro computador programável e o transistor, fonte da microeletrônica, o verdadeiro cerne da revolução da tecnologia da informação no século XX”¹¹⁶; o autor

¹¹⁶ O que caracteriza a revolução nas tecnologias de informação e de comunicação? Primeiramente, os computadores pessoais – das pioneiras IBM (com sistema operacional Windows) e Apple – ampliaram significativamente “o limite na quantidade de informação [palavras, música, dados numéricos, mapas, fotos, voz e vídeo] que uma pessoa poderia acumular, gerar, manipular e difundir” (FRIEDMAN, 2007,

ênfatiza três campos inter-relacionados de tecnologias baseadas em eletrônica: “microeletrônica, computadores e telecomunicações”. Para Friedman (2007, p. 10-11), a variável tecnológica é simbolizada pela “plataforma do mundo plano”, que é

[...] produto da convergência do computador pessoal (que permitiu que todo indivíduo de repente se tornasse autor de seu próprio conteúdo em formato digital) com cabos de fibra ótica (que de repente permitiram que todos aqueles indivíduos acessassem cada vez mais conteúdo ao redor do mundo a custos irrisórios) com a emergência de programas de gerenciamento de tarefas (que permitiu que indivíduos ao redor do mundo colaborassem naquele mesmo conteúdo digital de qualquer lugar, independentemente das distâncias entre eles).

A integração dos equipamentos digitais (computadores, celulares etc.) com a *Internet* tem tido notáveis efeitos (e continuará tendo) no cotidiano de bilhões de pessoas que viram radicalmente transformadas quase todas as esferas da vida social. É recente o marco inicial desse processo: os anos 1990. A inovação em equipamentos e em aplicativos continua propulsionando o investimento, a produção e o comércio de bens e de serviços em nível global, e diminuindo os custos de transação de negócios que envolvem transporte de bens ou a transferência de capitais, por exemplo¹¹⁷.

Assim como a rede de telégrafos, as tecnologias de informação implicaram uma *ruptura paradigmática*, pois implicaram uma significativa mudança nos padrões de utilização de meios de transporte e de comunicações. A primeira face dessa ruptura paradigmática refere-se à horizontalidade. Os primeiros veículos de comunicação em massa transmitiam informações de poucos emissores para muitos, remetendo a uma estrutura vertical-piramidal. Nos anos 1930, o presidente dos EUA descobriu o potencial da “conversa ao pé da lareira” pelo rádio, e o rei da Grã-Bretanha o das “transmissões de Natal da família real” (HOBSBAWM, 1995, p. 195), e isso simboliza a verticalidade das tecnologias de comunicação de meados do século XX.

p. 56). Em seguida, a *Internet* veio potencializar ainda mais a iniciativa dos indivíduos, na medida em que os conectou, propiciando a criação de redes globais voltadas para diversos objetivos. Por fim, a padronização da linguagem digital permitiu a interoperabilidade entre computadores, independentemente de sistemas operacionais ou de aplicativos básicos. Esses três elementos “emergiram e convergiram plenamente” a partir do ano 2000, dando vazão a outras inovações digitais e organizacionais que vieram aprofundar a globalização (FRIEDMAN, 2007, p. 92-93).

¹¹⁷ A *Internet* significou para bilhões no início do século XXI o que algumas tecnologias significaram para milhões no início do século XX. “Dois instrumentos interligados tornaram o mundo do homem comum visível e capaz de documentação como jamais antes: a reportagem e a câmera” (HOBSBAWM, 1995, p. 191). O “cinodocumentário” e o novo fotojornalismo ampliaram a visão de mundo das pessoas, e isso implicava uma nova perspectiva para os negócios de alcance global. Nos países desenvolvidos, o cinema e o rádio tornaram-se acessíveis mais populares que os jornais impressos; imprensa, câmera, cinema, disco e rádio foram forças que dominaram as artes populares no início do século XX (HOBSBAWM, 1995, p. 194).

Desde os últimos anos desse século, inúmeros emissores podem transmitir informações para muitos outros receptores que também podem criar, alterar e transmitir as mensagens. Reforçando esse caráter de horizontalidade, estão as quantidades de contatos simultâneos entre interlocutores e de formatos de informações (escrita, imagem, som e vídeos). O telégrafo e o telefone transmitiam apenas sons entre só dois interlocutores, já a infraestrutura atual permitiu a multiplicação tanto dos interlocutores quanto dos tipos de comunicação.

Outra face dessa ruptura paradigmática tem a ver com a capacidade de armazenamento de informações. O lento trabalho de compilar o conhecimento geral da humanidade cumulativamente remonta às bibliotecas da Grécia Antiga, passando pelas bibliotecas do Mundo Islâmico, pelas Igrejas da Idade Média europeia e pelos pensadores do Iluminismo europeu. Por si só, o computador pessoal, criado nos anos 1980, alargou “o limite da quantidade de informação que uma pessoa poderia acumular, gerar, manipular e difundir” (FRIEDMAN, 2007, p. 56).

A integração computador-*Internet* potencializa a busca, a organização, a transmissão, a armazenagem e o acúmulo de conhecimento um modo sem precedentes. A *Internet*, em pouco mais de uma década, tornou-se um dos maiores compêndios de conhecimento humano quase gratuito o qual bilhões de pessoas podem acessar, número sem qualquer precedente. Nesse sentido,

A cada dois dias produzimos um volume de conteúdo digital equivalente ao que geramos dos primórdios da civilização até 2003 – ou seja, cerca de cinco exabytes de informações, com apenas dois bilhões de pessoas on-line, entre outras sete bilhões possíveis (SCHMIDT; COHEN, 2013, p. 261).

O repositório virtual não é diretamente comparável aos mais de 150 milhões de itens das maiores bibliotecas do mundo – a Biblioteca do Congresso (instituição dos EUA com mais de 12 milhões de títulos de livros) (LIBRARY OF CONGRESS, 2014) e a Biblioteca Britânica (BRITISH LIBRARY, 2014) – tampouco substitui os cerca de 130 milhões de títulos de livros no mundo (TAYCHER, 2010; BOOK..., 2013). A digitalização de todos os itens impressos seria facilmente armazenada e compartilhada, enquanto a impressão de todo o material virtual excederia a capacidade de qualquer biblioteca. Os milhares de periódicos científicos de diversas áreas do conhecimento, os milhões de artigos na enciclopédia virtual Wikipédia e os milhares de documentários e palestras disponíveis no Youtube exemplificam a maneira como a *Internet* complementa

a utilidade dos livros e facilitam o acesso a estes, isso sem mencionar os livros disponíveis *on-line*¹¹⁸.

Com base no crescimento da quantidade de domínios na *Internet*, que saltou de 23 mil em 1995 para 8,1 milhões em 1999, beirando os 300 milhões em 1999 e os 900 milhões em 2014, tem-se uma ideia da quantidade de conhecimento humano alocado¹¹⁹. Se as “[...] tecnologias mecânicas de comunicação influenciaram todos os aspectos da globalização desde a introdução da prensa mecânica na Europa” (GIDDENS, 2003, p. 65), a digitalização do conhecimento, por significar uma nova (e muito recente) forma de registrar e compartilhar conhecimento, foi, no mínimo tão impactante quanto aquela inovação.

5.3 O efeito das tecnologias sobre a globalização comercial

Para a maior parte do mundo, o que dominava o transporte terrestre era a velocidade do carreteiro caminhando ao lado da mula ou do cavalo.

Eric Hobsbawm (2003, p. 26)

A tecnologia atual diferencia a globalização contemporânea de períodos anteriores, tendo em vista o aumento do volume, da velocidade e do alcance dos fluxos econômicos globais. A velocidade de transporte de bens e de mensagens aumentou gradualmente desde as caravelas quinhentistas. “A ferrovia e a navegação a vapor haviam reduzido as viagens intercontinentais ou transcontinentais a uma questão de semanas, em vez de meses” (HOBSBAWM, 2006, p. 30). Os navios a vapor viabilizavam comunicações de Nova York a Londres em cerca de uma semana e de Nova York a Tóquio em algumas semanas (HOBSBAWM, 2007, p. 95; KEOHANE; NYE, 2001, p. 236). O cabo telegráfico submarino permitia a transmissão dessas mensagens em minutos. Com a *Internet*, o fluxo financeiro e de informações tornou-se instantâneo. A *Internet* foi, no mínimo, tão impactante quanto o telégrafo, em termos de velocidade, mas também em termos de alcance e de volume.

¹¹⁸ Ver livros gratuitos (<http://www.gutenberg.org/>; <http://worldbookfair.com/>; <http://www.dominiopublico.gov.br/pesquisa/PesquisaObraForm.jsp>), cursos (<http://www.veduca.com.br/play/4605>; <https://www.coursera.org/>; <http://academicearth.org/>), palestras (<http://99u.com/videos>; <http://www.ted.com/>; <https://www.khanacademy.org/>), idiomas (<http://www.duolingo.com/>; <http://www.inglesindependente.com/>; <http://www.cursosvirtuais.net/curso/russo.htm>).

¹¹⁹ Na ausência de fontes acadêmicas, ver ZAKON, Robert H. **Hobbe’s Internet Timeline v8.1**. [s.l.], 2005. Disponível em <<http://www.zakon.org/robert/internet/timeline>> Acesso em: 13 maio 2014.

O *volume* de informações transmitidas simultaneamente entre bilhões de pessoas no contexto contemporâneo não encontra precedentes nem no fim do século XIX, *nem no fim do século XX*. “Em 1960, um cabo transoceânico podia cobrir 138 chamadas telefônicas simultâneas; atualmente [1997], por um cabo de fibra ótica podem trafegar um milhão e meio de chamadas simultâneas. O progresso e a rapidez nas transmissões via satélites são ainda mais impressionantes” (MARTINS, 1998, p. 48). No século XXI, houve uma forte aceleração na construção de cabos submarinos¹²⁰ e no lançamento de satélites de telecomunicações. Somente entre 2000 e 2012, a capacidade estimada dos cabos submarinos saltou de pouco menos de 2 para 40 terabytes por segundo¹²¹. A tendência é de duplicação da quantidade de dados transmitida por fibra ótica a cada nove meses, enquanto a velocidade de chips processadores dobra a cada ano e meio (SCHMIDT; COHEN, 2013, p. 13).

O inédito *alcance* das atuais tecnologias de comunicação está relacionado à diminuição do preço das tecnologias e ao maior acesso a estas. O alcance dos serviços de correspondência nacionais e da União Postal Internacional (organização internacional criada em 1874, para regulamentar essas atividades) no fim do século XIX não se compara com o alcance da *Internet*. Enquanto poucos sabiam escrever no fim do século XIX, 2,4 bilhões de pessoas das 7 bilhões no mundo têm acesso à *Internet* atualmente¹²². Houve um crescimento surpreendente no número de usuários desde 2000, quando havia 361 milhões¹²³.

Esses números continuam surpreendentes, mesmo em comparação ao impacto da popularização dos telefones nos anos 1970. A maioria dos 270 milhões de telefones existentes em 1971 estava nos EUA e na Europa Ocidental, o que “não era um valor muito significativo para uma inovação do fim do século XIX, mesmo que esse número tenha quase dobrado até 1981” (HOBSBAWM, 1995, p. 259)¹²⁴.

As modernizações e a posterior produção em massa de telefones, dos navios cargueiros (do motor a vapor ao movido a diesel) e de aeronaves¹²⁵ implicaram uma

¹²⁰ Visivelmente mais numerosos no eixo Europa-EUA-Japão-China (EDUCYPEDIA, 2011).

¹²¹ Convém ver mapas como em Plafke (2013), na ausência de fontes acadêmicas.

¹²² Na ausência de fontes acadêmicas, ver MINIWATTS MARKETING GROUP (2012).

¹²³ Friedman concordaria com Schmidt e Cohen (2013, p. 12): “a adesão em massa à Internet está promovendo uma das mais empolgantes transformações sociais, culturais e políticas da história, e, ao contrário do que ocorreu nos períodos de mudança anteriores, desta vez os efeitos são globais. Nunca antes tantas pessoas, de tantos lugares diferentes, tiveram tanto poder ao alcance das mãos”.

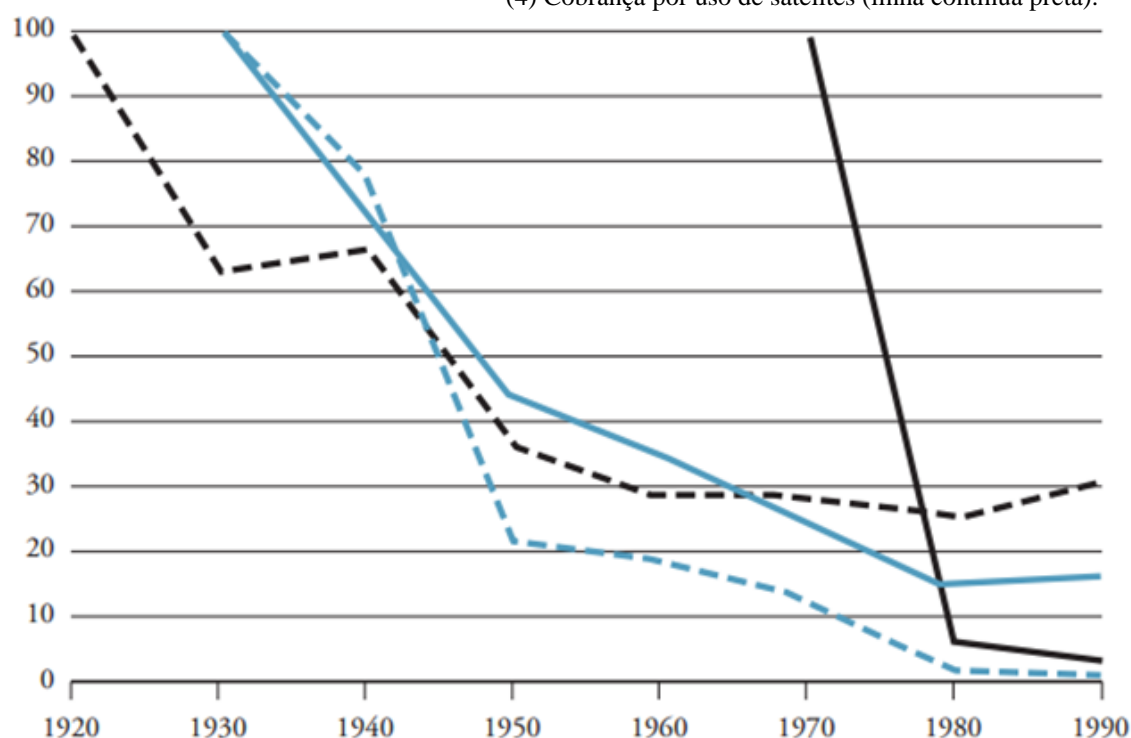
¹²⁴ Hobsbawm usou dados do US World Social Situation (1985, p. 63). Três quartos dos telefones situavam-se no G7 em 1957 (UN Statistical Yearbook, 1982, p. 955 *apud* HOBSBAWM, 1995, p. 265).

¹²⁵ A substituição das aeronaves a pistão pelas movidas a turbina implicou forte redução nos custos, além de maiores velocidade, segurança e eficiência energética; e o uso de contêineres e de navios adaptados a

forte queda nos preços do frete marítimo¹²⁶ e das ligações telefônicas¹²⁷ no século XX; adicionalmente, verificou-se também uma forte redução dos preços no transporte aéreo, nos anos 1930 (HELD *et al.*, 1999, p. 170), bem como a súbita disponibilidade dos satélites, nos anos 1970 (ver Gráfico 17).

Gráfico 17: Custos de transporte e de comunicação (100 equivale ao valor do ano-base) de 1920 a 1990

- (1) Custo médio do frete oceânico e de taxas portuárias por tonelada (linha pontilhada preta);
 (2) Preço médio do passageiro de avião por milha (linha contínua azul);
 (3) Preço da ligação de três minutos de Nova York a Londres (linha pontilhada azul);
 (4) Cobrança por uso de satélites (linha contínua preta).



Fonte: Turville (2007)¹²⁸.

Considerando dados mais recentes, nota-se que esse processo de diminuição de custos continua. De 1995 a 2008, o custo médio do comércio bilateral de bens e de

cargas (para transporte de suco de laranja brasileiro ou de petróleo saudita) provocaram o mesmo efeito (BANCO MUNDIAL, 2009, p. 176).

¹²⁶ Nos anos 1960, passaram a ser construídos superpetroleiros e supergraneleiros que favoreceram a redução de custos (MAGNOLI; SERAPIÃO JÚNIOR, 2006, p. 16). O milenar uso de sacos de carga no transporte de mercadorias passou a ser acompanhado pelo uso de contêineres. Este modo de armazenagem sucedeu inovações de empresas de transporte, requereu novas normas internacionais e refletiu o marco a partir do qual os produtos industrializados passaram a compor a maior parte do comércio internacional. E o transporte destes produtos é simbolizado pelo contêiner.

¹²⁷ Em 1980, o preço das ligações telefônicas transatlânticas (Nova York-Londres) era dez vezes menor que em 1960, quando o preço já era quatro vezes menor que o registrado nos anos 1940. Segundo Keohane e Nye (2001, p. 244), “em 1877, era caro enviar telegramas através do Atlântico, em 1927 ou mesmo em 1977, era caro o telefonema internacional [...] A *Internet* é quase gratuita, em termos de custo marginal, e a ligação telefônica através do Pacífico pode custar só alguns centavos por minuto”.

¹²⁸ Ver análise do mesmo gráfico em Baldwin e Martin (1999).

serviços entre países do G20 financeiro diminuiu 15%, o que favorece o comércio internacional, bem como a dispersão das atividades produtivas (OECD, 2014, p. 12).

5.4 Inovações tecnológicas e a “nova divisão do trabalho”

Uma estimativa recente calcula que, entre 1750 e 1800, o produto nacional bruto per capita nos países hoje conhecidos como “desenvolvidos” era basicamente o mesmo que na região agora conhecida como “Terceiro Mundo”, embora isso provavelmente se deva ao enorme tamanho e peso relativo do Império Chinês (com cerca de um terço da população mundial), cujo padrão médio de vida à época devia ser superior ao europeu [...] O PNB per capita já era mais do dobro que o do Terceiro Mundo em 1830; em 1913, cerca de sete vezes maior. A tecnologia era uma das principais causas dessa defasagem, acentuando-a não só econômica como politicamente.
Eric Hobsbawm (2006, p. 31)

Essa infraestrutura física da globalização é tributária dos países globalizadores. No centro da divisão internacional do trabalho e da globalização, estão os países que liderarem o avanço tecnológico e as indústrias de ponta. O que tem em comum as principais tecnologias de transporte e de comunicação e as demais tecnologias que surgiram entre a Revolução Industrial e a RCT? Quase todas surgiram nos países desenvolvidos, a maioria no G7. Isso é verificado com maior clareza ao se considerar a origem dos ganhadores dos prêmios Nobel de Química, Física e Matemática, quase todos os cientistas que receberam tais prêmios nasceram em um dos países do G7 (HOBSBAWM, 1995).

O berço da revolução tecnológica [de 1960 e 1990], em sentido estrito, foram os Estados Unidos e o Japão; e, em sentido amplo, o G7. Desse conjunto de países, difundiram-se as tecnologias, potencializando o volume, o alcance e a velocidade dos fluxos econômicos globais (MAGALHÃES, 2011).

O avanço tecnológico alavancou a produção industrial desses países e reforçou sua centralidade na economia capitalista. A partir desses globalizadores, disseminaram-se as tecnologias e o capital, criou-se infraestrutura física para a globalização financeira e produtiva. E essa disseminação foi crucial para a industrialização e a modernização de outros países. O desenvolvimento destes e sua participação na globalização comercial motivaram a expressão “nova divisão internacional do trabalho”.

A velocidade, o alcance e o modo de difusão de tecnologias estão associados à origem das inovações. E o país de origem das inovações tem ao menos a vantagem do

monopólio natural temporário na esfera produtiva, o que potencializa seu controle sobre o capital (no setor em que lidera a tecnologia) e seu poder de barganha na abertura de mercados estrangeiros¹²⁹. Nesse contexto, é relevante a análise das origens das inovações passadas, bem como os dados que indicam para as inovações futuras.

“Os automóveis, o cinema e o rádio foram inicialmente desenvolvidos com seriedade na Europa” (HOBSBAWM, 2006, p. 36). Nos anos 1870, invenções da Europa Ocidental e dos EUA criaram nichos de mercado inexistentes ou que antes se limitavam ao nível local, por exemplo, “a invenção da refrigeração mecânica criou a possibilidade de transportar a longas distâncias carnes, produtos lácteos e frutas por trilhos e pelos oceanos” (MADDISON, 2001, p. 100). Analogamente, invenções como as dos norte-americanos Steve Wozniak (computador pessoal) e Bill Gates (sistema operacional) e do britânico Tim Berners-Lee (*World Wide Web/Internet*)¹³⁰ viabilizaram a terceirização de atividades tradicionalmente locais, tais como jornalismo, pesquisa e desenvolvimento, arquitetura, alimentício, educação, contabilidade e advocacia, etc., “qualquer atividade cuja cadeia de valor podemos digitalizar e decompor, e cujas tarefas podemos mover de um lugar para outro, será movida” (FRIEDMAN, 2007, p. 15).

Na prática, as tecnologias de transporte e de comunicação impulsionaram a criação de cadeias produtivas globais, baseadas na redistribuição geográfica da produção de componentes e de serviços que envolvem um determinado produto final. Nesse contexto, a tecnologia, entre outros fatores, contribuiu para o aumento do peso das transações intrafirma no mercado global, em comparação aos negócios que envolvem redes de compradores e vendedores em lugares e em firmas diferentes (HELD *et al.*, 1999, p. 260-272).

Aquelas tecnologias também contribuíram para a mudança na divisão internacional do trabalho. Em grande medida, de 1945 a 1970, a industrialização nas NEI e nos países socialistas envolveu processos baseados em velhas tecnologias (do século XIX), tais como a metalurgia, a siderurgia e os motores de combustão interna (HOBSBAWM, 1995, p. 265). “As novas tecnologias eram, esmagadoramente, de

¹²⁹ Nesse sentido, opina S. Huntington (1973, p. 345-346 *apud* IANNI, 1999, p. 89) “A penetração norte-americana em outras sociedades era geralmente justificada [...] na base da superioridade tecnológica e econômica, o que deu a grupos norte-americanos o direito presumido – e até mesmo o dever – de realizar certas funções especializadas em outras sociedades”.

¹³⁰ O governo dos EUA participou ativamente dessa revolução tecnológica, a exemplo da criação da ARPAnet, embrião da *Internet*, por meio da *Defense Advanced Research Projects Agency* – DARPA (UNITED STATES OF AMERICA, 2014).

capital intensivo e (a não ser por cientistas e técnicos altamente qualificados) exigiam pouca mão de obra, ou até mesmo a substituíam” (HOBSBAWM, 1995, p. 262).

Plásticos, televisores, gravação em fita magnética, o transistor (1947) e os primeiros computadores digitais civis (1946), seguidos por circuitos integrados, lasers e foguetes espaciais, todos resultaram das demandas do esforço de guerra pré-1945 e de vultosos investimentos na pesquisa científica (HOBSBAWM, 1995, p. 260)¹³¹. Os países desenvolvidos, o G7 em particular, lideraram essas inovações. Avançou--se no sentido da miniaturização e da portabilidade: “discos de vinil, fitas, *compact discs* (CD), relógios digitais, calculadoras de bolso a bateria e depois a energia solar, equipamentos de foto e vídeo, etc” (HOBSBAWM, 1995, p. 261).

Esses últimos produtos em particular passaram a ser produzidas em escala global nas NEI, a partir da transferência de unidades produtivas dos países desenvolvidos. Estes mantiveram, contudo, a função essencial associada à pesquisa e ao desenvolvimento de novos produtos.

Quanto mais complexa a tecnologia envolvida, mais complexa a estrada que ia da descoberta ou invenção até a produção, e mais elaborado e dispendioso o processo de percorrê-la. “Pesquisa e Desenvolvimento” [R&D em inglês] tornaram-se fundamentais para o crescimento econômica e, por esse motivo, reforçou-se a já enorme vantagem das “economias de mercado desenvolvidas” sobre as demais. (Como veremos no capítulo 16, a inovação tecnológica não floresceu nas economias socialistas.) O “país desenvolvido” típico tinha mais de mil cientistas e engenheiros para cada milhão de habitantes na década de 1970, mas o Brasil tinha cerca de 250, a Índia 130, o Paquistão uns sessenta, o Quênia e a Nigéria cerca de trinta [...] (HOBSBAWM, 1995, p. 261).

Kennedy (1993, p. 218) percebia claramente as implicações de um país situar-se na vanguarda tecnológica mundial, de modo que associava o “milagre japonês” do pós-1945 até 1990 a essa variável: o país tinha a maior proporção de cientistas e engenheiros por milhão de habitantes, 3.548, mais do que os EUA, que tinham 2.685, e do que

¹³¹ Talvez seja o caso mais emblemático de inovação tecnológica orientada pelo Estado. “O governo teve papel-chave na promoção de desenvolvimento tecnológico e na assimilação de tecnologias estrangeiras, usando técnicas que preservavam a independência nacional” (MADDISON, 2001, p. 170). “A política do Japão desde a metade da década de 1970 passou a ter o objetivo de promover um novo grupo de indústrias, as “intensivas em conhecimento”, ou indústrias de alta tecnologia”, essa estratégia incluía pesquisas conjuntas entre o governo e a indústria (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999, p. 293). No caso dos EUA, a presença estatal privilegiou investimentos em pesquisas militares cujos resultados impulsionaram novos ramos da indústria civil (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999, p. 296).

regiões como Europa (1.632), América Latina (209), Estados Árabes (202), Ásia sem o Japão (99) e África sem os árabes (53)¹³².

Os países que se destacam como origem de inovações tendem a produzir e a exportar bens de maior valor agregado; motivam-se a expandir globalmente seu comércio, seus investimentos e suas cadeias produtivas; e ampliam seu poder de barganha perante os países dependentes que buscam se industrializar e se modernizar. Assim, aqueles países fortalecem seu papel como atores centrais do processo de globalização, na medida em que detêm grande capacidade de determinar a direção dos fluxos e a construção da infraestrutura que estes fluxos requerem.

Desse modo, a globalização e suas tecnologias-chave não afetam todo o mundo de igual maneira, existem assimetrias importantes. A assimetria na propagação das tecnologias reflete os padrões de relacionamento entre os países mais inovadores e os países dependentes. Ao longo da história, os setores criados por novos paradigmas tecnológicos ampliaram a sua participação no comércio internacional, colocando em destaque nesse sentido os países onde se realizava essa produção. Por exemplo, as indústrias de transporte¹³³ ainda respondiam pela maior parte do comércio mundial, mas diminuía a sua participação de 14,3% em 1990 para 13,8% em 2000, enquanto as indústrias de telecomunicações¹³⁴ ascenderam de 7,2% para 12,3% (MAGALHÃES, 2002, p. 59).

Se os países mais inovadores potencializam sua atuação como globalizadores no comércio, na produção e nas finanças internacionais, os dados acerca da hierarquia da inovação contemporânea aprimoram o entendimento sobre o surgimento de novos globalizadores. Enquanto estes estiverem na vanguarda tecnológica, impulsionados por suas empresas e por seus governos, exercerão mais poder sobre aspectos distributivos e organizacionais da globalização.

Os dados de 2004 da *World Intellectual Property Organization* (WIPO, 2014) sobre a quantidade de patentes em vigor por país de origem retrata a posição de vanguarda dos países globalizadores tradicionais construída ao longo da segunda metade do século XX. EUA e Japão eram os únicos países com mais de meio milhão de patentes em vigor; as 1,6 milhão de patentes dos EUA superavam a soma das patentes detidas pelo Japão (1,1 milhão) e do Reino Unido (474 mil), estes países situavam-se

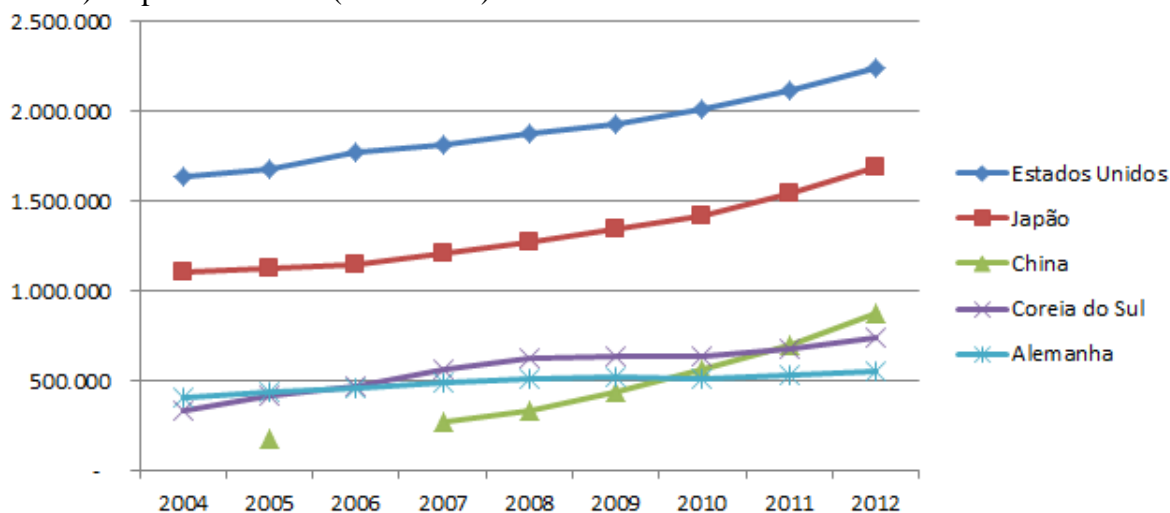
¹³² Dados de T. R. Odhiambo (Human Resources Development: problemas and prospects in developing countries. In **Impacto f Science on Society**, n. 155, 1990, p. 214).

¹³³ Entre outros, navios, aeronaves, automóveis, motocicletas, motores a combustão e turbinas.

¹³⁴ Entre outros, aparelhos de som, imagem e vídeo, computadores e outros processadores de dados.

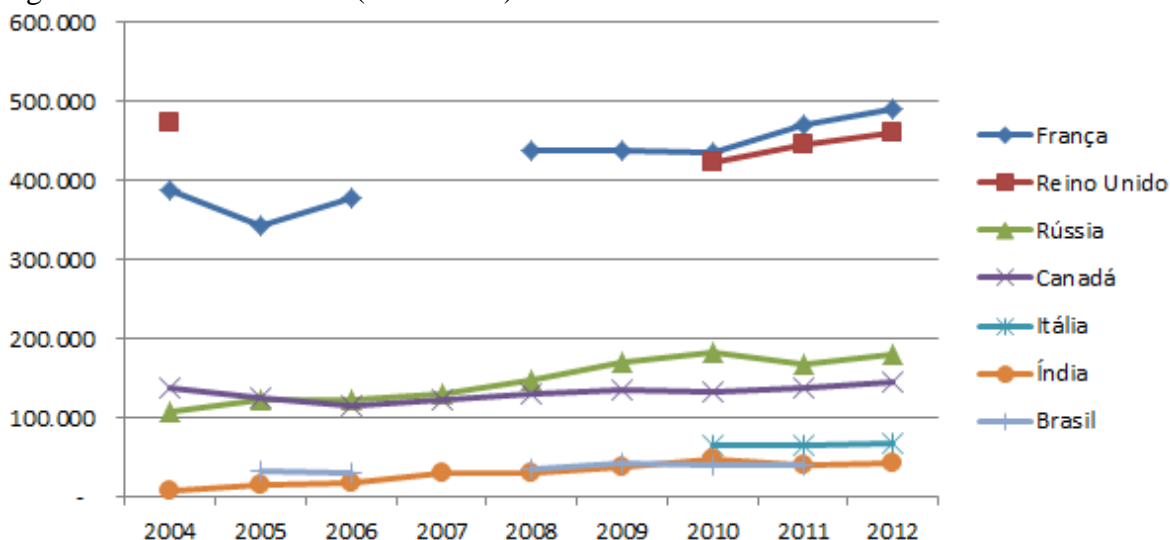
em segundo e em terceiro lugar, respectivamente, nesse *ranking* (ver Gráfico 18 e Gráfico 19). EUA e Japão compunham o primeiro nível de estratificação da hierarquia tecnológica. Reino Unido, Alemanha (411 mil), França (388 mil) e Coreia do Sul (331 mil) compunham o segundo nível. Os demais países do G7 e emergentes estavam bem atrás.

Gráfico 18: Evolução da quantidade de patentes em vigor por país (G7, BRIC e Coreia do Sul) no primeiro nível (2004-2012)



Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da WIPO (2014). Nota: Não há dados disponíveis para alguns anos.

Gráfico 19: Evolução da quantidade de patentes em vigor por país (G7 e BRIC) no segundo e no terceiro nível (2004-2012)



Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da WIPO (2014). Nota: Não há dados disponíveis para alguns anos.

Até 2012, os EUA (2,2 milhões de patentes em vigor) e o Japão (1,7 milhão) mantiveram-se na vanguarda tecnológica¹³⁵, mas diminuiu a diferença entre estes em relação ao terceiro e ao quarto lugar. A China (875 mil) e a Coreia do Sul (738 mil) ultrapassaram a Alemanha (549 mil), a França (491 mil) e o Reino Unido (459 mil). A trajetória que marcou a ascensão da China como grande detentor de patentes em vigor é uma novidade do século XXI que tende se manter. Essa afirmação pode ser feita com base em dados que evidenciam o esforço progressista de Pequim, que remete à mentalidade de Deng Xiaoping (nos anos 1970) e o *status* histórico da China: uma civilização por milênios reconhecida pelo progresso tecnológico, pelo prestígio político e pelo gigantismo econômico.

5.5 A ascensão da China à vanguarda tecnológica

A chave para atingir a modernização é o desenvolvimento de ciência e tecnologia [...] Conversa mole não vai levar nosso programa de modernização a parte alguma; precisamos ter conhecimento e pessoal treinado [...] Agora parece que a China está uns bons vinte anos atrás dos países desenvolvidos em ciência, tecnologia e educação [...] Já na Restauração Meiji, os japoneses começaram a fazer um grande esforço em ciência, tecnologia e educação. A Restauração Meiji foi uma espécie de campanha de modernização empreendida pela emergente burguesia japonesa. Como proletários devemos, e podemos, fazer mais
Deng Xiaoping¹³⁶

Por milênios, a China foi uma importante referência civilizacional, política, econômica, cultural, tecnológica e geopoliticamente. O país esteve à frente de um sem número de inovações técnicas ao menos até o século XIX¹³⁷, quando a Revolução Industrial inaugurou as mudanças nos paradigmas dominantes acerca de como produzir, transportar e guerrear que elevaram as potências ocidentais à vanguarda tecnológica. Por outro lado, o século XIX significou para a China desindustrialização, retrocesso econômico, instabilidade política e dominação estrangeira.

Durante a maior parte do século XX, a China limitou-se a incorporar lentamente as tecnologias originadas nos países desenvolvidos e na URSS. O expressivo

¹³⁵ “Os EUA têm mais patentes de nanotecnologia que o conjunto do resto do mundo [...]” (ZAKARIA, 2009, p. 176) e domina as indústrias do futuro, como a da nanotecnologia e a da biotecnologia, segundo Zakaria (2009, p.175-178).

¹³⁶ De “Respeitem o conhecimento, respeitem o pessoal treinado” (1977) *apud* Hobsbawm (1995, p. 447).

¹³⁷ Entre outras tecnologias, o ferro, o compasso, a pólvora, o papel, a imprensa, além de uma série de pequenos artefatos industriais e tecnologias navais (LYRIO, 2010).

desenvolvimento da tecnologia nuclear e missilíssima chinesa¹³⁸ foi um caso de exceção no país, que continuava na periferia da inovação tecnológica. Deng Xiaoping teve de enfrentar as forças lideradas por Mao rigidamente apegadas à concepção de autossuficiência produtiva e tecnológica (LYRIO, 2010).

A atual postura chinesa perante o desenvolvimento tecnológico remete à ênfase de Deng Xiaoping à incorporação e à difusão interna de tecnologia importada, complementada com o apoio governamental às inovações chinesas:

O apoio governamental segue as formas clássicas de intervenção e fomento, com base em financiamentos diretos, incentivos fiscais, calibragem das tarifas de importação, créditos bancários a muito baixo custo, compras governamentais, vantagens setoriais por meio de preferências regulatórias e, recentemente, fixação de padrões tecnológicos próprios, o que já faz antever o propósito de Pequim de produzir, cada vez mais, tecnologias concebidas por e para chineses (LYRIO, 2010, p. 56).

A China tem obtido reconhecimento como a “oficina do mundo” do século XXI, inclusive como fornecedora de manufaturados de alta tecnologia. Admite-se que grande parte de exportações chinesas de maior valor agregado derivam, na verdade, de tecnologias e de capitais dos países da tríade, mas isso não é estático nem configura uma tendência, na medida em que aumenta a importância de indústrias chinesas em relação às do exterior.

Admite-se também que a emergência da China vem produzindo invenções incrementais, mas não inovações paradigmáticas, que deslocam a fronteira tecnológica (“*breakthrough innovations*”), contudo, o país tem progredido gradualmente no sentido deste tipo de inovação (DAN; MURPHREE, 2011). No século XXI, os chineses têm ampliado seu controle sobre o capital e a inovação.

Desde as “Quatro Modernizações”, programa lançado por Chu En-lai em 1976 e executado por Deng Xiaoping a partir de 1978, Pequim tem mostrado determinação em executar políticas de absorção e de geração de tecnologias na agricultura, na indústria, na ciência e tecnologia e na defesa nacional (DAN; MURPHREE, 2011; LYRIO, 2010). Desde então, o financiamento público inclui os projetos alinhados com as prioridades do

¹³⁸ Os primeiros testes de ogivas nucleares chinesas ocorreram nos anos 1960; na década seguinte, desenvolveram-se projetos de mísseis balísticos, inclusive, intercontinentais (RAMOS, 2006).

Estado, que criou “campeãs nacionais” estatais designadas a desenvolver, produzir e comercializar os novos produtos¹³⁹.

Aquele ano inaugurou um período de décadas de acelerado desenvolvimento e modernização, com a forte atração de capitais e tecnologias do exterior, que propiciaram aos chineses, além de empregos e crescimento, uma maior familiaridade com diversos tipos de cadeias de produção e um crescente domínio sobre os estágios de produção e inovação (DAN; MURPHREE, 2011). Nesse período, enquanto os estadunidenses, os europeus e os japoneses abriam novas fronteiras tecnológicas, as empresas chinesas concentravam-se nas inovações de segunda geração, mas esse padrão está mudando.

Em 2006, Pequim lançou o “Plano Nacional de Médio e Longo Prazos para o Desenvolvimento da Ciência e da Tecnologia (2006-2020)”, que multiplica e concentra o investimento e os incentivos fiscais (isenções tributárias e subsídios) às “Novas Empresas de Alta Tecnologia” e aos “Novos Produtos de Alta Tecnologia”, entre os produtos-alvos específicos estão aeronaves de grande porte e supercomputadores (DAN; MURPHREE, 2011; FENG, 2012; IEDI, 2011). O objetivo do governo chinês é alcançar inovações de primeira geração, tendo em vista a lucratividade superior dos setores de tecnologia de ponta. Segundo Feng (2012), “Até 2020, o progresso na ciência e na tecnologia contribuirá com mais de 60% do desenvolvimento do país. Enquanto isso, a dependência do país em relação a tecnologias estrangeiras cairá para menos de 30%”.

Ao menos três fatores apontam para a rápida ascensão da China à vanguarda tecnológica no século XXI, tornando-se uma “economia orientada à inovação” (IEDI, 2011):

- a) a capacidade do Estado chinês de promover a inovação;
- b) o investimento em P&D realizado na China; e
- c) a grande quantidade anual de registros de patentes no país.

Quanto ao primeiro fator, o governo chinês intervém nas transações de CTNs estrangeiras em seu país, pressionando para obter tecnologias. Segundo Hout e Ghemawat (2010), poucos perceberam que, desde 2006, a China engendrou um “novo estágio de desenvolvimento”:

¹³⁹ O Programa 863, por exemplo, foi lançado em 1986, para facilitar o desenvolvimento projetos técnico-científicos e agilizar a comercialização das descobertas (DAN; MURPHREE, 2011).

[...] o país está silenciosa e deliberadamente mudando de uma bem-sucedida economia industrial de baixa e média tecnologia para uma sofisticada economia industrial de alta tecnologia, persuadindo, cooptando e muitas vezes coagindo empresas ocidentais e japonesas [...] O governo [chinês] está forçando CTNs em diversos setores a compartilharem suas tecnologias com empresas estatais chinesas como condição para operarem no país. Isso está alimentando tensões entre Pequim e governos e empresas estrangeiras, e insere a questão-chave sobre se o tipo chinês de socialismo poderia coexistir com o capitalismo ocidental [...] essas regras [voltadas para a apropriação de tecnologias de indústrias de maior tecnologia] limitam o investimento de firmas estrangeiras, bem como seu acesso ao mercado chinês, estipulando um alto grau de conteúdo local em equipamentos produzidos no país, e forçam a transferência da propriedade sobre as tecnologias das firmas estrangeiras para suas *joint ventures* com as empresas estatais chinesas. As novas regulamentações são complexas e constantemente alteradas.

Hout e Ghemawat (2010) mostram uma visão ocidental do tema, que apresenta uma imagem negativa e agressiva do governo chinês, em contraste com a suposta benevolência dos investidores estrangeiros¹⁴⁰. Essa perspectiva distorce o fato de que o interesse das CTNs em se estabelecer na China (e usufruir de todas as vantagens dessa plataforma de exportação para o mundo) é proporcional ao poder de barganha do governo deste país, enquanto Pequim usa legitimamente esse poder de barganha na negociação com as CTNs.

A postura de Pequim é parte de sua estratégia de industrialização e de desenvolvimento. O país busca cooptar o capital ao seu interesse estratégico (SAWAYA, 2011, p. 210; IEDI, 2011; ZHILE, 2007)¹⁴¹. Segundo Sawaya (2011, p. 217-219), a princípio (dos anos 1970 para os 1980), “[...] a fim de criar uma indústria nacional independente, capaz de competir globalmente”, a China focalizou a “[...] internalização e a produção de tecnologia a partir da cópia, com o fim de produzir tecnologia própria”¹⁴²; a estratégia chinesa foi de atrair e acoplar-se, em simbiose, ao capital estrangeiro e às atividades de P&D, para gerar um capital “[...] criado na China (com forte presença de empresas estatais), meio multinacional, meio estatal chinês”.

Assim, a China, obteve significativo grau de controle sobre a estrutura produtiva e sobre as tecnologias originalmente estrangeiras. São claros, portanto, os interesses estratégicos de Pequim no sentido de apoiar a transferência de tecnologia para o país,

¹⁴⁰ As mencionadas regras chinesas “[...] colocam os CEOs em uma terrível situação: ou eles obedecem as normas e compartilham suas tecnologias com os rivais chineses ou rejeitam-nas e perdem o mercado de maior crescimento no mundo” (HOUT; GHEMAWAT, 2010).

¹⁴¹ Sobre a peculiaridade do modelo de desenvolvimento chinês, que é diferente do seguido pelos Tigres Asiáticos e pelo Japão, ver Medeiros (2006), Magnoli e Serapião (2006), Cunha e Acioly (2009), Sawaya (2011) e Napoleoni (2014).

¹⁴² A cópia (ou roubo) de tecnologias remete à época da industrialização dos EUA, da Alemanha e do Japão, por exemplo. O argumento de Chang (2004) fundamenta-se, em parte, no fato de que esses países atualmente procuram dissuadir os países em desenvolvimento de recorrerem à pirataria industrial.

bem como o aumento da participação chinesa na composição do capital de filiais estrangeiras no país¹⁴³.

Em segundo lugar, em 1999, os dados sobre o percentual do PIB gasto em P&D refletiam a posição de vanguarda do G7, que compartilhavam apenas com alguns países desenvolvidos, a exemplo da Islândia e dos países escandinavos. Ainda hoje, o grosso do investimento em P&D realizado no mundo concentra-se na Europa e, particularmente no G7 (Tabela 1). Contudo, o governo da China foi o que mais aumentou o seu percentual do PIB gasto em P&D – em relação ao G7 e aos demais países do BRIC – e planeja aumentar o investimento público em P&D para 2,5% do PIB até 2020 (HOUT; GHEMAWAT, 2010).

Tabela 1: Percentual do PIB gasto em P&D por país 1999 e 2009

	1999	2009	Ranking (2009)**
Japão	3,0	3,3	5°
EUA	2,6	2,8*	8°
Alemanha	2,4	2,8	9°
França	2,1	2,2	14°
Canadá	1,8	1,9	16°
Reino Unido	1,8	1,8	19°
China	0,7	1,7	23°
Itália	1,0	1,2	29°
Rússia	1,0	1,2	30°

Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da OECD (2011). * Dado de 2008. ** Ranking da OECD.

A China vem investindo em ritmo crescente em P&D, assim como os governos dos EUA e da Alemanha, “[...] financiando megaprojetos em áreas nascentes e promissoras, tais como a nova geração de reatores nucleares, nanotecnologia, física quântica, energia limpa e purificação de água” (HOUT; GHEMAWAT, 2010). Em 2000, o investimento governamental em P&D dos EUA foi de US\$ 267 bilhões, enquanto o da China foi de US\$ 12 bilhões (21 vezes menor); em 2010, esses valores corresponderam a US\$ 402 bilhões e US\$ 103 bilhões (4 vezes menos) (HOUT; GHEMAWAT, 2010)¹⁴⁴.

¹⁴³ Walker e Buck (2007) ressaltam que o Estado chinês tem recuado das funções de financiamento e de controle da produção, enquanto bancos estaduais e governos locais têm tomado seu lugar.

¹⁴⁴ Dados da *National Science Foundation* (EUA) e do *Ministry of Science and Technology* (China).

Os valores do investimento chinês em P&D já são impressionantes em termos absolutos (equivalente ao PIB nominal da Argentina em 2010), mas duas considerações são importantes ao aferir e comparar o investimento da China em P&D¹⁴⁵. Primeiro, a desvalorização do *yuan* em relação ao dólar influencia no sentido de subestimar os valores investidos pelos chineses. Segundo, os custos das atividades de P&D (salários de pesquisadores, infraestrutura etc.) favorecem a China, onde se pode fazer mais com menos recursos.

De fato, a China vem atraindo atividades de CTNs tradicionalmente realizadas nos seus respectivos países de origem, a exemplo de P&D. Entre janeiro de 2003 e novembro de 2010 registraram-se mundialmente 2.749 projetos de investimento estrangeiro na indústria de *software*, os quais se localizaram principalmente na Índia (24%), China (10%) e EUA (10%) (CEPAL, 2010, p. 25-26). Por outro lado, as dez principais companhias que desenvolveram projetos de software em nível mundial foram IBM, Microsoft, HP e Oracle, SAP, Google, Sun Microsystems (propriedade da Oracle), Fujitsu, Siemens e Capgemini, que realizaram 22% dos projetos (CEPAL, 2010, p. 25-26), todas essas CTNs são dos EUA ou da Europa.

O terceiro fator que aponta para a ascensão chinesa na vanguarda tecnológica refere-se à quantidade de pedidos anuais de registro de patentes pelo país. De 1998 a 2012, a China ascendeu meteoricamente do segundo para o primeiro nível da estratificação nesse indicador, no qual se firmou em primeiro lugar em 2012 (Tabela 2).

Tabela 2: Ranking da quantidade de registros anuais de patentes de residentes

	1998	2012		1998	2012
China	8°	1°	França	6°	7°
Japão	1°	2°	Reino Unido	5°	8°
Estados Unidos	2°	3°	Itália	15°	9°
Coreia do Sul	4°	4°	Índia	20°	10°
Alemanha	3°	5°	Brasil	18°	17°
Rússia	7°	6°	Canadá	13°	19°

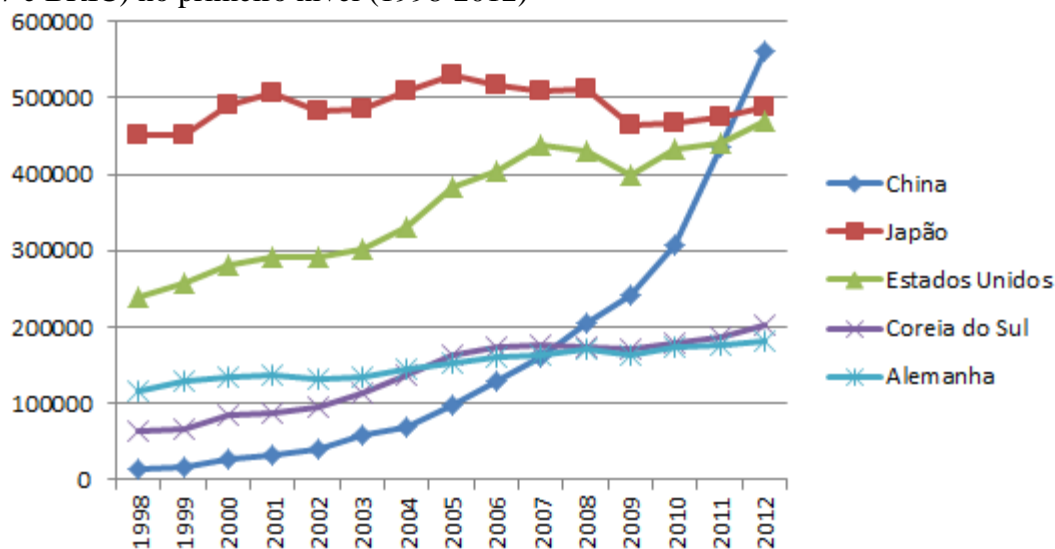
Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da WIPO (2014).

Em 1998, no primeiro nível de estratificação, constavam Japão, que registrou 451 mil patentes, EUA (239 mil) e Alemanha (117 mil), enquanto no segundo nível de

¹⁴⁵ O dado percentual sobre o PIB pode ser aprimorado com a lógica da paridade de poder de compra. Não é descabido imaginar que o custo de funcionamento de um centro de pesquisa no vale do Rio das Pérolas (China) seja 4 vezes menor que no vale do Silício (EUA).

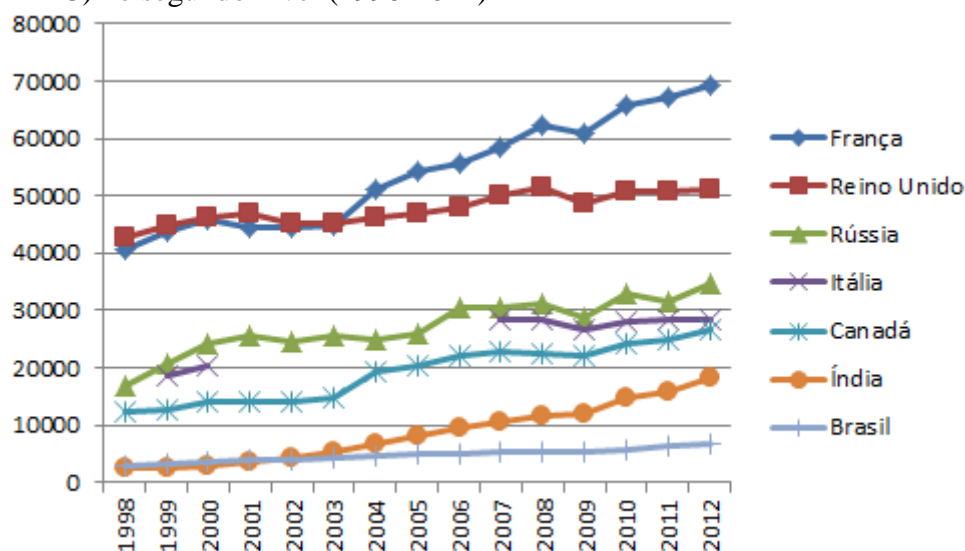
estratificação, estavam Coreia do Sul (63 mil), Reino Unido (42 mil) e França (40 mil) (Gráfico 20). Nesse ano, a China solicitou 14 mil patentes, pouco menos que a Rússia (17 mil) e pouco mais que o Canadá (12 mil) (Gráfico 21).

Gráfico 20: Evolução da quantidade de pedidos anuais de registro de patentes por país (G7 e BRIC) no primeiro nível (1998-2012)



Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da WIPO (2014).

Gráfico 21: Evolução da quantidade de pedidos anuais de registro de patentes por país (G7 e BRIC) no segundo nível (1998-2012)



Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da WIPO (2014).

Em 2012, a China registrou 561 mil patentes, mais que Japão (488 mil), EUA (469 mil), Coreia do Sul (203 mil) e Alemanha (182 mil). No segundo nível de estratificação, constaram França (69 mil) e Reino Unido (51 mil), seguidos mais abaixo por Rússia (35 mil), Itália (28 mil), Canadá (26 mil), Índia (18 mil) e Brasil (6 mil). Sob

esse parâmetro, considerando a inclinação da curva de cada país, a Itália, o Brasil e Reino Unido figuram como os menos dinâmicos. Segundo o IEDI (2011, p. 22), com base na WIPO, “[...] o número de solicitações chinesas [de patentes] saltou de 3.949 em 2006 (2,6% do total mundial) para 12.295 em 2010 (7,5% do total mundial), com variação anual média de 34% no período”.

Segundo o IEDI (2011, 23-24),

A capacidade inovadora das empresas chinesas também pode ser avaliada por meio da atividade de patenteamento nos Estados Unidos, que é o maior mercado individual de patentes do mundo. As estatísticas do Escritório Americano de Patentes e Marcas (USPTO na sigla em inglês) mostram que as patentes chinesas de invenções cresceram em média 47% ao ano no período 2006-10, saltando de 402 registros obtidos em 2005 para 2.657 em 2010. Em 2010 frente a 2009, o número de registro de patentes obtidos cresceu 60%.

A distribuição setorial das inovações chinesas denota que o país já passou a fase de incorporar as tecnologias da primeira e da segunda revoluções industriais e se encontra na fase final do *catch up* tecnológico no contexto da RCT. Das patentes internacionais solicitadas pela China em 2010, 58% eram da engenharia elétrica, telecomunicação e computação – merecem destaque os setores de engenharia mecânica, (10%), instrumentos óticos, médicos e de medidas (6%) e química, biotecnologia e farmacêutica (5%) (IEDI, 2011, p. 26).

O incremento de conteúdo tecnológico nos bens manufaturados está diretamente associado à ampliação do seu valor agregado e da sua crescente participação no comércio global. As transformações impulsionadas pelas tecnologias de transportes e de comunicações levaram à criação de setores inteiramente novos e potencializaram a capacidade de empresas de reorganizarem sua base produtiva de modo mais disperso e eficiente. Nesse sentido,

As revoluções nas tecnologias de informação e comunicações, associadas ao desenvolvimento de bens e de processos produtivos cada vez mais complexos, têm permitido que as firmas estabelecessem cadeias [de valor] tão intrincadas quanto eficientes (OECD, 2014, p. 10).

Quanto mais tecnologia se incorpora às manufaturas, maior é a peso delas no comércio internacional e maiores são as possibilidades de países fora da vanguarda tecnológica de participarem das cadeias produtivas criadas. As tecnologias de

transportes e de comunicações têm papel chave na globalização comercial, porque viabilizam técnica e financeiramente a dispersão geográfica da produção.

Por trás do impulso tecnológico à globalização comercial estiveram os países globalizadores tradicionais do G7. Há evidências de que alguns destes, como a Itália e o Reino Unido, por exemplo, estão perdendo peso relativo no pilar distributivo e no tecnológico da globalização comercial, na medida em que países emergentes, como China e Índia, ampliam a sua importância nos pilares distributivo e tecnológico.

A análise deste pilar destaca as tecnologias impulsionam a globalização e identifica os países que estiveram e estão na vanguarda tecnológica. As evidências apontam não apenas para o modo como a China absorveu aportes externos à sua modernização, mas também como o país se encontra e tende a se manter à frente das próximas ondas de inovação. Assim, o seu *status* de globalizador está consolidado na dimensão comercial e tende a expandir-se na dimensão produtiva, diante da boa probabilidade de terem resultados positivos os investimentos em inovação tecnológica realizados por Pequim.

A China foi um dos países que mais ganharam com o seu envolvimento naquelas cadeias produtivas impulsionadas pela RCT, na medida em que recebeu investimentos, absorveu tecnologias, ampliou as suas reservas internacionais e criou empregos, renda e receitas tributárias. A transferência de unidades produtivas da tríade para a China não foi motivada apenas pelas possibilidades oferecidas pela tecnologia, afinal, era necessário ter garantias de que este país poderia ser uma plataforma global de exportações onde se produz em massa para abastecer, no mínimo, os grandes mercados da tríade. Os aportes externos à emergência da China requereram também

- a) a segurança dos fluxos de bens nas rotas marítimas,
- b) as garantias legais para a livre iniciativa das firmas envolvidas nas redes de comércio internacional,
- c) o avanço da liberalização comercial, seja pelo sistema de comércio multilateral, seja por acordos bilaterais (no caso, a assinatura de acordos de livre comércio pela China com outros países)¹⁴⁶, e
- d) a estabilidade do sistema monetário internacional.

¹⁴⁶ Entre os elementos que dificultam o envolvimento de países em cadeias produtivas estão as políticas governamentais (incluindo procedimentos burocráticos), problemas de infraestrutura, barreiras comerciais e barreiras não-tarifárias (OECD, WTO, WORLD BANK, 2014).

Nesse contexto, a ação política dos países globalizadores está no núcleo do processo de constituição do pilar organizacional. Como um globalizador, a China tem participado crescentemente desse processo, especialmente a partir dos anos 2000.

6 PILAR ORGANIZACIONAL: REDES, NORMAS E HIERARQUIAS

O pilar organizacional relaciona-se à interpretação de que “A globalização refere-se à expansão da escala em que o poder é organizado e exercido, qual seja, o amplo alcance espacial das redes e dos circuitos de poder” (HELD *et al.*, 1999, p. 28). A análise do pilar organizacional da globalização destaca o modo como foram organizadas as redes em cada onda de aumento dos fluxos econômicos. Esclarece também transformações nos marcos institucionais mais importantes e os tipos de interações, em termos de relações de poder, que marcaram cada período de globalização. Destaca-se o acumulado histórico das características organizacionais distintivas da globalização contemporânea, a partir das atividades comerciais.

6.1 A segurança dos fluxos comerciais marítimos globais

*Quando o comércio é ameaçado, o recuo já não é possível: há que se defender
ou perecer*
William Pitt (1708-1778)¹⁴⁷

A liberdade dos mares (a permissão e a segurança da livre navegação civil) é um dos elementos essenciais do pilar organizacional da globalização. As atividades econômicas foram marcadas por altos níveis de rivalidade e pela instituição da guerra até o século XIX, a partir de quando essas atividades foram comumente associadas à paz (POLANYI, 2000). Conforme descreve Polanyi (2000, p. 30):

No passado, a organização do comércio fora militar e guerreira; era um conjunto de piratas e bucaneiros, era a caravana armada, o caçador e o que colocava armadilhas, o mercador com a espada, a burguesia armada das cidades, os aventureiros e os exploradores, os plantadores e os conquistadores, os caçadores de homens e os comerciantes de escravos, os exércitos coloniais e os navios fretados. Tudo isto já havia sido esquecido [no século XIX]. O comércio dependia agora de um sistema monetário internacional que não podia funcionar numa guerra generalizada.

A segurança nas rotas marítimas era mínima, e as transações realizavam-se basicamente por companhias de comércio, que eram estatais ou fortemente amparadas pelo Estado.

A visão mercantilista induzia os estadistas europeus a buscarem acumular ouro a qualquer preço: juros ao credor, renda ao fretador, taxas ao mercador, superávits à economia nacional, tráfico de escravos, entesouramento dos metais preciosos dos

¹⁴⁷ *Apud* Magnoli e Serapião Júnior (2006, p. 51).

domínios coloniais e arbitragem via reexportação de especiarias e de matérias primas. Na visão mercantilista, a economia era um jogo de soma-zero, derivando daí a proposição “*beggar-thy-neighbour*”, ou “empobrecer seu vizinho” (MADDISON, 2001, p. 92-93; HELD *et al.*, 1999).

“Na moldura do mercantilismo, proliferavam os monopólios comerciais, os portos exclusivos e as regras restritivas” (MAGNOLI; SERAPIÃO JÚNIOR, 2006, p. 29). A posse de territórios terrestres e marítimo simplicava a negação do acesso aos demais. Pelo exclusivo colonial, as metrópoles mantinham o laço umbilical de suas colônias. Desenvolvia-se uma especialização produtiva (uma divisão internacional do trabalho) de caráter intra-imperial, não inter-imperial (HELD *et al.*, 1999, p. 154).

Como a globalização comercial ocorreria, com piratas assaltando navios mercantes ou mesmo bloqueando portos nas Américas, na África e na Ásia? A pirataria é tão antiga quanto a própria navegação, mas chegou ao auge no século XVII. Alguns Estados patrocinavam corsários, com o objetivo de enfraquecer potências rivais. Em parte, era uma reação às tentativas de fechamento dos mares pelos impérios ibéricos inspirados pelo Império Romano e sua política do *mare nostrum* (ou *clausum*) sobre o Mediterrâneo¹⁴⁸.

Os espanhóis sonhavam em governar os oceanos, determinando quais navios poderiam trafegar. À época em que os britânicos derrotaram a “Armada Invencível” da Espanha, em 1588, parte da luta era pela liberdade dos mares. Contudo, as guerras comerciais entre britânicos e holandeses foram recorrentes, na medida em que cada qual buscava obrigar o uso de navios com suas bandeiras para o transporte de mercadorias. As duas maiores frotas mercantes do século XVIII, a da Grã-Bretanha e a da Holanda¹⁴⁹, também costumavam bloquear passagens marítimas (rotas, canais e estreitos) para cobrar “pedágio” dos navios estrangeiros¹⁵⁰. Após terem lutado e

¹⁴⁸ Por meio da bula papal de 1493, *Inter coetera*, as potências ibéricas buscaram dividir o mundo – terra e mar – em dois, com a bênção da Igreja Católica Apostólica Romana, que legitimava seus protetores à época: Espanha e Portugal. Mais tarde, ambos os impérios firmaram os acordos de Tordesilhas (1494) e de Zaragoza (1529), para consolidar a partilha (GOES, 1991). Em contraposição, a doutrina do *mare liberum*, do direito à livre navegação, foi desenvolvida por Grotius entre 1604 e 1605 (SCOTT, 1916).

¹⁴⁹ Em relação à capacidade de carga marítima mundial em 1700, os navios britânicos representavam cerca de um 20%, e os holandeses, 25%; em 1820, os britânicos respondiam por 40%, e os holandeses, 2% (MADDISON, 2001, p. 94). Em 1689, a marinha francesa tinha 120 navios, a britânica, 100, e a holandesa, 66. Em 1815, os 214 navios da marinha britânica podiam rivalizar contra a soma das marinhas francesa, russa e espanhola: 145 navios (KENNEDY, 1988, p. 99).

¹⁵⁰ A Companhia das Índias Ocidentais (holandesa) praticava pirataria (MAGNOLI; SERAPIÃO JÚNIOR, 2006, p. 36).

consolidado os seus respectivos domínios territoriais na Europa¹⁵¹, os Estados modernos buscaram fazer o mesmo nos outros continentes e mesmo nos mares.

Diante desse contexto, deve-se reconhecer a importância do princípio da liberdade dos mares, a partir da *pax britannica*. A aplicação do princípio não derivou naturalmente, a partir do convencimento dos governantes com argumentos grocianos¹⁵². A liberdade dos mares era menos evidente no Direito Internacional do que na presença ostensiva de dezenas de navios de guerra britânicos em cada rota marítima, no período de hegemonia britânica. Os britânicos administravam uma rede de bases navais nos principais estreitos, canais e ilhas para as rotas intercontinentais: Gibraltar, Malta, Aden, Hong Kong, Chipre, Egito (canal de Suez)¹⁵³ e Cingapura (estreito de Malaca).

Isso foi crucial para quase extinguir duas práticas milenares comuns e populares nas mais diversas partes do planeta: a pirataria, no século XVIII, e o tráfico de escravos, no século XIX. A vigência das regras do jogo não dependia só dos britânicos, mas também de outros protagonistas, como a França, os EUA e a Holanda.

Analogamente, durante a *pax americana* pós-1945, a supremacia marítima alicerçada nas frotas da marinha dos EUA. No biênio 1943-1944, o país estava produzindo um navio por dia e uma aeronave a cada cinco minutos (KENNEDY, 1988, p. 355). Em 1945, os EUA tinham 1200 grandes navios de guerra liderados por dezenas de porta-aviões (KENNEDY, 1988, p. 358).

Durante a Segunda Guerra, algumas bases militares britânicas ao redor do mundo foram cedidas aos EUA em troca de armamentos (KENNEDY, 1988). Os EUA dispunham de cerca de 800 bases militares fora do país em 2002, mas esse número já aumentou expressivamente (DUFOUR, 2013), e o enorme poder aeronaval do país está presente em todos os oceanos. Assim, os EUA têm resguardado a liberdade dos mares, o que é vital para viabilizar o comércio¹⁵⁴.

Na segunda metade do século XX, os EUA procuraram dividir, com seus parceiros da OTAN a tarefa de oferecer o *hardware* militar (armamentos) necessário para garantir a livre navegação. No século XXI, a pirataria foi considerada um crime

¹⁵¹ Por exemplo, Portugal e Espanha contra os árabes entre os séculos XIV e XV.

¹⁵² O holandês Hugo Grotius (1583-1645) defendia a livre-navegação, coerentemente com as negociadoras do seu país contra a Espanha (à época, União Ibérica, que incluía Portugal de 1580 a 1640) (GROTIUS, 1916; BULL, 2001; MELLO, 2004).

¹⁵³ A abertura do Canal de Suez em 1869 encurtou a distância de Londres a Mumbai (Índia) em 41% e de Londres a Hong Kong em 26% (MADDISON, 2001, p. 97-98).

¹⁵⁴ O ataque japonês a Pearl Harbor parece ter sido tão importante para forçar a entrada dos EUA na Segunda Guerra Mundial quanto foi a ameaça dos submarinos alemães à liberdade dos mares para que os EUA priorizassem o teatro de operações europeu.

contra a humanidade, e em 2012 o Conselho de Segurança da ONU debateu pela primeira vez sobre o combate a essa ameaça, que implica ao menos US\$ 6,6 bilhões por ano em gastos adicionais em segurança¹⁵⁵.

No contexto de questionamento da unipolaridade e de ressurgimento da pirataria – por exemplo, nos mares próximos ao Chifre da África –, nota-se um compartilhamento de funções tradicionalmente exercidas pelos EUA¹⁵⁶. Com o aval de resoluções da ONU desde 2008, três grandes missões foram realizadas no Golfo do Áden (região de maior frequência de atividades piratas), sob os auspícios da OTAN, da UE e dos EUA, mas diversas forças navais independentes – da China, da Índia e da Rússia, por exemplo, – também têm contribuído em várias partes do mundo (ALESSI; HANSON, 2012).

Gilpin (2001) interpretaria a novidade como um compartilhamento dos custos de gerenciamento da ordem pelo *hegemon*. Mearsheimer (2001) colocaria que o mundo é demasiado extenso para dominar sozinho, e o poder parador da água é um obstáculo à projeção intercontinental de poder. De qualquer modo, a participação de países emergentes como garantes da segurança marítima é aqui interpretada como derivação do crescente caráter multipolar da distribuição de poder e, no caso da China, do seu *status* como um globalizador.

6.2 Atores globais da produção e do comércio: CTNs

No mundo atual, fronteiras nacionais oferecem pouco empecilho para CTNs: carros de marcas do Extremo Oriente não são apenas vendidos, mas também montados na Europa, enquanto marcas europeias são montadas e vendidas na América do Norte; companhias energéticas “ocidentais” investem milhões de dólares na Ásia e no Extremo Oriente, e decisões de estratégia e de investimentos tomadas podem surtir efeito sobre milhões de pessoas no mundo todo.

International Maritime Organization (2012)

A consolidação do princípio de liberdade dos mares contribuiu para a transição da era das companhias de comércio para a era das CTNs, um traço marcante da

¹⁵⁵ Segundo Ban Ki-moon (ex-Secretário Geral da ONU), a Organização Marítima Internacional mostrou um declínio nos ataques piratas entre os primeiros nove meses de 2011 (269 ataques e 30 embarcações sequestradas) e de 2012 (99 ataques e 13 sequestros) (SPIELMANN, 2012).

¹⁵⁶ Em 2007, 31 embarcações foram atacadas por piratas apenas na costa da Somália, e quantidade de tentativas de ataque geralmente equivale a múltiplas vezes aquele número. Os EUA têm liderado as Forças Marítimas Combinadas, que operam no Golfo do Áden, no Golfo de Oman, no Mar Árabe, no Oceano Índico e no Mar Vermelho e são compostas por mais de 20 países (majoritariamente da OTAN). Às vezes, atuam em conjunto com as marinhas indiana e russa, por exemplo. as Forças Marítimas Combinadas impediram 30 ataques piratas entre 2008 (quando estabeleceram uma área de patrulha da segurança marítima no Golfo do Áden) e janeiro de 2009 (UNITED STATES OF AMERICA, 2009).

globalização do século XIX e ainda mais significativo no pós-1945. As companhias de comércio precisavam contar com navios de guerra ou com navios mercantes armados, principalmente contra frotas inimigas, corsários e piratas¹⁵⁷. As CTNs, por outro lado, especializavam-se por setores e pagavam pelo transporte de mercadorias, que era feito por navios mercantes através de rotas marítimas relativamente seguras.

De modo geral, a atividade econômica era bastante limitada doméstica e internacionalmente até o século XIX. Esse cenário mudou com a difusão de reformas liberais em prol da livre iniciativa – direitos individuais, igualdade jurídica, proteção da propriedade privada e códigos comerciais – por governos republicanos e por déspotas esclarecidos. À liberação da iniciativa privada no meio doméstico, seguiu-se sua projeção em nível internacional, e um “movimento em direção à total liberdade de comércio”, com exceção dos EUA (HOBBSAWM, 2007, p. 61-63).

Segundo Arrighi (1996, p. 251),

as analogias entre o sistema de companhias de comércio e navegação dos séculos XVII e XVIII e o das corporações transnacionais de comércio e navegação dos séculos XX não devem ser exageradas. As companhias de comércio e navegação eram organizações em parte governamentais e em parte empresariais, que se especializavam territorialmente, excluindo outras organizações similares. Assim, existiam em pequeno número e foram parte integrante da consolidação e expansão de uma territorialidade excludente, marcante no sistema europeu de Estados soberanos. As corporações transnacionais que emergiram no fim do século XIX e início do XX, em contraste, eram organizações estritamente empresariais, que se especializavam funcionalmente num determinado ramo de negócios, em múltiplos territórios e jurisdições.

Embora as CTNs sejam formalmente “organizações estritamente empresariais”, a atuação das CTNs nem sempre responde a incentivos e a constrangimentos mercadológicos. Os governos dos seus países de origem afetam e envolvem-se as decisões das CTNs¹⁵⁸.

¹⁵⁷ Símbolo do mercantilismo, a Companhia Holandesa das Índias Orientais (VOC), criada em 1602, lembra as modernas CTNs, pois “emitiu títulos e ações abertos à aquisição pública, contribuindo decisivamente para transformar a bolsa de valores de Amsterdã no mais antigo mercado de capitais autêntico”, motivada pela competição, pela diluição de riscos e pela busca por economias de escala; por outro lado, a VOC, ao crescer, chegou a ter 150 navios mercantes e 40 de guerra, 50 mil empregados e um exército de 10 mil soldados (MAGNOLI; SERAPIÃO, 2006, p. 33-34).

¹⁵⁸ Arrighi (1996) analisa a ideia do “desenvolvimento a convite”, nos casos EUA-Japão e EUA-China. Nos anos 1950, as CTNs estadunidenses com interesses no mercado japonês reclamavam dos limites impostos por Tóquio e pressionavam o governo dos EUA a fazer Japão abrir-se às CTNs estrangeiras. Os EUA não pressionaram o Japão, pois os interesses estratégicos do governo estadunidense induziam-no a tratar o Japão como um aliado na contenção do comunismo. Entre 1970 e 1980, quando o Japão passara a ser percebido como uma economia rival pelos EUA, este governo apoiou suas CTNs em detrimento de interesses japoneses. Nos anos 1980 e 1990, a aproximação sino-americana (desde 1971)

A promoção e a própria legitimação das atividades de CTNs são elementos do pilar organizacional da globalização contemporânea, mas têm precedentes no século XIX, quando atuavam, sobretudo, em atividades do setor primário e em infraestrutura. Apesar do telégrafo e do telefone, a capacidade das CTNs de coordenarem e organizarem suas atividades eram técnica e administrativamente muito limitada (HELD *et al.*, 1999; GHEMAWAT, 2012). As recentes mudanças tecnológicas da RCT, a liberalização financeira e a abertura das economias ao comércio e ao IED, favoreceram a inovação e as estratégias empresariais de organizar a produção em cadeias globais de valor (ROSALES, 2009, p. 91; UNCTAD, 2013).

As CTNs ampliaram sua habilidade de organizar suas atividades transnacionalmente, por meio do uso das novas tecnologias de informação; de inovações em estratégias de gerenciamento, tais como parcerias (*joint ventures*, um exemplo do “capitalismo de aliança”¹⁵⁹) subcontratação de pequenas e médias empresas; e da promoção de regimes internacionais de proteção de propriedade intelectual e de proteção de investimentos (HELD *et al.*, 1999). Nesse sentido, ao se organizarem em rede, seu “[...] capital flui e suas atividades induzidas de produção/gerenciamento/distribuição espalham-se por redes interconectadas de geometria variável” (CASTELLS, 2008, p. 569).

Hirst e Thompson (1998, p. 304) admitem que a inédita capacidade organizacional das CTNs é uma mudança qualitativa importante, ressaltando que as CTNs têm bases nacionais ou regionais bem mais importantes do que suas atividades globais, conforme dados quantitativos de 1987 e 1993. Esses autores (1998, p. 128-146) mostraram que a maioria das vendas das CTNs de cinco das maiores fontes de IED (EUA, Reino Unido, Japão, Alemanha e Canadá) ocorre nos seus países de origem; as vendas das CTNs alemãs, japonesas, inglesas e estadunidenses no exterior concentram-se “em muito poucas áreas geográficas”; a maior parte dos ativos das CTNs francesas, japonesas, holandesas, inglesas e estadunidenses concentra-se fortemente nos seus respectivos países de origem e, em seguida, em países da região; e a maioria das

criou um contexto favorável para que as CTNs estadunidenses investissem pesadamente na China, contrabalanceando o peso econômico do Japão. No século XXI, os EUA tem buscado contrabalancear a emergência da China com a promoção de investimentos no Sudeste e no Sul da Ásia.

¹⁵⁹ A trajetória recente do capitalismo tem motivado a criação de adjuntos adnominais a esses sistema econômico: “de aliança”, “relacional”, “coletivo”, “associado”, segundo Dunning (1995). Assim, retrata-se o modo como “a organização da produção e das transações” envolve “tanto cooperação quanto competição entre a vanguarda dos agentes criadores de riqueza”, a exemplo de diversos tipos de alianças entre firmas (DUNNING, 1995, p. 466).

subsidiárias e afiliadas de CTNs alemãs, canadenses, estadunidenses, inglesas e japonesas localizam-se em seus países de origem ou na sua região.

Held *et al.* (1999) – argumentando contra os céticos (HIRST; THOMPSON, 1998) que comparam a globalização produtiva com parâmetros imaginados do que seria uma economia globalizada – enfatizam que, embora as CTNs não sejam essencialmente inéditas, seu alcance, sua importância, seu impacto, seu poder e seu modo de atuação desde o fim do século XX não têm precedentes, assim como o poder dos “impérios” corporativos (HELD, 1999). Em primeiro lugar, esse poder é usado muitas vezes para esconder dos governos os negócios transnacionais dessas firmas, por exemplo, há indícios de que o valor do estoque de IED atual é subestimado, porque são consideráveis as operações intrafirma dotadas de sigilo pelas CTNs¹⁶⁰.

Em segundo lugar, o valor dos ativos no exterior, o número de empregados no exterior e a quantidade das vendas de filiais de CTNs no exterior têm alcance e volume inéditos. O alcance, por países e por setores, da globalização financeira e produtiva é cada vez maior, assim como é a quantidade de CTNs e o número de subsidiárias. Existiam cerca de 7.500 CTNs em 1950, quantidade que passou para 23 mil em 1966 (SPERO; HART, 1997), o número de CTNs aumentou de 53.000 em 1998 para 82.000 em 2009, e o número de suas filiais estrangeiras foi de 450.000 para 810.000 nesse período; a produção das filiais estrangeiras representou 7,5% do produto bruto mundial em 1995, passando para 10% do produto mundial (US\$ 6 trilhões) em 2008 (UNCTAD, 1997 *apud* HELD *et al.*, 1999; UNCTAD, 2010, p. 9-10)¹⁶¹.

Poucas CTNs controlam os setores de petróleo, de mineração, alimentício e agrícola; e quase todas as maiores CTNs eram de países desenvolvidos (HELD *et al.*, 1999). Amim (2005, p. 87-89) destaca cinco “monopólios” detidos por CTNs dos países

¹⁶⁰ Às vezes é difícil rastrear a origem do IED, pois as CTNs usam locais de intermediação financeira a partir dos quais remetem o IED ao país de destino. Por exemplo, segundo o Banco Central do Brasil (2011), a participação percentual de pequenos países (Bahamas, Bermudas, Ilhas Cayman, Luxemburgo, Suíça e Ilhas Virgens) no total de IED recebido pelo Brasil entre 2000 e 2009 variou de 10% a 30%, números muito expressivos para países que não são sede de muitas grandes CTNs.

¹⁶¹ Ghemawat questiona os dados da UNCTAD, porque esta não aplica a metodologia de valor agregado necessária para evitar múltiplas contagens de transações (a venda de insumos para componentes, a venda de componentes para o bem final e a venda do bem final). Assim, em 2009, em vez de representarem 54% da produção mundial (dados da UNCTAD), as vendas das filiais estrangeiras das CTNs na verdade representaram 11%; analogamente, as cem maiores CTNs não-financeiras (pelo critério do valor dos seus ativos estrangeiros) venderam globalmente um valor equivalente a cerca de 5% do produto mundial, bem menos que os 15% informados pela UNCTAD (GHEMAWAT, 2012, p. 207).

centrais sobre os setores tecnológico, financeiro, de recursos naturais, de comunicação e mídia e de armamentos de destruição em massa¹⁶².

Das 100 maiores CTNs não-financeiras (em valor dos ativos no exterior) em 2008, apenas 7 são de países em desenvolvimento; e das 100 maiores CTNs financeiras em 2009, nenhuma é desses países (UNCTAD, 2010). As 100 maiores CTNs (dados de 2008) têm respondido por 4% do produto mundial desde o ano 2000 (UNCTAD, 2010).

Essa assimetria tende a diminuir, sobretudo devido às CTNs chinesas. No ranking da *Fortune 500*, 26 CTNs sediadas em países em desenvolvimento estavam entre as 500 maiores em 1988; no ano de 2005, aquele número foi para 61; e em 2010, para 85 (AYKUT; GOLDSTEIN, 2006, p. 7-8; UNCTAD, 2010, p. 17). Em 2010, das 100 maiores CTNs do mundo em desenvolvimento (dados de 2008), 42 são chinesas; Rússia e África do Sul têm 8 cada, a Coreia do Sul, a Índia, o México, Cingapura e o Brasil têm entre 5 e 3 (UNCTAD, 2010).

A internacionalização de CTNs da China é caracterizada pelo incentivo governamental, pelo predomínio de empresas estatais e, em muitos casos, pela aquisição no exterior de “ativos estratégicos, como tecnologia ou marcas em economias avançadas e terem acesso a recursos naturais em países em desenvolvimento” (CEPAL, 2010, p. 18). O governo chinês elegeu 120 CTNs para tornarem-se “campeãs nacionais” globalmente competitivas (ZWEIG, 2010, p. 41).

Considerando as dinâmicas do pilar distributivo da globalização comercial e o histórico recente das CTNs, estes atores internacionais exercem influência sobre o pilar organizacional da globalização, o que inclui a configuração de uma nova divisão internacional do trabalho. A atuação das CTNs envolve dinâmicas do comércio intra-indústria e intrafirma que tornam a globalização econômica mais complexa, sobretudo para quem quer compreender a origem e a propriedade sobre os capitais e as tecnologias. A ascensão de CTNs chinesas, que têm galgado posições no ranking das maiores do mundo, indicam o potencial que a China tem como um globalizador também na globalização produtiva e financeira. Assim, essas CTNs e as de outros países emergentes têm atenuado o poder oligopolizado das CTNs do Norte.

¹⁶² Embora o autor não mencione, esses oligopólios (não “monopólios”) podem ser exemplificados pelas seguintes CTNs: Google e Sony; Citibank e Rothschild; Shell e British Petroleum; Reuters e BBC; no caso dos armamentos (para além dos de destruição em massa), cabe mencionar Boeing e Dassault.

6.3 Estratificação econômica e divisão internacional do trabalho

A distribuição dos fluxos comerciais e financeiros, analisada anteriormente, aponta para o aspecto organizacional, no que tange à divisão internacional do trabalho. Baldwin e Martin (1999) apontam para diferenças na divisão internacional do trabalho nos períodos de 1870-1913 e 1970-1999. No primeiro período, verificou-se uma diminuição na lacuna (*catch-up*) entre a Grã-Bretanha e algumas nações líderes, em termos de renda *per capita*, de industrialização e de progresso tecnológico (BALDWIN; MARTIN, 1999). A Grã-Bretanha teve papel central na modernização de diversos países, a exemplo do Canadá, dos EUA, da Argentina e da Austrália. Em meados do século XIX, a taxa de rendimento médio dos investimentos industriais e ferroviários caiu tanto que houve intensos fluxos de capitais para o estrangeiro; entre 1840 e 1860, a maioria das ferrovias “[...] foi construída em grande parte com capital, ferro, máquinas e tecnologia britânicos” (HOBSBAWM, 2003, p. 74-75).

Em 1900, as maiores potências industriais eram EUA, Grã-Bretanha e Alemanha, nessa ordem, respondendo por mais da metade de toda a produção industrial mundial; Rússia, França, Áustria-Hungria, Japão e Itália também se destacavam (KENNEDY, 1988, p. 202, p. 208). Daquele primeiro trio e da França, basicamente, surgiu a segunda revolução tecnológica e seus frutos, “[...] telefone, telégrafo sem fio, fonógrafo, cinema, automóvel, avião, bicicleta, aço, turbinas, aspirador de pó e aspirina” (HOBSBAWM, 2006, p. 81).

Em contraste com os avanços de países como Alemanha, Argentina, Bélgica, Canadá, Estados Unidos, França, Países Baixos e Japão, evidenciou-se uma desindustrialização da China, da Índia e do Egito, vítimas do imperialismo¹⁶³. “Entre 1876 e 1915, cerca de um quarto da superfície continental do globo foi distribuído ou redistribuído, como colônia, entre meia dúzia de Estados” (HOBSBAWM, 2006, p. 91). Esse foi o quadro em que a divisão internacional do trabalho foi imposta no século XIX.

¹⁶³ Ver Baldwin e Martin (1999), Hobsbawm (2006, 2007) e Visentini (2012). Nas palavras de um contemporâneo (MARX, 1853): “No passado, depois de ter sido praticamente nula, a importação de algodões ingleses e, em menor grau, de lãs inglesas, aumentou rapidamente depois de 1833 - ano em que o monopólio do comércio com a China passou da Companhia das Índias Orientais para o comércio privado - e mais rapidamente ainda depois de 1840, ano em que outras nações, nomeadamente a nossa (americana - R.D.), conseguiram por sua vez participar no comércio com a China. Esta penetração da mercadoria estrangeira provocou no artesanato local os mesmos efeitos que antes tinha provocado na Ásia Menor, na Pérsia e nas Índias. Na China, foram os fiadores e os tecelões quem mais sofreu com a concorrência estrangeira, e, como decorrência, toda a comunidade foi abalada.”

Como se viu acima, nos anos 1970, os países do G7 eram os mais industrializados do planeta, os maiores exportadores de bens de maior valor agregado e os mais inovadores. A RCT a que deram origem propiciou mudanças na divisão internacional do trabalho. Desse conjunto de países, difundiram-se as tecnologias, por meio de suas CTNs, de cooperação técnico-científica ou da transferência de tecnologia, cada caminho implica custos socioeconômicos e políticos para cada país em condição de dependência.

Na segunda metade do século XX, alguns países do Sul mudaram significativamente sua posição nessa estratificação, destacando-se a industrialização e com o aumento de sua renda *per capita*, tais como Argentina, Brasil, México e os Tigres Asiáticos. “As nações que decolaram (*take-off*), fizeram-no a taxas incomparáveis às do século XIX” (BALDWIN; MARTIN, 1999). Nesse contexto, o conceito de semi-periferia passou a descrever os países em desenvolvimento que se industrializaram e que ampliaram sua participação na exportação mundial de manufaturados de baixa e média tecnologia.

Por outro lado, segundo Baldwin e Martin (1999):

A indústria do Norte sofre, em alguma medida, com os novos competidores. O Norte vive uma desindustrialização e tende a especializar-se mais em serviços. [...] as duas regiões (Norte e Sul) convergem em direção a níveis de renda e de industrialização mais equânime.[...] Enquanto a globalização primeiro gera uma forte divergência de renda real, subsequentemente, torna-se um vetor por trás da industrialização, do desenvolvimento e da convergência de renda.

Com enfoque mais crítico, Vizentini (1996, p. 58) entende que

A Nova Divisão Internacional da Produção baseia-se na transferência, dos países centrais para os periféricos, de setores industriais criados na Primeira e na Segunda Revolução Industrial (têxteis e siderurgia, principalmente), bem como determinados ramos de eletrodomésticos, eletrônica, audiovisuais, artigos de consumo popular, automóveis, além de outros que utilizam intensivamente força de trabalho e empregam tecnologia pouco avançada.

Para Vizentini (2004, p. 26), a globalização é “[...] um processo impulsionado fundamentalmente pela concorrência em busca de maior competitividade e de mercados consumidores”, e “[...] a nova divisão internacional da produção constitui um elemento estrutural do processo de reestruturação do capitalismo em crise, configurando a globalização financeira e produtiva”. Esta se manifesta em taxas de crescimento do

comércio global superiores à do produto mundial e no deslocamento da produção de um país para outro(s) (VIZENTINI, 2004, p. 25).

Para Hobsbawm (1995), a reestruturação e a globalização foram os fenômenos que marcaram a economia internacional do fim do século XX. Ele (1995, p. 264) usa um significado de reestruturação¹⁶⁴ distinto daquele a que se refere Vizontini, e afirma que “A globalização e a internacionalização da economia [...]” multiplicaram “[...] a capacidade produtiva da economia mundial, tornando possível uma divisão de trabalho internacional muito mais elaborada e sofisticada”.

Já Strange (1994, p. 104) enfatiza o fator tecnológico: a força estrutural que gerou drásticas transformações tanto as dinâmicas internacionais quanto as domésticas da economia política é a “[...] aceleração da intensidade e do custo da mudança tecnológica”. Ela (1994, p. 104) argumenta que essa variável é central para

[...] a internacionalização da produção e a dispersão da indústria manufatureira para as Novas Economias Industrializadas (NEI); o aumento da mobilidade do capital, que tornou essa dispersão da indústria mais fácil e rápida; e as mudanças na estrutura do conhecimento que fez a comunicação transnacional mais barata e rápida, bem como aumentou a conscientização das pessoas sobre o potencial para a melhoria material em uma economia de mercado.

Em suma, a desindustrialização do Norte decorre tanto da transferência de unidades industriais de suas CTNs para o Sul quanto da reestruturação de suas economias a partir dos aportes da RCT. Nesse contexto, o produto industrial dos países do BRIC superou o produto industrial de algumas das economias do G7. As funções centrais de gestão administrativa, financeira, legal, contábil, executiva e de planejamento são concentradas nos territórios nacionais dos países mais desenvolvidos, sobretudo em cidades globais (SASSEN, 2004, p. 381). Contudo, é crescente o papel dos países emergentes nessas funções, não apenas sob o comando de suas CTNs, mas também para os interesses de CTNs do Norte que terceirizam essas atividades àqueles países.

¹⁶⁴ “Uma ‘economia mista’, que ao mesmo tempo tornou fácil aos Estados planejar e administrar a modernização econômica e aumentou enormemente a demanda. As grandes histórias de sucesso econômico em países capitalistas no pós-guerra, com raríssimas exceções (Hong Kong), são histórias de industrialização sustentadas, supervisionadas, orientadas e às vezes planejadas e administradas por governos: da França e Espanha na Europa a Japão, Cingapura e Coreia do Sul” (HOBBSAWM, 1995, p. 264). “Ferro, aço e indústria naval praticamente desapareceram das terras de industrialização mais antiga, mas reapareceram no Brasil, na Coreia, na Espanha, na Polônia e na Romênia” (*idem*, p. 297).

De modo geral, a divisão internacional do trabalho remete à função de um país na produção e na exportação de uma mercadoria, sendo relevante a divisão entre bens manufaturados e os não-manufaturados. Diferentemente, CGVs remetem à distribuição funcional dos países na produção de partes de um mesmo bem manufaturado, sendo relevante a diferenciação das atividades segundo a intensidade do uso do trabalho, do capital e da tecnologia. Neste caso, têm destaque os países que produzem os componentes de maior valor agregado contidos determinada mercadoria. Essa característica marcante da globalização comercial do século XXI, entre outros temas serão retomados no contexto da discussão sobre os conceitos de CGV, *globalização complexa* e de *estratificação do comércio global baseada em CGVs*.

6.4 Sistema de comércio internacional

É milenar a prática do comércio a longas distâncias, a exemplo da Rota da Seda, mas o sistema de comércio internacional é algo relativamente recente. Durante o período mercantilista pré-revolução industrial e antes da onda de independências que varreu a América Latina, vigorava a instituição do “exclusivo colonial”, que determinava que os territórios coloniais só poderiam exportar e importar de sua respectiva metrópole: Argentina com Espanha, Brasil com Portugal, Haiti com França, Jamaica com Grã-Bretanha, etc. Esse tipo de comércio mudou radicalmente no século XIX, quando emergiu um verdadeiro regime internacional, conforme o supramencionado conceito de Krasner (2012).

O *sistema* de comércio internacional foi a novidade do século XIX, marcado por duas inovações milenarmente notáveis. A primeira foi o consenso europeu sobre regras de conduta que proibiram tanto a pirataria quanto o tráfico de escravos. A outra inovação era a base do sistema, uma norma que existe até hoje: o princípio da nação mais favorecida. Em 1913, 155 “áreas” do mundo participavam do sistema guiadas por esse princípio da nação mais favorecida, segundo o qual “[...] preferências comerciais concedidas por um Estado ao seu parceiro mais favorecido são igualmente aplicáveis para todos os demais países, de tal maneira que a política comercial não discrimine países” (HELD *et al.*, 1999, p. 155).

Vantagens aduaneiras oferecidas a um país poderiam ser pleiteadas por outros, mas essas concessões nem sempre eram pacíficas, sobretudo, antes dos anos 1870. A

Grã-Bretanha impôs “tratados desiguais”¹⁶⁵, que incluíam tanto redução de tarifas de importação quanto direitos de extraterritorialidade, ao Brasil, à China, à Pérsia, à Tailândia e ao Império Otomano (MADDISON, 2001, p. 21). A expedição do Comodoro Perry ao Japão em 1853 mostra como alguns mercados foram abertos com a ameaça de uso da força (VISENTINI, 2012). Nesse sentido, “[...] ante os negociantes, as máquinas a vapor, os navios e os canhões do Ocidente – e ante suas ideias –, as velhas civilizações e impérios do mundo capitularam ou ruíram” (HOBSBAWM, 2007, p. 18).

A Grã-Bretanha, nos anos 1860, eliminou unilateralmente as tarifas de importação (MADDISON, 2001, p. 21), “[...] foi o único país industrial importante a logo abraçar a causa do comércio livre e irrestrito, apesar dos poderosos desafios ocasionais lançados pelos protecionistas” (HOBSBAWM, 2006, p. 64). Alemanha e Japão mantinham tarifas de importação abaixo de 6% em 1875; a França, 15%; os EUA, 50%; entretanto, até 1913, emergiu o protecionismo na Europa, apesar da manutenção da tarifa-zero britânica e da redução tarifária nos EUA para 33% (HELD *et al.*, 1999, p. 158).

Entre 1914 e 1945, nas batalhas entre o livre-cambismo e o protecionismo, e entre o liberalismo, o fascismo e o socialismo, as tarifas oscilaram, mas tendendo à alta. O comércio administrado (ou compensado) foi largamente usado pela URSS e pela Alemanha nazista, e “[...] as regras do multilateralismo eram abandonadas por quase todas as nações: entre os 510 acordos comerciais firmados de 1931 a 1939, perto de 60% ignoravam a cláusula da ‘nação mais favorecida’” (MAGNOLI; SERAPIÃO, 2006, p. 78). Em 1945, “[...] expandir o comércio mundial era visto como um importante instrumento de fortificar o ‘mundo livre’” (BALDWIN; MARTIN, 1999).

No fim da Segunda Guerra Mundial, “[...] os países capitalistas avançados criaram um novo tipo de ordem internacional liberal, baseada em códigos de conduta explícitos e racionais, e em instituições para a cooperação [...] nunca antes vistas” (MADDISON, 2001, p. 22). O Sistema de Bretton Woods de 1944 fundamentou não apenas o sistema monetário internacional, mas a base para o sistema de comércio

¹⁶⁵ Os tratados desiguais geralmente previam para uma das partes acesso privilegiado ao mercado sem reciprocidade para a outra parte, direitos de extraterritorialidade aos seus cidadãos no território da outra parte também sem reciprocidade (RICUPERO, [2006]). No caso da China, o Tratado de Nanking, 1842 previu a cessão de portos e cidades chinesas à Grã-Bretanha (LYRIO, 2010).

internacional, que foi parcialmente institucionalizado com o GATT, a partir de 1947 (HELD *et al.*, 1999, p. 164). Assim, regulamentou-se o uso políticas comerciais¹⁶⁶.

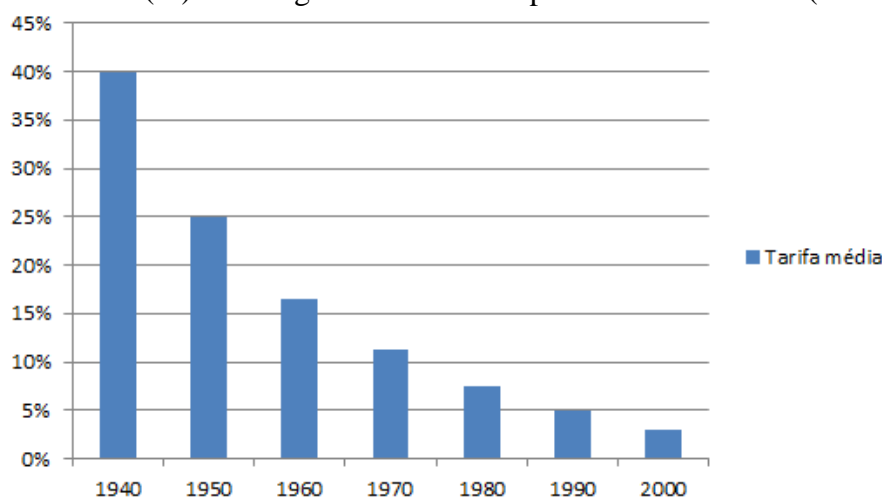
O GATT complementou a cláusula da nação mais favorecida com outros princípios: reciprocidade, reduções tarifárias de um país deveriam ser replicadas em outros; transparência, clareza em relação à política comercial de cada país; justiça, proscricção de práticas como o *dumping*¹⁶⁷. Por meio de rodadas de negociação multilaterais intergovernamentais em que decisões exigem consenso de todos os Estados votantes, houve significativa redução de tarifas aduaneiras e avanços em termos de facilitação de comércio, de promoção da integração regional – com o enfoque do regionalismo aberto – e de criação de tratamento especial para países em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo¹⁶⁸.

Inicialmente, entre 1947 e 1961, quase todos os países que negociaram reduções tarifárias eram do Norte, que, embora não tivessem avançado no tema da agricultura, alcançaram 73% de redução tarifária em bens não-agrícolas (SPERO; HART, 1997, p. 72). De 1940 a 1960, a tarifa alfandegária média aplicada nos países desenvolvidos caiu de 40% para 16,5% (Gráfico 22). De 1990 a 2000, a tarifa média foi de 5% para 3%.

¹⁶⁶ Os instrumentos tradicionais de política comercial são as tarifas específicas (tributo alfandegário de valor fixo cobrado por unidade de um bem importado), as tarifas *ad valorem* (tributo alfandegário de valor percentual sobre bens importados) e as proibições de importação (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999, p. 191). Na segunda metade do século XX, países têm usado cotas de importação (limitações sobre a quantidade de unidades de um tipo de bem importado) e as restrições de exportações (limitações sobre a quantidade de unidades de um tipo de bem exportado por um país, que acata a solicitação do país importador) (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999, p. 192).

¹⁶⁷ Prática de exportar produtos a preços abaixo do preço de mercado, incompatíveis com custos de produção, para prejudicar concorrentes locais.

¹⁶⁸ Paralelamente à liberalização comercial, veio a desregulamentação que impactou na organização do transporte marítimo, levando ao limite a liberdade dos mares. Nos anos 1950, predominavam navios mercantes que carregavam as bandeiras de seus países de origem e que navegavam em rotas fixas. No fim do século XX, a modalidade de navios sem rotas fixas e “sem bandeira” – na verdade, hasteiam a bandeira de um país que vantagens tributárias e portuárias, a exemplo do Panamá – passou a predominar, transportando a maior parte das mercadorias (BANCO MUNDIAL, 2009). Segundo Hobsbawm (1995, p. 273) Panamá e Libéria subsidiavam seus políticos “com a renda do registro de navios mercantes de outros países cujos donos achavam a mão-de-obra e os regulamentos de segurança patricios demasiado onerosos”. O Panamá lidera de longe como país de registro de navios mercantes (em tonelagem bruta, 201 milhões), seguido por Libéria (106), Ilhas Marshall (62), Hong Kong (55), Bahamas (50), Cingapura (44), Grécia (40), Malta (38), China (36) e Chipre (20) (INTERNATIONAL MARITIME ORGANIZATION, 2013); a posição da China entre todos os demais países menores é um indício do grau de controle direto do país sobre sua marinha mercante e da sua importância em termos globais.

Gráfico 22: Tarifas (%) alfandegárias médias nos países desenvolvidos (1940-2000)

Fonte: Magnoli e Serapião Júnior (2006, p. 86). Dados da WTO.

A partir da Rodada Kennedy, as negociações tornaram-se efetivamente globais, dado o aumento no número de participantes de vários continentes. No entanto, as dinâmicas de negociação continuaram dominadas pelo grupo composto por UE (antes, CEE), EUA, Canadá e Japão – ou QUAD (NARLIKAR, 2010; OLIVEIRA, 2014). A partir dos anos 1970, mais de cem países passaram a negociar, e multiplicaram-se os itens na pauta de negociações (Quadro 4).

Quadro 4: Rodadas de negociação na história do sistema multilateral de comércio

Rodada	Período	Número de membros	Temas
Genebra	1947	23	Tarifas (reduções tarifárias)
Ancey	1949	13	Tarifas
Torquay	1950-1951	38	Tarifas
Genebra	1955-1956	26	Tarifas
Dillon	1960-1961	26	Tarifas
Kennedy	1964-1967	62	Tarifas e medidas antidumping
Tóquio	1973-1979	102	Tarifas, medidas não-tarifárias e cláusula de habilitação
Uruguai	1986-1993	123	Tarifas, agricultura, serviços, propriedade intelectual, investimentos e WTO
Doha (única no âmbito da recém criada WTO)	2001-?	160*	Tarifas, agricultura, serviços, facilitação de comércio, solução de controvérsias, regras

Fonte: BRASIL (2012). * Em 26 de junho de 2014 (WTO, 2014c).

Um dos momentos mais marcantes do sistema de comércio internacional foi aquele no qual um grupo de 77 países em desenvolvimento (G77) criou a UNCTAD, em 1964. Esse grupo buscou, pelo seu peso numérico e pelo seu interesse comum em prol da causa do desenvolvimento, marcar determinadas posições diante de uma ordem

econômica que não favorecia a obtenção de ganhos do comércio para os países em desenvolvimento. Estes buscavam industrializar-se, superar sua condição de dependência e diminuir a assimetria entre econômica em relação aos países ricos.

O G77 conseguiu a aprovação do Sistema Geral de Preferências (SGP), que é baseado na Cláusula de Habilitação contida no GATT. Esta cláusula refere-se à possibilidade de tratamento especial a países em desenvolvimento. O SGP viabilizou exceções à ao princípio da nação mais favorecida, assim, com vistas a uma inserção mais favorável de países em desenvolvimento no comércio internacional, um país desenvolvido poderia conceder-lhes preferências sem precisar estendê-las a outros países desenvolvidos. A mesma cláusula incentivou a criação e o aprofundamento de acordos de integração regional.

Em 1974, adotou-se na Assembleia Geral uma declaração proposta por países em desenvolvimento com o intuito de criar uma Nova Ordem Econômica Internacional (GILPIN, 2002), na qual os países em desenvolvimento reivindicavam

- a) a transferência de tecnologias dos países desenvolvidos,
- b) o alívio das dívidas externas,
- c) a melhoria dos termos de troca das exportações de bens primários e
- d) preferência comercial para exportações de manufaturados do Sul.

Ainda que o G77 tivesse forte peso numérico, o seu poder de barganha foi insuficiente para concretizar os seus pleitos junto aos países desenvolvidos.

Desde o surgimento do GATT até 1990, entraram em vigor 23 “acordos regionais de comércio” (incluindo de preferências comerciais, de livre comércio, de união aduaneira e de expansão de blocos regionais); de 1991 a 2000, 65 passaram a vigorar; e de 2000 a 2014, o número aumentou para 168 (WTO, 2014b). Desses acordos, 137 são, na verdade, inter-regionais (entre dois continentes ou entre duas sub-regiões)¹⁶⁹.

Criada pelo Acordo de Marrakesh, a WTO entrou em vigor em 1995, concretizando o objetivo que não fora alcançado em 1947 – o GATT derivou do fracasso do ambicioso projeto de uma Organização Internacional do Comércio, que fora rejeitada pelo Congresso dos EUA. A WTO encontra-se atualmente com 160 membros, sua primeira rodada de negociações, a Rodada Doha ainda não foi concluída (2014).

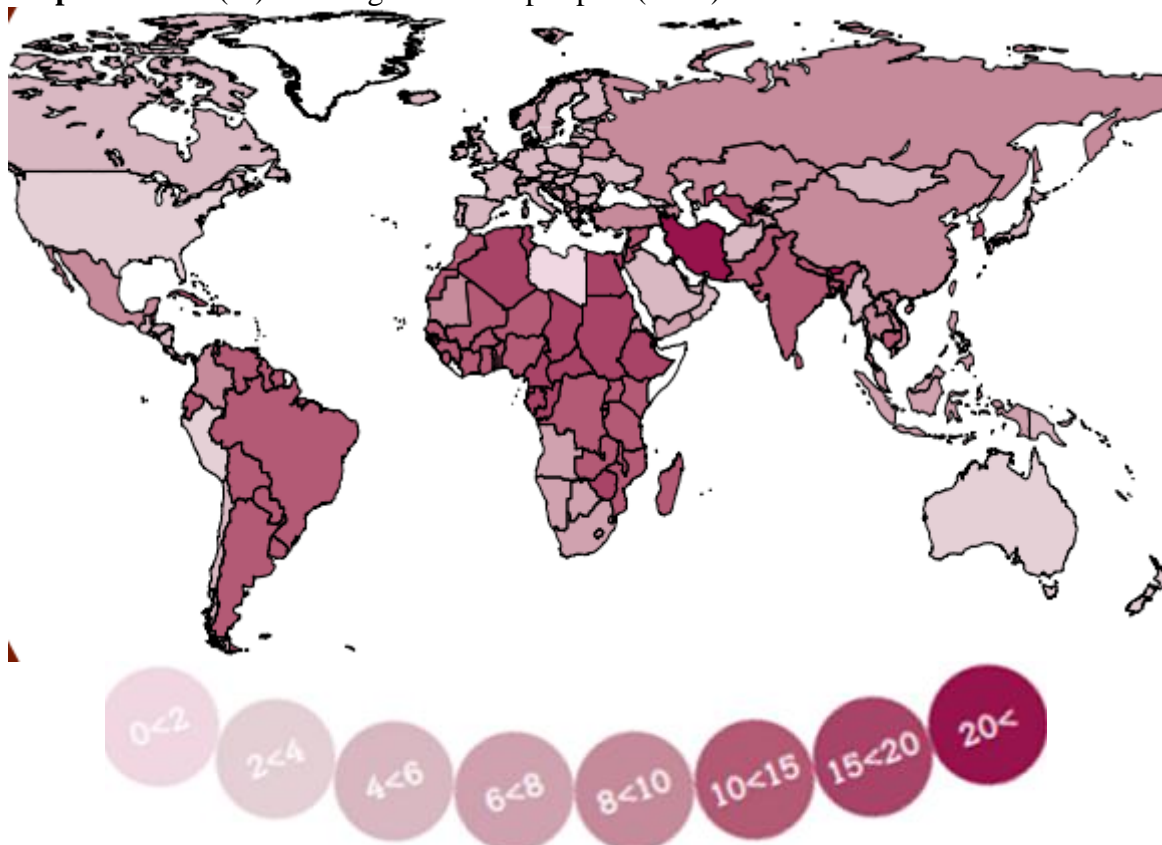
¹⁶⁹ Consideram-se interregionais acordos entre EUA e Coreia do Sul, entre a Associação Europeia de Livre Comércio e o Canadá; e mesmo entre Canadá e Panamá, entre México e Chile, entre Turquia e UE, por exemplo.

Mudanças no “equilíbrio de poder econômico” associadas às grandes economias emergentes, na passagem dos anos 1990 para o século seguinte, afetaram drasticamente as dinâmicas de negociação na WTO: “o mundo em que a WTO foi criada para governar está mudando rapidamente [...]”, deixou de ser um “clubes de homem rico” (NARLIKAR, 2010). O sistema de comércio internacional enfrenta o grande desafio de conciliar os interesses de um número maior de países que têm grande poder de barganha.

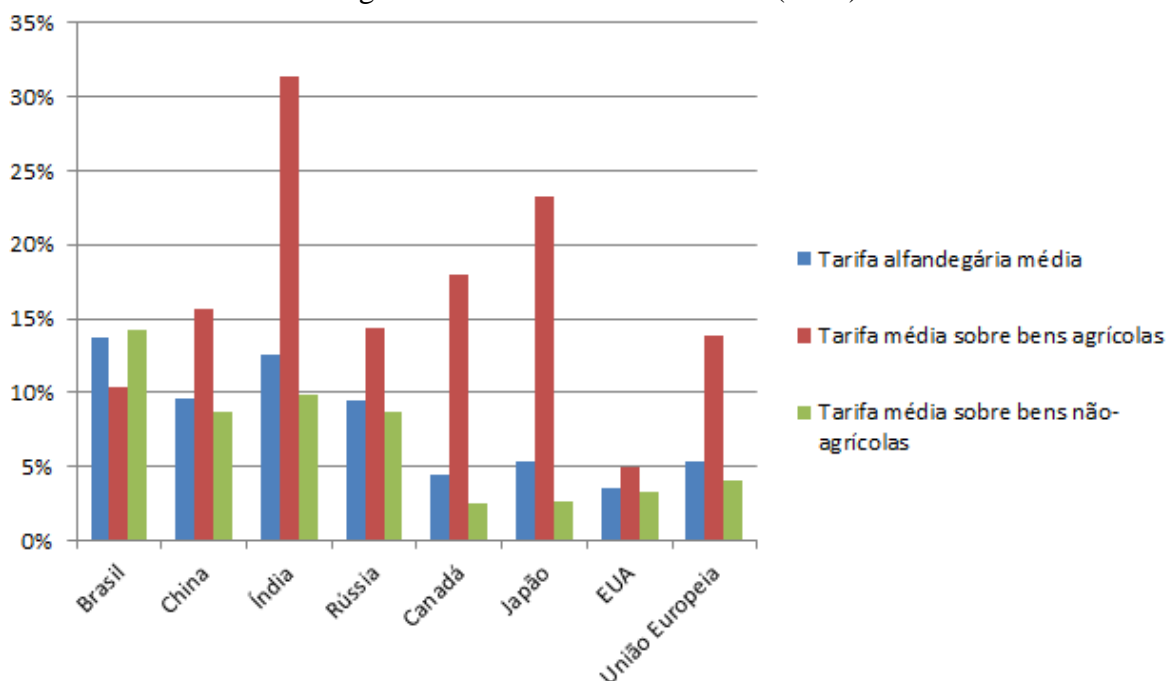
A WTO enfrenta também o desafio de lidar com novas formas de burlar as normas do comércio internacional, com novos instrumentos de política comercial¹⁷⁰. Amsden (2009, p. 465) argumenta que “[...] conforme outros tipos de barreiras decresciam, os processos por *dumping* ganhavam importância”: EUA, UE, Austrália e Canadá adotavam baixas tarifas de importação, mas representavam a maioria dos casos de antidumping no fim dos anos 1980; no fim dos anos 1990, “[...] os países em desenvolvimento eram os líderes em iniciativas antidumping”, como a Índia, o Brasil e o México, que haviam abaixado tarifas no início da década. Medidas antidumping não são meramente uma modalidade de protecionismo, mas algumas vezes o motivo para a imposição dessas medidas é questionável.

Apesar das novas modalidades de proteção, é um fato que o crescimento do comércio internacional no século XXI foi facilitado pela redução nas tarifas alfandegárias sobre a tarifa média aplicada nos países desenvolvidos. A maior parte dos países em desenvolvimento apresenta tarifas alfandegárias superiores à média dos países desenvolvidos, que era de 3% no ano 2000 (Mapa 1). Na América do Sul, o Mercosul, a Bolívia, o Equador, Suriname e a Guiana praticam-se tarifas médias entre 10% e 15%, assim como no Sul da Ásia. A maior parte da África é marcada por praticar tarifas médias entre 10% e 20%. Entre os países em desenvolvimento, os da América Central, o Peru, o Chile e a Líbia são os mais abertos ao comércio internacional.

¹⁷⁰ Barreiras não-tarifárias, como regras fitossanitárias exageradas, já existiam nos primeiros anos do século XX e, nos anos 1930, discutiu-se a harmonização de normas trabalhistas no âmbito da Organização Internacional do Trabalho, de tal maneira a promover o comércio justo. No fim do século XX, emergiram exigências em torno de novos padrões ambientais e de normas trabalhistas mais rígidas. Também são comuns a prática de subsídios (à produção para o mercado interno e mesmo para a exportação), medidas neomercantilistas de desvalorização competitiva. Grande parte das compras governamentais exige percentuais elevados de conteúdo nacional nos bens adquiridos.

Mapa 1: Tarifa (%) alfandegária média por país (2011)

Fonte: World Trade Organization *et al.* (2012). Nota: Em gradação de cor, os países com tarifa média superior a 20% (ex. Irã) são marcados com cor mais forte, enquanto os países com tarifa média inferior a 2% (ex. Líbia) são marcados com cor quase transparente. Considera-se a média simples das tarifas, aplicando a cláusula da nação mais favorecida.

Gráfico 23: Tarifas alfandegárias médias do G7 e do BRIC (2011)

Fonte: elaboração própria (2014). Dados de WTO, ITC e UNCTAD (2012). Nota: Considerando a média simples das tarifas, aplicando a cláusula da nação mais favorecida.

No contexto do G7 e do BRIC, há um contraste entre a liberalização do comércio de bens não-agrícolas e a do comércio de bens agrícolas. A liberalização comercial neste setor não acompanhou a do setor industrial. A China aplica uma tarifa média sobre bens agrícolas de 15,6%, abaixo dela, encontram-se a Rússia (14,3%), a UE (13,9%), o Brasil (10,3%) e os EUA (5,0%), a partir de dados de 2011 (Gráfico 23).

Os países do G7 e do BRIC mostram níveis de abertura econômica bem diferentes. A participação das exportações de bens e serviços sobre o PIB de 2000 a 2012 não ultrapassou 14% nos EUA, 16% no Brasil e 18% no Japão, enquanto se chegou a 52% na Alemanha (em 2012), a 44% na Rússia (em 2000), a 39% na China (em 2006) a 32% no Reino Unido (em 2012) e a 30% na Itália (em 2012) (WORLD BANK, 2014). Diante dos desafios apontados acima acerca das dificuldades de liberalização comercial na WTO, os países do BRICS têm procurado promover acordos regionais, bem como trans-regionais de caráter Sul-Sul. Este segundo tipo de atuação reforça a ideia que permeia esta tese: países do Sul também têm impulsionado a globalização comercial, promovendo a abertura de mercados do Sul para os fluxos trans-regionais de bens e de serviços.

Para complementar esta seção sobre o sistema de comércio internacional e para transitar rumo ao sistema monetário internacional, cumpre caracterizar o sistema de comércio que vigorou no mundo socialista. Em 1949, reagindo à iniciativa capitalista de constituição do sistema de comércio internacional, Moscou criou o Conselho Econômico de Assistência Mútua (COMECON), cujos maiores participantes estavam no Leste Europeu e na URSS (que incluía quase a totalidade da Ásia Central). Nos anos 1960, o bloco projetou-se globalmente, ao incluir Cuba, Vietnã do Norte e a Mongólia e ao comercializar com países capitalistas, a exemplo do Brasil. As crescentes importações de bens de alta tecnologia advindas do Ocidente contribuíram para diminuir a importância relativa do COMECON para seus membros (MAGNOLI; SERAPIÃO JÚNIOR, 2006, p. 90).

A motivação desse sistema era oferecer um papel suplementar aos planos econômicos plurianuais dos países socialistas, cujo comércio exterior era administrado pelo Estado, que definia cotas físicas de importações e de exportações (MAGNOLI; SERAPIÃO JÚNIOR, 2006, p. 88). O “rublo transferível” – ancorado na moeda soviética –, em vez de uma moeda efetivamente conversível, serviu na função de unidade de conta, para referenciar o intercâmbio administrado (MAGNOLI;

SERAPIÃO JÚNIOR, 2006, p. 89). Com a desintegração da URSS em 1991, o COMECON também ruiu.

Os países em transição para o capitalismo acabaram por abrir uma grande fronteira da globalização comercial, integrando-se aos fluxos de bens e serviços. Em meio a esse contexto, a partir de 1992, a Índia figurou como a última grande fronteira a se abrir, sendo que até os anos 1980 o planejamento central e a autarquia econômica eram paradigmas dominantes da economia indiana (CRUZ, 2008; ZAKARIA, 2008). A acessão da China (em 2001) e da Rússia (em 2012) à WTO simbolizaram o inédito alcance do sistema multilateral de comércio. A Rússia foi a última economia do G20 financeiro a entrar na instituição (JUSTO, 2012).

Diferente do COMECON, o sistema de comércio internacional na economia capitalista dependeu de uma moeda conversível, como foi a libra esterlina no século XIX e o dólar no século XX. Essas moedas cumpriram suas funções como unidade de conta, meio de troca e reserva de valor. Por constituir a infraestrutura institucional vital do comércio internacional, é necessário expor uma síntese da atuação de países globalizadores na constituição do sistema monetário internacional.

6.5 Sistema monetário internacional

Na falta de câmbios estáveis e liberdade de comércio, os governos das várias nações, como no passado, veriam a paz como um interesse menor, pelo qual lutariam apenas enquanto ela não interferisse em seus interesses maiores.
Polanyi (2000, p. 38)

A expansão do comércio internacional demanda não apenas um sistema de comércio internacional, mas também um sistema monetário internacional¹⁷¹. Um dos traços distintivos da globalização econômica contemporânea é a configuração do atual sistema monetário, que difere dos anteriores.

Antes da revolução industrial, o fluxo financeiro deparava com comunicações rudimentares e mínima regulamentação. O crédito internacional, na Europa da Idade Média, era restrito, em parte, porque se proibia a cobrança de juros, seguindo a ordem da Igreja Católica Apostólica Romana (“vide lei da usura”). “Atividades financeiras internacionais organizadas remontam primariamente do século XIV [...]” em Florença, mas “[...] uma ordem financeira europeia, no sentido de sistemas organizados de crédito

¹⁷¹ O contexto a que ele se referia era o dos anos 1930, argumentando sobre a relação entre o sistema monetário, o sistema de comércio e as relações de poder no sistema internacional.

entre grandes economias, remonta basicamente ao século XVI” (HELD *et al.*, 1999, p. 190-191).

A fragmentação monetária no interior dos Estados e nas transações era uma característica medieval que se mostrava difícil de superar¹⁷². A falta de regulamentação – bem diferente da desregulamentação financeira dos anos 1990 – implicava um mínimo de segurança jurídica e a ausência de garantias durante períodos de guerra. Assim, inexistia um sistema monetário internacional centrado em uma moeda, as transações eram diretamente realizadas em metais preciosos e afetadas pela disponibilidade destes, as finanças internacionais ficavam por conta de poucos banqueiros europeus, e predominavam as transações intra-imperiais.

Segundo F. Braudel (*apud* ARRIGHI, 1996, p. 4), a origem do sistema capitalista como uma unidade é o Norte da Itália do século XIII, desde quando o capitalismo mostrou ilimitada flexibilidade e capacidade de adaptação. O foco principal de Braudel e de Arrighi (1996, p. 6) é a “[...] análise comparativa dos sucessivos ciclos sistêmicos de acumulação”, não a globalização, especificamente. Mas a perspectiva de longo prazo de contribui para discutir as oscilações no sistema monetário entre institucionalização-regulamentação e informalidade-desregulamentação, segundo Arrighi (1996, p. 341):

O desenvolvimento exitoso do capitalismo veneziano, formalmente organizado e regulamentado, acarretou como tendência contrária a formação do capitalismo genovês, disperso, informalmente organizado e assim também regulamentado. A plena expansão do capitalismo genovês, por seu turno, provocou o ressurgimento, na Holanda, do capitalismo formalmente organizado e regulamentado, através da formação de poderosas companhias de comércio e navegação. E, à medida que a expansão dessas companhias atingiu seus limites, o capitalismo informal voltou a triunfar no imperialismo britânico de livre comércio, apenas para ser outra vez substituído pelo capitalismo formal dos altos escalões de governo e das grandes empresas norte-americanas [...]. O impulso “regulatório” do regime norte-americano desenvolveu-se em resposta às disfunções do impulso “desregulatório” do regime britânico. E, portanto, é bem possível que o impulso “desregulatório” de hoje seja indicativo de uma nova oscilação da economia mundial capitalista para a “liberdade econômica”, como foi implicitamente previsto por Pirenne há oitenta anos.

¹⁷² “Um manual para negociantes de moeda, publicado pelo parlamento holandês em 1606 enumerava 341 moedas de prata e 505 de ouro [...] Com numerosas moedas em circulação, adulteradas, cortadas, limadas, refinadas, podadas, sendo as piores oferecidas em primeiro lugar, elas acabaram por tornar-se um problema. O caminho ficou aberto para a grande reforma seguinte, que foi a volta à pesagem [na Amsterdã de 1609] [...]” (GALBRAITH, John K. **Moeda: de onde veio, para onde foi**. São Paulo: Pioneira, 1983, p. 10-16 *apud* MAGNOLI; SERAPIÃO JÚNIOR, 2006, p. 31-32).

Diferentemente, Eichengreen (2004) investiga as razões para os períodos de aumento nos fluxos de capitais globais¹⁷³ e considera a primeira globalização financeira a do fim do século XIX. Embora tenha havido ciclos de regulamentação e fluxos de capitais antes disso, os primeiros sistemas financeiro e monetário internacionais surgiram a partir desse século, favorecidos pelas tecnologias de transporte e de comunicações – que também propulsionaram as redes de CTNs financeiras.

Parte-se da distinção *analítica* de Gilpin (2001): no sistema monetário internacional, os protagonistas são essencialmente governos, enquanto no sistema financeiro internacional são governos, organizações internacionais e agentes econômicos interagem¹⁷⁴. Ressalta-se que essa distinção é analítica, sobretudo porque, a partir dos anos 1970, tornou-se crescentemente difícil distinguir ambos os sistemas.

Teoricamente, um sistema monetário tem as funções de minimizar os custos dos ajustes de países com desequilíbrio no balanço de pagamentos, prover liquidez à economia mundial, e inspirar credibilidade na moeda central e no país que controla essa moeda (GILPIN, 2001; KRUGMAN; OBSTFELD, 1999; EICHENGREEN, 2004). Tendo em vista as funções da moeda – unidade de conta, meio de troca e reserva de valor –, o Estado que a administra precisa adotar medidas de construção de confiança e evitar políticas inflacionárias, que levam à desvalorização cambial e à perda do valor das reservas dos países parte do sistema (GILPIN, 2001).

Nesta seção, destacam-se os traços comuns dos países globalizadores que determinaram as características do sistema monetário internacional. Esses países, que são os mais influentes na configuração do sistema, têm grandes reservas internacionais (em ouro¹⁷⁵ ou em moeda conversível) e destaque em termos de produção industrial e de

¹⁷³ Para ele, os saltos (*booms*) no fluxo de capitais associaram-se a quatro fatores principais: (a) fases de ascensão do ciclo de negócios globais, como no “*lending boom*” de investimentos em infraestrutura no século XIX; (b) períodos de expansão do comércio internacional, dado que a expansão do comércio mundial facilita a captação de recursos e fluxos de capital, evidente mesmo durante a crise do petróleo de 1973; (c) condições políticas favoráveis, atos políticos podem influenciar positiva ou negativamente os fluxos de capitais, houve um *boom* de empréstimos a mercados emergentes em economias em transição, com o colapso do bloco soviético (1991); e (d) inovação financeira, tal como o mercado de títulos de securitização de bancos.

¹⁷⁴ Krugman e Obstfeld (1999, p. 539) convergem com essa perspectiva, entendendo o sistema monetário internacional como um conjunto de instituições que incluem os arranjos monetários e cambiais adotados pelos governos. Os autores presumem que a existência de interdependência entre as economias nacionais, de um lado, dificulta a implementação de metas econômicas de governos, de outro lado, depende da configuração do sistema monetário internacional criado pelos governos.

¹⁷⁵ Com a queda no influxo de metais preciosos hispano-americanos na Europa no século XVII, novos elementos motivaram a acumulação de ouro na Europa do século XVIII: a exploração do ouro no Brasil, a partir da década de 1690, e o florescimento do comércio com a Ásia, que começou a reverter o milenar déficit comercial europeu em relação ao Oriente (KENNEDY, 1988).

exportação de capitais e de tecnologias. Por meio da negociação entre países globalizadores, foram criados e reformados cada sistema monetário internacional.

O sistema monetário do padrão-ouro centrado na libra esterlina privilegiava a *confiança*, baseada na conversibilidade dessa moeda para o ouro e em taxas de câmbio fixo; e a *liquidez*, a partir da alta mobilidade do capital, com destaque para o papel do crédito e dos investimentos britânicos no exterior¹⁷⁶. Nesse contexto, os governos tinham menos autonomia, pois a adesão ao sistema implicava o comprometimento de preservar a paridade oficial entre sua moeda e o ouro, ainda que, para isso, fosse necessário trocar carregamentos de ouro com outros Estados. O ouro fluiria de economias deficitárias para as economias com superávit em conta corrente; nestas, os preços dos bens subiriam, diminuindo a competitividade de suas exportações; assim, o fluxo de ouro resultaria no equilíbrio de contas correntes (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999)¹⁷⁷. O funcionamento do sistema dependia fundamentalmente da adesão dos países globalizadores, cujo peso na economia e nos negócios globais era relevante; ou seja, o desrespeito às normas da paridade cambial por países menos significativos nesse contexto, como o Brasil, não teria grandes consequências.

A configuração do primeiro sistema monetário internacional foi influenciada pelo salto nas reservas de ouro sob domínio anglo-saxão¹⁷⁸. Em meados do século XIX, a Grã-Bretanha era a “oficina do mundo”, “produzia mais da metade do total de lingotes de ferro do mundo economicamente desenvolvido” e gerava os maiores superávits comerciais, sobretudo com a exportação de bens industrializados (HOBSBAWM, 2003, p. 82). Após uma geração de acúmulo da maior reserva monetária em ouro do mundo, criou o sistema monetário internacional centrado na sua moeda, exercendo as funções de credor, investidor e solucionador de problemas.

A crise no sistema esteve associada à Grande Guerra (1914-1918), ao forte endividamento de grandes economias – tais como a Grã-Bretanha e a França, não

¹⁷⁶ Spero e Hart (1997), Held *et al* (1999) e Baldwin e Martin (1999) descrevem o sistema, mas não nos termos do “triângulo eterno”. Adota-se aqui a classificação de Krugman (2011), em seu ensaio *The Eternal Triangle* (1998), dos tipos de sistemas monetários internacionais.

¹⁷⁷ Para Kindleberger (1992) e Gilpin (2004), que defendem a teoria da estabilidade hegemônica, um sistema monetário requer a liderança de um Estado, para (a) resolver os problemas técnicos; (b) gerenciar a moeda das reservas dos países; (c) prover liquidez; e (d) ser fonte de empréstimos em última instância (*lender of last resort*), em crises. Os autores buscam na Grã-Bretanha do século XIX e nos EUA do século XX a base empírica para a teoria.

¹⁷⁸ As grandes descobertas de ouro na Califórnia (EUA) e na Austrália [do Império Britânico] multiplicaram os meios de pagamento, fizeram baixar as taxas de juros e encorajaram o crédito (HOBSBAWM, 2007, p. 60). Além disso, “após a descoberta de ouro na região, em 1886, a África do Sul [do Império Britânico] passou a ser responsável por um quarto da produção mundial de ouro” (ZAKARIA, 2008, p. 165).

apenas a Alemanha – e aos choques cambiais do contexto da Grande Depressão (derivada da Crise de 1929). Em 1919, os EUA compraram barato a infraestrutura resultante do maciço IED recebido antes da Guerra, acumularam créditos com as economias europeias e, assim, “[...] o dólar norte-americano transformou-se em uma moeda de reserva plenamente madura, tal como a libra esterlina”, mas essas moedas, isoladamente, não correspondiam à maioria detida pelos demais países (ARRIGHI 1996, p. 280). Para Eichengreen (2004), a Grã-Bretanha era incapaz de liderar a estabilização do sistema, e os EUA, indispostos. Arrighi (1996, p. 280) argumenta que faltava aos EUA qualificação de pessoal e maturidade às suas instituições financeiras – o *Federal Reserve*, banco central estadunidense, fora criado apenas em 1913.

Diante da escassez de divisas – cancelamento de IED, fuga de capitais, interrupção de empréstimos –, muitos países desvalorizaram suas moedas ou estabeleceram controles cambiais (ARRIGHI, 1996, p. 282). Polanyi (2000, p. 40-41) argumenta que a fuga de capitais foi uma novidade dos anos 1920 temida por governos, pois derrubou os liberais franceses em 1925 e em 1938, ao passo que favoreceu a aceitação do fascismo alemão nos anos 1930. Polanyi (2000, p. 38) acreditava que a “única alternativa [...] era estabelecer uma ordem internacional imbuída de um poder organizado que transcendesse a soberania nacional”, mas admitia que nem a Europa nem os EUA cogitavam submeter-se a tal sistema.

Por outro lado, a redistribuição do poder mundial – argumentam os teóricos da estabilidade hegemônica (GILPIN, 2004; KINDLEBERGER, 1992) – e a inexistência de um *hegemon* na época inviabilizou a criação de um sistema monetário estável. Os EUA eram a “oficina do mundo”. Em 1900, a produção industrial dos EUA, a nova “oficina do mundo”, respondeu por 23,6% do total mundial – a Grã-Bretanha respondia por 18,5% –; em 1913, os EUA produziam mais toneladas de aço do que a Alemanha, a Grã-Bretanha e a França somadas (KENNEDY, 1988, p. 200, p. 202). Mas os EUA não tinham se tornado ainda o “banco do mundo”.

Em 1931, a conversibilidade libra-ouro foi suspensa. A “ruptura do fio de ouro”, para Polanyi (2000, p. 17), foi um dos símbolos da ruína da civilização do século XIX, outro símbolo foi o fim do mercado auto-regulado¹⁷⁹. Em contraste a este, e fortemente

¹⁷⁹Nesse contexto, “a essencialidade do padrão-ouro para o funcionamento do sistema econômico internacional da época era o dogma primeiro e único comum aos homens de todas as nações, todas as classes, de todas as religiões e filosofias sociais”, significava “estabilidade” e “solidariedade mundial”, um consenso “[...] de Hoover e Lenin, Churchill e Mussolini”, segundo Polanyi (2000, p. 42-43).

marcado por seu caráter político-estratégico, adveio o Sistema de Bretton Woods, conforme Arrighi (1996, p. 282):

No fim da Segunda Guerra Mundial, já estavam estabelecidos os principais contornos desse novo sistema monetário internacional: em Bretton Woods foram estabelecidas as bases do novo sistema monetário mundial; em Hiroshima e Nagasaki, novos meios de violência haviam demonstrado quais seriam os alicerces militares da nova ordem; em São Francisco, novas normas e regras para a legitimação da gestão do Estado e da guerra tinham sido explicitadas na Carta das Nações Unidas.

O sistema monetário deveria evitar as políticas de “empobrecer seu vizinho” e a anarquia monetária dos anos 1930 (GILPIN, 2001; KRUGMAN; OBSTFELD, 1999; SPERO; HART, 1997). Metade de todo o ouro produzido no mundo até 1951 estavam em poder dos EUA nessa data (BREMNER, 2013, p. 59). “Em 1947, suas reservas de ouro equivaliam a 70% do total mundial [...]”¹⁸⁰; e, como supremo credor, investidor e importador, “[...] os EUA passaram praticamente a desfrutar de um monopólio da liquidez mundial” (ARRIGHI, 1996, p. 284).

Diferentemente do sistema monetário da *pax britannica*, que funcionava quase sem instituições ou normas formalizadas, o sistema Bretton Woods baseou-se fundamentalmente no Direito Internacional (BALDWIN; MARTIN, 1999). O controle intergovernamental do emergente padrão ouro-dólar contrastava com a gestão unilateral do findo padrão ouro-libra, enquanto as diretrizes mercadológicas dominantes na ordem econômica do século XIX contrastavam com as origens das diretrizes da ordem de 1944, a partir de Washington, não de Nova York, segundo Arrighi (1996, p. 287):

No sistema monetário mundial criado em Bretton Woods, em contraste, a “produção” do dinheiro mundial foi assumida por uma rede de organizações governamentais, primordialmente movidas por considerações de bem-estar, segurança e poder – em princípio, o IMF e o Banco Mundial e, na prática, o Sistema da Reserva Federal dos Estados Unidos, agindo em concerto com os bancos centrais dos aliados mais íntimos e mais importantes do país. Assim, o dinheiro mundial tornou-se um subproduto das atividades de gestão do Estado [...]

Os EUA assentaram a ordem econômica sobre a participação de outros 43 países na conferência de Bretton Woods. O sistema monetário de 1944 foi gerenciado pelos EUA, que se comprometiam com a paridade da moeda do sistema, o dólar, em relação

¹⁸⁰ “Washington possuía \$20 bilhões em reservas de ouro, quase dois terços do total mundial de \$33 bilhões [...]” (KENNEDY, 1988, p. 358).

ao ouro. O Banco Internacional de Compensações (BIS, sigla em inglês), criado no período da Grande Depressão, para monitorar o pagamento das indenizações de guerra da Alemanha, passou a ter a função complementar à do IMF, ajudando esta inédita instituição na criação de planos de estabilização¹⁸¹.

O IMF gerencia o sistema monetário, provendo liquidez, resolvendo problemas técnicos e determinando políticas de ajuste aos seus membros. O Grupo Banco Mundial também provê liquidez, mas se concentra em financiar projetos de infraestrutura e em promover investimentos¹⁸². Tanto o IMF quanto o Banco Mundial, por princípio, funcionam com base em processo decisório no qual o peso do voto de cada país é diferenciado, refletindo (supostamente) o peso da sua economia no produto e nos fluxos econômicos mundiais¹⁸³. Este aspecto de tais instituições evidencia o modo como países globalizadores historicamente justificaram seu poder no processo decisório dessas instituições com argumentos baseados nos dados aqui analisados: participação no produto mundial, no comércio internacional, nas finanças globais, etc.

O voto ponderado é um reflexo das assimetrias no poder econômico dos anos 1940, aspecto ainda mais gritante no contexto do século XIX. O alcance do sistema britânico era limitado, envolvendo basicamente as maiores economias do mundo; e parte dos territórios no mundo eram administrados por metrópoles que estabeleciam as regras intra-imperiais (HELD *et al.*, 1999). O alcance do sistema de 1944 era amplo, mas a URSS era uma força centrípeta que afastava da órbita de Bretton Woods os países comunistas.

Baseado na cooperação intergovernamental, o sistema Bretton Woods priorizou a confiança na conversibilidade dólar-ouro e a autonomia, no sentido em que os países tinham custos menores para ajustar suas contas externas. Os ajustes eram feitos

¹⁸¹Mudou radicalmente a maneira de lidar com “maus pagadores”: quando a Argentina, em 2001, deixou de pagar sua dívida externa (pública e privada), foi relegada ao ostracismo pelo sistema financeiro (IMF e credores públicos e privados). Cem anos antes, o calote da Venezuela motivara um bloqueio naval implementado por britânicos, alemães e italianos. Na segunda metade do século XIX, a Grã-Bretanha tomou o serviço aduaneiro da China, como garantia de que este país pagaria suas dívidas (MADDISON, 2001, p. 97). Dívidas e desequilíbrios no setor externo deixaram de ser razão direta e legítima de intervenção militar estrangeira desde 1944.

¹⁸²O Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) é a principal instituição do conglomerado que inclui a *International Development Association*, a *International Finance Corporation*, a *Multilateral Investment Guarantee Agency* e o *International Centre for Settlement of Investment Disputes*.

¹⁸³Esses critérios aparentemente objetivos não apresentam plenamente a realidade. Fatores políticos condicionam a origem da pessoa que dirige cada instituição: o assento da diretoria do Banco Mundial esteve desde o início reservado a um estadunidense, assim como o assento da diretoria do IMF esteve reservado para um cidadão da Europa Ocidental. A possibilidade de reformas nas cotas de contribuição e de voto também dependem de negociações.

principalmente por meio da política fiscal, sendo o recurso à política cambial menos frequente (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999).

A liquidez era sacrificada, na medida em que se adotavam rígidos controles sobre o fluxo de capitais. Predominaram os fluxos de capitais públicos: do Banco Mundial, do IMF, do Plano Marshall (pacote multibilionário de ajuda estadunidense à Europa), do Plano Colombo (ajuda estadunidense aos países capitalistas da Ásia) e dos gastos militares dos EUA em diversas bases ao redor do mundo (SPERO; HART, 1997). Outra importante fonte de irrigação da econômica mundial com o dólar foram as importações: os EUA saíram de um superávit comercial de mais de 10 bilhões em 1948 para um déficit de mais de 5 bilhões em 1971 (SPERO; HART, 1997, p. 22).

Em que pese o papel complementar dos capitais privados no oferecimento da liquidez – inicialmente, IED dos EUA e, depois dos anos 1960, de CTNs europeias e japonesas –, o montante de recursos era claramente inadequado para suprir a demanda do sistema. Assim, os países latino-americanos, por exemplo, sofriam com a escassez de moeda forte para importar tecnologias e insumos, como o petróleo (CERVO, 2008).

O G10 foi constituído em 1961, sob a liderança dos EUA – com Alemanha (RFA), Bélgica, Canadá, França, Itália, Japão, Países Baixos, Reino Unido e Suécia –, para gerir um fundo destinado à administração das taxas de câmbio (SPERO; HART, 1997, p. 19). A composição desse grupo refletia o peso desses países no produto, no comércio e nas finanças globais, dando-lhe mais condições para regulamentar dinâmicas do mercado e para lidar com crises.

Contudo, Bretton Woods entrou em crise no fim dessa década, por vários fatores. A crescente perda de confiança no dólar esteve relacionada ao aumento do envolvimento dos EUA na Guerra do Vietnã (1955-1975), que implicou um rombo fiscal (ARRIGHI, 1996; GILPIN, 2001; NYE, 2009; SPERO; HART, 1997). Em 1970, um grande déficit comercial aprofundou os déficits no Balanço de Pagamentos, provocando ainda mais os que duvidavam (e especulavam financeiramente) da capacidade dos EUA de manterem o valor do dólar (SPERO; HART, 1997; HELD *et al.*, 1999). Nesse contexto, aumentou a demanda pelo ouro e por outras moedas, tais como o marco alemão e o iene japonês (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999).

Quando o mercado comum da Comunidade Econômica Europeia (CEE) passou a funcionar, a partir de 1958, emergiram os euromercados (eurodólares ou eurodivisas), que motivaram fluxos de capitais entorno do mercado cambial, em busca de ganhos de

curto prazo¹⁸⁴. Gradualmente, na CEE, emergiu um Sistema Monetário Europeu (1979), gerindo suas moedas de modo menos dependente dos EUA, o que implicava a desvalorização relativa do dólar.

“O crescimento explosivo do mercado de eurodivisas, a contar de 1968, foi parte integrante da emergência dessa estrutura cosmopolita da economia mundial” (ARRIGHI, 1996, p. 330). Plenamente recuperados da última guerra, no contexto de um mundo economicamente cada vez mais multipolar, as potências europeias e o Japão tornaram-se menos tolerantes com os privilégios de *seignorage* (ganhos “senhoriais”) dos EUA¹⁸⁵. Em 1971, os EUA acabaram com a conversibilidade e com a paridade ouro-dólar, permitindo a desvalorização da moeda, que, no entanto, pouco contribuiu para reverter o seu déficit comercial, agravado pela crise do petróleo.

A crise do petróleo de 1973 provocou nos países que sofriam de escassez de divisas uma demanda por apoio maior que o sistema poderia prover: países em desenvolvimento não importadores de petróleo foram estrangulados pela diminuição de sua capacidade de importar – por causa do menor poder de compra do dólar – e pela forte alta do preço do petróleo (insumo vital para países como o Brasil e o Japão). O que amenizou a situação foi a liquidez gerada pelos petrodólares que brotavam dos países exportadores de petróleo para os euromercados, que redirecionavam o capital privado a juros baixos ao mundo em desenvolvimento durante a década de 1970.

Entre 1971 e 1973, o sistema ruiu. A princípio, o G10 adotou medidas paliativas, visando ao retorno da conversibilidade, mesmo com um dólar depreciado; pelo Acordo Smithsonian, o dólar seguiria sendo a moeda de referência do sistema. Em 1972, foram chamados 10 representantes dos países em desenvolvimento para uma infrutífera reunião junto com o G10, com o objetivo de reformar o sistema monetário. Em 1973, todas as mais importantes moedas já estavam sob o regime flutuação, inaugurando um novo capítulo na história do sistema monetário internacional (SPERO; HART, 1997, P. 25; KRUGMAN; OBSTFELD, 1999, P. 568).

¹⁸⁴As “[...] euromoedas são moedas nacionais – dólares, marcos, francos, libras, iene, etc. – mantidas e comercializadas fora do país de origem, primordialmente na Europa” (SPERO; HART, 1997, p. 20). Nesse contexto, os capitais migraram dos EUA para a Europa em busca de moedas mais fortes, de juros mais altos e de ganhos da já mencionada arbitragem cambial (atividades que visam ao lucro obtido da diferença entre os valores das moedas).

¹⁸⁵Por terem a moeda mundialmente conversível, os EUA geriam uma política econômica expansionista – desvalorizando sua moeda e mantendo déficits “gêmeos”, ou seja, fiscal e comercial – e aumentavam gastos militares no exterior, sem se preocuparem com a consequente inflação “exportada” que corroía o valor das demais moedas (SPERO; HART, 1997, p. 23; GILPIN, 2001).

Bremmer (2013, p. 68) associa esse contexto à crise de liderança: “[...] poucos seguem um líder que não conduz a uma promessa de paz e de prosperidade”. Isso não quer dizer, no entanto, que emergia um “[...] sistema acéfalo, baseado em mercados supranacionais não regulados” (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 34). Nesse sentido, o “sistema” pós-1970 diferenciou-se:

Nos primeiros anos do período pós-Segunda Guerra Mundial, governos apoiaram-se em controles dos movimentos de capitais de curto prazo, com um propósito fundamental: prover as suas economias do máximo de viabilidade de autonomia econômica, sem o sacrifício da interdependência econômica [...] Entre o fim dos anos 1970 e o começo dos anos 1990, um amplo movimento, independentemente dos controles do capital, tornou-se evidente no mundo industrializado. O rápido crescimento líquido de fundos internacionais e a crescente globalização da produção provocaram esse processo. Os mercados estrangeiros erodiram as barreiras financeiras nacionais, ao mesmo tempo que mobilizaram crescentes recursos para empresas multinacionais engajadas no processo de globalização de seus empreendimentos produtivos. Desse modo, elas aumentaram sua capacidade para desenvolver estratégias de evasão e remessa. Assim, os governos primeiro constataram que os controles tinham de ser reforçados continuamente para serem de utilidade e, em seguida, descobriram que o resultado, ou os custos econômicos potenciais de tais reforços, logo excederam os benefícios (GOODMANN; PAULY, 1993, p. 79).

Emergiu um “novo sistema Bretton Woods”, “Bretton Woods II”, “pós-Bretton Woods”, ou melhor, “não-sistema”, haja vista que a maioria dos países desenvolvidos retiraram controles cambiais e restrições domésticas a bancos estrangeiros, bem como desregulamentaram o mercado financeiro. Nesse novo “sistema”, conferiu-se prioridade à liquidez orientada pelo mercado e favorecida pela desregulamentação financeira, em contraste com o período anterior¹⁸⁶.

Em 1974, na declaração da Assembleia Geral sobre uma Nova Ordem Econômica Internacional, os países em desenvolvimento reivindicavam um maior poder de decisão em instituições como o IMF e o Banco Mundial (GILPIN, 2002). A assimetria de poder econômico entre o G7 e o G77 contribuiu para que a declaração não surtisse efeito significativo, o que reforça o argumento de que os países globalizadores são os principais atores que moldam o pilar organizacional da globalização.

¹⁸⁶ Hirst e Thompson (1998, p. 306) elencam as razões fundamentais para a “fenomenal” liquidez de grandes volumes de capitais circulantes no mundo, nos anos 1970: (a) o endividamento e o desequilíbrio estrutural de países do Terceiro Mundo; (b) a emergência dos fundos da OPEP; (c) a recessão econômica; e, principalmente, (d) a flutuação das taxas de câmbio, associada à desregulamentação dos mercados financeiros por governos nacionais.

A abertura da conta capital e financeira foi adotada por cada vez mais países – incluindo o Brasil, a Índia e a Rússia, nos primeiros anos da década de 1990. Assim, ficou difícil discernir entre o sistema financeiro e o sistema monetário, tamanho foi o recuo da regulamentação pública (GILPIN, 2001). Em vez de capitais públicos, o fluxo de capitais privados – IED, investimento em carteira, crédito inter e intrafirma e, sobretudo, os mercados de capitais especulativos (*offshore, hot money*) – passou a responder pela liquidez. A emergência de um “sistema monetário internacional conduzido pelo mercado” foi marcada pela internacionalização do investimento em carteira, o aumento da importância de agências de intermediação financeira – e suas atividades de securitização, de emissão de bônus etc. – em detrimento de bancos (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 200).

A liquidez, expressa em volume de capitais, tornou-se muito maior do que a demandada e do que a desejada¹⁸⁷. O volume do fluxo de capitais privados tornou-se tão grande que “[...] bancos centrais simplesmente não têm reservas para defender uma determinada taxa de câmbio, se os mercados decidissem que ela subiria ou desceria” (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 352). O volume de capitais privados passou a ser muito maior que o de capitais públicos, o que implicava uma menor capacidade do IMF e dos EUA de resolver problemas no balanço de pagamentos de terceiros. Nesse sentido, predominaram “iniciativas monetárias *ad hoc*” de coalizões informais flexíveis (G3, G7, G10, G20 financeiro), em detrimento de “[...] um regime permanente de administração institucionalizada” (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 201).

Seja com o G7, seja com o G5 – reuniões que excluíaam Canadá e Itália e que resultaram, por exemplo, no Acordo de Plaza em 1985 –, os EUA lideram o gerenciamento do “sistema”, para mantê-lo estável e, de preferência, conveniente aos seus interesses (e de suas CTNs). A cooperação para intervenções no mercado e a coordenação de políticas econômicas domésticas depende do diagnóstico que se faz a partir dos dados sobre inflação, juros, crescimento econômico, desemprego, déficits fiscais e resultados do balanço de pagamentos (SPERO; HART, 1997, p. 38-40).

EUA, IMF e Banco Mundial passaram a recomendar a desregulamentação e a “independência” dos bancos centrais de cada Estado. Explicitamente, a recomendação objetivaria conceder poderes para que cada banco central estabelecesse uma política

¹⁸⁷ Frieden (2006, p. 417) cita o ex-primeiro ministro da Malásia sobre a crise de 1997: “Eles nos dizem que devemos nos abrir, que os negócios e o comércio devem ser totalmente livres. Livres para quem? Para os especuladores trapaceiros. Para os anarquistas que, em sua cruzada pelas sociedades abertas, querem destruir os países fracos e forçar nossa submissão à ditadura dos manipuladores internacionais”.

monetária capaz de controlar a inflação sem intervenções de seus respectivos governos, que poderiam distorcer ou prejudicar tal objetivo.

Baldwin e Martin (1999) focalizam o fato de que isso não é uma novidade da economia contemporânea, pois a independência dos bancos centrais e os comitês de política monetária (*currency boards*), embora pareçam novidade, existiam no século XIX, mas eram estratégias mais efetivas de fazer os banqueiros desfrutarem de um “insulamento político”. Polanyi (2000) coincide com Baldwin e Martin (1999) no argumento de que, no século XIX, os banqueiros eram menos guiados pelos governos do que por razões econômicas. A interpretação de Arrighi (1996, p. 323) enfatiza a prevalência do mercado sobre os Estados, Washington submeteu-se a Nova York:

[...] a substituição das taxas de câmbio fixas por taxas flexíveis [nos anos 1970] associou-se, não a um refreamento, mas a uma aceleração da tendência dos governos das nações capitalistas mais poderosas a perderem o controle sobre a produção e regulação do dinheiro mundial.

Para Arrighi (1996, p. 327-328), entre 1980 e 1981, foram decisivas para concentrar nos EUA e submeter ao controle privado o capital mundial: uma política monetária rígida (com a entrada de Paul Volker no FED em 1980, um ano antes de Reagan assumir a Presidência), elevando a taxa de juros acima do índice de inflação; incentivos pecuniários à reentrada de capital nos EUA, desregulamentação; uma política fiscal frouxa, gigantesco déficit no orçamento federal e aumento da dívida pública; e a escalada da Guerra Fria, com a Iniciativa de Defesa Estratégica e com exibições do poderio militar em intervenções – Granada (1983), na Líbia (1986), Panamá (1989) e Iraque (1990-1991).

Tavares (1997, p. 37, 34) coincide com Arrighi acerca do sucesso da “diplomacia do dólar”, “[...] soldando os interesses do capital financeiro internacional, sob comando americano”, e complementa: “[...] o crédito interbancário orientou-se decisivamente para os EUA e o sistema bancário passou a ficar sob controle da política monetária do FED”. Assim, a moeda base do “sistema” continuou sendo o dólar, posição sustentada por acordos inter-governamentais e pelo inédito montante de capitais estrangeiros que abundaram nos EUA após o aumento da taxa de juros pelo FED. Parte desses capitais destinaram-se à compra de títulos do tesouro, cobrindo o déficit fiscal. No início dos anos 1980, “Apesar dos imensos déficits comerciais dos EUA, o dólar

continuou forte, por causa das suas taxas de juros, do seu crescimento econômico e da confiança na sua estabilidade política” (SPERO; HART, 1997, p. 37-38).

“Em 1980, os EUA eram a maior nação credora do mundo. Em 1987, o país era a maior nação devedora do mundo” (BREMNER, 2013, p. 84). A participação percentual do dólar no total de divisas estrangeiras oficiais caiu de 76% em 1978 para 62,7% em 1996, quando o marco alemão e o iene (japonês) destacaram-se, junto com outras moedas (SPERO; HART, 1997, p. 30). “O marco e o iene ganharam importância como moedas internacionais de reserva (e a libra inglesa declinou), mas o dólar permaneceu como componente principal da maioria das reservas oficiais dos bancos centrais” (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999, p. 606). O dólar ainda era “[...] o padrão de *facto* para a condução das transações monetárias internacionais oficiais e das mais privadas” (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 60).

Apesar das sequências de crises nos países em desenvolvimento dos anos 1990 e nos países desenvolvidos nos anos 2000¹⁸⁸, permanecem basilares do sistema monetário contemporâneo as seguintes características: a desregulamentação financeira, a prevalência do fluxo de capitais financeiros privados sobre os públicos e a centralidade do dólar como moeda base do sistema.

Em primeiro lugar, a desregulamentação financeira mina a possibilidade de gestão autônoma governamental da política monetária de cada país¹⁸⁹. Essa autonomia das economias nacionais passou a ser estrangulada pelos “gestores do sistema” (EUA, IMF, Banco Mundial) e pelo poder de grandes grupos financeiros capazes de movimentar capitais privados em volume suficiente para neutralizar as políticas econômicas dos Estados.

Em segundo lugar, sendo a quantidade de capitais privados (principalmente de curto-prazo, como o investimento em carteira ou *portfolio*) largamente superior à de capitais públicos, os atores privados do sistema financeiro exercem um papel central na

¹⁸⁸ Crises financeiras do México (1994), dos Tigres Asiáticos (1997), da Rússia (1998), do Brasil (1999), da NASDAQ (espécie de bolsa de valores que reunia as empresas baseadas na *Internet*) dos EUA (2000), do setor imobiliário dos EUA (2008) e do euro (nucleada por países altamente endividados, como Portugal, Islândia, Grécia e Espanha) (2010).

¹⁸⁹ O valor anual das transações financeiras de capital privado é volumoso (bem maior do que o produto mundial), essas transações são intensas (alta frequência) e instantâneas, e esse capital privado é controlado por um grupo pequeno (oligopolizado) de grandes investidores que se comportam de modo “errático” e imprevisível; estes atores privados são capazes de provocar um “efeito manada” que leva uma economia nacional a receber subitamente largas quantias de capital em um primeiro momento e, subitamente, ver esse volumoso aporte de divisas sair do país; assim, a desregulamentação do capital financeiro pode ter efeitos perturbadores graves sobre a economia de um país, que afetam tanto as dinâmicas macroeconômicas quanto as comerciais e produtivas (KINDLEBERGER, 1992; BHAGWATI, 1998, 2004; EICHENGREEN, 2004).

gestão do sistema monetário internacional (BHAGWATI, 1998). Dependendo do desempenho real da economia e das políticas macroeconômicas de um país, incentivos e constrangimentos são gerados por “agências de avaliação de risco”, como a Moody’s, a Standard & Poor’s e a Goldman Sachs, que, por sua vez, influenciam a entrada e a saída de capitais no país. Assim, parte das funções gerenciais do IMF passou a ser exercida por fundos de investimento privados majoritariamente estadunidenses¹⁹⁰. Nesse contexto, aumentou o contraste entre o dinamismo dos agentes econômicos e a vagareza das instituições governamentais e intergovernamentais; e a assimetria de poder de alguns megainvestidores privados de coordenarem suas ações no sistema financeiro e a (in)capacidade de governos de coordenarem a gestão do sistema monetário.

Em terceiro lugar, desde 1971, o aumento exponencial da liquidez foi inversamente proporcional à confiança no sistema monetário internacional (suas regras informais e flexíveis, suas instituições crescentemente enfraquecidas e sua moeda de referência) e à autonomia dos países na gestão de suas políticas macroeconômicas. Em busca de maiores estabilidade e autonomia, os países têm buscado diversificar a composição de suas reservas internacionais, com outras moedas de referência, a exemplo do marco e do iene nos anos 1990, e do euro e do yuan (chinês) no século XXI. Essa característica persiste no sistema monetário atual.

Nesse contexto, torna-se crucial o reforço das normas que regem os mercados globais, e os governos podem criar regulamentações nacionais e internacionais, para maximizar as vantagens e minimizar as desvantagens da globalização financeira (KINDLEBEGER, 1992; BAGHWATI, 2004; RODRIK, 2003; FRIEDEN, 2006; HIRST; THOMPSON, 1998; STIGLITZ, 2007; GHEMAWAT, 2012). Os países globalizadores europeus que compõem a zona do euro ampliaram seu poder de barganha, por causa da integração monetária, nas negociações acerca do sistema monetário. O euro tem emergido como uma moeda procurada como alternativa ao dólar, na medida em que o governo dos EUA tem deliberadamente desvalorizado sua moeda.

¹⁹⁰ Essa “regulamentação” privada envolve um conflito de interesses em que as firmas que avaliam países e outras firmas têm interesses diretos nos que são avaliados – sejam negócios corporativos, sejam vínculos pessoais ou empregatícios entre pessoas do “complexo Wall Street-Tesouro [Americano]” (BHAGWATI, 1998). Nesse sentido, sistema monetário internacional desregulamentado tornou-se altamente sujeito a fraudes, à evasão fiscal e à “articulação de verdadeiros circuitos subterrâneos e informais, gerido em nível de empresas privadas e não controlados por governos” (VIZENTINI, 2004, p. 30-31). Ver entrevistas com as pessoas que protagonizam tais dinâmicas: Michael Moore. “Capitalism: a love story”. Documentário. EUA, 2009. Disponível em <http://www.youtube.com/watch?v=UNI_G0m_ABU> Acesso em: 06 nov. 2013; Peter Joseph. “Zeitgeist: Addendum”. Documentário. EUA, 2008. Disponível em <<http://www.youtube.com/watch?v=3X4hwQzTTL4>> Acesso em: 06 nov. 2013.

A crise de 2010, que tem afetado a UE criou um cenário propício ao pleito dos países emergentes para reformar o sistema monetário.

Esse trio de questões remete a três críticas de Pequim a esse regime atualmente, sendo que foi mínima a participação da China na constituição e no desenvolvimento do Sistema Bretton Woods. As características do sistema monetário internacional foram transformadas por países globalizadores, e o poder destes contrastou com o dos países em desenvolvimento que tentaram reformar a ordem econômica internacional. Nos anos 2000, contudo, o jogo de forças parece estar se deslocando em favor dos países emergentes, que são procurados pela China para modificar essa ordem.

6.6 A China e o pilar organizacional da globalização comercial

Durante o primeiro ciclo de Cúpulas do BRICS, coletivamente, nossas economias consolidaram suas posições como principais motores de sustentação do ritmo da economia internacional, enquanto esta se recupera da recente crise econômica e financeira global. O BRICS continua a contribuir significativamente ao crescimento global e à redução da pobreza em nossos países e em outros.
BRICS (2014)

Os principais fatores distintivos do pilar organizacional da globalização comercial contemporânea foram moldados pelos países globalizadores. A atuação recente da China assemelha-se à dos países globalizadores tradicionais, no sentido em que esses países apresentam propostas resultantes das suas próprias estratégias de globalização. O gigante asiático é cada vez mais vital para o funcionamento da ordem econômica internacional e um *player* que tem demonstrado vontade e força para reformá-la. Além do seu poder intrínseco lastreado nos seus fatores de poder, o país tem atuado em coalizão com outros grandes países emergentes, o que aumenta o poder de barganha do conjunto nas negociações acerca do reordenamento da economia internacional.

A China tem apresentado uma postura reformista (não revolucionária) em relação à ordem econômica internacional e, especificamente, ao pilar organizacional da globalização comercial¹⁹¹. Pequim tem usado o *status* de “oficina do mundo” e de globalizador na dimensão comercial e seu crescente papel nos aspectos produtivo e

¹⁹¹ Como mencionado acima, em referência aos indicadores organizacionais da globalização: a infraestrutura, a estratificação, a institucionalização e os modos de interação e de exercício de poder. O pilar organizacional da globalização comercial é uma variável dependente de relações de poder entre atores internacionais. Capta as características que apontam para os costumes, as normas, as instituições, os padrões de interação entre atores, a variação na importância de certos Estados e assimetrias de poder.

financeiro para modificar esse pilar, tendo como referência a multipolaridade e o multilateralismo da política internacional¹⁹². Os propósitos de instituições como a ONU e a WTO em relação à agenda comercial têm sido perseguidos pela China por meio de iniciativas bilaterais e regionais, para a criação de uma economia global mais integrada e dinâmica.

Entre as mudanças históricas ocorridas no pilar organizacional estão: o compartilhamento da função de garantir a livre-navegação; a emergência de CTNs do Sul e consequente questionamento dos oligopólios tradicionais; a modificação da divisão internacional do trabalho; a criação e o fortalecimento de novas coalizões e acordos Sul-Sul; o comércio com o uso de moedas locais; e a crescente pressão por reformas na ordem econômica (Quadro 5).

¹⁹² Ikenberry (2011) argumenta que a ordem mundial (não especificamente a agenda comercial) será definida pelo embate entre os Estados que desejam a renovação e a expansão do sistema de arranjos multilaterais de governança e os Estados que favorecem uma ordem menos cooperativa baseada em esferas de influência.

Quadro 5: Trajetória do pilar organizacional da globalização comercial contemporânea

Antecedentes (até os anos 1970)	Características da globalização contemporânea
Fim do <i>mare nostrum</i> ; navios mercantes em rotas mais seguras	Livre-navegação cada vez mais dependente do multilateralismo e de potências não-tradicionais
Companhias de comércio; reformas pró-livre iniciativa e livre-comércio; oligopólios de CTNs do Norte	Empoderamento e multiplicação de grandes CTNs, marcando as relações econômicas e de poder; questionamento de oligopólios por CTNs do Sul
Vanguarda econômica e tecnológica do Ocidente; emergência do G7	Nova divisão internacional do trabalho, NEI e menor assimetria entre países centrais e países emergentes
Expansão do comércio; emergência de um sistema pouco institucionalizado; negociações políticas Norte-Norte	Aumento do alcance global do comércio; criação e institucionalização do sistema de comércio internacional; maior participação do Sul
Sistema monetário internacional: da liderança britânica à estadunidense; regulamentação; padrão ouro-libra (liquidez e confiança); padrão ouro-dólar (confiança e autonomia); preponderância de atores públicos	“Não-sistema”: gestão por meio de grupos <i>ad hoc</i> de Estados; desregulamentação, liquidez sem precedentes, autonomia de governos limitada por atores e capitais privados, perda de confiança no dólar, emergência de outras moedas conversíveis; crescente pressão por reformas pelos emergentes

Fonte: elaboração própria (2014).

Em primeiro lugar, a livre-navegação atualmente depende cada vez mais de instituições multilaterais (por meio da ONU, como ressaltado anteriormente) e de países emergentes. Tem aumentado o alcance e o poder da marinha chinesa, no que diz respeito ao patrulhamento de rotas marítimas, em direção ao estreito de Malaca, aos estreitos indonésios, ao Mar das Filipinas e, sobretudo a partir de 2009, o Golfo do Áden; vem crescendo geometricamente o número de missões de patrulhamento chinesas com navios foi de 1 em 2005, 3 em 2010 e 8 em 2013 (as missões com submarinos são ainda mais numerosas) (UNITED STATES OF AMERICA; CHINA, 2014)¹⁹³.

Em segundo lugar, houve um inédito empoderamento de CTNs nas relações internacionais. Essas firmas, contudo, não formam um bloco orgânico de atores coesos e com interesses comuns, o que depende dos países de origem das CTNs e do seu setor. O oligopólio detido por CTNs de países desenvolvidos sobre alguns setores está sendo cada vez mais questionado pelas do Sul, a exemplo das coreanas Hyundai (setores automobilístico e naval) e Samsung (tecnologia), das brasileiras Petrobras (energia), Vale (mineração) e Embraer (aeroespacial), a indiana Tata (siderúrgica).

O valor dos ativos no exterior das 100 maiores CTNs – a maioria sediada em países desenvolvidos – era de US\$ 6,1 trilhões em 2007 e seus ativos totais somavam US\$ 10,7 trilhões; esses valores passaram, respectivamente, para US\$ 7,6 trilhões e

¹⁹³ Christoffersen (2009), Deng (2010) e Lanteigne (2013) analisam as implicações geopolíticas disso.

US\$ 12,5 trilhões em 2011 (UNCTAD, 2013). O valor dos ativos no exterior das 100 maiores CTNs de países em desenvolvimento e em transição era de US\$ 0,8 trilhão em 2007 e seus ativos totais somavam US\$ 2,3 trilhões; esses valores passaram, respectivamente, para US\$ 1,3 trilhão e US\$ 4,8 trilhões em 2011 (UNCTAD, 2013). As taxas de crescimento das CTNs de países em desenvolvimento e em transição mostram-se maiores do que as taxas de crescimento das 100 maiores CTNs do mundo (UNCTAD, 2013).

Essa tendência é refletida no fato de que, em 2013, entre as 100 maiores CTNs não-financeiras em termos de ativos no exterior encontram-se 8 de países em desenvolvimento e em transição, sendo 5 destas chinesas (incluindo uma de Hong Kong e outra de Taiwan) (UNCTAD, 2013); em 2002, havia nessa lista apenas uma CTN deste grupo de países, a chinesa (de Hong Kong) Hutchison Whampoa Limited (UNCTAD, 2004). Em 2012, das 100 maiores CTNs não-financeiras sediadas em países em desenvolvimento e em transição em termos de ativos no exterior, 40 são chinesas (incluindo as de Hong Kong e as de Taiwan) (UNCTAD, 2013). Nesse contexto, sublinha-se a importância de CTNs estatais de países emergentes, o que tende a transformar o panorama empresarial no sentido de uma maior influência dos Estados sobre as dinâmicas do mercado – traço presente na Declaração do BRICS (2014).

Além disso, a ascensão de empresas chinesas impõem desafios à manutenção dos privilégios econômicos e políticos decorrentes do *status* de oligopólio das CTNs tradicionais dos países desenvolvidos. A Hon Hai Precision Industries compete no setor de eletrônicos; a China National Offshore Oil Corp, na indústria do petróleo; e a China Ocean Shipping Company, na indústria naval¹⁹⁴. Em 2006, estima-se que um conjunto de mais de 10.000 empresas chinesas atuava em 172 países, o que foi promovido pela estratégia *Going Global* (ou *Go Out*), lançada em 1998 e reeditada por Pequim várias vezes desde então (XINHUA, 2008; SANTOS; MILAN, 2014).

Em terceiro lugar, a criação da WTO foi o ápice da institucionalização do sistema de comércio internacional, que foi marcado, na mesma época, pelo aumento da participação dos países do Sul e pelo fortalecimento das coalizões entre estes. Embora a China tenha adotado um baixo perfil nas negociações multilaterais desde a sua entrada

¹⁹⁴ O destaque da China é simbolizado pelo seu desempenho no setor naval, que é altamente intensivo em capital e em tecnologia, “China e República da Coreia somados construíram 72% da capacidade naval mercante do mundo (em tonelagem) em 2010”; a China deu nome aos gigantescos navios cargueiros de carvão e de minério de ferro do tipo *Chinamax* (com tonelagem de 400 mil cada um) e a indústria naval chinesa está atualmente projetando navios de tonelagem equivalente a 600 mil (INTERNATIONAL MARITIME ORGANIZATION, 2013).

na WTO, o país tem se destacado entre os mais proativos proponentes de acordos comerciais bi e plurilaterais.

Entre os países com o maior número de acordos comerciais notificados na WTO (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2014b), além dos 28 membros da UE (cada um com 35 acordos), estão Suíça (27), Islândia, Noruega (26), Liechtenstein (25), Chile (24), Cingapura (21), Turquia (20), Peru, Rússia, Ucrânia (16), Índia (15), EUA (14), Japão, Malásia, México (13) *China*¹⁹⁵, Coreia do Sul, Panamá (12), Costa Rica e Tailândia (11). Pequim tem demonstrado proatividade na negociação de ALC com um número cada vez maior de países, sendo simbólica a negociação no âmbito da Organização de Cooperação de Xangai, que remete à reconstituição da Rota da Seda, pois envolve a Ásia Central, que articula o coração da Ásia à Europa e à África (PAUTASSO, 2011; VISENTINI, 2012).

A China tem acordos comerciais com quase todos os países do Sudeste Asiático (ASEAN-China), além de Coreia do Sul, Índia, Paquistão, Sri Lanka, Nova Zelândia, Suíça, Costa Rica, Peru e Chile; 2 novos acordos estão prestes a entrar em vigor atualmente: com a Austrália e com a Noruega. Além do conhecido ASEAN, a China participa de outro acordo plurilateral conhecido como Acordo de Bangkok ou Acordo de Comércio Ásia-Pacífico (APTA), que inclui Bangladesh, Índia, Coreia do Sul, Laos e Sri Lanka, o que reforça os laços da China com o Sul da Ásia.

De um lado, a China está entre os países que apostam na abertura econômica de escopo bilateral e plurilateral, o que reforça o caráter de *spaghetti bowl* (prato de espaguete) do sistema de comércio, em referência ao emaranhado de numerosos acordos comerciais resultantes (BHAGWATI, 2002). De outro lado, na WTO, a China coordena posições com o BRICS (2014), que se comprometeu a elaborar um plano de trabalho pós-Bali, para finalmente concluir a Rodada Doha, que se iniciara em 2001.

Em quarto lugar, o sistema monetário internacional foi marcado pelo fim do padrão ouro-dólar, pela desregulamentação financeira e pela perda de poder relativo das instituições públicas em comparação com os atores que controlam capitais privados transnacionais. Domesticamente, estes capitais (por serem volumosos e voláteis) limitam na prática a autonomia e a capacidade de governos de implementarem políticas econômicas.

¹⁹⁵ A WTO inclui os acordos com Hong Kong, com Macau e com Taiwan (neste caso, *The Cross-Straits Economic Cooperation Framework Agreement* – ECFA, de 2010). A WTO contabiliza como dois acordos o Acordo de Comércio Ásia-Pacífico (APTA) e o acordo de adesão da China ao APTA.

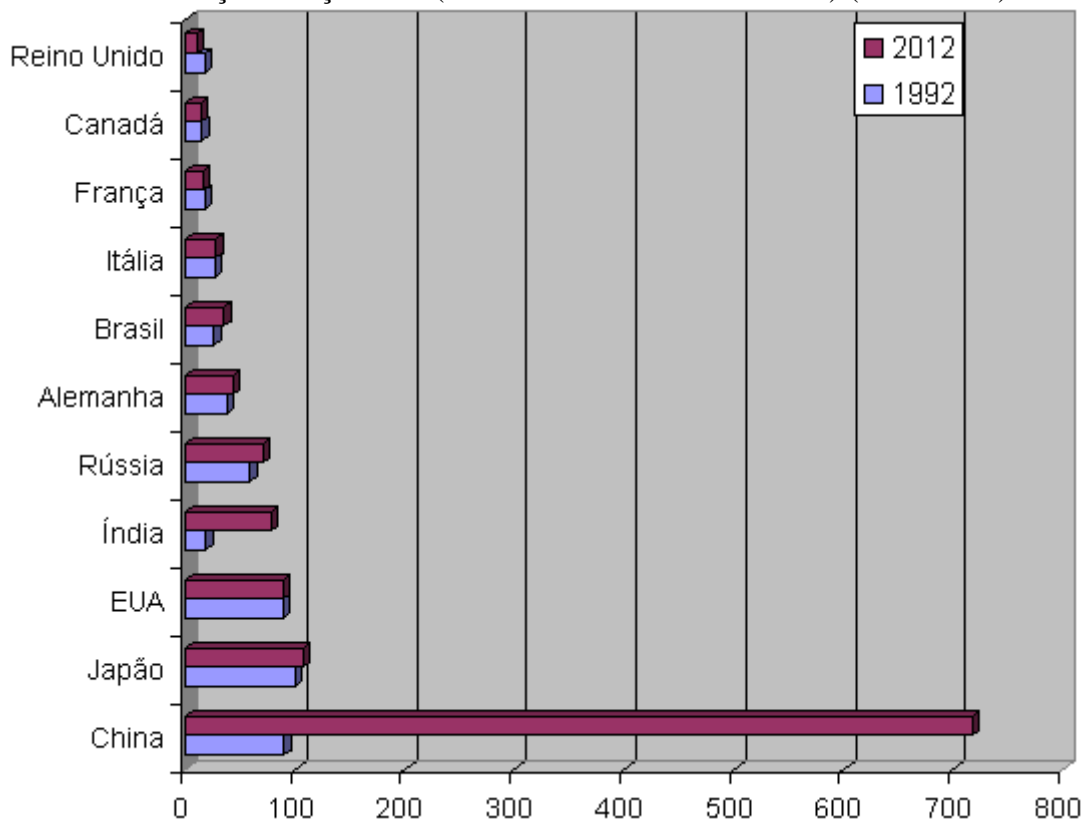
Globalmente, a gestão desse “não-sistema” monetário internacional tem ficado a cargo de grupos *ad hoc* de Estados (como o G7), mas o setor financeiro privado participa indiretamente (influenciando alguns destes Estados) e diretamente no Fórum Econômico Mundial (conferência periódica cuja agenda é a conjuntura e a ordem econômica internacional). Historicamente, os Estados mais influentes na configuração do sistema são aqueles com grandes reservas internacionais (em ouro ou em moeda conversível) e com destaque em termos de produção industrial e de exportação de capitais e de tecnologias.

A China supera os globalizadores do G7 em alguns desses atributos e tem buscado, juntamente com outros países em desenvolvimento, reformar o sistema monetário. Ao longo do século XX, a China esteve à margem das negociações acerca dos contornos do sistema monetário internacional. Apenas no fim dos anos 1990, com a constituição do G20 financeiro, notou-se uma participação maior do país, mas, ainda assim, com baixo perfil. O fortalecimento da economia chinesa e a convergência de interesses com grandes países emergentes marcaram a mudança da postura de Pequim em relação aos contornos do sistema monetário internacional.

As reservas internacionais administradas pela China são as maiores do mundo em 2013: são mais de 3,3 trilhões em dólares, euros e ouro principalmente¹⁹⁶. Isso é mais que o dobro do Japão (segundo maior detentor de reservas internacionais) e mais que seis vezes o valor das reservas do terceiro lugar (posição disputada por Arábia Saudita e Rússia). Os demais países do BRICS estão entre os dez primeiros nesse ranking, bem acima dos membros do G7 não mencionados, como Alemanha (na décima primeira posição) e Itália (na décima quinta posição).

Apresentaram-se no terceiro capítulo os dados que destacaram a China como “oficina do mundo”, um grande exportador de manufaturas de alta intensidade tecnológica. A título de comparação com os dados da seção do presente capítulo acerca da produção de ferro e de aço dos países do G7 nos séculos XIX e XX, mostram-se dados referentes à China nesse sentido. A “oficina do mundo” tornou-se o maior produtor de aço do mundo nos anos 1990 e responde atualmente por cerca de metade de toda a produção mundial (WORLD STEEL ASSOCIATION, 2013). Os demais BRIC estão em posição bastante favorável, em comparação ao G7. Reino Unido, Canadá e Itália estão entre os que menos produzem aço entre esses países (Gráfico 24).

¹⁹⁶ Dados do Banco Mundial (2014). O valor exclui as reservas de Hong Kong (décima maior do mundo).

Gráfico 24: Produção de aço bruto (milhões de toneladas métricas) (1992-2012)

Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da WORLD STEEL ASSOCIATION (2013).

A China apresenta, portanto, um *status* próximo da Grã-Bretanha do século XIX e dos EUA do século XX. A China está fazendo refletir seu *status* no seu poder de voz nas instituições basilares do sistema monetário internacional: foram ampliadas as cotas de contribuição e de voto dos países emergentes no IMF e no Banco Mundial¹⁹⁷. O Banco Mundial e o IMF estão ficando menos dominados pelo Ocidente, o que é um processo justo e mesmo inevitável (ZAKARIA, 2008; BREMMER, 2013).

A China hoje tem uma alavancagem de votos dentro do Banco Mundial maior do que qualquer governo europeu individualmente e todos os demais, à exceção dos EUA e do Japão. Dentro do IMF, a China, a Arábia Saudita, a Rússia e a Índia figuram entre os 11 principais membros em poder de voto (BREMMER, 2013, p. 44).

No entanto, o compromisso firmado em 2010 sobre reformas no IMF ainda não foi integralmente cumprido, o que motiva o BRICS a exigir a modernização da estrutura de governança da instituição, para refletir melhor o peso dos emergentes na economia

¹⁹⁷ Em 2010, ficou acordado que o montante de cotas do IMF aumentaria atingiria US 755 bilhões, o dobro do que era; os BRIC estariam entre os 10 maiores membros do banco, com EUA, Japão, Alemanha, França, Reino Unido e Itália); o Conselho Diretor seria ampliado de 20 para 24 membros, sendo que a última ampliação ocorrera em 1992 (IMF, 2010).

mundial (BRICS, 2014). O grupo reivindica o cumprimento do prazo para a elaboração da proposta da 15ª Revisão Geral de Cotas até janeiro de 2015 (BRICS, 2014).

A China expressa, por meio do BRICS, seu posicionamento no G20 financeiro, que o BRICS considera crucial para as necessárias reformas no sistema monetário internacional e para o crescimento econômico. O BRICS luta em prol da regulamentação do sistema, o que inclui o combate à evasão fiscal em transações transnacionais, a promoção da transparência nos fluxos globais de capital e a coordenação de políticas que minimizem os impactos da pressão e da volatilidade do mercado financeiro sem inibir os investimentos produtivos. Segundo o BRICS (2014),

Mesmo que a economia global esteja se fortalecendo, a configuração da política monetária em algumas economias avançadas pode trazer renovadas estresse e volatilidade aos mercados financeiros, e mudanças na postura monetária precisam ser cuidadosamente calibradas e claramente comunicadas, para minimizar os transbordamentos negativos [...] Fortes fundamentos macroeconômicos, mercados financeiros bem regulamentados e níveis robustos de reservas têm permitido que os países emergentes em desenvolvimento, de modo geral, e o BRICS, em particular, lidassem melhor com os riscos e os transbordamentos apresentados pelas condições econômicas desafiadoras dos últimos poucos anos. No entanto, uma maior coordenação macroeconômica entre as maiores economias, em particular no G20, mantém-se como fator crítico para o fortalecimento da perspectiva de uma vigorosa e sustentável recuperação global.

A declaração do BRICS de julho de 2014 repercutiu no comunicado do G20 financeiro de novembro de 2014. Nesta ocasião, o G20 (2014) reiterou a necessidade de cumprir a agenda de negociação da WTO e os acordos de 2010 firmados no IMF. O grupo mostrou-se “decepcionado” com o atraso no cumprimento do acordo sobre as reformas das cotas e da governança do IMF, firmado na 15ª Revisão Geral de Cotas em 2010, e instou os EUA a ratificarem as reformas (G20, 2014).

Pequim tem contestado o dólar como moeda base do sistema monetário internacional, por meio de acordos de trocas comerciais com moedas locais. Os EUA têm desapontado muitos países que confiavam e investiam no dólar, mas “As declarações de dominância da superpotência deram lugar aos rumores de inadimplência” (BREMNER, 2013, p. 83). Fundos de investimento – mesmo o estadunidense Standard & Poor’s (2014) – têm emitido pareceres acerca da diminuição na confiança na capacidade dos EUA de pagarem suas dívidas e da consequente desvalorização do dólar, sobretudo em 2013, o que remete à questão: “o dólar merece ser a principal moeda do mundo?” (UCHOA, 2013). Multiplicaram-se acordos

monetários que viabilizam o comércio internacional com o uso de moedas locais, sem intermediação do dólar nem do euro. Esse tipo de arranjo já envolve Argentina, Brasil e Uruguai; e tem sido promovido pela China e pelos BRICS.

O dinamismo da economia chinesa, suas gigantescas reservas internacionais e os seus densos laços comerciais e financeiros com a maior parte do mundo têm lastreado a confiança nesses arranjos. A confiança nas propostas do BRICS de caráter monetário – seja o sistema de trocas em moedas locais, seja a composição de uma cesta de moedas de referência comum – seria lastreada por ativos reais, como matérias primas, manufaturas, recursos humanos e reservas conversíveis (SIENKO, 2014). A China já tem usado a sua própria moeda em transações com o Irã e a Rússia, por exemplo (BRITISH BROADCAST CORPORATION – BBC, 2012; CLINCH, 2014).

Pequim tem participado de outras iniciativas financeiras e monetárias. No nível regional, Cunha e Acioly (2009, p. 378) descrevem os seguintes mecanismos:

i) o Diálogo de Políticas e Análise das Economias, que ocorre por meio dos encontros periódicos dos ministros das finanças, nos quais busca-se estabelecer um diálogo que permita reduzir os riscos de crise e que dê sustentação às demais iniciativas; ii) a Iniciativa de Chiang Mai, que congrega mecanismos de apoio financeiro mútuo para financiar desequilíbrios de curto prazo; iii) a Iniciativa do Mercado de Títulos Asiáticos (ABMI); e iv) o Grupo de Pesquisa do Asean+3, criado em 2003 para aprofundar estudos em torno de três temas fundamentais, quais sejam, liberalização financeira e arranjos de cooperação, desenvolvimento dos mercados de capitais, e coordenação política.

Globalmente, a China têm buscado coalizões com países em desenvolvimento, para reformar a ordem econômica internacional e para promover a cooperação Sul-Sul. Para Bremmer (2013, p. 93), um dos efeitos de um “mundo sem liderança” seria a possibilidade de potências e de instituições regionais de “[...] preencher o vazio deixado por instituições internacionais cada vez mais obsoletas e fora dos conformes e trazer alguma ordem para cada região”. Há várias iniciativas chinesas que remetem a esse fato.

Em 2009 e 2010, o Banco de Desenvolvimento da China, controlado pelo Estado, e o Banco de Exportação e Importação da China estenderam mais de US\$ 110 bilhões em empréstimos a governos e a empresas do mundo em desenvolvimento. Isso é mais do que o Banco Mundial e muito mais do que o IMF distribuíram no mesmo período (BREMNER, 2013, p.43).

Em 2014, o BRICS criou um banco que exerce funções semelhantes às do Banco Mundial: o Novo Banco de Desenvolvimento tem “o propósito de mobilizar recursos

para projetos de infraestrutura e de desenvolvimento sustentável no BRICS e em outras economias emergentes e em desenvolvimento” e recebeu inicialmente um aporte de US\$ 100 bilhões (BRICS, 2014). No mesmo ano, divulgou-se o Acordo Contingente de Reservas, também com um aporte de US\$ 100 bilhões,

O Acordo terá um positivo efeito de precaução, ajudará países a evitar pressões de liquidez de curto-prazo, promoverá uma maior cooperação do BRICS, fortalecerá a rede de proteção financeira global e complementará acordos internacionais existentes [...] O Acordo é um marco para a provisão de liquidez via swaps cambiais em resposta a reais ou potenciais pressões de curto-prazo no balanço de pagamentos (BRICS, 2014).

Em suma, a China tornou-se um ator nuclear na reconfiguração do pilar organizacional da globalização comercial. Até aqui, argumentou-se que o país figura como um globalizador nesse aspecto da globalização. O próximo capítulo mostra os limites da interpretação da China como um globalizador na globalização econômica, como um todo, tendo em vista as peculiaridades da inserção internacional chinesa na globalização produtiva e financeira, aspectos em que os países do G7 mantêm posição proeminente.

7 PARTICULARIDADES DA CHINA COMO GLOBALIZADOR

O atual mundo do comércio parece muito diferente daquele quando as primeiras regras que governavam o comércio mundial eram originalmente moldadas depois da Segunda Guerra Mundial e levou à criação d GATT. A velha divisão do trabalho entre nações mudou radicalmente pela recente onda de globalização. As cadeias globais de valor, ou cadeias internacionais de insumos, são o núcleo desse desenvolvimento, e fronteiras tradicionais e distâncias estão entrando em colapso.

Pascal Lamy (MAURER; DEGAIN, 2010)

Há evidência suficiente para dizer que a China é um país globalizador na dimensão comercial, mas o seu *status* não se assemelha às características dos globalizadores tradicionais. Considerando a globalização produtiva e financeira, ainda há grandes assimetrias entre os países do G7 e a China, e a análise dessas assimetrias contribui para compreender tanto a inserção chinesa no comércio global quanto para apontar para as novas características da globalização econômica como um todo.

Fundamentalmente, o que diferencia a China do G7 é a relativamente forte participação do setor externo no seu processo de industrialização pós-1978 e no seu comércio exterior. Interpreta-se esse processo no quadro mais amplo da globalização produtiva e da emergência de cadeias globais de valor (CGVs), que envolvem as CTNs, sobretudo do G7, o IED e o comércio intrafirma. O modo os países globalizadores tradicionais contribuíram para que a China se tornasse um globalizador na dimensão comercial é ilustrado pelo setor da indústria de alta tecnologia.

7.1 O setor externo no produto interno da China

Não importa a cor do gato, mas se é ou não capaz de caçar ratos.
Deng Xiapoing

Segundo Hout e Ghemawat (2010),

Em agosto de 2010, a China passou o Japão e tornou-se a segunda maior economia do mundo [PIB nominal], e, ano que vem, se estima que se tornará o maior produtor de manufaturas, empurrando os EUA para o segundo lugar. Isso marcará o retorno ao cume para a nação que, de acordo com os historiadores econômicos, foi o maior fabricante do mundo por 1500 anos até 1850, aproximadamente, quando a Grã-Bretanha tomou seu lugar durante a segunda revolução industrial.

A China voltou a ser a “oficina do mundo” no século XXI, mas de modo diferente do que foram a Grã-Bretanha no século XIX e os EUA no século XX. Uma

das diferenças é a grande participação do capital e da tecnologia estrangeiros na composição do moderno parque industrial chinês.

A meteórica ascensão recente da China no comércio internacional deriva do alto valor agregado e do grande volume de bens industrializados exportados pelo país. Embora a tradição manufatureira chinesa seja milenar e o seu processo de industrialização remeta aos períodos da República da China (1911-1949) e do maoísmo (1949-1975), o perfil da indústria moderna existente na China derivou da combinação entre empreendimentos nacionais públicos e privados e os aportes de CTNs estrangeiras¹⁹⁸. E essa combinação foi planejada estrategicamente pelo Estado chinês¹⁹⁹, cuja atuação comprova a existência de uma estratégia de globalização.

O parque industrial chinês é tributário dos esforços iniciais de reconstrução e de modernização empreendidos desde 1949²⁰⁰. Mao Zedong (1893-1976), o “Grande Timoneiro”, apesar dos percalços²⁰¹, criou condições para o *verdadeiro* grande salto, que ocorreu a partir de 1978. Na política doméstica, a revolução de 1949 significou “ordem e paz” (após uma violenta ocupação japonesa e uma longa guerra civil); na política externa, Chu En-Lai criou os Cinco Princípios que ainda norteiam a diplomacia chinesa contemporânea, que foi complementada por corolários como o “mundo harmonioso” de Hu Jintao (Chefe de Estado entre 2002 e 2012)²⁰².

¹⁹⁸ Sobre a política de desenvolvimento econômico da China, ver Branstetter (2006), Chang (2004), Cunha e Acioly (2009), Dittmer (2010), Jabbour (2006), Li (2008), Medeiros (1999), Nascimento (2006), Nelson (2006), Sawaya (2011), Smith (1993), Walker e Buck (2007) e Zhile (2007). Com um enfoque mais global ver Ghemawat (2012), Guthrie (2012), Maddison (2001) e Magnoli (2006).

¹⁹⁹ As decisões políticas do Estado chinês são formuladas meticulosamente, por meio de amplas discussões no PCC, articulando interesses estratégicos e econômicos. Sobre isso e a histórica centralização política e a articulação orgânica entre Estado e sociedade na China, ver Mackerras, Taneja e Young, (1998), Arrighi (2008), Dan e Murphree (2011), Harvey (2010), Hobsbawm (1995), Lyrio (2010), Martin (2012), Visentini (2012) e Zakaria (2008).

²⁰⁰ Nos anos 1930 Mao Zedong liderava o Partido Comunista Chinês (PCC) em sua “Longa Marcha” pela revolução socialista em detrimento do governo do Partido Nacionalista (*Kuomintang*) liderado pelo Chiang Kai-shek (1897-1975) (HOBSBAWM, 1995, p. 450-455). A violência na China foi multiplicada com a invasão japonesa, que só foi repelida em 1945. O PCC tomou a China continental e a ilha de Hainan em 1949, e o Kuomintang, em nome da República da China, refugiou-se em Taiwan.

²⁰¹ A súbita coletivização da agricultura camponesa de 1955-1957, cerca de 40 milhões ceifados pela grande fome de 1959-1962, os reveses do “Grande Salto Avante”, a Revolução Cultural dos anos 1960 e os ensaios de autoritarismo personalista de Mao; do lado positivo, socialmente, a revolução significou um relativo “bem-estar” (aumento significativo na expectativa de vida de 35 para 68 anos de 1949 a 1982, e universalização da educação básica, o alcance das matrículas foi de 50% para 96% de 1952 a 1976) (HOBSBAWM, 1995, p. 447-455),

²⁰² Os princípios são (a) o respeito mútuo à soberania e à integridade nacional, (b) a não-agressão, (c) a não intervenção nos assuntos internos de um Estado, (d) a igualdade e benefícios recíprocos, e (e) a coexistência pacífica entre Estados (MACKERRAS, TANEJA; YOUNG, 1998; DITTMER, 2010; LYRIO, 2010, p. 36; VISENTINI, 2012, p. 93-100). Ao menos desde os anos 1990, a política externa chinesa tem sido pautada pelos vetores da modernização, do nacionalismo e do regionalismo, combinando a adesão a princípios da ordem internacional com a flexibilidade na atuação diplomática,

Economicamente,

Se o produto interno chinês cresceu, desde o começo das reformas econômicas lançadas por Deng Xiaoping, em 1978, até 2008, a uma impressionante taxa média de 9,5% ao ano, três vezes a média dos EUA, não se pode negligenciar o fato de que, mesmo nos trinta anos precedentes, de 1948 a 1978, período marcado por grande instabilidade política e econômica – Revolução de 1949, “Grande Salto Adiante”, retirada da ajuda econômica e técnica da URSS após o cisma sino-soviético, Revolução Cultural –, o crescimento do produto chinês foi, em média, de 6% ao ano (LYRIO, 2010, p. 37).

De 1952 a 1980, a população economicamente ativa empregada no setor secundário (industrial) foi de 7% a 18%, este valor indica que já havia um parque industrial significativo na China antes das reformas de 1978; atualmente, esse valor é de 30% (CHINA, 2013). Em 1979, o país produzia mais aço bruto (34 milhões de toneladas) do muitos membros do G7, como Canadá (16), Reino Unido (21), França (23) e Itália (24) (WORLD STEEL ASSOCIATION, 1980).

O país possuía uma base industrial considerável (siderurgia, máquinas e bens de consumo), ainda que insuficientemente modernizada, um sistema de produção de energia, uma rede de transporte razoável e alguns núcleos tecnológicos satisfatórios para iniciar o desenvolvimento (VISENTINI, 2012, p. 94-95).

Desde 1978, a China buscou atrair os investimentos de CTNs estrangeiras em seu território; os EUA, por sua vez, impulsionaram estrategicamente as suas CTNs²⁰³. A China era considerada um aliado estratégico pelos EUA, que desejava tanto enfraquecer o bloco socialista no contexto do cisma sino-soviético dos anos 1960, quanto contrabalançar o poder econômico que no fim dos anos 1970 o Japão ostentava em meio ao “milagre japonês” – pensava-se que a economia japonesa ultrapassaria e americana (KENNEDY, 1993; HOBBSAWM, 1995; ARRIGHI, 1996; SARAIVA, 2001; LYRIO, 2010; VISENTINI, 2012).

E as CTNs encontraram, além de mão de obra barata, disciplinada e educada, um Estado com alta capacidade de negociar, de planejar, de implementar a sua estratégia de

segundo Quansheng Zhao (**Chinese Foreign Policy in Transition**. New Jersey: Transaction Publishers, 2004 *apud* PAUTASSO, 2011, p. 28)

²⁰³ Para as CTNs americanas, seria impensável investir em um país socialista, autoritário, isolado das redes de comércio internacional, não membro do GATT, imune a normas de garantias de investimentos, desconhecido e ainda marcado por vestígios de uma revolução cultural fortemente contrária à burguesia. Os vultosos investimentos americanos já no início dos anos 1980 requereram um forte estímulo do governo dos EUA.

industrialização, de abrir a economia chinesa à globalização e de projetá-la globalmente. No fim do século XX, o Ocidente reconstituiu no seu imaginário²⁰⁴ sobre o que é a China, desta vez como um país menos misterioso, mais aberto e ainda mais repleto de oportunidades, ressuscitando assim a expressão “Império do Meio”²⁰⁵. Nos anos 1970, o “desenvolvimento a convite” dos EUA encaixou-se com o projeto de “socialismo de mercado” ou “socialismo com características chinesas” de Xiaoping (ARRIGHI, 1996). A princípio, as oportunidades às CTNs estavam associadas ao mercado externo,

Na primeira fase das reformas de 1978, foram criadas Zonas Econômicas Especiais (ZEEs), que eram Zonas de Processamento de Exportações (ZPEs) onde se aplicam regras diferenciadas para o comércio exterior: simplificação de trâmites administrativos; redução ou eliminação de tributos (ou mesmo subsídios fiscais) sobre a importação de insumos destinados à produção bens a serem exportados (CUNHA; ACIOLY, 2009, p. 359).

Desde o fim dos anos 1990, a miragem dessas CTNs tem sido cada vez mais associada à oportunidade de acesso ao mercado de consumo interno (MEDEIROS, 2006). Esse mercado já era a base para o crescimento do setor industrial chinês, que experimentara a industrialização via substituição de importações tanto antes quanto depois de 1978 (AMSDER, 2009). A China não parece adotar um modelo essencialmente “mercantilista” orientado para as exportações, pois é significativo e crescente o volume de importações de bens de consumo não relacionadas à reexportação, o que revela uma opção política pela abertura comercial contrastante com a estratégia do Japão e das NEI em meados do século XX (MAGNOLI; SERAPIÃO, 2006, p. 100).

Há sinais de que a presença estrangeira na economia chinesa – abrangendo a dependência das exportações, do IED e das tecnologias estrangeiras – colocaria em xeque o poder de Pequim de controlar a economia e de gerir o “socialismo de mercado” (SMITH, 1993). Esse receio, entretanto, não foi traduzido em ameaça concreta, na medida em que o gradualismo das reformas econômicas e o planejamento estatal no

²⁰⁴ Segundo Cunha e Acioly (2009, p. 345), “O capitalismo emergiu e se irradiou enquanto um processo social liderado pelos países ocidentais, especialmente Inglaterra e EUA. Na longa transição do feudalismo para o capitalismo, a China aparecia no imaginário e na realidade econômica e política da Europa como um país misterioso e fechado, repleto de promessas de rápido enriquecimento para quem lograsse penetrar suas entranhas.”

²⁰⁵ O termo é comumente usado pelos chineses há milênios para se referir ao seu território – cercado pelos desertos do Oeste, pelas estepes do Norte, pelas florestas e montanhas do Sul e pelo Mar Amarelo –, atualmente, o seu significado pode remeter à China como o novo centro dinâmico do capitalismo (VISENTINI, 2012). O dinamismo econômico chinês tem feito professores de escolas de negócios e “[...] autores de manuais de administração, um gênero florescente de literatura, vasculharem as doutrinas de Confúcio em busca dos segredos do sucesso empresarial” (HOBSBAWM, 1995, p. 402).

fomento à indústria nacional e ao processo de internacionalização de CTNs chinesas estatais e privadas continuaram caracterizando a economia chinesa.

A estratégia de globalização implementada pela China envolve a articulação da diplomacia com as políticas industrial, de defesa, de inovação etc., com vistas ao fortalecimento econômico do país, por meio do câmbio controlado e competitivo, da atração de IED, do estímulo à transferência de tecnologias, do gasto público em pesquisa e desenvolvimento, da promoção de *joint ventures* de firmas estrangeiras com chinesas e do acúmulo de reservas internacionais (PAUTASSO, 2011).

Atualmente, é crescente a competição entre empresas chinesas e estrangeiras pelo mercado interno. Contudo, o caráter de plataforma global para exportações ainda marca a configuração geográfica do setor industrial no país. Grande parte do parque industrial na China concentra-se na região costeira, justamente para minimizar a distância do mercado global (WORLD BANK, 2009, p. 95). A localização do parque industrial dá um indício da sua integração às cadeias globais de valor²⁰⁶. Na região litorânea, as províncias de Guangdong, Fujian, Zhejiang, Jiangsu, Shandong, Hebei, além das cidades-município de Xangai, Pequim, Hong Kong, Tianjin e Macau, destacam-se como polos industriais orientados para o mercado externo. As províncias de Shanxi e Henan estão entre as que se destacam como centros industriais orientados para o mercado doméstico, que é majoritariamente atendido pelas mencionadas indústrias da região litorânea²⁰⁷.

Parte significativa dessas indústrias orientadas para o mercado externo é estrangeira: 416 das 500 maiores empresas do mundo possuem instalações na China (JABBOUR, 2006, p. 41 *apud* SAWAYA, 2011, p. 230). A maioria dos trabalhadores empregados por CTNs é de chineses, do total de pessoas empregadas por CTNs no mundo, 20% (16 milhões de pessoas) estão na China (UNCTAD, 2010). A importância das CTNs estrangeiras na China é evidenciado pela participação das CTNs no comércio

²⁰⁶ Como estratégia para maximizar a nacionalização de capitais e de tecnologias, as primeiras ZEEs foram criadas nas adjacências de centros já em acelerada industrialização (MEDEIROS, 1999; CUNHA; ACIOLY, 2009). Segundo Cunha e Acioly (2009, p. 360), a China buscava “atrair os investimentos de chineses ou sino-descendentes residentes na região. A maior ZEE, Shenzhen, beneficiou-se por sua proximidade com Hong Kong. Empresas sediadas nesta que hoje é uma região administrativa especial da China continental passaram a atuar na ZEE e a estabelecer acordos de subcontratação com uma miríade de empresas no vale do Rio das Pérolas. A ZEE de Zhuhai localizou-se perto de Macau. A ZEE de Shantou foi posicionada em uma região da província de Guangdong, onde há um grupo étnico com fortes ligações com minorias sino-descendentes que vivem no Sudeste Asiático. Por fim, a ZEE de Xiamen foi instalada perto de Taiwan, e aproveita-se da proximidade geográfica e cultural para potencializar suas atividades.”

²⁰⁷ Com base na leitura do mapa apresentado pelo Banco Mundial (WORLD BANK, 2009, p. 95).

exterior chinês, pela participação de CTNs estrangeiras na produção industrial do país, e pelo volumoso estoque de IED no país (Tabela 3).

Tabela 3: Estoque de IED recebido por economia (US\$ bilhões) e em relação ao mundo

	1980		1993		2013	
	US\$ bi	% mundo	US\$ bi	% mundo	US\$ bi	% mundo
China*	1,0	0,2%	63,5	2,4%	956,8	3,8%
H. Kong*	177,7	25,5%	213,5	8,2%	1.443,9	5,7%
França	31,6	4,5%	135,4	5,2%	1.081,5	4,2%
R. Unido	63,0	9,0%	179,2	6,9%	1.605,5	6,3%
EUA	83,0	11,9%	768,4	29,6%	4.935,1	19,4%

Fonte: elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014). * Os dados sobre China incluem apenas a China continental, enquanto a província chinesa é colocada separadamente como território alfandegário.

O estoque de IED em Hong Kong representava em 1980 um quarto de todo o estoque de IED mundial, essa proporção caiu para 8,2% em 1993 e para 5,7% em 2013, mas esse valor continua sendo extremamente elevado, US\$ 1,4 trilhão, sendo maior do que o estoque de IED na França e na China continental. Esses valores não apenas ressaltam a importância de Hong Kong como cidade global²⁰⁸, de referência no mundo dos negócios, mas também simbolizam a intensa participação dos cidadãos chineses nas redes e nos fluxos produtivos e comerciais de alcance global. Após o retorno da província à jurisdição da China, Hong Kong continua sendo um importante polo financeiro, industrial e comercial que irradia desenvolvimento econômico na China continental.

A taxa de crescimento do estoque de IED na China foi bem maior do que as taxas relativas a outros grandes receptores de IED, como França, Reino Unido e EUA. Por isso, o valor percentual do estoque de IED na China – que foi de 0,2% a 3,8% de 1980 a 2013 – aumentou significativamente em detrimento dos valores relativos a esses países do G7. O aumento do estoque de IED no gigante asiático esteve diretamente relacionado às reformas econômicas iniciadas em 1978 e ao consequente aporte das CTNs ao processo de industrialização do país.

²⁰⁸ De 1980 a 1986, a ZEE de Shenzhen apresentou uma taxa de crescimento econômico de 44% por ano; de 1987 a 1995, o crescimento anual foi de 29%; a vila pesqueira com pobre infraestrutura transformou-se na cidade moderna que já abriga mais de 10 milhões de habitantes (GUO, W.; FENG, Y. **Special Economic Zones and Competitiveness: A Case Study of Shenzhen, the People's Republic of China** PRM Policy Note. Islamabad: Asian Development Bank, 2007 *apud* DAN; MURPHREE, 2011).

O estoque de IED e os fluxos que o precedem resultaram em benefícios concretos à China, em termos de

- a) volume de moeda conversível, o que viabiliza a constituição de reservas internacionais e de um fundo soberano;
- b) modernização e diversificação das atividades econômicas, com a entrada de diversos bens que aumentam a produtividade em todos os setores da economia;
- c) constituição de redes de negócios, canais de comercialização de alcance global;
- d) geração de empregos e de renda, o que amplia tanto o mercado consumidor doméstico quanto as receitas do Estado; e
- e) transferência de conhecimentos e de tecnologias, incluindo técnicas de administração, organização e *marketing*, difusão de tecnologias e contratos de uso de bens patenteados²⁰⁹.

Na estatizada e quase autárquica China de 1978, mais de três quartos da produção industrial advinha de empresas estatais nacionais, cuja participação caiu para pouco mais de um terço até 2004; a participação das empresas coletivas foi de 23% para 5% de 1978 até 2004 (CUNHA; ACIOLY, 2009, p. 368). Neste ano,

a produção industrial se dividia da seguinte forma: 42% em empresas privadas controladas por nacionais ou *joint ventures*, 38% em empresas estatais ou corporações controladas pelos diversos níveis do Estado, 31% em empresas estrangeiras e 5% em empresas coletivas (CUNHA e ACIOLY, 2009, p. 368).

A participação das CTNs estrangeiras no comércio exterior chinês é bastante significativa. Essas empresas responderam por 46% das exportações do país em 2000 e um pouco mais, 50%, em 2012, enquanto suas aquisições do exterior representaram 52% das importações da China em 2000 e 48% em 2012 (CHINA, 2013)²¹⁰.

A China funciona como centro de montagem, na ponta de uma cadeia produtiva regional e, em alguns casos, global (UNCTAD, 2005; MORRISON; LABONTE, 2008; CUNHA; ACIOLY, 2009; HUGHES, 2010; ZWEIG, 2010; DITTMER, 2010; OECD, 2013c; DEAN, 2014). Essa cadeia produtiva envolve países como a Malásia, a Coreia

²⁰⁹ Sobre as consequências do IED, nesse sentido e no caso da China, ver Spero e Hart (1997), Ghemawat (2012), Cunha e Acioly (2009), Hitt, Ireland e Hoskisson (2005) e Frieden (2006).

²¹⁰ Deduz-se que a participação das CTNs estrangeiras nas exportações de bens de maior intensidade tecnológica ainda é maior, mas os dados sobre a ascensão da China na vanguarda tecnológica indicam que essa participação deve diminuir nas próximas décadas.

do Sul e Bangladesh, que exportam bens ou componentes para a China, de onde partem exportações para terceiros países ou para os locais de origem (DITTMER, 2010, p. 221), o que exemplifica o que foi mencionado anteriormente sobre as dinâmicas do comércio intrarregional e o papel da China, impulsionando essas economias à globalização econômica.

O principal destino final dessa cadeia produtiva é a tríade, mas ocorrem no Extremo Oriente e no Sudeste Asiático os processos de importação de matérias primas, de produção e exportação de componentes de bens, de importação e de montagem desses componentes e de reexportação para aquele destino.²¹¹ Por isso, o comércio intrafirma também é central nessa dinâmica, por trás da qual flui um gigantesco IED no sentido inverso ao fluxo das exportações de mercadorias. Exemplo disso são as relações China-EUA, consubstanciadas pelo termo “Chimérica”²¹².

A China é o principal parceiro comercial dos EUA e vice-versa, mas o nível de integração entre as duas economias transborda a agenda comercial, incluindo a produtiva e a financeira. Quase 60% de tudo que a China exporta para os EUA é produto de empresas de comandadas por CTNs, muitas delas estadunidenses (HUGHES, 2005 *apud* ZWEIG, 2010, p. 53). Em 1996, filiais estrangeiras na China foram responsáveis por 59% das exportações com alto conteúdo tecnológico e, em 2003, por 85% (DITTMER, 2010, p. 217). A título de exemplo desse fluxo intra-indústria, segundo Phillips (2010, p. 196),

75% dos produtos de informática da China são produzidos por companhias taiwanesas, e cerca de 70% dos produtos de informática de taiwaneses são baseados em contratos originais de produção de equipamentos com firmas estrangeiras, sobretudo dos EUA e do Japão.

²¹¹ Tendo esses dados como referência, reitera-se o argumento de Cunha e Acioly (2009, p. 376) de que “[...] nenhuma destas estimativas [sobre a proporção do comércio intrarregional da China e o extrarregional] invalida o fato subjacente de que há um crescente dinamismo nos fluxos de comércio e investimentos, que estão tornando a China o polo central do *export drive* regional”.

²¹² A integração EUA-China tem sido analisada à luz do termo “Chimérica” (GHEMAWAT, 2012). Como resume N. Ferguson (2009), que criou o termo com Moritz Schularick em 2006: “Os chineses poupariam e os americanos gastariam. Os chineses exportariam e os americanos importariam. Os chineses fariam empréstimos e os americanos tomariam emprestado. Como a estratégia chinesa se baseou no crescimento conduzido pelas exportações, os chineses não queriam ver sua moeda se valorizar frente ao dólar. E interferiram nos mercados cambiais. Como resultado, possuem hoje reservas internacionais que totalizam US\$ 2,1 trilhões. Cerca de 70% são valores mobiliários em dólar e grande parte deles são títulos do governo americano. O efeito inesperado disso foi ajudar a financiar o déficit de conta corrente dos EUA [...] A China detém títulos do Tesouro americano que em maio atingiam US\$ 801,5 bilhões.”

Em 1995, as exportações chinesas para os EUA somaram US\$ 24 bilhões, valor que se multiplicou por oito até 2005 (US\$ 163 bilhões) e alcançou US\$ 352 bilhões em 2012 (UNCTAD, 2014). O segundo maior importador individual (excluindo o bloco europeu) da China, o Japão, chegou a valores bem menores em 2012: US\$ 151 bilhões. Os traços característicos dessas relações bilaterais são a composição da pauta, quase totalmente de bens industrializados; e a grande importância do comércio intrafirma e intra-indústria.

Para além dessa relação bilateral, convém examinar melhor o papel das CTNs, do IED e do comércio intrafirma. Nota-se que os dados sobre exportação “da China” não significam o mesmo que os dados sobre exportação de países globalizadores tradicionais nos anos 1890 ou 1990. Quando a “oficina do mundo” era a Grã-Bretanha, em 1860, a base produtiva, o capital e a tecnologia por trás das suas exportações eram britânicos. Quando a “oficina do mundo” era os EUA, em 1900, esse conteúdo nacional também era marcante. Da mesma maneira, interpretam-se os demais casos do G7 (salvo, talvez, o Canadá, face à forte presença econômica do seu vizinho austral).

A China é vista pelas CTNs do G7 como uma plataforma de exportação para o mundo. De fato, foi e tem sido fundamental o impulso que essas CTNs deram para as exportações chinesas, contribuindo para o aumento da participação da China nas exportações mundiais e para o aumento dos fluxos comerciais Sul-Sul, particularmente os fluxos de bens industrializados. A análise desse fato aponta para os limites da interpretação da China como um globalizador nas dimensões produtiva e financeira. A presença do setor externo na economia chinesa conduz à discussão sobre as CTNs e o IED que constituem as cadeias globais de valor em outras partes do mundo.

7.2 Globalização produtiva: CTNs, IED e comércio intrafirma

Atualmente, “[...] o comércio internacional não pode mais ser separado dos processos transnacionais de produção de bens e serviços” (CASTELLS, 2003, p. 316). Cada vez mais, o processo de globalização comercial envolve atividades econômicas nas esferas produtiva e financeira, lideradas pelas CTNs. A industrialização dos países em desenvolvimento e sua participação no comércio internacional estiveram relacionadas à emergência do comércio intrafirma. Fábricas de componentes e unidades montadoras nesses países importavam dos países sedes das CTNs os componentes e os serviços de maior valor agregado, a exemplo do motor de um automóvel e do *design* e

do controle de qualidade de produtos têxteis. Enquanto isso, aqueles países exportavam manufaturados de menor valor.

O intercâmbio transnacional de itens produzidos por uma mesma firma tornou-se um dos elementos mais dinâmicos do comércio mundial pós-1945, implicando, entre outras coisas, mudanças na divisão internacional do trabalho (HELD *et al.*, 1999, p. 173-174). É válida a associação entre o aumento da importância desse tipo de comércio e o crescente peso dos manufaturados no comércio mundial, pelo fato de que estes produtos permitem uma grande decomposição do seu processo produtivo, que pode envolver dezenas de unidades em diferentes países em que componentes são produzidos ou montados, possibilidade que é rara no setor primário das economias. No fim do século XX, “[...] as multinacionais constituem o núcleo da produção internacionalizada e, assim, uma dimensão fundamental da globalização” (CASTELLS, 2003, p. 318).

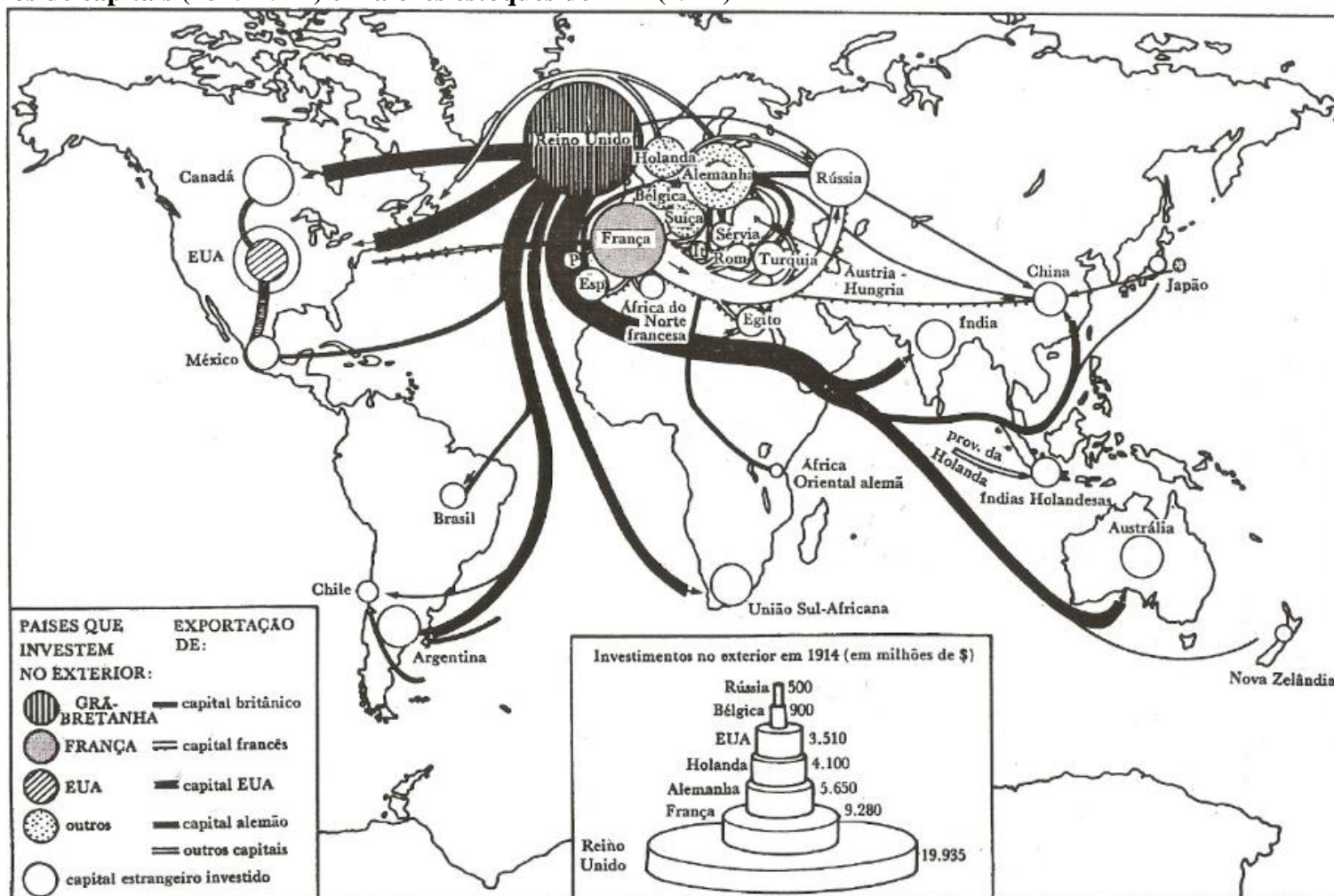
Marx e Engels (1848), já no século XIX, perceberam a tendência de substituição das indústrias nacionais por empresas que empregam matérias primas de regiões distantes e que vendem para consumidores de todo o globo. As próprias CTNs passaram a produzir seus componentes (não apenas matérias primas) nas regiões distantes e exportá-los para suas próprias unidades em outros lugares. As CTNs aproveitam-se das vantagens particulares de cada região do mundo, realizando IED e gerenciando o comércio intrafirma (HELD *et al.*, 1999; DUNNING, 1995). Os países principais no contexto dos fluxos de IED e os objetivos desses investimentos variaram com o tempo.

A Grã-Bretanha foi o principal globalizador no século XIX, papel que os EUA tiveram ao menos desde os anos 1920. O Império Britânico instalou cabos que facilitaram “[...] o desenvolvimento da primeira rede global de comunicações por telégrafo [...]”, “[...] as ferrovias e os canais (especialmente o Canal de Suez) aprofundavam a conectividade do sistema” (ZAKARIA, 2008, p. 163). Se os britânicos ligaram o Oceano Índico ao Mar Mediterrâneo, os EUA criaram uma segunda conexão do Atlântico com o Pacífico. As empresas estadunidenses, com o apoio estatal, construíram o canal do Panamá e ligaram o mundo com cabos telefônicos e de *Internet* no início e no final do século XX, respectivamente.

Nesse quadro, os “[...] homens de negócios, sempre propensos a preencher os espaços em branco no mapa do comércio mundial com altos números de clientes potenciais [...]”, mencionados por Hobsbawm (2006, p. 101) eram, sobretudo, britânicos, franceses, holandeses, alemães e estadunidenses que criavam e comandavam os negócios internacionais, cujas redes foram gradualmente construídas por

empreendedores de apenas alguns países do mundo. O Mapa 2 ilustra como países globalizadores, com destaque para o Reino Unido, se destacam como nódulos de concentração dos fluxos econômicos, no caso, de investimentos.

Mapa 2: Fluxos de capitais (1875-1914) e maiores estoques de IED (1914)



Fonte: Hobsbaw (2006, p. 482).

Cerca de 80% dos fluxos comerciais e de investimentos partindo da Europa no século XIX destinavam-se a outros países desenvolvidos, sendo o Império Britânico o maior importador e investidor da América do Sul, da África e da Ásia (HOBSBAWM, 2006, p. 112)²¹³. A “[...] *City* de Londres era, mais que nunca, o centro de operações das transações comerciais internacionais” (HOBSBAWM, 2006, p. 80).

O estoque estimado de IED no mundo era de quase 8 bilhões de libras esterlinas em 1870, chegou a um valor entre 43 e 45 bilhões em 1914 (HELD *et al.*, 1999, p. 193; MADDISON, 2001, p. 99), enquanto mais de 87% do estoque de IED em 1914 correspondiam a investimentos do Norte, somando os estoques de IED britânico (44%), do francês (20%), do alemão (12%), do estadunidense (7%) e do holandês (2%)²¹⁴. Esses eram os países de vanguarda na globalização produtiva (Grã-Bretanha, França, Alemanha e EUA).

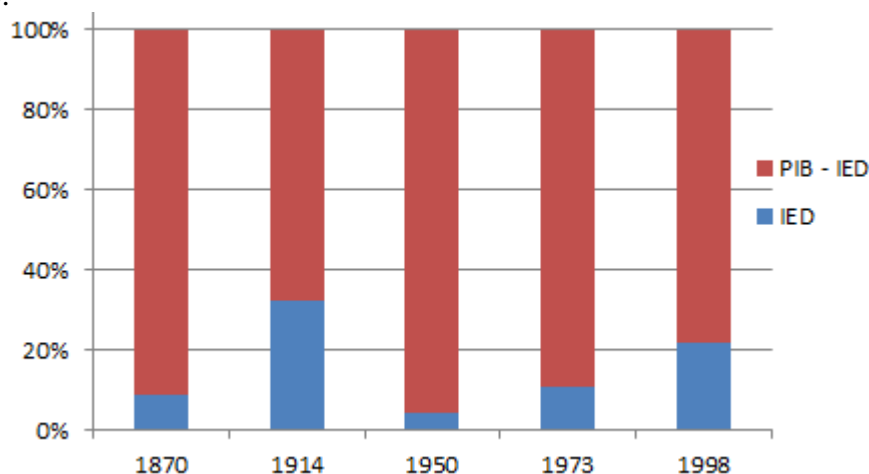
Nesse contexto, a ascensão dos EUA como substituto do Império Britânico no posto de maior credor e investidor do mundo não foi súbita. À medida que as firmas estadunidenses concluía sua expansão doméstica, integrando as suas atividades no país, partiram para a internacionalização; em 1902, os europeus já sentiam uma “invasão norte-americana” (ARRIGHI, 1996, p. 249). Após o turbulento período de 1914 a 1945, os EUA emergem em posição econômica de supremacia, tanto que, nos anos 1950, quase todas as CTNs eram estadunidenses. Estas originaram cerca da metade do IED mundial nos anos 1960 (CASTELLS, 2003, p. 317). Somadas, as CTNs dos EUA e do Reino Unido haviam contribuído com 65% do total dos IED realizados em 1970 (UNCTAD, 2014). Em 1980, estima-se que as CTNs estadunidenses responderam “[...] por mais de três quartos das exportações e quase metade das importações do país” (HOBSBAWM, 1995, p. 273).

Em 1914, 52% do estoque de IED estavam alocados no próprio Norte: na Europa (24%), nos EUA (15%), no Canadá (8%) e na Austrália (3%), que desde então pode ser considerada nesse grupo (HELD *et al.*, 1999, p. 193-194). Assim como o comércio, o fluxo de capitais Sul-Sul era ínfimo. Cabe destaque à importância do IED resultante do fluxo Norte-Sul em países em desenvolvimento (Gráfico 25). Os investimentos estrangeiros acumulados chegaram a representar cifras bastante significativas em relação ao PIB de países em desenvolvimento em 1913 e em 1998, respectivamente, 32% e 21%.

²¹³ Dados de Bairoch (*op. cit. apud* HOBSBAWM, 2006, p. 111).

²¹⁴ Dados de Sidney Pollard (Capital Exports 1870-1914: Harmful or Beneficial? *Economic History Review*, v. 38, n.4, nov. 1985. p. 489-514. p. 492 *apud* HOBSBAWM, 2006, p. 80) e Held *et al* (1999, p. 193-194).

Gráfico 25: Participação (%) do estoque de IED bruto no PIB de países em desenvolvimento (1870-1998).



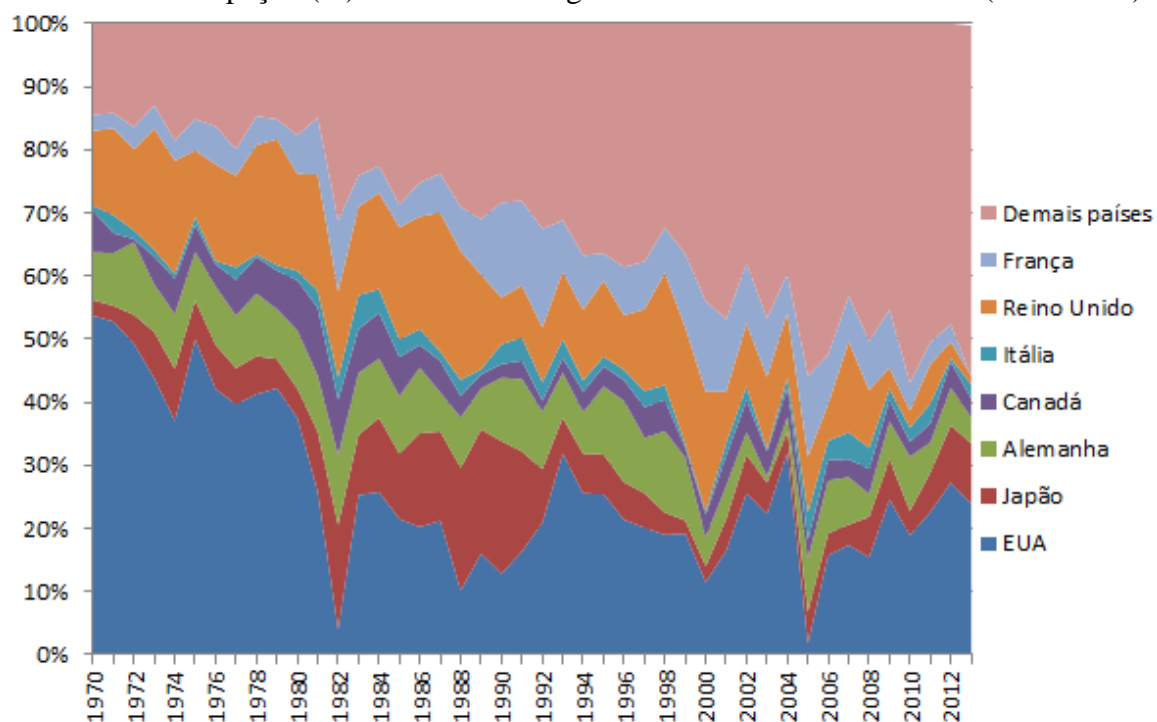
Fonte: Elaboração própria (2014). Dados de Maddison (2001, p. 128)

A partir dos anos 1970, as CTNs, sobretudo, alemãs e japonesas internacionalizam-se e ganharam espaço no mercado global aceleradamente (HELD *et al.*, 1999). “O acúmulo de IED japonês começara a crescer rapidamente em meados da década de 1960. Mas, depois de 1967, e, sobretudo, depois da valorização do iene em 1971, esse crescimento tornou-se realmente explosivo” (ARRIGHI, 1996, p. 359). Desde 1945, quase todo (99% em 1970 e mais que 91% até 1991) o fluxo de IED mundial partiu das economias desenvolvidas (UNCTAD, 2014), sendo que somente o G7 respondia por mais de 80% do IED mundial entre 1970 e 1982, e sua participação sobre o total de IED caiu para 71,7% em 1990 (Gráfico 26).

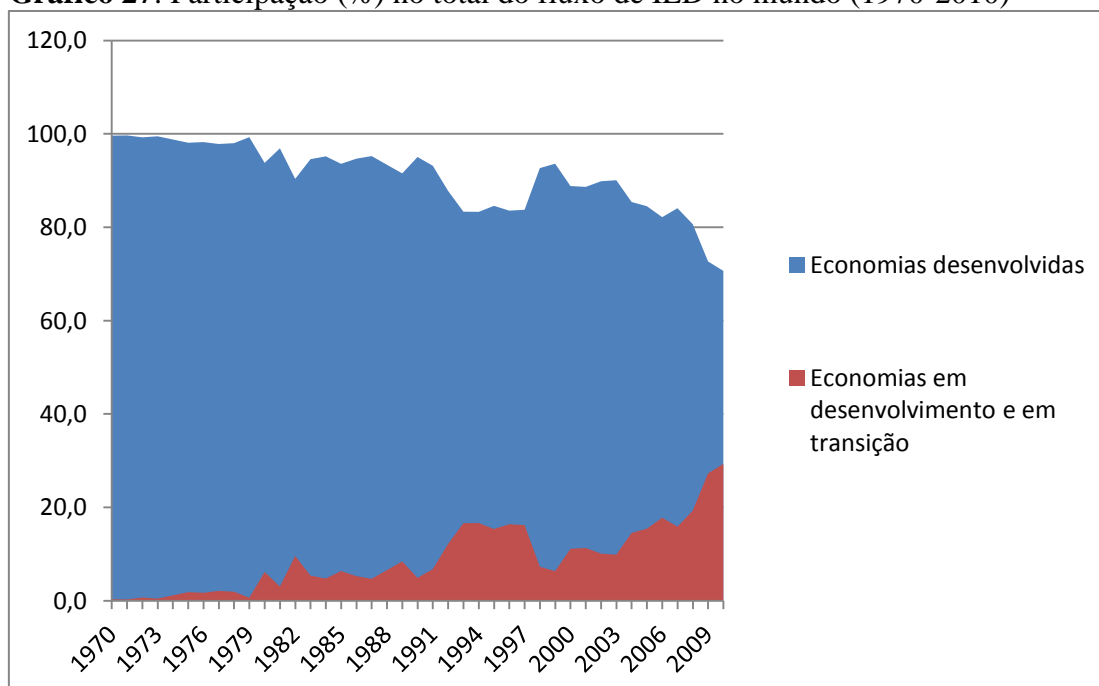
Em 1990, as economias desenvolvidas mantiveram sua preponderância como origem dos fluxos de IED (Gráfico 27). Os EUA sozinhos forneceram 24% do IED em 2013, cerca da metade do IED proveniente do G7. Nota-se também um retrocesso surpreendente na participação da França (0%) e do Reino Unido (1,3%) em 2013.

Por outro lado, a participação das economias em desenvolvimento como fontes de IED aumentou cinco vezes de 1990 a 2010, atingindo 24% neste ano (UNCTAD, 2011)²¹⁵. Em 2004, os fluxos de IED originados na China representaram apenas 0,6% do total mundial, mas saltou para 4,8% em 2009, quando chegou ao quinto lugar entre os maiores investidores do mundo; em 2013, 7,1% de todos os fluxos de IED partiram da China (UNCTAD, 2014). Assim, a China parece emergir com força na globalização produtiva.

²¹⁵A globalização financeira é ainda mais assimétrica. Em se tratando dos fluxos de capitais financeiros, os EUA, o Reino Unido, o Japão, a Suíça, a França, Alemanha e Luxemburgo foram responsáveis por 65% dos 1,9 bilhão de dólares em empréstimos da banca internacional em 1980; por 65% dos 6,2 bilhões emprestados em 1990; e por 74% dos 9 bilhões transacionados em 1998 (SASSEN, 2004, p. 382).

Gráfico 26: Participação (%) do G7 como origem dos fluxos de IED mundial (1970-2013).

Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014). Nota: Considera-se como da Alemanha os dados da República Federal Alemã até 1990.

Gráfico 27: Participação (%) no total do fluxo de IED no mundo (1970-2010)

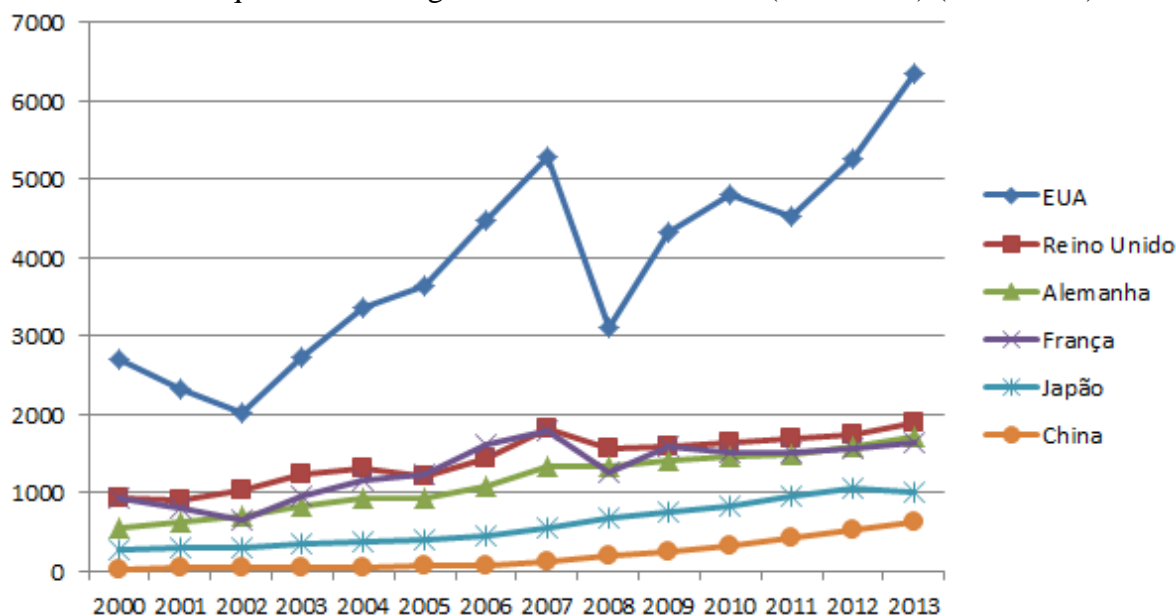
Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014).

A emergência do fluxo de IED no eixo Sul-Sul tem sido notada no século XXI (OECD, 2006), com destaque para os maiores países emergentes segundo a UNCTAD (2013, p. 5),

os países do BRICS (Brasil, Federação Russa, Índia, China e África do Sul) emergiram não apenas como grandes receptores de IED, mas também como importantes investidores no exterior. Seu IED enviado subiu de US\$ 7 bilhões em 2000 para US\$ 145 bilhões em 2012, ou 10% dos fluxos globais (subindo do 1% em 2000).

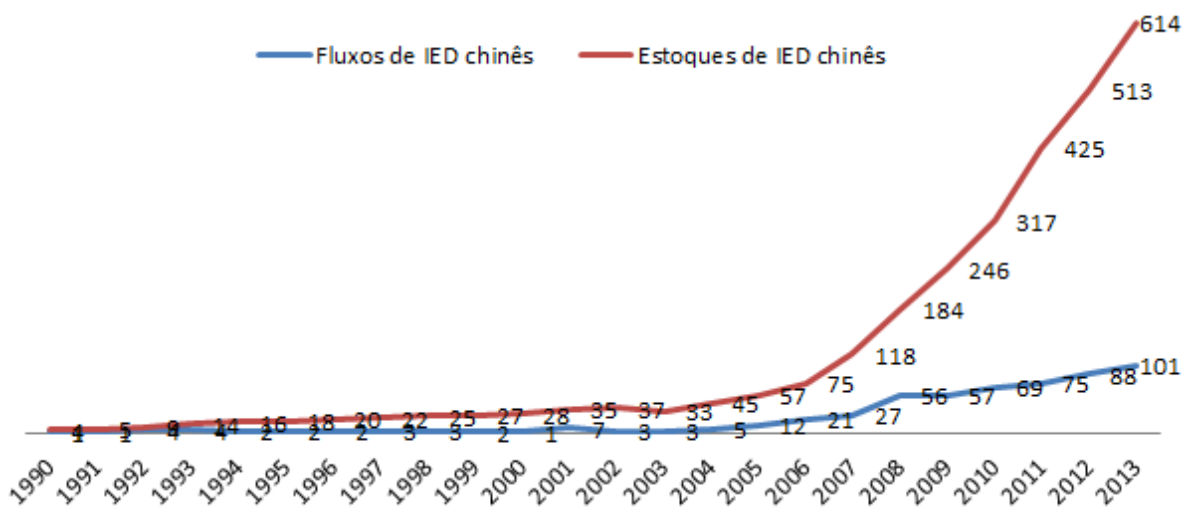
Comparando a China com os maiores países do G7 que mais detêm estoques de IED, percebe-se a ascensão chinesa em direção ao estrato superior dos globalizadores na dimensão produtiva (Gráfico 28). Em 2000, o estoques de IED chinês²¹⁶ no exterior foi de US\$ 28 bilhões, valor equivalente a 10% dos estoques de investimentos japoneses e a 1% dos estadunidenses. Os estoques de IED chinês atingiram US\$ 614 bilhões em 2013, o equivalente a 62% dos estoques japoneses e 10% dos estadunidenses. Comparando os valores de 2000 com os de 2013, a China neste ano apresentou estoques de IED 2210% maiores que em 2000, já a Alemanha, 357%, o Japão, 316%, os EUA, 236%, o Reino Unido, 204%, e a França, 177%. As taxas de crescimento dos estoques de IED refletiram a política de Pequim de fomentar a internacionalização de empresas chinesas, a chamada *Going Global* (XINHUA, 2008; SANTOS; MILAN, 2014).

Gráfico 28: Estoques de IED originados no G5 e na China (2000-2013) (US\$ bilhões)



Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014).

²¹⁶ Excluindo os estoques de IED de Hong Kong, Macau e Taiwan. Se for incluído o valor

Gráfico 29: Fluxos e estoques de IED originados na China (1990-2013) (US\$ bilhões)

Fonte: Elaboração própria (2014). Dados da UNCTAD (2014).

O estoque do IED chinês concentra-se majoritariamente no setor de serviços; o segundo setor mais importante é o da agricultura e, por último, a indústria (ACIOLY; LEÃO, 2011; SANTOS; MILAN, 2014). A atual “oficina do mundo” usa sua “*resource diplomacy*” para suprir sua demanda por níquel, cobre, minério de ferro e alumínio (ZWEIG, 2010) e a demanda chinesa foi o principal fator por trás da alta nos preços das *commodities* desde 2000 (DITTMER, 2010, p. 215), incluindo também soja e carnes. Para reduzir sua exposição à alta nos preços de matérias primas “[...] mais de 90% dos investimentos de empresas chinesas confirmados na América Latina dirigiram-se à extração de recursos naturais” (CEPAL, 2010, p. 19). A distribuição geográfica desse estoque de IED demonstra a ênfase de Pequim no processo de regionalização, pois, em 2009, a Ásia abrigava 75% do estoque de IED chinês, bem como o interesse por mercados consumidores em crescimento e por recursos naturais: América Latina (12% do estoque de IED chinês) e África (3%) (ACIOLY; LEÃO, 2011). Os dados refletem uma estratégia de globalização característica de um país globalizador.

A China ainda tem uma limitada participação nos fluxos de IED e ainda menor no estoque de IED, em comparação a países do G7 (UNCTAD, 2014), mas a estratégia chinesa de ampliar o volume e o alcance dos seus capitais já mostra resultados expressivos, em termos absolutos. É perceptível a presença daquele país em regiões em desenvolvimento e a importância conferida por governos e sociedades aos investimentos chineses. Por isso, convém acompanhar a evolução dos indicadores que mostram a tendência de a China se tornar um país globalizador na globalização produtiva.

7.3 Cadeias globais de valor (CGVs): uma globalização complexa?

Em parte, a explicação para o desempenho econômico da China e da sua marcante participação na globalização comercial está relacionada ao envolvimento do país em *cadeias globais de valor* (CGVs), conceito que ganha relevância nos estudos contemporâneos sobre comércio internacional (OECD, 2013a; OLIVEIRA, 2014). Para melhor compreender os aportes externos à emergência da China como um globalizador e para destacar das diferenças entre a globalização comercial dos anos 1990 e a dos anos 2000, propõe-se o termo *globalização complexa*. Essa abordagem contribui também para compreender a crítica à ideia de Dittmer (2010, p. 226) de que

[a] China agora ocupa uma posição funcional *vis-à-vis* grande parte do mundo em desenvolvimento mais semelhante àquela dos ex-países imperialistas. O país tem assumido o papel de banqueiro, latifundiário, empregador e mercador capitalista.

Ainda que a China atue de modo semelhante, o seu papel não é igual ao dos globalizadores tradicionais no século XX. Em primeiro lugar, a função de latifundiário é questionável do ponto de vista histórico, tanto para os globalizadores tradicionais quanto para a China. Em segundo lugar, o papel da China como empregador e mercador envolve também CTNs estrangeiras que atuam no país, sendo necessário considerar a maneira como seus sistemas produtivos são integrados (e interdependente com) aos países globalizadores tradicionais. Em contraste, estes países – que Dittmer (2010) considera os “ex-países imperialistas”, como a Grã-Bretanha, a Alemanha e a França do século XIX – apresentavam níveis de integração e de interdependência bem menores do que hoje e um alto nível de nacionalização dos seus sistemas produtivo.

Essa realidade induz à necessidade de um termo que se abstraia das referências espaço-temporais e remeta a aspectos qualitativos da globalização contemporânea. Entre 1870 e 2000, predominou um tipo de *globalização simples*, dada a existência de algumas características básicas: fluxos econômicos concentrados no eixo Norte-Norte; uma clara divisão internacional do trabalho Norte-Sul, respectivamente, como centro e periferia, apesar do surgimento de países definidos como semi-periféricos a partir dos anos 1960; e a centralidade de países do Norte no desempenho integral das funções de globalizadores, em contraste ao papel secundário dos países do Sul.

O conceito de *globalização complexa* fundamenta-se em peculiaridades distributivas, organizacionais e políticas diferenciam o século XXI, mesmo em relação aos anos 1990. Três

características qualitativamente novas predominam nesse novo período. Em primeiro lugar, verifica-se uma forte tendência de distribuição geográfica equilibrada tanto dos fluxos comerciais e de investimentos internacionais. Os investimentos, cabe a ressalva, ainda se originam majoritariamente do Norte, mas a projeção para as próximas décadas mostra um ritmo mais forte de crescimento de participação das NEI como fonte de investimentos.

Em segundo lugar, a “nova divisão internacional do trabalho” tornou-se ainda mais complexa, o que justifica a expressão *estratificação baseada em CGVs*. É fato que, nos anos 1990, mais da metade das exportações das NEI era constituída de bens industrializados (o que justificava o conceito de semi-periferia). Por outro lado, em se tratando de uma análise dos agregados econômicos globais, ressalta-se que apenas a partir do século XXI o total das manufaturas provenientes dos países em desenvolvimento atingiu valor próximo ao das exportações manufaturadas dos países desenvolvidos. O primeiro fato, que se refere ao peso da exportação de manufaturados em relação às exportações das NEI, caracteriza a inserção internacional desses países, enquanto o segundo fato, que a exportação manufaturada do Sul tende a superar a do Norte, constitui um verdadeiro marco histórico no processo de globalização econômica.

A transformação das NEI em grandes fornecedores de manufaturados implica uma elevação em seu papel de importador de matérias primas. A maior complexidade da divisão internacional do trabalho relaciona-se ao papel dos países em desenvolvimento como importadores de *commodities* tão importantes quanto os países desenvolvidos. Nesse sentido, as NEI têm atuado como o motor das economias primário-exportadoras do Sul, em muitos casos substituindo o papel de países do G7. Assim, subverte-se a proposição simplista de que a “periferia” tem a função de fornecer matérias primas ao “centro”, enquanto este tem a função de fornecer bens industrializados.

Nesse contexto, tanto os países do G7 quanto as NEI são importantes fornecedoras de bens industrializados, e a diferença que ainda persiste é o nível de tecnologia e de valor agregado desses produtos – em parte, isso envolve a posição de cada país em CGVs. São cada vez mais comuns as situações em que um país desenvolvido (EUA) exporta e importa majoritariamente bens industrializados com um país em desenvolvimento (China), enquanto este exporta bens industrializados e importa *commodities* de outro país em desenvolvimento (Brasil), e este, por sua vez, exporta bens industrializados e importa *commodities* de um terceiro país em desenvolvimento (Angola).

Em terceiro lugar, a centralidade dos países globalizadores na globalização econômica depende do seu desempenho como

- a) países de origem das maiores e do maior número de CTNs,
- b) fornecedores dos maiores fluxos e estoques de investimentos e de crédito distribuídos globalmente,
- c) grandes geradores de novas tecnologias,
- d) importantes parceiros comerciais de muitos países de várias partes do mundo e
- e) maiores exportadores de bens industrializados de maior valor agregado.

Nesse contexto, novos globalizadores surgirão sem que tenham níveis de desenvolvimento semelhantes aos dos globalizadores tradicionais, o que mudará o padrão de interação entre esses atores com interesses e prioridades distintas, bem como continuarão sendo transformadas as relações dos globalizadores emergentes com terceiros países do Sul.

Em suma, a globalização complexa é caracterizada

- a) por um maior equilíbrio na distribuição geográfica dos fluxos econômicos internacionais, tendo em vista os eixos Norte-Norte, Norte-Sul e Sul-Sul;
- b) por uma “nova ’nova divisão internacional do trabalho’”, ainda mais complexa do que no fim do século XX – fundamentalmente caracterizada por CGVs –, que pode ser chamada *estratificação baseada em CGVs*; e
- c) pelo surgimento de novos padrões de interação entre atores, com a emergência de novos tipos e intensidades de vinculação entre globalizadores tradicionais (desenvolvidos) e novos globalizadores (emergentes).

Contribuindo para captar o conceito de globalização complexa e as transformações na estratificação do comércio internacional (uma nova “nova divisão internacional do trabalho”), o conceito de CGVs refere-se ao aprofundamento da especialização produtiva de países. As CGVs criaram “[...] um novo ‘nexo comércio-investimento-serviços-know-how’, ou o entrelaçamento do comércio em intermediários, o movimento de capital e ideias e a demanda por serviços, para coordenar as dispersas produção e distribuição de bens e serviços” (OECD, WTO, WORLD BANK, 2014, p. 3). Por isso, são crescentemente determinantes dos níveis e dos padrões de comércio, IED e crescimento econômico (OECD, WTO, WORLD BANK, 2014), o que justifica o termo *estratificação do comércio global baseada em CGVs*.

Segundo a UNCTAD (2013, p. 122),

cerca de 60% do comércio global, que hoje [2013] ultrapassa os US\$ 20 trilhões, consiste no comércio de bens intermediários e de serviços que são incorporados em diversos estágios aos processos de produção de bens e de serviços para consumo final.

As CGVs são, portanto, sistemas produtivos – que podem ser de cadeias sequenciais ou de redes complexas – baseados na “[...] fragmentação de processos produtivos e na dispersão de suas tarefas e atividades” global ou regionalmente (UNCTAD, 2013, p. 122). O envolvimento em CGVs tem constado como objetivo estratégico na política comercial de cada vez mais países que procuram extrair os benefícios da globalização produtiva²¹⁷.

A maioria dos países em desenvolvimento vem participando crescentemente de CGVs. A participação desse grupo de países em CGVs era de 20%, em 1990, passou para 30% em 2000, superando 40% em 2013 (UNCTAD, 2013). Oliveira (2014, p. 53-54) oferece um panorama (não rótulos) para identificar a participação de países no contexto das CGVs, tendo como referência as “relações produtivas e de comércio internacional” e apontando para a China como um caso *sui generis*:

- a) países “berço dos processos de fragmentação da produção”, sede de grandes CTNs, como os EUA, a Alemanha e o Japão, que se preocupam com os níveis domésticos de emprego industrial, que precisam ser compensados por atividades produtoras de maior valor agregado;
- b) a China como “[...] grande ‘integradora’ de insumos e componentes da dinâmica região asiática [...] maior exportador de bens manufaturados e maior importador de matérias primas e alimentos”;
- c) países fornecedores de insumos e componentes, no contexto das CGVs, incluindo a “Fábrica América do Norte” (Canadá e México), a “Fábrica Europa” (Europa Oriental e Irlanda) e “Fábrica Ásia” (Índia e Sudeste e Leste Asiáticos);
- d) países grandes exportadores de matérias primas e alimentos, bens de menor valor agregado, a exemplo de Austrália, Brasil e Canadá, além de muitos países latino-americanos e africanos;
- e) países grandes exportadores de energia (petróleo, gás e carvão), como Arábia Saudita, Kuwait e Venezuela;
- f) *hubs* logísticos, como Cingapura, Hong Kong, Holanda, Dubai e Panamá;

²¹⁷ Oliveira (2014) sugere o conceito de “política comercial orientada pelo modelo das cadeias globais de valor” e destaca as diferenças em relação à política de industrialização via substituição de importações e à política de industrialização orientada para as exportações. O conceito descreve a ênfase dada por países a uma definição ampla de comércio internacional, à facilitação do acesso tanto ao mercado doméstico quanto aos mercados chave, a crítica às barreiras não heterodoxas ao comércio e a promoção da inserção de pequenas e médias empresas em CGVs.

- g) países excluídos, tanto os de menor desenvolvimento relativo, como Bangladesh, quanto os que adotam “estratégias deliberadas de isolamento”, como a Coreia do Norte.

Oliveira (2014) diferencia essas funções com o intuito de classificar as preocupações políticas desses Estados em relação ao posicionamento atual, cada um buscará

- a) uma inserção nas CGVs,
- b) ascender nas CGVs,
- c) mitigar os impactos advindos da transferência de empregos e da queda nos salários, ou
- d) obstar-se de tomar decisões proativas em relação às CGVs.

Considerando a posição chinesa nas CGVs e a sua postura proativa de ascender no domínio de novos setores, compreende-se melhor a intensa participação do país como globalizador no comércio internacional. A intensidade da integração chinesa ao comércio internacional precisa ser interpretada com novas abordagens para aferir os dados sobre os fluxos de comércio

O desenvolvimento de CGVs tem aumentado problemas na contabilidade do comércio internacional, visto que o valor integral de bens intermediários de um mesmo produto final são registrados como exportações de mais de um país. Esses problemas eram irrelevantes no contexto da globalização simples, mas, o longo da segunda metade do século XX, à medida que as CGVs se formavam, foi crescendo a distorção na contabilização superestimada do comércio internacional (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2010; MAURER; DEGAIN, 2010; GHEMAWAT, 2012; CANUTO, 2013). Em 2013, “[...] 28% das exportações brutas consistem em valor adicionado que é antes importado por países apenas para serem incorporados a bens e serviços que são então exportados novamente” (UNCTAD, 2013, p. 122).

A WTO têm feito esforços no sentido de contabilizar melhor os fluxos comerciais, à medida que avança o comércio intrafirma, se aprofunda a especialização e se difundem cadeias produtivas (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2010). Como consequência, segundo Canuto (2013), o aumento da participação do comércio Sul-Sul no total mundial no século XXI foi também superestimada, pois é relativamente baixo o valor adicionado a produtos montados e comercializados no eixo Sul-Sul, em comparação ao que ocorre nos eixos Norte-Norte e mesmo Norte-Sul.

Contabilizando o comércio a partir do valor adicionado – em vez de usar valores brutos –, analistas concluíram que o superávit comercial da China com os EUA é um terço do

que sugerem os dados sobre o valor bruto das exportações chinesas para este país (CANUTO, 2013). Esse fato permite uma reinterpretação dos dados empíricos apresentados no capítulo sobre o pilar distributivo da globalização comercial e na primeira seção do presente capítulo, deve-se admitir que os negócios Sul-Sul da China, em parte, representam uma nova forma pela qual os EUA e outros globalizadores tradicionais continuam globalizando os países em desenvolvimento. Os produtos primários do Sul exportados para a China abastecem o sistema produtivo da tríade setentrional estabelecido na China, que importa componentes de alto valor agregado do Norte para montar bens finais industrializados que suprem o mercado mundial.

Segundo Canuto (2013),

[...] o percentual de *commodities* e serviços é maior no comércio Sul-Sul em termos de *valor agregado* do que em termos brutos. Enquanto neste caso de comércio [em termos brutos] a indústria alcança 71% de participação, esse valor cai para 42% em termos de valor agregado. Isso reflete em grande medida o conteúdo Norte-Sul articulado com as exportações industrializadas do Sul.

Considerando, por exemplo, do ponto de vista da América Latina²¹⁸, a China representa no século XXI o que os EUA representaram no século XX e o que a Grã-Bretanha representou no século XIX? Não, porque o contexto atual é de globalização complexa. Não é plausível interpretar a inserção da China na América Latina por meio de analogias diretas ao que os EUA representaram no século XX nem ao que a Grã-Bretanha representou durante o século XIX.

Reforçando o argumento, o papel da China como grande fornecedor de bens de maior valor agregado deve-se em grande medida ao fato de que parte desses bens são produzidos na China por CTNs do Norte. Complementarmente, a importância dos investimentos chineses no exterior está também parcialmente associada ao sistema produtivo dos EUA, porque este está profundamente integrado ao processo que produz o IED chinês (PHILLIPS, 2010, p. 196). Os EUA são a principal fonte das unidades de produção de escala global que compõem o sistema produtivo chinês, bem como origem de divisas destinadas à China, seja via crédito, IED ou superávit comercial.

No cenário da globalização complexa, não se pode ignorar a “[...] complexidade das cadeias de produção contemporâneas e a maneira como nelas estão inseridos” (PHILLIPS, 2010, p. 195-196). É simplista analisar meramente relações bilaterais, pois os fluxos de capitais, de comércio e de tecnologias são muitas vezes plurilaterais. Estima-se que as

²¹⁸ Isso porque a maioria dos seus países era independente no século XIX, diferente da África e da Ásia.

exportações de filiais estrangeiras de CTNs corresponderam a um terço do total de exportações de bens e serviços em 2008 (UNCTAD, 2009, p. 9), que partem das mais diversas partes do mundo.

O termo *globalização complexa* expressa as transformações relevantes que ocorrem durante o período que se convencionou chamar “globalização contemporânea” (HELD *et al.*, 1999; KEOHANE; NYE, 2001), periodização esta que acaba ofuscando importantes diferenças quantitativas e qualitativas nos pilares distributivo, tecnológico e organizacional da globalização comercial. A análise dos critérios constitutivos daquele conceito é importante para identificar os países globalizadores na economia do século XXI, bem como para entender melhor os seus interesses e a sua atuação política no contexto de cada um daqueles pilares.

Nesse contexto, é inegável que os chineses e outros emergentes têm conquistado cada vez mais espaço entre os grandes exportadores de manufaturados, mercados para matérias primas, investidores, credores e inovadores, mas há evidências de que os países globalizadores tradicionais continuam de certa forma liderando a integração da América Latina, da África e da Ásia, por meio do controle que exercem sobre o sistema produtivo, o capital e a tecnologia estabelecidos na China. Parte do comércio da China com o Sul acaba envolvendo CTNs dos globalizadores tradicionais, de modo que estes países continuam liderando o avanço da globalização econômica. No entanto, argumenta-se aqui que isso não colocaria em xeque o *status* da China como um país globalizador na dimensão comercial.

7.4 Estratificação baseada em CGVs: o caso da indústria de alta tecnologia

A WTO lançou recentemente a Iniciativa *Made in the World* com o objetivo fomentar pesquisas que se propõem a aferir e monitorar o comércio em valor agregado, dada a crescente superficialidade das medidas de exportações e de importações brutas. No contexto em que a globalização comercial é crescentemente influenciada pela globalização produtiva, ganha relevância a parcela dos fluxos de bens intermediários²¹⁹ em detrimento dos de bens finais nos níveis global, setorial e nacional. Isso provoca a múltipla contagem de operações de comerciais que precedem a exportação do bem final e é especialmente verdade em relação ao setor de alta tecnologia no comércio exterior da China.

²¹⁹ A difusão de filiais de CTNs e a terceirização internacional de partes de suas atividades levou ao aumento do comércio de componentes, matérias primas, bens semi-acabados e serviços do tipo *inputs* em complexas (em número de unidades produtoras de bens e serviços) e longas (em termos das distâncias percorridas por esses bens e serviços intermediários através de vários países) cadeias produtivas que resultam no bem final: o *output* (ISAKSON, 2014).

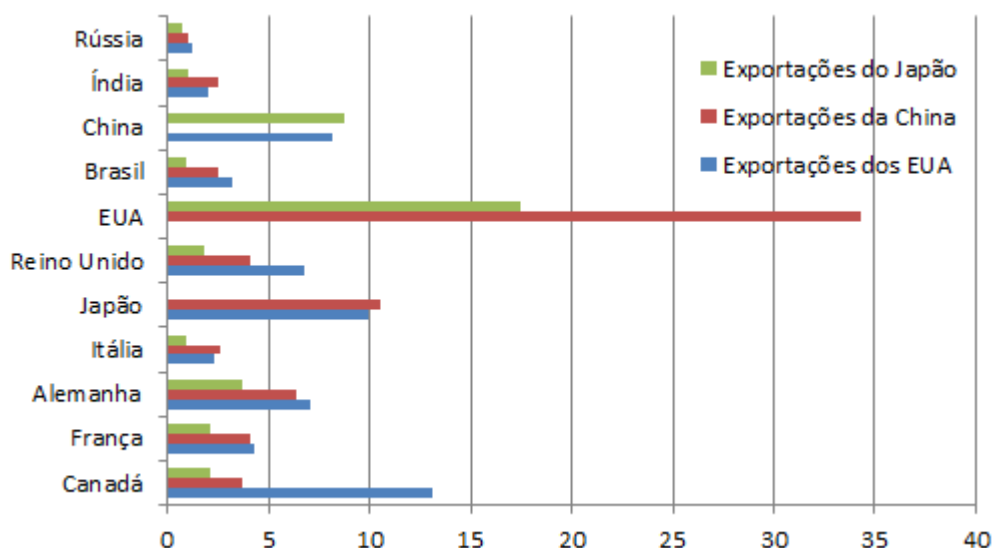
À primeira vista, a China foi o único país de origem da exportação de US\$ 1,9 bilhão em iPhones para os EUA em 2009, este país é o maior consumidor do mundo desse produto (MAURER; DEGAIN, 2010). Um olhar mais profundo, considerando os valores agregados a esse bem final ao longo da sua cadeia produtiva por diversos países, nota-se que o valor adicionado na China a esse produto foi de apenas US\$ 73 milhões; o Japão forneceu US\$ 684 milhões em bens intermediários do produto, a Alemanha, US\$ 340 milhões, a Coreia do Sul, US\$ 259 milhões, e outras partes do mundo, US\$ 542 milhões (MAURER; DEGAIN, 2010). Ou seja, 96% do valor das exportações desse produto de alta tecnologia fornecido pela China aos EUA advêm de unidades produtivas de terceiros países envolvidos nessa CGV, sendo minoritária, portanto a parte da exportação verdadeiramente chinesa.

Com base nos dados de 2009, o valor das exportações totais brutas chinesas (9% do total mundial) estavam acima das exportações alemãs (8% do total mundial), mas, em termos de valor agregado, as exportações da China situam-se no mesmo nível das exportações alemãs; isso ocorre por causa da significativa participação de bens intermediários estrangeiros nas exportações chinesas (OECD, 2013c). Os setores da economia chinesa em que há maior diferença entre a exportação bruta e a exportação em valor agregado – ou seja, os setores em que é maior o uso de bens intermediários importados nas exportações chinesas – são seguintes em ordem decrescente: equipamentos elétricos e eletrônicos, máquinas, celulose e madeira e metais básicos (OECD, 2013c). Em 2010, 82% das exportações chinesas de alta tecnologia (predominantemente, computadores, equipamentos de telecomunicações, e eletrônicos) foram produzidas por empresas totalmente estrangeiras ou parcialmente estrangeiras (*foreign invested firms*), o que, segundo Xing (2012) torna um mito o papel da China nesse setor.

Isso pode gerar um questionamento da importância da China no comércio internacional e instiga a pesquisa acerca do valor agregado do comércio internacional em termos mais amplos. É claro, contudo, que mesmo aferindo os dados a partir de valor agregado, a *China desponta como um grande exportador de bens finais e intermediários* com alto conteúdo tecnológico, em níveis comparáveis aos dos EUA e do Japão, países líderes em inovação. Nesse sentido, em 2009 (último dado disponível), o valor agregado pela China às suas exportações de equipamentos elétricos e óticos foi significativo em todos os países do G7 e do BRIC, acima do valor fornecido pelo Japão a todos esses países (Gráfico 30). Para os EUA, a China fornece o dobro de valor agregado desses produtos em comparação ao Japão, que, por sua vez, importa mais valor da China do que dos EUA. O setor de equipamentos elétricos e eletrônicos é o que a China mais se destaca, em termos de nível de integração em

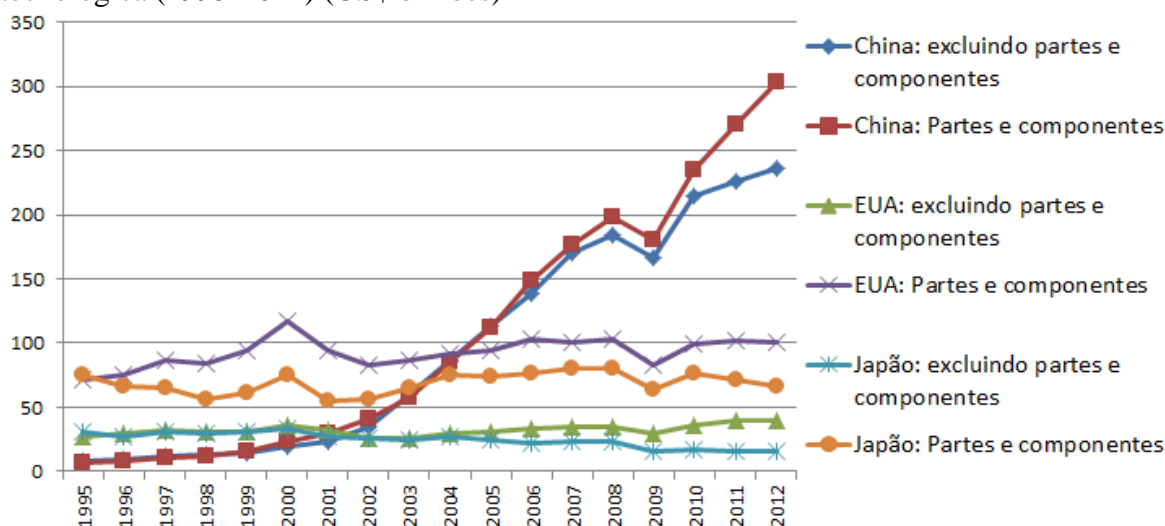
CGVs (OECD, 2013c), mas, a média de participação das exportações totais do país nas CGVs é estimada entre 35% e 55% (MAURER; DEGAIN, 2010).

Gráfico 30: Valor agregado das exportações de equipamentos elétricos e óticos (2009) (US\$ milhões)



Fonte: Elaboração própria. Dados da OECD (2013). Nota: os dados sobre China estão excluindo os territórios chineses de Hong Kong, Macau e Taiwan.

Gráfico 31: Exportações de equipamentos eletrônicos e elétricos de alta intensidade tecnológica (1995-2012) (US\$ bilhões)



Fonte: Elaboração própria. Dados da UNCTAD (2014). Nota: os dados sobre China estão excluindo os territórios chineses de Hong Kong, Macau e Taiwan. Não são considerados os equipamentos eletrônicos e elétricos de média ou baixa intensidade tecnológica.

A China ultrapassou os EUA em 2005 como o maior exportador de equipamentos eletrônicos e elétricos de alta intensidade tecnológica, em 2012 a China exporta bem mais que as exportações estadunidenses e japonesas e, assim como estes dois países, exporta desde 2005 mais partes e componentes desses produtos do que os bens finais (Gráfico 31). Coerente

com esses dados, Oliveira (2014) refere-se à China para ilustrar o fato de que a inserção de grandes (territorial, demográfica e economicamente) países nas CGVs geralmente apresenta um equilíbrio entre o valor agregado na exportação de bens intermediários e de bens finais, o que um estudo da OECD (2013c) confirma. A China é um exemplo de como um país ascende na cadeia produtiva associada ao setor de Tecnologias da Informação, beneficiando-se de externalidades advindas da incorporação de tecnologias, know-how e habilidades de gestão (DEAN, 2014).

Ao menos três fatores indicam que os chineses não estão apenas ampliando a sua participação nas CGVs e galgando posições em termos de valor agregado, mas também tomando controle sobre os capitais e as tecnologias nas indústrias de alta tecnologia. Os primeiros fatores já foram mencionados: a ascensão da China à liderança em número de registros anuais de patentes e em número de pedidos anuais de patentes (WIPO, 2014), bem como a ascensão de CTNs chinesas no ranking das maiores do mundo (UNCTAD, 2013).

Quanto ao terceiro fator, destaca-se que 2010 foi uma data simbólica no meio empresarial chinês do setor de alta tecnologia, pois as empresas de telecomunicações digitais Zhongxing Telecom Equipment (ZTE) e a Huawei Technologies passaram a aparecer no *ranking* da WIPO acerca das dez principais empresas solicitantes individuais de patentes, a China só ficou atrás do Japão, que teve três representantes nessa lista (IEDI, 2011). Fundada em Guangdong em 1988, a Huawei Technologies simboliza o resultado da supramencionada estratégia chinesa de desenvolvimento que atrai IED e tecnologia, oferece mão de obra de baixo custo relativo, promove o estabelecimento de *joint ventures* com CTNs estrangeiras, o que potencializa a apropriação do capital e da tecnologia pelos chineses; “[...] a empresa tornou-se a segunda maior fabricante de equipamentos de infraestrutura de telefonia móvel no mundo e o quinto maior fabricante de telecomunicações em geral, atrás da Ericsson, da Siemens e da Nokia Lucent-Alcatel” (IEDI, 2011)²²⁰. A empresa beneficiou-se de aportes tecnológicos externos, mas desenvolve os seus próprios projetos em articulação com centros governamentais e acadêmicos chineses e gerencia centros de P&D nos EUA, na Índia, na Rússia e na Suécia (IEDI, 2011). A ZTE foi criada em 1985, gerencia 14 centros de P&D, sendo 8 desses na China e a sua atuação na área assemelha-se à da Huawei, incluindo o que se refere aos projetos de P&D em colaboração com instituições governamentais (IEDI, 2011)²²¹.

²²⁰ Dados de Martin Grueber e Tim Studt (2010 Battelle global funding forecast. **R&D Magazine**, v. 51, n. 7, p. 27-58, Dec., 2009 *apud* IEDI, 2011).

²²¹ Dados de Mei-Chih Hu e John Mathews (China's national innovative capacity. **Research Policy**, May 2008 *apud* IEDI, 2011).

Considerando o histórico dessas empresas e a recorrência nesse e em outros setores em que CTNs chinesas emergem a partir da simbiose com os aportes de CTNs estrangeiras, é necessária cautela na interpretação de que o papel da China no comércio internacional decorre meramente das CTNs estrangeiras instaladas no país. Isso porque, mesmo analisando o setor em que a presença estrangeira é maior, percebe-se o papel da China como um país globalizador no comércio internacional, não como um mito.

Com base nas considerações realizadas anteriormente e nos dados de Xing (2012) sobre as exportações de alta tecnologia da China em 2010, em primeiro lugar, é expressiva (18%) a parcela exportada pelas CTNs de propriedade inteiramente chinesa; em segundo lugar, é evidente que a simbiose entre firmas chinesas e não-chinesas responsável por 15% dessas exportações contribui diretamente para a emergência de CTNs totalmente chinesas; em terceiro lugar, mesmo as CTNs totalmente estrangeiras responsáveis por 67%²²² daquelas exportações também potencializam, ainda que indiretamente, o desenvolvimento de CTNs chinesas, conforme já salientado.

Em suma, nota-se a consolidação da economia chinesa como uma das principais referências no comércio internacional, no primeiro nível da estratificação do comércio global em termos de setores de maior valor agregado e de maior intensidade tecnológica. A China, ainda que se compare com os países do G7, tem uma expressiva e crescente participação nos fluxos de investimentos que apontam para a tendência de o país se tornar um globalizador também na dimensão produtiva.

Essas dinâmicas estão fundamentalmente ligadas ao papel do setor externo como propulsor da economia chinesa, mas também à estratégia de globalização implementada por Pequim. A estratégia chinesa de ampliar o volume e o alcance dos seus capitais mostra resultados cada vez mais expressivos em relação a períodos anteriores, o que é perceptível na crescente importância da presença chinesa em diversas regiões do Sul, onde governos e sociedades têm na China uma referência como grande fornecedor de bens de maior valor agregado, mercados para matérias primas, investimentos, crédito e tecnologias.

Esses papéis cada vez mais desempenhados pela China ilustram o conceito de globalização complexa. Atualmente, há um maior equilíbrio na distribuição geográfica dos fluxos econômicos internacionais, tendo em vista os eixos Norte-Norte, Norte-Sul e Sul-Sul;

²²² Xing (2012) considera estrangeiras também as empresas taiwanesas que investem e produzem na China, o que pode inflar o dado da participação estrangeira nas exportações chinesas no setor analisado. Além disso, aquela perspectiva contrasta com o fato de que os cidadãos à frente das firmas são etnicamente chineses.

uma estratificação do comércio internacional baseada em CGVs, e não na “nova divisão internacional do trabalho”; uma emergência de novos e múltiplos padrões de interação e de interligação econômica entre os globalizadores tradicionais e os novos globalizadores.

8 CONCLUSÃO

A globalização é um dos fenômenos que mais influenciam as diversas agendas temáticas das relações internacionais e o comportamento dos atores internacionais e, desde o fim da Guerra Fria, tem se mostrado ainda mais dinâmico e complexo. Nesse contexto, são necessários esforços no sentido de acompanhar os dados que evidenciam uma realidade em intensa transformação, bem como conceber conceitos e argumentos que oferecem perspectivas e explicações para essas mudanças.

Na globalização comercial do século XXI, uma dessas mudanças é a tendência de emergirem países globalizadores do Sul Global, enquanto se evidencia a perda da importância relativa de alguns tradicionais globalizadores do Norte. A “ascensão do ‘resto’” (AMSDEN, 2009) está definindo as características do “mundo pós-americano” (ZAKARIA, 2008), em que a hegemonia econômica dos EUA é atenuada e questionada pela emergência de economias em desenvolvimento. E conceitos como os de *países globalizadores*, *globalização complexa* e *estratificação baseada em cadeias globais* de valor podem contribuir para descrever e explicar essa realidade.

Para compreender o processo de globalização como um todo, convém dar precedência às análises menos maniqueístas e normativas, porque a globalização não aponta para um inevitável destino certamente bom ou ruim. O processo é definido e redefinido ao longo do tempo, a partir da ação de alguns atores centrais, dos resultados imprevisíveis destas, da redistribuição dos fluxos e das redes sociais de alcance global, dos impactos das inovações tecnológicas e dos padrões de exercício de poder e de institucionalização da ordem internacional.

Para melhor compreender o processo de globalização, diferenciam-se três abordagens que congregam diversos autores: os hiperglobalistas, que concebem a existência de um elevado nível de globalização no mundo contemporâneo, o que motiva posturas mais otimistas ou mais pessimistas; os céticos, que ou desqualificam o conceito de globalização, como se fosse um mito, ou subestimam a importância do fenômeno, como se já tivesse sido mais importante no passado (no século XIX) e estivesse distante do que se poderia chamar mundo globalizado; e os transformacionistas, que usam parâmetros para aferir e comparar os níveis de globalização entre diversos períodos (HELD *et al.*, 1999). Adotou-se aqui a perspectiva transformacionista.

A globalização é um fenômeno descrito de diversas formas e definido de maneiras bem diferentes. Entre os teóricos das várias áreas do conhecimento que oferecem uma

reflexão teórica e conceitual sobre o tema, poucos consideram a totalidade dos elementos indispensáveis para uma definição mais precisa. Alguns desafios inerentes ao fenômeno podem minar as premissas, os conceitos e as teorias sobre o tema, entre eles, destacam-se os seguintes:

- a) considerar a multidimensionalidade do fenômeno;
- b) adotar um nível de análise global;
- c) delimitar a pesquisa do ponto de vista temático;
- d) oferecer uma definição clara e objetiva;
- e) entender a globalização como resultado de vários fatores, não como dado; e
- f) identificar os atores principais do processo.

Política, fluxos, tecnologia e redes são palavras-chave no conceito de globalização e inspiram cada um dos pilares do fenômeno: político, tecnológico, distributivo e organizacional. A análise do processo requer a consideração dessas palavras-chave no contexto de cada dimensão temática da globalização: político-institucional, militar, social, cultural, ambiental e econômica – outras dimensões podem ser apontadas ao lado destas ou no interior das mesmas.

Desse modo, aumenta-se o poder descritivo e explicativo do conceito, que ganha plausibilidade e utilidade com a consideração de indicadores espaço-temporais (alcance, intensidade, velocidade e impacto) e organizacionais (infraestrutura, institucionalização, estratificação e modos de interação dominantes) que servem de parâmetro para periodizar o fenômeno e comparar diferentes períodos (HELD *et al.*, 1999). Uma definição mais precisa de globalização precisa considerar as suas características básicas, quais sejam:

- a) a multidimensionalidade,
- b) a variável tecnológica,
- c) a distribuição geográfica dos fluxos intercontinentais,
- d) a organização e a institucionalização das atividades globais das redes, e
- e) os atores centrais do processo e as suas relações de poder.

Por isso, adota-se o conceito de Held *et al.* (2003, p. 68):

[...] processo (ou um conjunto de processos) que implica uma transformação na organização espacial das relações e das transações sociais – aferidas em termos de seu alcance, sua intensidade, sua velocidade e seu impacto – que gera fluxos transcontinentais ou interregionais e redes de atividade, interação e de exercício de poder.

Por outro lado, falta nesse conceito uma ênfase aos atores envolvidos nesse processo, para superar a ideia de que a globalização é um dado, uma dinâmica natural autônoma que impõe desafios e oportunidades a todos os atores internacionais. O conceito refere-se à transformação nas relações de poder, mas não àqueles que exercem mais poder em cada dimensão do fenômeno. Desse modo, é crucial diferenciar o papel dos atores internacionais nas diversas dimensões da globalização, destacando os países globalizadores como os atores centrais do processo.

A globalização não é anônima nem depende de um só ator, pode ser metodologicamente considerada variável dependente da atuação e da interação entre os países globalizadores, na medida em que estes atribuem àquela as suas características tecnológicas, distributivas e organizacionais. Isso não significa que os contornos da globalização reflitam exatamente os objetivos ou as estratégias de globalização de um ou outro país globalizador, nem que estes países sejam imunes aos efeitos do processo. Significa apenas que os países globalizadores têm um papel preponderante na conformação daquele fenômeno.

O pilar político da globalização refere-se às relações de poder que precedem a conformação dos demais pilares. A variável política da globalização depende dos seus atores, pode ser um vetor que restringe o globalismo (desglobalização) ou que o propulsiona (globalização). Um vetor possível é o de países que, na prática, questionam a inexorabilidade do processo de globalização, buscando pará-lo. Os países globalizadores são os vetores que impulsionam a globalização, cada qual com a sua estratégia de globalização.

Para cada onda de globalização, há um grupo de globalizadores. Esses países constituem o pilar político da globalização, que é o elo perdido (ignorado ou ao menos menosprezado) pelos teóricos e estudiosos da globalização. O conceito cristaliza a essência do componente político da globalização, atribuindo a seus atores centrais um caráter orgânico ao processo

Para cada dimensão da globalização, há um grupo particular de globalizadores, que desenvolvem a sua própria (expressa ou velada) estratégia de globalização. Globalizadores são os países líderes (vetores, polos, arquitetos) da globalização; são os maiores propulsores dos fluxos globais e sede dos mais importantes nódulos de fluxos. Assim, são os que mais afetam o avanço ou o recuo do globalismo e moldam suas características – as particularidades das redes, bem como a velocidade, a intensidade, a direção e o impacto dos fluxos globais (sociais, culturais, militares, ambientais etc.).

Definem-se países globalizadores como *aqueles que mais contribuem para determinar as características de uma das dimensões da globalização em determinado período. Ou seja,*

são os que determinam o vetor de avanço do globalismo, atribuindo-lhe suas características tecnológicas, distributivas e organizacionais em cada uma de suas múltiplas dimensões.

A análise de cada dimensão requer indicadores capazes de apontar para os países que, mais contribuem para moldar as características espaço-temporais e organizacionais de cada período de globalização. A dimensão comercial refere-se à expansão global dos fluxos e das redes comerciais, sendo os países globalizadores os que mais contribuem para a integração dos países menos integrados aqueles fluxos e redes.

Um país globalizador no contexto do comércio internacional caracteriza-se por estar entre os que têm maior participação no comércio total (importação e exportação) em escala e alcance globais e que se destacam no *ranking* dos maiores exportadores de bens industrializados de maior valor agregado. Assim, esses países são percebidos como referência do ponto de vista comercial e seu *status* é revelado pela análise dos dados empíricos a análise do pilar distributivo.

No século XXI, houve uma significativa mudança na distribuição geográfica dos fluxos comerciais, resultado de aceleradas transformações que seguem a mesma tendência. Em 2013, 49% das exportações mundiais partiram do Sul (países em desenvolvimento e em transição); a exportação de manufaturados do Sul equivalia em 2012 a dois terços do valor das exportações industrializadas do Norte, e essa lacuna tem diminuído rapidamente; as exportações Sul-Sul representavam parcela pouco significativa nos anos 1990, mas em 2012 as exportações entre países em desenvolvimento (sem contar a participação dos países em transição) responderam por um quarto dos fluxos mundiais, muito próximo dos tradicionalmente maiores fluxos Norte-Norte – que caíram para um terço.

A inserção chinesa na economia mundial é parte importante da explicação acerca das transformações no pilar distributivo da globalização comercial. O comércio intrarregional diminuiu na maior parte das regiões em comparação ao comércio inter-regional, mas aumentou no Leste Asiático, o que remete à força centrípeta representada pela China no comércio global. O “efeito China” sobre o pilar distributivo da globalização comercial contemporânea foi o de atenuar a sua estratificação. Isso é evidenciado pelo aumento da relevância do eixo Sul-Sul (participação do Sul e dos fluxos Sul-Sul sobre o total do comércio); pelo alto percentual das manufaturas provenientes da China – maior exportador de manufaturados do mundo – sobre o total mundial das exportações manufaturadas; e pelo o caráter Pacífico-cêntrico da globalização comercial. Esses aspectos diferenciam o atual período da globalização do período da segunda metade do século XX, em que o eixo Norte-Norte e o caráter Atlântico-cêntrico predominavam.

Diante desse quadro, confirma-se a hipótese de que *a China é um globalizador na globalização comercial*, por ser a referência de tantas nações como grande mercado importador e fornecedor de bens manufaturados de alto valor agregado. O país entrou na lista dos cinco maiores parceiros comerciais da maioria das economias do mundo em todos os quadrantes geográficos, salvo a Antártida, e chega a importar 10% ou mais do total das exportações de algumas dezenas de países. Assim, o país tem contribuído visivelmente para o aumento dos níveis de abertura econômica, em termos de exportações sobre PIB, da maior parte das economias do mundo, haja vista a liderança chinesa no ranking mundial dos maiores importadores.

Há diferenças entre o papel da China e o de globalizadores tradicionais, mas essas diferenças os dados indicam como residuais, na medida em que o país tende a consolidar uma matriz produtiva e tecnológica predominantemente chinesa. Nesse sentido, a inegável magnitude do setor externo – simbolizado por CTNs, capitais e tecnologias estadunidenses, europeias e japonesas – na economia chinesa é insuficiente para invalidar a hipótese desta pesquisa, denotando apenas que o contexto atual de globalização é diferente e bem mais complexo do que o século XX.

A ascensão da China seria um prelúdio da emergência de novos países globalizadores em países em desenvolvimento industrializados que estão ampliando sua importância no cenário comercial, produtivo e financeiro? Seriam esses os novos globalizadores que ampliarão sua importância como “tijolos”, alicerces, bases do crescimento da economia mundial, como compradores, investidores, credores, fornecedores de bens de maior conteúdo tecnológico? Os conceitos de país globalizador, os indicadores e as evidências apresentados nas análises dos pilares político e distributivo podem guiar novas pesquisas que se concentrem no papel do Brasil, da Rússia e da Índia, por exemplo, no contexto da globalização comercial, de modo a responder àquelas questões.

Silva (2010) demonstrou que, de 2000 a 2008, as taxas de crescimento econômico e as de aumento do comércio exterior dos países do Sul são maiores do que as dos países do Norte, portanto, o crescimento econômico mundial e a globalização comercial estão cada vez mais dependentes dos países em desenvolvimento, com forte destaque para a China. Segundo Zakaria (2009, p. 27-28), considerando que os países emergentes representaram mais de metade do crescimento econômico global de 1990 a 2007, “[...] cada vez mais, o crescimento dos países emergentes está sendo movido pelos seus próprios mercados e não apenas pelas exportações para o Ocidente – o que significa que não se trata de um fenômeno efêmero”.

Parte das transformações vistas no pilar distributivo da globalização comercial está associada a mudanças consideráveis e aceleradas no pilar tecnológico. Os países na vanguarda tecnológica, berço das grandes inovações entre a Revolução Industrial e a Revolução Científico-Tecnológica, potencializaram seu *status* como globalizadores na globalização produtiva, na medida em que detinham o monopólio ou o oligopólio sobre a tecnologia e os ativos nos novos setores econômicos. Esse *status* ainda é associado a países do G7, mas a China já se encontra entre os maiores detentores de patentes em vigor, em patamar comparável aos EUA e ao Japão, que lideram o *ranking*.

A China continua galgando posições na hierarquia da inovação tecnológica. Isto é o que indica o aumento no percentual do PIB gasto em P&D e a sua liderança entre os países que mais registram patentes por ano. Paralelamente, cada vez mais CTNs chinesas elevam suas posições entre as maiores do mundo, sobretudo, em termos do valor de ativos no exterior. Nesse sentido, aponta-se para a tendência de a China tornar-se um globalizador na globalização produtiva.

Em suma, no século XXI, a China tem ampliado significativamente

- a) sua participação no comércio internacional, especialmente no de maior valor agregado, tendo se tornado o maior exportador do mundo,
- b) sua posição entre os 5 maiores parceiros comerciais da maior parte das economias de mundo,
- c) sua participação entre os maiores detentores de patentes do mundo;
- d) sua importância como país sede de algumas das maiores CTNs do mundo; e
- e) sua participação entre os principais países de origem de fluxos de IED.

O fato de a China ser um globalizador na globalização comercial não necessariamente significa que já tenha o mesmo *status* nos aspectos produtivo e financeiro. Os limites dessa interpretação são discutidos com os aportes dos dados relacionados aos conceitos de globalização complexa, cadeias globais de valor (CGVs) e estratificação comercial baseada em CGVs. O estudo da participação da China nos contextos dos pilares tecnológico e organizacional da globalização comercial contribui para uma descrição mais aprofundada sobre como o país vem transformando a globalização.

A China foi um dos países que mais ganharam com o seu envolvimento naquelas cadeias produtivas impulsionadas pela Revolução Científico-Tecnológica, favorecida por investimentos externos, por tecnologias estrangeiras, pelo acúmulo de reservas internacionais, pelo dinamismo econômico e pela consequente ampliação das receitas tributárias para implementar as políticas de desenvolvimento e a estratégia de globalização de Pequim. A

transferência de unidades produtivas da tríade EUA-UE-Japão para a China não foi motivada apenas pelas possibilidades oferecidas pelas tecnologias de comunicação e transporte, pois esse processo é condicionado politicamente.

Nesse sentido, a análise do pilar organizacional revela o contexto da emergência da China, que foi favorecida pela a segurança dos fluxos de bens nas rotas marítimas, pelas garantias legais para a livre iniciativa das firmas envolvidas nas redes de comércio internacional, pelo avanço da liberalização comercial – seja pelo sistema de comércio multilateral, seja por acordos bilaterais – e pela estabilidade do sistema monetário internacional. No núcleo do processo de constituição desse pilar, está a atuação política dos países globalizadores tradicionais.

Mais recentemente, especialmente a partir dos anos 2000, a China tem participado cada vez mais desse processo, como um globalizador no comércio global, mudando as dinâmicas que sustentam a infraestrutura institucional da globalização. A compreensão desse novo papel do país contribui para o estudo da redefinição ordem econômica internacional, bem como para aferir o poder de barganha da China e de seus parceiros emergentes no pleito por reformas nessa ordem.

Pequim tornou-se um ator nuclear na reconfiguração do pilar organizacional da globalização comercial. Em primeiro lugar, a livre-navegação atualmente depende cada vez mais de instituições multilaterais e de países emergentes. Nesse sentido, a China tem ampliado fortemente o seu papel no patrulhamento da sua própria marinha mercante, assim como na proteção de navios de outras nações em suas iniciativas contra a pirataria, contribuindo, assim, para sustentar o princípio basilar da livre-navegação.

Em segundo lugar, o empoderamento das CTNs nas relações internacionais foi marcado inicialmente (nos anos 1950 e 1960) pelo surgimento de oligopólios de CTNs de países desenvolvidos, com destaque para os do G7, em vários setores, mas isto tem sido cada vez mais questionado pelas CTNs do Sul no século XXI. A internacionalização de empresas chinesas impõem desafios à manutenção dos privilégios econômicos e políticos decorrentes do caráter oligopolista das CTNs dos países desenvolvidos em setores como o energético, o de transportes e o de tecnologias da informação. A emergência das CTNs na lista das maiores do mundo e o caráter estatal de boa parte dessas CTNs estão transformando o panorama dos negócios internacionais, no sentido da ampliação do poder estatal sobre a economia.

Em terceiro lugar, a China está entre os países com o maior número de acordos comerciais bi e plurilaterais. Um símbolo da proatividade de Pequim nesse aspecto é a

reconstituição da Rota da Seda, com a negociação de acordos de livre-comércio envolvendo os países da Ásia Central.

Contrastando com essa proatividade, a postura chinesa no plano multilateral é discreta. Consequente ao ápice da institucionalização do sistema de comércio internacional, com a criação da WTO em 1995, a China ingressou nesta instituição em 2001, adotando um baixo perfil nas negociações. Por meio do BRICS, o país tem transmitido os seus posicionamentos, a exemplo da proposta de um plano de trabalho para a conclusão da Rodada Doha (BRICS, 2014).

Em quinto e último lugar, a China também adotou um baixo perfil no tocante à configuração do sistema monetário internacional pós-Bretton Woods, mas, no século XXI, como “oficina do mundo”, com uma economia fortalecida e com as maiores reservas internacionais do mundo em 2013, Pequim parece mais proativa. O Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional estão ficando menos dominados pelo Ocidente, o que é um processo justo e mesmo inevitável (ZAKARIA, 2008; BREMMER, 2013), o que pode ser constatado pelas propostas de reforma dessas instituições e pelas iniciativas que envolvem países do Sul.

Por meio do BRICS, a China expressa a sua demanda pela modernização da estrutura de governança do Fundo Monetário Internacional, de modo que o peso dos países emergentes na economia mundial se reflita em poder de voz e de voto (BRICS, 2014). Esse agrupamento de países emergentes pleiteia, no contexto do G20 financeiro, a regulamentação do sistema financeiro internacional, a promoção da transparência nos fluxos globais de capital e a coordenação de políticas que minimizem os impactos da pressão e da volatilidade do mercado financeiro sem inibir os investimentos produtivos.

O BRICS criou em 2014 o Acordo Contingente de Reservas, que aloca US 100 bilhões para justamente fortalecer a rede de proteção financeira, provendo liquidez aos países em situação macroeconômica vulnerável (BRICS, 2014). O Novo Banco de Desenvolvimento, criado também pelo BRICS no mesmo ano com o igual volume de recursos, mobilizará recursos para projetos de infraestrutura e de desenvolvimento sustentável no Sul. Na medida em que essas iniciativas cumprem funções semelhantes às aquelas instituições basilares criadas em Bretton Woods, percebe-se que os países emergentes buscam “[...] preencher o vazio deixado por instituições internacionais cada vez mais obsoletas e fora dos costumes e trazer alguma ordem para cada região” (BREMMER, 2013, p. 93).

Pequim tem empreendido iniciativas financeiras e monetárias regional e bilateralmente. A Iniciativa de Chiang Mai, por exemplo, conjunto de mecanismos de apoio financeiro para financiar desequilíbrios de curto-prazo dos países da ASEAN. Bilateralmente,

o Banco de Desenvolvimento da China e o Banco de Exportação e Importação da China concederam US\$ 110 bilhões em empréstimos a governos e a empresas de países do Sul em 2009 e 2010, quantia superior à distribuída nesse período pelo Banco Mundial e pelo Fundo Monetário Internacional (BREMNER, 2013, p. 43). Além disso, Pequim tem contestado o dólar como moeda base do sistema monetário internacional, por meio de acordos de trocas comerciais com moedas locais, tanto bilateralmente quanto por meio do BRICS.

Interpretando o conjunto das ações chinesas no pilar organizacional relacionado ao comércio, Pequim não parece minar com vistas a substituir os mecanismos multilaterais de cooperação e governança, mas ajustá-los à nova configuração da economia mundial e ao *status* alcançado pela China e por outros países emergentes. Desse modo, em vez de um cenário de uma ordem menos cooperativa e mais baseada em esferas de influência, Pequim tem atuado no sentido de renovar e expandir o atual sistema multilateral de comércio, para justamente ampliar a representatividade e a eficácia das Nações Unidas e da WTO. Os propósitos dessas instituições na agenda comercial têm sido perseguidos pela China também por meio de iniciativas bilaterais e regionais, para a criação de uma economia global mais integrada e dinâmica.

Apesar das significativas mudanças ocorridas nos pilares político, distributivo, tecnológico e organizacional da globalização comercial desde os anos 2000, a literatura tende a enquadrar este momento no mesmo período “contemporâneo” do pós-1970 (HELD *et al.*, 1999; KEOHANE; NYE, 2001). Em vez de propor uma nova periodização, sugere-se aqui o conceito de globalização complexa, cujas características básicas são as seguintes:

- a) um maior equilíbrio na distribuição geográfica dos fluxos econômicos internacionais, tendo em vista os eixos Norte-Norte, Norte-Sul e Sul-Sul;
- b) uma “nova ’nova divisão internacional do trabalho””, ainda mais complexa do que no fim do século XX – fundamentalmente caracterizada por CGVs –, que pode ser chamada *estratificação baseada em CGVs*; e
- c) o surgimento de novos padrões de interação entre atores, com a emergência de novos tipos e intensidades de vinculação entre globalizadores tradicionais (desenvolvidos) e novos globalizadores (emergentes).

O termo *globalização complexa* expressa as transformações relevantes que ocorrem durante o período que se convencionou chamar “globalização contemporânea” (HELD *et al.*, 1999; KEOHANE; NYE, 2001), periodização esta que acaba ofuscando importantes diferenças quantitativas e qualitativas nos pilares distributivo, tecnológico e organizacional da globalização comercial. A análise dos critérios constitutivos daquele conceito é importante

para identificar os países globalizadores na economia do século XXI, bem como para entender melhor os seus interesses e a sua atuação política no contexto de cada um daqueles pilares.

Para compreender o “efeito China” sobre a globalização econômica e as relações da China com países em desenvolvimento, não se podem ignorar os laços econômicos que a ligam aos globalizadores tradicionais, particularmente, à tríade EUA-UE-Japão. O conceito de CGVs tem sido aplicado a esse contexto, e esta tese aponta para a viabilidade de adotar o termo globalização complexa, para diferenciar as particularidades que distinguem o estágio da globalização econômica a partir dos anos 2000.

As CGVs organizadas majoritariamente por CTNs da tríade envolveram a China na produção de componentes de produtos industrializados, inicialmente nas atividades com mais intensivas em trabalho e menos intensivas em capital e em tecnologia. Ao longo dos anos 2000, aumentou significativamente o envolvimento da China em atividades cada vez mais intensivas nesses últimos fatores, e que têm sido crescentemente apropriados por CTNs privadas e estatais chinesas em diversos setores. Se no setor de alta tecnologia, em que se presumiria uma incipiente participação chinesa, nota-se a sua emergência, a apropriação dos capitais e das tecnologias por CTNs de cidadãos chineses em setores de menor conteúdo tecnológico é ainda mais marcante.

As diferenças entre o *status* da China e o de países globalizadores tradicionais referem-se aos aspectos produtivo e financeiro, nos quais a China também se revela como um ator relevante que tende se aproximar dos países globalizadores na globalização produtiva e financeira. Nestes contextos, o G7 ainda mantém posição dominante. A China tem ampliado rapidamente sua contribuição à globalização produtiva e financeira, à medida que suas CTNs galgam posições na hierarquia das maiores do mundo. O crescente fluxo de investimentos chineses tem tido importância cada vez maior para um grande conjunto de países, o que aponta para a emergência da China como ator importante também nas dimensões produtiva e financeira da globalização.

O setor externo tem propulsionado a economia chinesa, mas isso é propiciado e condicionado pela estratégia de globalização implementada por Pequim. A estratégia chinesa de ampliar o volume e o alcance dos seus capitais mostra resultados cada vez mais expressivos em relação a períodos anteriores, o que é perceptível na crescente importância da presença chinesa em diversas regiões do Sul, onde governos e sociedades têm na China uma referência como grande mercado comprador e fornecedor de bens de maior valor agregado, investimentos, crédito e tecnologias.

Esses papéis cada vez mais desempenhados pela China ilustram o conceito de globalização complexa. Atualmente, há um maior equilíbrio na distribuição geográfica dos fluxos econômicos internacionais, tendo em vista os eixos Norte-Norte, Norte-Sul e Sul-Sul; uma estratificação do comércio mundial baseada em CGVs, e não na “nova divisão internacional do trabalho”; uma emergência de novos e múltiplos padrões de interação e de interligação econômica entre os globalizadores tradicionais e os novos globalizadores.

Nesse contexto, Pequim tem ampliado o seu poder de barganha diante de Estados cujas relações econômicas com a China figuram em primeiro plano, bem como em instituições da ordem econômica internacional. A globalização econômica tem oferecido um contexto de oportunidades que esse país aproveitou ao máximo, conseguindo minimizar ao mesmo tempo os impactos potencialmente negativos daquele processo. Outros países emergentes, se aplicarem uma estratégia de globalização semelhante à de Pequim e se os resultados forem semelhantes ao caminho trilhado pela China, também ampliarão o seu poder de barganha no contexto do pilar organizacional da globalização econômica.

O modo como os países emergentes influenciam a globalização pode ser um prelúdio para uma importante reconfiguração da ordem internacional e da economia global no século XXI. Ainda há muita incerteza acerca dos impactos da inserção internacional dos países como a China, no entanto, contribuem para esclarecer o tema tanto a criação de novos conceitos quanto a construção de argumentos com base em dados empíricos e em comparações e analogias com outras grandes economias.

Pelos dados analisados ao longo deste trabalho, existe uma tendência de que o comércio Sul-Sul continue sendo alavancado por países emergentes, em especial, os BRIC, com destaque excepcional para a China. Este país tem mostrado condições de compor o berço – ao lado de outros países no primeiro nível de estratificação do pilar tecnológico, como EUA e Japão – da próxima revolução científico-tecnológica. Mais do que outros países emergentes, a China no comércio global tende a continuar sendo associada a produtos com tecnologias e capitais crescentemente chineses. Os demais grandes países emergentes têm um grande potencial nesse sentido, se conseguirem transformar o conhecimento dessa experiência oriental em iniciativas concretas amparadas por uma clara estratégia de globalização.

O tomador de decisão de um Estado ou de uma CTN que depara com os desafios de formular, respectivamente, uma estratégia de globalização ou de internacionalização, precisa compreender as aceleradas e intensas transformações na globalização econômica. Esta tese pode informar as ações tanto dos acionistas que demandam das empresas um desempenho superior ao da concorrência, quanto dos executivos que precisam ter uma maior clareza sobre

a melhor maneira de negociar, investir e gerenciar as suas próprias cadeias globais de valor. Espera-se que este estudo contribua para os cidadãos que demandam dos Estados a obtenção dos benefícios e as garantias contra os riscos associados à globalização, bem como para os estadistas que visam a ampliar o poder de barganha do seu país como *global players* em negociações econômicas multilaterais e à adoção de uma estratégia de globalização adequada aos interesses e às capacidades do Estado.

A presente tese aponta para novas linhas de pesquisa, baseadas na agenda, nos conceitos e nos dados compilados e analisados. O conceito de país globalizador pode ser usado para compreender melhor a atuação e o poder de barganha dos países que mais contribuem para a dimensão ambiental da globalização, por exemplo, do mesmo modo como poderia servir à análise da globalização social, cultural ou militar.

REFERÊNCIAS

ACIOLY, Luciana; LEÃO, Rodrigo Pimentel F. China. In: ACIOLY, Luciana; LIMA, Luiz Afonso; RIBEIRO, Elton (Org.). **Internacionalização de Empresas: experiências internacionais selecionadas**. Brasília: IPEA, 2011. p. 53-76. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/livros/livros/livro_internacionalizacao.pdf> Acesso em: 01 ago. 2014.

ALBUQUERQUE, José Augusto Guilhon. Os desafios de uma ordem internacional em transição. In: OLIVEIRA, Henrique Altemani de; LESSA, Antônio Carlos (Org.). **Relações Internacionais do Brasil: temas e agendas**. Vol. 1. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 35-55.

ALESSI, Christopher; HANSON, Stephanie. **Combating Maritime Piracy**. Council on Foreign Relations 23 mar. 2012. Disponível em <<http://www.cfr.org/piracy/combating-maritime-piracy/p18376>>. Acesso em: 01 ago. 2014.

AMIM, Samir. Impérios e Imperialismos: o imperialismo, passado e presente. **Tempo**, v. 9, n. 18, Niterói jan/jun, 2005. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1413-77042005000100005&script=sci_arttext> Acesso em: 20 mar. 2014.

AMSDEN, Alice H. **A Ascensão do “Resto”**: os desafios ao Ocidente de economias com industrialização tardia. São Paulo: Ed. UNESP, 2009.

ANDREWS, David M. Monetary Power and Monetary Statecraft. In: ANDREWS, David M. (Ed.). **International Monetary Power**. New York: Cornell University, 2006.

ARNAUD, André-Jean; JUNQUEIRA, Eliane Botelho (Org.). **Dicionário da Globalização: Direito e Ciência Política**. Rio de Janeiro: Lúmen Juris, 2006.

ARAÚJO, Carlos Roberto Vieira. **Política e Economia na Globalização Hegemônica**. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2005.

ARRIGHI, Giovanni. **O Longo Século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.

AXOX, Chiara de Oliveira Carvalho Casagrande Ciodarot di. **Solve et Coagula – Dissolvendo Guimarães Rosa e recompondo-o pela ciência e espiritualidade**. Tese (Doutorado em Literatura, Cultura e Contemporaneidade) – Programa de Pós-Graduação Literatura, Cultura e Contemporaneidade, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013.

BATISTA JÚNIOR, Paulo Nogueira. **A Economia como ela é**. São Paulo: Boitempo, 2000.

_____. Prefácio. In: HIRST, Paul; THOMPSON, Grahame. **Globalização em Questão**. Petrópolis: Vozes, 1998.

BAUMAN, Zygmunt. **Globalização: as consequências humanas**. Rio de Janeiro: Zahar, 1999.

BECK, Ulrich. **O que é Globalização?** Equívocos do Globalismo: respostas à globalização. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

BHAGWATI, Jagdish N. The Capital Myth: the difference between trade widgets and dollars. **Foreign Affairs**, [s.l.] v. 77, n. 3, May-Jun. 1998.

_____. **Free Trade Today**. Princeton: Princeton University Press, 2002.

_____. **In defense of globalization**. New York: Oxford University, 2004.

BIELER, Andreas; MORTON, Adam David. A Critical Theory Route to Hegemony, World Order and Historical Change: neo-Gramscian perspectives in International Relations. **Capital & Class**, n. 82, p. 85-113, Sep. 2004.

BOOK. **Wikipedia**, [s.l.], 2013. Disponível em <http://en.wikipedia.org/wiki/Books#cite_note-1> Acesso em: 02 out. 2013

BOXBERGER, Gerald; KLIMENTA, Harald. **As Dez Mentiras sobre a Globalização**. São Paulo: Aquariana, 1999.

BRANSTETTER, Lee; LARDY, Nicholas. China's Embrace of Globalization. Working Paper 12373. **National Bureau of Economic Research**, Cambridge, Jun., 2006. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w12373.pdf>> Acesso em: 20 mar. 2014.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. **OMC – Rodadas de Negociações**. Brasília, 2012. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br>> Acesso em: 01 mar. 2012.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. **BRICS: Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul**. Brasília, 2014. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/temas/mecanismos-inter-regionais/agrupamento-brics>> Acesso em: 01 jun. 2014.

BREMMER, Ian. **O Fim das Lideranças Mundiais: o que muda com o G-Zero, onde nenhum país mais está no comando**. São Paulo: Saraiva, 2013.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. As Três Interpretações da Dependência. **Perspectivas**, São Paulo, v. 38, jul./dez. 2010.

BRICS. Delhi Declaration. **Fourth BRICS Summit**. New Delhi, 29 mar. 2012. Disponível em: <<http://mea.gov.in/bilateral-documents.htm?dtl/19158/Fourth+BRICS+Summit++Delhi+Declaration>> Acesso em: 20 jan. 2014.

BRICS. Fortaleza Declaration. **Sixth BRICS Summit**. Fortaleza, 15 jul. 2014. Disponível em <<http://brics6.itamaraty.gov.br/media2/press-releases/214-sixth-brics-summit-fortaleza-declaration>> Acesso em 1 ago. 2014.

BRITISH BROADCAST CORPORATION – BBC. China buying oil from Iran with yuan. **BBC**, London, 08 May 2012. Disponível em <<http://www.bbc.com/news/business-17988142>> Acesso em: 01 dez. 2014.

BRITISH LIBRARY. **Facts and Figures**. London, 2014. Disponível em <<http://www.bl.uk/aboutus/quickinfo/facts/>> Acesso em: 21 maio 2014.

BUDD, A. Gramsci's Marxism and International Relations. **International Socialism**, [s.l.] v. 114, Apr., 2007.

BULL, Hedley. **A Sociedade Anárquica**. São Paulo: Ed. Universidade de Brasília, 2002.

BURTON, John. **World Society**. Cambridge: Cambridge University Press, 1972.

CAI, Chunlin. **Research on the Economic and Trade Cooperation Mechanism among BRICs**. Beijing: China Financial and Economic Press, 2009.

CAMPOS, Luís; CANAVEZES, Sara. **Introdução à Globalização**. Instituto Bento Jesus Caraça, abr. 2007. Disponível em: <<https://dspace.uevora.pt/rdpc/bitstream/10174/2468/1/Introdu%C3%A7%C3%A3o%20%C3%A0%20Globaliza%C3%A7%C3%A3o.pdf>> Acesso em: 20 mar. 2014.

CANUTO, Otaviano. South-South Trade Through Value-Added Glasses. **Huffington Post**, [s.l.] 20 Sep. 2013. Disponível em: <http://www.huffingtonpost.com/otaviano-canuto/south-south-trade-through_b_3962413.html> Acesso em: 30 set. 2013.

CARDOSO, Fernando Henrique; FALETO, Enzo. **Dependência e Desenvolvimento na América Latina**. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.

CARNEIRO, Ricardo. Globalização e integração periférica. **Texto para Discussão. IE/UNICAMP**, Campinas, n. 126, jul. 2007.

CASTELLS, Manuel. **A era da informação**: economia, sociedade e cultura. 11 ed. São Paulo: Paz e Terra, 2008.

_____. Global Informational Capitalism. In: HELD, David; MCGREW, Anthony. **The Global Transformations Reader**: an introduction to the globalization debate. Cambridge: Polity Press, 2003. p. 303-310.

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – CIA. **The World Factbook**. Washington, 2014. Disponível em: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>> Acesso em: 01 ago. 2014.

CERVO, Amado Luiz. **Inserção Internacional** – formação dos conceitos brasileiros. São Paulo: Ed. Saraiva, 2008.

CHANG, Ha-Joon. **Chutando a Escada**: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica. São Paulo: UNESP, 2004.

CHASE, Robert. The More Things Change...: Learning from Other Eras of Unprecedented Globalization. **SAIS Review**, [s.l.] v. 20, n. 2, p. 223-229, Summer-Autumn, 2000.

CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

CHINA. **China Statistical Yearbook 2013**. Beijing: National Bureau of Statistics of China, 2013. Disponível em: <<http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2013/indexeh.htm>> Acesso em: 05 ago. 2014.

_____. Ministry of Commerce of the People's Republic of China – MOFCOM. **Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment**. Beijing, 2010.

CHOMSKY, Noam. Passion for Free Markets. **Z Magazine**, [s.l.] May 1997. Disponível em: <<http://www.chomsky.info/articles/199705--.htm>> Acesso em: 05 jul. 2014.

CHRISTOFFERSEN, G. China and maritime cooperation: Piracy in the Gulf of Aden. **International Conference on Comprehensive Security in the Asia-Pacific Region**, Tokyo, 30 nov.-1 dez. 2009. Disponível em <<http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?id=111041>> Acesso em: 1 ago. 2014.

CLARK, Ian. **Globalization and fragmentation**: international relations in the twentieth century. New York: Oxford Univ. Press, 2004.

CLINCH, Matt. What Russia-China relations mean for the dollar. **CNBC**, [s.l.] 27 May 2014. Disponível em <<http://www.cnbc.com/id/101705303#>> Acesso em: 01 dez. 2014.

CRUZ, Sebastião Carlos Velasco e. Gigante precavido: reflexões sobre as estratégias de desenvolvimento e a política externa de estado indiano. In: FUNAG. **Conferência Nacional de Política Externa e Política Internacional – III CNPEPI – o Brasil no mundo que vem aí**. Seminário Preparatório sobre a Índia. Brasília: FUNAG, 2008. p. 135-158.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE – CEPAL. **Globalização e Desenvolvimento**. Santiago: CEPAL, 2002. Disponível em: <www.eclac.org> Acesso em: 10 maio 2012.

_____. As Relações Comerciais do Brasil com os Demais BRICs. **LC/BRS/E.221 CEPAL/IPEA**, Brasília, fev. 2010.

COX, Robert W. Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory. In: LINKLATER, Andrew (ed.). **International Relations: Critical Concepts in Political Science**. Vol. IV. New York; London: Routledge, 2000. p. 1537-1571.

CUNHA, André Moreira; ACIOLY, Luciana. China: ascensão à condição de potência global – características e implicações. In: CARDOSO JÚNIOR, José Celso; ACIOLY, Luciana; MATIJASCIC, Milko (Org.). **Trajetórias Recentes de Desenvolvimento: estudos de experiências internacionais selecionadas**. Brasília: IPEA, 2009.

DAHLMAN, Carl. **Technology, globalization, and international competitiveness: challenges for developing countries**. New York: ONU, 2008. Disponível em <http://www.un.org/esa/sustdev/publications/industrial_development/1_2.pdf>. Acesso em: 20 mar. 2014.

DAN, Breznitz; MURPHREE, Michael. **Run of the Red Queen: government, innovation, globalization, and economic growth in China**. New Haven: Yale University Press, 2011.

DEAN, Judith M. Measuring value-added trade: what's in it for developing countries? **Made in the World**, Geneva, 2014. Disponível em <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/paper_march12_e.htm> Acesso em 01 dez. 2014.

DENG, Y. China's legal enforcement on anti-piracy in South China Sea. **Asian Social Science**, [s.l.] v. 6, n. 6, p. 96-98, 2010. Disponível em: <<http://ccsenet.org/journal/index.php/ass/article/view/6229/4925>> Acesso em 1 ago. 2014.

DENG, Yong; MOORE, Thomas G. China views globalization: toward a new great-power politics? **Washington Quarterly**, Washington, v. 27, n. 3, p. 115-136, 2004.

DESCARTES, René. **Discurso do Método**. Lisboa: Publicações Europa-América, 1993.

DEUTSCH, Karl; ECKSTEIN, Alexander. National Industrialization and the Declining Share of the International Economic Sector 1890-1959. **World Politics**, [s.l.] n. 13, p. 266-299, 1961.

DICKEN, Peter. A New Geo-economy. In: HELD, David; MCGREW, Anthony. **The Global Transformations Reader: an introduction to the globalization debate**. Cambridge: Polity Press, 2003. p. 299-302.

DITTMER, Lowell. China's Rise, Global Identity and the Developing World. In: DITTMER, Lowell; YU, George T. (ed.) **China, the Developing World, and the New Global Dynamic**. Boulder/London: Lynnr Rienner Publishers, 2010.

DUFOUR, Jules. The Worldwide Network of US Military Bases. **Global Research**, [s.l.] 24 dez. 2013. Disponível em <<http://www.globalresearch.ca/the-worldwide-network-of-us-military-bases/5564>>. Acesso em: 20 jan. 2014.

DUNNING, John H. Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism. **Journal of International Business Studies**, [s.l.] Jul.-Sep., p. 461-491, 1995. Disponível em: <http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v26/n3/pdf/8490183a.pdf?origin=publication_detail>. Acesso em: 01 jun. 2014.

DUPAS, Gilberto. **Atores e Poderes na Nova Ordem Global: assimetrias, instabilidades e imperativos de legitimação**. São Paulo: UNESP, 2005.

EDUCYPEDIA. **Submarine Cables by the Guadian**. [s.l.] 2011. Disponível em: <<http://educyclopedia.karadimov.info/library/SeaCableHi.jpg>> Acesso: 11 set. 2013.

EICHENGREEN, Barry. **Capital Flows and Crises**. Cambridge: The MIT Press, 2004.

FARIA, Luiz Augusto Estrella. The value of the concept of hegemony for International Relations. **Austral: Brazilian Journal of Strategy & International Relations**, Porto Alegre, v.2, n.3, p. 193-216, Jan./Jul. 2013.

FENG, Chen. China issues guidelines for sci-tech development program. **The Central People's Government of China**, 09 Feb. 2006. Disponível em: <http://www.gov.cn/english/2006-02/09/content_184426.htm> Acesso em: 10 nov. 2014.

FERGUSON, Niall. “Chimérica” é o grande desafio. Entrevista ao Estadão, **Estadão**, São Paulo, 29 jul. 2009. Disponível em <<http://www.estadao.com.br/noticias/impreso,chimerica-e-o-grande-desafio,409964,0.htm>> Acesso em: 20 mar. 2014.

FISH, Isaac Stone. Na Offer They Can't Refuse – will China win its 65-year war with Taiwan – without firing a shot?. **Foreign Policy**, Washington, 12 Feb. 2014. <http://www.foreignpolicy.com/articles/2014/02/11/an_offer_they_cant_refuse> Acesso em: 10 out. 2014.

FRIEDEN, Jeffrey A. **Global Capitalism: its fall and rise in the twentieth century**. New York, London: WW Norton & Co, 2006.

FRIEDMAN, Thomas L. **O Lexus e a Oliveira: entendendo a globalização**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2001.

_____. **The World is Flat: a brief history of the twenty-first century**. New York: Picador, 2007.

FUKUYAMA, Francis. The End of History? **The National Interest**, Jul. 1989. Disponível em: <<http://www.wesjones.com/eoh.htm>>. Acesso em: 02 mar. 2013.

FUNDAÇÃO ALEXANDRE DE GUSMÃO – FUNAG. **Mesa Redonda: o Brasil, os BRICS e a Agenda Internacional**. Brasília: FUNAG, 2012.

G20. **G20 Leaders Communiqué**. Brisbane Summit, 15-16 Nov. 2014. Disponível em: <https://www.g20.org/sites/default/files/g20_resources/library/brisbane_g20_leaders_summit_communique.pdf> Acesso em: 19 nov. 2014.

GHEMAWAT, Pankaj. **Mundo 3.0: como alcançar a prosperidade global**. Porto Alegre: Bookman, 2012.

GIDDENS, Anthony. **O Mundo na Era da Globalização**. 6. ed. Lisboa: Presença, 2006.

_____. The Globalizing of Modernity. In: HELD, David; MCGREW, Anthony (Ed.). **The global transformations reader: an introduction to the globalization debate**. 2. ed. Cambridge: Polity, 2003. p. 60-66.

GILBERT, Emily; HELLEINER, Eric. Introduction – nation-states and money: historical contexts, interdisciplinary perspectives. GILBERT, Emily; HELLEINER, Eric (Eds.). **Nation-States and Money: the past, present and future of national currencies**. London: Routledge, 1999.

GILPIN, Robert. **O Desafio do Capitalismo Global**. Rio de Janeiro: Record, 2004.

_____. **Global Political Economy**: understanding the international economic order. Princeton: Princeton University Press, 2001.

_____. The Nation-State in the Global Economy. In: HELD, David; MCGREW, Anthony. **The global transformations reader**: an introduction to the globalization debate. 2. ed. Cambridge: Polity, 2003. p. 349-358.

GOES, Synesio Sampaio. **Navegantes, Bandeirantes, Diplomatas**: Aspectos da descoberta do continente, da penetração do território brasileiro extra-Tordesilhas e do estabelecimento das fronteiras da Amazônia. Brasília: IPRI, 1991.

GONÇALVES, Reinaldo. **Economia Política Internacional** – Fundamentos Teóricos e as Relações Internacionais do Brasil. Rio de Janeiro: Campus-Elsevier, 2005.

GOODMANN, John B.; PAULY Louis W. The Obsolescence of Capital Controls? Economic Management in an Age of Global Markets. **World Politics**, [s.l.] v. 46, n.1, Princeton, 1993. Disponível em:
<<http://www.stanford.edu/class/polisci243b/readings/v0002007.pdf>> Acesso em: 20/01/2014.

GRAMSCI, A. **Selections from Political Writings** 1910-1920. London: Lawrence & Wishart, 1977.

GROTIUS, Hugo. **Freedom of the Seas**. New York: Oxford University Press, 1916.

GUTHRIE, Doug. **China and Globalization**. New York: Routledge, 2012.

HART, Michael; NEGRI, Antonio. Globalization as Empire. In: MCGREW, Anthony G.; HELD, David (Ed.). **The global transformations reader**: an introduction to the globalization debate. 2. ed. Cambridge: Polity, 2003. p. 116-119.

HARVEY, David. **O Novo Imperialismo**. São Paulo: Loyola, 2010.

HELD, David *et al.* **Global Transformations**: Politics, Economics and Culture. Stanford: Stanford University, 1999.

_____. Rethinking Globalization. In: MCGREW, Anthony G.; HELD, David (Ed.). **The global transformations reader**: an introduction to the globalization debate. 2. ed. Cambridge: Polity, 2003. p. 67-74.

HERNDERSON, Hazel. **Além da Globalização**: modelando uma economia global sustentável. São Paulo: Cultrix, 2003.

HERZ, Monica; HOFFMANN, Andrea R. **Organizações Internacionais**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

HIRST, Paul; THOMPSON, Grahame. **Globalização em Questão**. Petrópolis: Vozes, 1998.

_____. The Limits to Economic Globalization. In: MCGREW, Anthony G.; HELD, David (Ed.). **The global transformations reader**: an introduction to the globalization debate. 2. ed. Cambridge: Polity, 2003. p. 335-348.

HITT, Michael A; IRELAND, R. Duane; HOSKISSON, Robert E. International Strategy. In: _____; _____; _____. (Org.). **Strategic Management**: competitiveness and globalization (concepts and cases). South-Western Higher Education: Thompson, 2005. p. 232-263.

HOBBSAWM, Eric J. **A Era das Revoluções 1789-1848**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2003.

_____. **A Era do Capital 1848-1875**. 12. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2007.

_____. **Era dos Extremos**: o breve século XX (1914-1991). 2. ed. São Paulo: Cia. das Letras, 1995.

_____. **A Era dos Impérios 1875-1914**. 10. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2006.

HOLLAND, Tom. China's first place for patents not quite the triumph it seems. **China Business**, [s.l.] 04 Jan. 2013. Disponível em: <<http://www.scmp.com/business/china-business/article/1119315/chinas-first-place-patents-not-quite-triumph-it-seems>> Acesso em: 20 jan. 2014.

HOUT, Thomas M.; GHEMAWAT, Pankaj. China vs. the World: whose technology is it?. **Harvard Business Review**, [s.l.] p. 94-103, Dec. 2010,. Disponível em: <<http://hbr.org/2010/12/china-vs-the-world-whose-technology-is-it/ar/1>> Acesso em: 20 mar. 2014.

HUGHES, Neil C. Trade War with China? **Foreign Affairs**, [s.l.] v. 84, n. 4, Jul./Aug. 2005.

HUNTINGTON, Samuel P. Transnational Organizations in World Politics. **World Politics**, [s.l.] v. 25, n.3, p. 345-346, Apr. 1973.

IANNI, Octávio. **A Era do Globalismo**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1996.

_____. Globalização: novo paradigma das Ciências Sociais. **Estudos Avançados**, [s.l.] v. 8, n. 21, p. 147-163, 1994.

_____. **Teorias da Globalização**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1999.

IKENBERRY, John. The Future of the Liberal World Order. **Foreign Affairs**, [s.l.] May 2011. Disponível em <<http://web.clas.ufl.edu/users/zselden/coursereading2011/Ikenberrylib.pdf>> Acesso em: 20 abr. 2014.

INTERNATIONAL MARITIME ORGANIZATION. International Shipping Facts and Figures – information resources on trade, safety, security, environment. **Maritime Knowledge Center**, London, 6 Mar. 2012. Disponível em <<http://www.imo.org/KnowledgeCentre/ShipsAndShippingFactsAndFigures/TheRoleandImportanceofInternationalShipping/Documents/International%20Shipping%20-%20Facts%20and%20Figures.pdf>> Acesso em: 01 ago. 2014.

INTERNATIONAL MONETARY FUND – IMF. Globalization: a blessing or a curse. **IMF Survey**, Washington, v. 31, n.9, 13 May 2002b. Disponível em <<https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2002/031502.htm>> Acesso em: 20 mar. 2014.

_____. **Globalization**: a framework for IMF involvement. Washington, 2002a. Disponível em <<https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2002/031502.htm>> Acesso em: 20 mar. 2014.

_____. Is Global Inequality Rising. **IMF Economic Forum**. Washington, 08 out. 2002. Disponível em <<http://www.imf.org/external/np/tr/2002/tr021008.htm>> Acesso em: 20 mar. 2014.

_____. One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth. **IMF Economic Forum**. Washington, 29 nov. 2007. Disponível em <<http://www.imf.org/external/np/tr/2007/tr071129a.htm>> Acesso em: 20 mar. 2014.

_____. **World Economic Outlook Database**. Washington, 2014. Disponível em <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/01/weodata/index.aspx>> Acesso: 20 mar. 2014.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – IEDI. A transformação da China em Economia Orientada à Inovação – Parte 1. **Carta IEDI**, São Paulo, n. 482. 26 ago. 2011. Disponível em: <http://www.iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_482_a_transformacao_da_china_em_economia_orientada_a_inovacao_parte_1.html> Acesso em: 01 dez. 2014.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA – IPEA. Relações comerciais e de investimentos do Brasil com os demais países do BRICS. **Comunicados do IPEA**, Brasília, n. 86, 13 abril, 2011. Disponível em <<http://www.ipea.gov.br>> Acesso: 01 jul. 2012.

JABBOUR, E. **China: infraestrutura e crescimento econômico**. São Paulo: Anita Garibaldi, 2006.

JOHNSON, Janet B.; JOSLYN, Richard A. **Political Science Research Methods**. Washington: Congressional Quarterly Inc, 1991.

JUSTO, Marcelo. Rússia entra na OMC e encerra capítulo ‘econômico’ da Guerra Fria. **BBC Mundo**, Londres, 22 ago. 2012. Disponível em: <http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2012/08/120822_russia_omc_lgb.shtml> Acesso em: 01 dez. 2014.

KENNEDY, Paul. **Preparando para o Século XXI**. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

_____. **The Rise and Fall of Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000**. London: Unwin Hyman, 1988.

KEOHANE, Robert O. **After Hegemony: cooperation and discord in the world political economy**. New Jersey: Princeton University Press, 2004.

_____; NYE, Joseph S. Globalization: What’s New? What’s Not? (And So What?). In: HELD, David; MCGREW, Anthony (Ed.). **The Global Transformations Reader: an introduction to the globalization debate**. Cambridge: Polity Press, 2003.

_____; _____. **Power and Interdependence**. New York: Longman, 2001.

KINDLEBERGER, Charles. **Manias, pânico e crashes: um histórico das crises financeiras**. Porto Alegre: Ortiz, 1992.

KING, Gary; KEOHANE, Robert; VERBA, Sidney. **Designing Social Inquiry: scientific inference in qualitative research**. Princeton: Princeton University Press, 1994.

KIRSHNER, Jonathan. **Currency and Coercion: the Political Economy of International Monetary Power**. Princeton: Princeton University Press, 1995.

KRASNER, Stephen D. Causas Estruturais e Consequências dos Regimes Internacionais: regimes como variáveis intervenientes. **Revista de Sociologia Política**, Curitiba, v. 20, n.42, p. 93-110, jun. 2012.

KRUGMAN, Paul R. “Currency Wars” and the Impossible Trinity. **The New York Times**, New York, 09 May 2011. Disponível em <http://krugman.blogs.nytimes.com/2011/05/09/currency-wars-and-the-impossible-trinity-wonkish/?_php=true&_type=blogs&_r=0> Acesso em: 20 abr. 2014.

_____. **The Eternal Triangle**. Cambridge: MIT, 1998. Disponível em: <<http://web.mit.edu/krugman/www/triangle.html>> Acesso em: 01 ago. 2014

_____; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional: teoria e política**. São Paulo: Makron Books, 1999.

LAMOUNIER, Bolívar. A dimensão política da globalização. In: KONRAD-ADENAUER-STIFTUNG. **Pesquisas**, A Globalização entre o Imaginário e a Realidade, [s.l.] n.13, p. 23-32, 1998.

LANTEIGNE, M. Fire over water: China's strategic engagement of Somalia and the Gulf of Aden crisis. **Pacific Review**, [s.l.] v. 26 (3), p 289-312, 2013.

LÊNIN, Vladimir Ilyich. **O Imperialismo: fase superior do capitalismo**. [s.l.] 1916. Disponível em: <<http://www.marxists.org/portugues/lenin/1916/imperialismo/index.htm>> Acesso: 28 out. 2012.

LI, James. Traditional Chinese World Order. **Chinese Journal of International Law**, [s.l.] v. 1, n. 1, p. 20-58, 2002. Disponível em: <chinesejil.oxfordjournals.org/content/1/1/20.full.pdf> Acesso em: 01 mar. 2014.

LI, Minqi. **The Rise of China and the Demise of the Capitalist World Economy**. New York: Monthly Review Press, 2008.

LI, Yang. **BRICs & The Global Transformation**. Beijing: Social Sciences Academic Press, 2011.

LIBRARY OF CONGRESS. **General Information**. Washington, 2014. Disponível em <<http://www.loc.gov/about/general-information/#year-at-a-glance>> Acesso em: 21 maio 2014.

LISZT, Vieira. **Cidadania e Globalização**. Rio de Janeiro: Record, 2002.

LYRIO, Maurício Carvalho. **A Ascensão da China como Potência: fundamentos políticos internos**. Brasília: FUNAG, 2010.

MACKERRAS, Collin; TANEJA, Pradeep; YOUNG, Graham. **China since 1978: reform, modernisation, and “socialism with Chinese characteristics”**. Melbourne: Addison Wesley Longman Australia, 1998.

MADDISON, Angus. **The World Economy: a millennial perspective**. Paris: OECD, 2001.

MAGALHÃES, Diego Trindade d'Ávila. Globalizadores do Século XXI: países emergentes e a globalização Sul-Sul. **Conjuntura Austral**, Porto Alegre, v. 2, p. 82-99, 2011.

MAGALHÃES, Luiz Jésus d'Ávila. **Comércio Internacional, Brasil e Agronegócio**. Brasília: Embrapa Informação Tecnológica, 2002. Disponível em: <<http://www.alice.cnptia.embrapa.br/bitstream/doc/96924/1/seatexto16.pdf>> Acesso em: 01 jul. 2014.

MAGNOLI, Demétrio; SERAPIÃO JÚNIOR, Carlos. **Comércio Exterior e Negociações Internacionais: teoria e prática**. São Paulo: Saraiva, 2006.

MANN, Michael. Has Globalization Ended the Rise and Rise of the Nation-State? In: LINKLATER, Andrew (Ed.). **International Relations: Critical Concepts in Political Science**. Vol. IV. New York e London: Routledge, 2000. p. 1467-1489.

MARINI, Ruy Mauro. Proceso y tendencias de la globalización capitalista. In: **La Teoría Social Latinoamericana**. Tomo IV: Cuestiones contemporáneas. México: Ediciones El Caballito, 1994.

MARTIN, Jacques. **When China Rules the World: the end of the Western world and the birth of a new global order**. New York: Penguin Books, 2012.

MARTINS, Luciano. Globalização: a importância do fenômeno. In: KONRAD-ADENAUER-STIFTUNG. **Pesquisas, A Globalização entre o Imaginário e a Realidade**, [s.l.] n. 13, p. 47-52, 1998.

MARX, Karl. A Revolução na China e na Europa. **New York Daily Tribune**, Nova York, 14 jul. 1853. Disponível em: <<http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/ma000042.pdf>> Acesso em: 01 ago. 2014.

_____; ENGELS, Friedrich. **O Manifesto do Partido Comunista**. [s.l.] 1848. Disponível em: <<http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/cv000042.pdf>> Acesso em: 01 set. 2013.

MAURER, Andreas; DEGAIN, Christophe. Globalization and Trade Flows: what you see is not what you get! **World Trade Organization**, Geneva, 22 jun. 2010. Disponível em: <http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201012_e.pdf> Acesso em: 29 abr. 2014.

MAYER, Jörg. Global Rebalancing: effects on trade flows and employment. **Discussion Papers**, UNCTAD, Geneva, n. 200 Sep. 2010. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/osgdp20104_en.pdf>. Acesso em: 31 maio 2013.

MCGREW, Anthony G. Globalization and Global Politics. In: BAYLIS, J.; SMITH, S.; OWENS, P. **The Globalization of World Politics: an introduction to international relations**. New York: Oxford University Press, 2010. Disponível em: <http://bookshop.blackwell.co.uk/extracts/9780199297771_baylis.pdf> Acesso em: 15 maio 2013.

_____; HELD, David. The Great Globalization Debate: An Introduction. In: _____ (Ed.). **The global transformations reader: an introduction to the globalization debate**. 2. ed. Cambridge: Polity, 2003. p. 1-53.

MCLUHAN, Marshall; POWERS, Bruce R. **The Global Village: Transformations in World Life and Media in the 21st Century**. New York; Oxford: Oxford University Press, 1989.

MEARSHEIMER, John. **The Tragedy of Great Power Politics**. New York: W.W. Norton, 2001.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. China: entre os Séculos XX e XXI. In: FIORI, Jose Luís (Org.). **Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações**. Petrópolis: Vozes, 1999.

_____. A China como um Duplo Polo na Economia Mundial e a Recentralização da Economia Asiática. **Revista de Economia Política**, São Paulo, vol. 26 n. 3, jul./set. 2006.

MELLO, Celso D. Albuquerque. **Curso de Direito Internacional Público**. Vol. 1. Rio de Janeiro: Renovar, 2004.

MELLO, Valérie de Campos. Globalização, Regionalismo e Ordem Internacional. **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, v. 42, n. 1, p. 157-181, 1999.

MICHEL, Serge; BEURET, Michel. **China en África: Pekín a la conquista del continente africano**. Madrid: Alianza Editorial, 2009.

MINIWATTS MARKETING GROUP. **Internet World Stats**. [s.l.] Jun. 2012. Disponível em: <<http://www.internetworldstats.com/stats.htm>> Acesso em: 02 set. 2013.

MORRISON, Wayne M.; LABONTE, Marc. China's Currency: Economic Issues and Options for US Trade Policy. **Congressional Research Service**, Washington, 22 May 2008.

MOURÃO, Fernando Augusto Albuquerque; CARDOSO, Fernando Jorge; OLIVEIRA, Henrique Altemani de. As Relações Brasil-África: de 1990 a 2005. In: OLIVEIRA, Henrique Altemani de; LESSA, Antônio Carlos (Org.). **Relações Internacionais do Brasil: temas e agendas**. Vol. 1. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 211-242.

MURTEIRA, Mário. **Globalização**. Lisboa: Quimera, 2003.

_____. Globalização, uma falsa ideia clara. **Economia Global e Gestão**, v. 7, n. 2, p. 71-77, 2002. Disponível em: <<http://repositorio-iul.iscte.pt/handle/10071/1215>> Acesso em: 01 fev. 2013.

_____. What's New on Globalisation? (A Critical Comment to Immanuel Wallerstein). **Economia Global e Gestão**, Lisboa, v. 5, n. 1-2, p. 67-70, 2000. Disponível em: <<http://repositorio-iul.iscte.pt/handle/10071/1213>> Acesso em: 01 fev. 2013.

NAPOLEONI, Loretta. **Maonomics**: por que os comunistas chineses se saem melhores capitalistas do que nós. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2014.

NARLIKAR, Amrita. New powers in the club: the challenges of global trade governance. **International Affairs**, [s.l.] v. 86, n. 3, p. 717-728, 2010.

NARULA, Raineesh. Much ado About Nothing or Sirens of a Brave New World? MNE activity from developing countries and its significance for development. **Background Paper for the Perspectives on Global Development 2010**, Shifting Wealth. Paris: OECD, 2010.

NASCIMENTO, Edson Ronaldo. Entendendo a China. **Arquivos**, nov. Brasília: MDIC, 2006. Disponível em <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1196954662.pdf> Acesso em: 20 mar. 2014.

NELSON, Sonia Ambrósio de. Expansão Econômica e Influência da China na África, Ásia e Pacífico. **Núcleo de Estudos Asiáticos**. Cingapura, dez. 2006. Disponível em:<http://vsites.unb.br/ceam/neasia/boletins/artigo_soniaanelson271206.pdf>Acesso: 27 jun. 2010.

NICITA, Alessandro; OGNIVTSEV, Victor; SHIROTORI, Miho. Global Supply Chains: trade and economic policies for developing countries. **Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series**, n. 55. Geneva: UNCTAD, 2013.

NYE, Joseph S. Asia's first globalizer. **The Washington Quarterly**, Washington, v. 23, n. 4, p. 119-124, 2000. Disponível em <<http://dx.doi.org/10.1162/016366000561240>> Acesso em: 05 jun. 2012.

_____. **Cooperação e Conflito nas Relações Internacionais**. São Paulo: Editora Gente, 2009.

O'BYRNE, Darren; HENSBY, Alexander. **Theorizing Global Studies**. Basingstoke: Palgrave MacMillan, 2011. Cap. 1. Disponível em <http://us.macmillan.com/uploadedFiles/PalgraveTrade/Non-Menu_Items/Theorizing_Global_Studies_cha01.pdf> Acesso em: 20 jan. 2014.

O'NEILL, Jim. Building Better Economic BRICs. **Global Economics**, n.66, nov. 2001. Disponível em <<http://www.content.gs.com/japan/ideas/brics/building-better-pdf.pdf>> Acesso em: 01 ago. 2014.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS – ONU. **Carta das Nações Unidas e Estatuto da Corte Internacional de Justiça**. São Francisco, 1945. Disponível em <http://www.onu.org.br/docs/carta_da_onu.pdf> Acesso em: 20 jul. 2014.

ORTIZ, Renato. **Mundialização: saberes e crenças**. São Paulo: Brasiliense, 2006.

ORGANIZATION FOR COOPERATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT – OECD. Developing Country Multinationals: South-South investment comes of age. **Working Paper n. 257**, Paris, dez. 2006.

_____. **Global Value Chains (GVCs): China**. Paris, May 2013c. Disponível em <<http://www.oecd.org/sti/ind/GVCs%20-%20CHINA.pdf>> Acesso em: 01 dez. 2014.

_____. **Glossary of Statistical Terms**. Paris, Jun. 2013a. Disponível em: <<http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1121>> Acesso em: 20 jan. 2014.

_____. **Main Science and Technology Indicators Database**. Paris, Jun. 2011. Disponível em <<http://dx.doi.org/10.1787/888932485956>> Acesso: 25 maio 2012.

_____. **OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA)**. Paris, May 2013b. Disponível em: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO#> Acesso em: 01 dez. 2014.

ORGANIZATION FOR COOPERATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT – OECD; WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO; WORLD BANK. Global Value Chains: challenges, opportunities, and implications for policy. **Report prepared for submission to**

the G20 Trade Ministers Meeting, Sydney, 19 Jul. 2014. Disponível em: <
http://www.oecd.org/tad/gvc_report_g20_july_2014.pdf > Acesso em: 01 dez. 2014.

O'ROURKE, Kevin; WILLIAMSON, Jeffrey. Once More: when did globalisation begin?
European Review of Economic History, [s.l.] 8112, 2004.

OHMAE, K. **O Mundo sem Fronteiras**: a ascensão das economias regionais. Rio de Janeiro:
Campus, 1996.

OLIVEIRA, Henrique Altemani de. O Brasil e a Ásia. In: _____; LESSA, Antônio Carlos
(Org.). **Relações Internacionais do Brasil**: temas e agendas. Vol 1. São Paulo: Saraiva,
2006. p. 169-210.

OLIVEIRA, Susan E. M. C. **Cadeias globais de valor e os novos padrões de comércio
internacional**: uma análise comparada das estratégias de inserção de Brasil e Canadá. Tese
(Doutorado em Relações Internacionais) – Programa de Pós-Graduação em Relações
Internacionais, Universidade de Brasília, Brasília, 2014.

PAUTASSO, Diego. **China e Rússia no Pós-Guerra Fria**: inserção internacional e transição
sistêmica. Curitiba: Juruá, 2011.

PILGER, John. **Os Novos Senhores do Mundo**. Rio de Janeiro: Record, 2004.

PLAFKE, James. Submarine cable map details the secret world of the underwater internet.
Extreme Tech, [s.l.] Feb. 2013. Disponível em:
<<http://www.extremetech.com/internet/147384-submarine-cable-map-details-the-secret-world-of-underwater-data-transmission>> Acesso em: 30 set. 2013.

POLANYI, Karl. **A Grande Transformação**: as origens de nossa época. Rio de Janeiro:
Campus, 2000.

POPPER, Karl Raimund. **Conjecturas e refutações**: O progresso do conhecimento científico.
Brasília: Ed. Universidade de Brasília, 1982.

RAMOS, Danielly Silva. **O Brasil e a República Popular da China**: política externa
comparada e relações bilaterais (1974-1994). Tese (Doutorado em Relações Internacionais) –
Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais, Universidade de Brasília, Brasília,
2005.

RICUPERO, Rubens. O Problema da Abertura dos Portos. **Instituto Fernand Braudel de
Economia**, São Paulo, [2006], p. 01-30. Disponível em

<<http://en.braudel.org.br/research/archive/downloads/o-problema-de-abertura-dos-portos.pdf>>
> Acesso em: 01 dez. 2014.

RODRIK, Dani. Has Globalization Gone Too Far? In: HELD, David; MCGREW, Anthony. **The global transformations reader: an introduction to the globalization debate**. 2. ed. Cambridge: Polity, 2003. p. 379-383.

ROSALES, Osvaldo V. La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional. **Revista CEPAL**, Santiago, n. 97, abr. 2009.

ROSENAU, James N.; CZEMPIEL, Ernst-Otto (Org.). **Governança sem governo: ordem e transformação na política mundial**. Brasília: Ed. Unb, 2000.

RUDZIT, Gunther; NOGAMI, Otto. Os emergentes emergem e determinam o novo tom da política internacional? **Meridiano 47**, Brasília, n. 104, p. 10-12, mar. 2009.

SANTOS, Leandro Teixeira dos; MILAN, Marcelo. Determinantes dos Investimentos Diretos Externos Chineses: aspectos econômicos e geopolíticos. **Contexto Internacional**, Rio de Janeiro, v. 36, n. 2, p. 457-486, jul./dez., 2014.

SANTOS, Milton. **Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal**. 13ª ed. Rio de Janeiro: Record, 2006.

SANTOS, Teotônio dos (Coord.). **Países Emergentes e os Novos Caminhos da Modernidade**. Brasília: UNESCO, 2008.

SANTOS-PAULINO, Amélia U. Trade, Income Distribution and Poverty in Developing Countries: a survey. **Discussion Papers**, UNCTAD, Geneva, n. 207, Jul. 2012. Disponível em: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osgdp20121_en.pdf> Acesso em: 31 maio 2013.

SARAIVA, José Flávio Sombra. Dois Gigantes e um Condomínio: da Guerra Fria à coexistência pacífica (1947-1968). In: SARAIVA, José Flávio Sombra (Org.). **Relações Internacionais: dois séculos de história – entre a ordem bipolar e o policentrismo (de 1947 a nossos dias)**. Brasília: IBRI, 2001. p. 19-36.

SARFATI, Gilberto. **O Terceiro Xadrez: como as empresas multinacionais negociam nas relações econômicas internacionais**. São Paulo: EDUSP, 2009.

SASSEN, Saskia (Ed.). **Global Networks, Linked Cities**. Routledge: The United Nations University, 2002.

_____. El Estado y la nueva geografía del poder. In: VIGEVANI, Tullo et al. (Org.). **A Dimensão Subnacional e as Relações Internacionais**. São Paulo: EDUC, UNESP, EDUSC, FAPESP, 2004

SAUERNHEIMER, Karlhans. As três faces da globalização: liberalização comercial, fluxos de capitais e ordem econômica mundial. In: KONRAD-ADENAUER-STIFTUNG. **Pesquisas**, A Globalização entre o Imaginário e a Realidade, [s.l.] n.13, p. 33-46, 1998.

SAWAYA, Rubens R. China: uma estratégia de inserção no capitalismo mundial. In: FUNDAÇÃO ALEXANDRE GUSMÃO – FUNAG. **III Seminário sobre Pesquisas em Relações Econômicas Internacionais**. Brasília: FUNAG, 2011.

SCHMIDT, Eric; COHEN, Jared. **A Nova Era Digital**: como será o futuro das pessoas, das nações e dos negócios. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2013.

SCHOLTE, Jan Aart. Global Capitalism and the State. In: LINKLATER, Andrew (Ed.). **International Relations: Critical Concepts in Political Science**. Vol. IV. New York; London: Routledge, 2000. p. 1491-1510.

SCHARPF, Fritz. Globalization and the Political Economy of Capitalist Democracies. In: HELD, David; MCGREW, Anthony (Ed.). **The global transformations reader: an introduction to the globalization debate**. 2. ed. Cambridge: Polity, 2003. p. 370-378.

SCOTT, James Brown. Introductory Note. In: GROTIUS, Hugo. **Freedom of the Seas**. New York: Oxford University Press, 1916.

SEITENFUS, Ricardo. **Relações Internacionais**. Barueri: Manole, 2004.

SIENKO, Oleg. ‘Moeda dos BRICS é viável e realista’. Entrevista à BRICS Business Magazine. **Gazeta Russa**, [s.l.] 27 out. 2014. Disponível em <http://br.rbth.com/economia/2014/10/27/proximo_passo_logico_e_a_criacao_de_uma_moeda_comum_para_os_brics_28013.html> Acesso em: 01 dez. 2014.

SILVA, Antonio Carlos Macedo e. O Expresso do Oriente. Redistribuindo a produção e o comércio globais. **Textos Avulsos**, Observatório da Economia Global, Campinas, n. 2, abril, 2010.

SMITH, Dan. **Atlas dos Conflitos Mundiais**: um apanhado dos conflitos atuais e dos acordos de paz. São Paulo: Cia. Editora Nacional, 2007.

SMITH, Richard. The Chinese Road to Capitalism. **New Left Review**, London, n. 199, 1993, p. 55-99.

SOUZA, Luiz Eduardo Simões de; PIRES, Marcos Cordeiro. **Brasil e China na globalização**. São Paulo: LCTE, 2008.

SPERO, Joan E.; HART, Jeffrey A. **The Politics of International Economic Relations**. New York: St. Martin's Press, 1997.

SPIELMANN, Peter James. UN Security Council debates piracy for first time. **Associated Press**, [s.l.] 19 Nov. 2012. Disponível em <<http://bigstory.ap.org/article/un-security-council-debates-spread-piracy>> Acesso em: 01 ago. 2014.

STANDARD & POORS. **Sovereigns Rating List**. [s.l.] 2014. Disponível em <<http://www.standardandpoors.com/ratings/sovereigns/ratings-list/en/us/?subSectorCode=39&start=100&range=50>> Acesso em: 20 maio 2014.

STIGLITZ, Joseph E. **Globalization and its discontents**. New York: WW.Norton & Company, 2002.

_____. **Making Globalization Work**. New York: WW.Norton & Company, 2007.

_____. The Promise of Global Institutions. In: HELD, David; MCGREW, Anthony (Ed.). **The global transformations reader: an introduction to the globalization debate**. 2. ed. Cambridge: Polity, 2003. p. 477-481.

STRANGE, Susan. Rethinking Structural Change in the International Political Economy: States, Firms, and Diplomacy. In: STUBBS, Richard; UNDERHILL, G. (Ed.). **Political Economy and the Changing Global Order**. London: Macmillan, 1994.

_____. The Declining Authority of States. In: MCGREW, Anthony G.; HELD, David (Ed.). **The global transformations reader: an introduction to the globalization debate**. 2. ed. Cambridge: Polity, 2003. p. 127-134.

STRAW, Will; GLENNIE, Alex. **The Third Wave of Globalisation**. London: IPPR, 2012. Disponível em <http://theloadstar.co.uk/wp-content/uploads/third-wave-globalisation_Jan2012_8551.pdf>. Acesso em: 02 out. 2013.

TAVARES, Maria da Conceição. Globalização e Estado Nacional. In: GAMBINA, Julio (Org.) **La globalización económico-financiera**. Su impacto en América Latina. Buenos Aires: CLACSO, 2002. Disponível em: <<http://biblioteca.clacso.edu.ar/subida/clacso/gt/20101004084247/gambina.pdf>>. Acesso em: 02 out. 2013.

TAYCHER, Leonid. Books of the world, stand up and be counted! All 129,864,880 of you, **Google Books Research**, [s.l.] 5 Aug. 2010. Disponível em: <<http://booksearch.blogspot.com.br/2010/08/books-of-world-stand-up-and-be-counted.html>> Acesso em: 02 set. 2013.

THESING, Josef. Globalização, Europa e o século 21. In: KONRAD-ADENAUER-STIFTUNG. **Pesquisas**, A Globalização entre o Imaginário e a Realidade, [s.l.] n.13, p. 3-22, 1998.

TRINDADE, Antônio Augusto Cançado. **Direito das Organizações Internacionais**. Belo Horizonte: Del Rey, 2002.

TURVILLE, Lord Sainsbury of. Race to the Top. **A Review for Government's Science and Innovation Policies**. London: HM Treasury, Oct. 2007. Disponível em: <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.hm-treasury.gov.uk/d/sainsbury_review051007.pdf> Acesso em: 01 out. 2013.

UCHOA, Pablo. O dólar merece ser a principal moeda do mundo? **BBC Brasil**, [s.l.] 17 out. 2013. Disponível em: <http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2013/10/131016_dolar_eua_moeda_pu.shtml> Acesso em 05 nov. 2013.

UNITED NATIONS CONFERENCE FOR TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. **China in a Globalizing World**. New York; Geneva: UNCTAD, 2005. Disponível em: <http://unctad.org/en/docs/gdsmdpb20051_en.pdf> Acesso em: 01 out. 2013.

_____. **UNCTADstat**. Geneva, 2014. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 01 maio 2014.

_____. **World Investment Report 2004** – The Shift Towards Services. Geneva, 2004. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/wir2004annexes_en.pdf> Acesso em: 01 ago. 2014.

_____. **World Investment Report 2007** – Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. Geneva: UNCTAD, 2007.

_____. **World Investment Report 2009** – Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. Geneva: UNCTAD, 2009.

_____. **World Investment Report 2010** – Investing in a Low-Carbon Economy. Geneva: UNCTAD, 2010.

_____. **World Investment Report 2013** – Global Value Chains: Investment and Trade for Development. Geneva: UNCTAD, 2013.

UNITED STATES OF AMERICA. Defense Advanced Research Projects Agency – DARPA. **History**. Washington, 2014. Disponível em: <<http://www.darpa.mil/About/History/History.aspx>> Acesso em: 21 maio 2014.

_____. Department of the Navy. **Deterring Piracy at Sea**. Washington, 15 jan. 2009. Disponível em <http://www.navy.mil/submit/display.asp?story_id=41854> Acesso em: 01 ago. 2014.

_____; CHINA. China's Navy Extends its Combat Reach to the Indian Ocean. **U.S.-China Economic and Security Review Commission Staff Report**. [s.l.] 14 Mar. 2014. Disponível em: <http://origin.www.uscc.gov/sites/default/files/Research/Staff%20Report_China's%20Navy%20Extends%20its%20Combat%20Reach%20to%20the%20Indian%20Ocean.pdf> Acesso em 1 ago. 2014.

VISENTINI, Paulo Fagundes. **As Relações Diplomáticas da Ásia**: articulações regionais e afirmação mundial (uma perspectiva brasileira). Belo Horizonte: Fino Traço, 2012.

VIZENTINI, Paulo G. Fagundes. **O Descompasso entre as Nações**. Rio de Janeiro: Record, 2004.

_____. **História do Século XX**. Porto Alegre: Novo Século, 2000.

_____. **A Nova Ordem Global**: relações internacionais do século 20. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 1996

VOLBERDA, Henk W.; MORGAN, Robert E.; REINMOELLER, Patrick. Strategic Management: Competitiveness and Globalization. In: VOLBERDA, Henk W. *et al.* (Org.). **Strategic Management**: competitiveness and globalization (concepts and cases). South-Western Higher Education: Thompson, 2011. p. 5-46. Disponível em: <<http://www.cengagebrain.com.au/content/9781408049174.pdf>> Acesso em: 01 ago. 2014.

WALKER, Richard; BUCK, Daniel. The Chinese Road: cities in the transition to capitalism. **New Left Review**, [s.l.] n. 46, jul-ago, 2007. Disponível em <<http://newleftreview.org/II/46/richard-walker-daniel-buck-the-chinese-road>> Acesso em: 20 jan. 2014.

WALLERSTEIN, Immanuel. Historical Systems as Complex Systems. **European Journal of Operational Research**, [s.l.] n. 30, p. 203-207, 1987.

_____. A World-System Perspective on the Social Sciences. **The British Journal of Sociology**, [s.l.] Special Issue, History and Sociology, v. 27, n. 3, p. 343-352, Sep. 1976. Disponível em: <<https://www2.southeastern.edu/Academics/Faculty/jbell/wallerstein.pdf>> Acesso em: 01 ago. 2014.

WALTZ, Kenneth N. **Teoria das Relações Internacionais**. Lisboa: Gradiva, 2002.

WATSON, Adam. **A Evolução da Sociedade Internacional: uma análise histórica comparativa**. Brasília: Editora UnB, 2004.

WELLS, Herbert G. **World Brain**. [s.l.], 1937. Disponível em <http://data.over-blog-kiwi.com/0/00/03/63/201307/ob_98a1e61873a866f537b2c7c3a23a67e8_wells-world-brain.pdf> Acesso em: 06 nov. 2013.

WIGHT, Martin. **A Política do Poder**. São Paulo: Ed. Universidade de Brasília, 2002.

WILSON, Dominic; PURUSHOTHAMAN, Roopa. Dreaming with BRICs: the path to 2050. **Global Economics**, [s.l.] n. 99. Oct. 2013. Disponível em <<http://antonioguilherme.web.br.com/artigos/Brics.pdf>> Acesso em: 01 ago. 2014.

WOHLFORTH, William C. Realism. In: REUS-SMIT, Christian; SNIDAL, Duncan (Ed.). **The Oxford Handbook of International Relations**. New York: Oxford University Press, 2008.

WOLF, Martin. **Why Globalization Works**. New Haven: Yale University Press, 2004.

WOODS, Ngaire. Order, Globalization and Inequality in World Politics. In: HELD, David e MCGREW, Anthony (Ed.). **The global transformations reader: an introduction to the globalization debate**. 2. ed. Cambridge: Polity, 2003. p. 463-476.

WORLD BANK. **Data**. Washington, 2014 <<http://data.worldbank.org/>> Acesso em: 22 maio 2014.

_____. **Policy Research Report: Globalization, Growth, and Poverty: building an inclusive world economy**. Washington: World Bank, 2002.

_____. **World Development Report 2009**. Washington, 2009. Disponível em: <http://siteresources.worldbank.org/INTWDRS/Resources/477365-1327525347307/8392086-1327528510568/WDR09_06_Ch02web.pdf> Acesso em: 01 out. 2013.

WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION – WIPO. **Statistical Country Profiles**. Geneva, 2014. Disponível em
<http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/> Acesso em: 01 nov. 2014.

WORLD STEEL ASSOCIATION. **Steel Statistical Yearbook 1980**. Brussels, 1980. Disponível em: <<http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>> Acesso em: 01 ago. 2014.

_____. **Steel Statistical Yearbook 2013**. Brussels, 2013. Disponível em:
<<http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>> Acesso em: 01 ago. 2014.

WORLD TRADE ORGANIZATION. Measuring International Trade in Value Added for a Clearer View of Globalization. In: GLOBALIZATION OF INDUSTRIAL PRODUCTION CHAINS AND MEASUREMENT OF TRADE IN VALUE ADDED, Paris, 15 out. 2010.

_____. **List of all RTAs**. Geneva: WTO, 2014b. Disponível em
<<http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>> Acesso em: 20 mar. 2014.

_____. **Trade and Tariff Indicators**. Geneva: WTO, 2014a. Disponível em
<http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_maps_e.htm> Acesso em: 20 mar. 2014.

_____. **Understanding the WTO: the organization members and observers**. Geneva: WTO, 2014c. Disponível em
<http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm> Acesso em: 20 out. 2014.

WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO; INTERNATIONAL TRADE CENTER – ITC; UNITED NATIONS CONFERENCE FOR TRADE AND DEVELOPMENT –UNCTAD. **World Tariff Profiles 2012**. [s.l.] 2012. Disponível em:
<http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wto2012_en.pdf> Acesso em: 20 mar. 2014.

YEUNG, Arthur. **The Globalization of Chinese Companies**: strategies for conquering international markets. Singapore: John Wiley, 2011.

XING, Yuqing. The People's Republic of China's High-Tech Exports: myth and reality. **ADB Working Paper Series**, Asian Development Bank Institute, Tokyo, n. 357, Apr. 2012. Disponível em:
<<http://www.adbi.org/files/2012.04.25.wp357.prc.high.tech.exports.myth.reality.pdf>> Acesso em: 01 dez. 2014.

XINHUA. China's direct investments abroad top \$92 by 2007. **China Daily**, Beijing, 17 Apr. 2008. Disponível em: <http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2008-04/17/content_6624488.htm> Acesso em: 01 dez. 2014.

ZAKARIA, Fareed. **O Mundo pós-Americano**. São Paulo: Companhia das Letras, 2008.

ZHILE, Wang. Foreign Acquisition in China: threat or security? **China Security**, [s.l.] v. 3, n.2, 2007, p. 86-98.

ZWEIG, David. The Rise of a New “Trading Nation”. In: DITTMER, Lowell; YU, George T. (Ed.). **China, the Developing World, and the New Global Dynamic**. Boulder; London: Lynnr Rienner Publishers, 2010.