



Textos para Discussão

MUDANÇAS E CONTINUIDADE NA ECONOMIA GLOBAL NAS PRÓXIMAS DÉCADAS E OS DESAFIOS PARA OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO



Ministério da Saúde

FIOCRUZ

Fundação Oswaldo Cruz

GOVERNO FEDERAL

Presidente da República
Jair Bolsonaro

Ministro da Saúde
Eduardo Pazuello

Presidente da Fundação Oswaldo Cruz
Nísia Trindade Lima

SAÚDE AMANHÃ

Coordenação geral
Paulo Gadelha

Coordenação Executiva
José Carvalho de Noronha

Coordenação Editorial
Telma Ruth Pereira

Apoio técnico
Natalia Santos de Souza Guadalupe

Normalização bibliográfica
Monique Santos

Projeto gráfico, capa e diagramação
Robson Lima — Obra Completa Comunicação

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos desenvolvidos no âmbito do Projeto Saúde Amanhã, disseminando informações sobre a prospecção estratégica em saúde, em um horizonte móvel de 20 anos.

Busca, ainda, estabelecer um espaço para discussões e debates entre os profissionais especializados e instituições do setor.

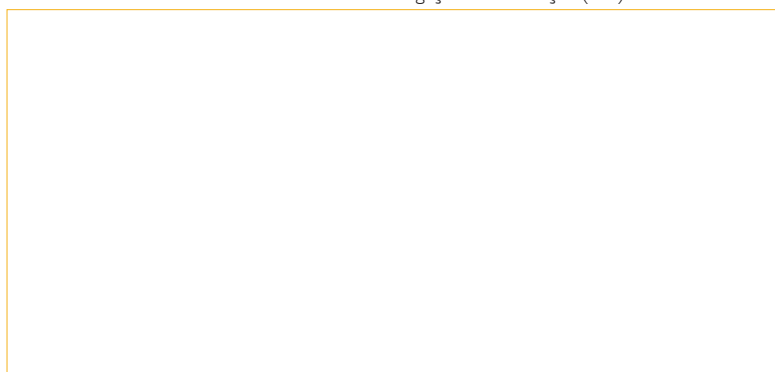
As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e de inteira responsabilidade do autor, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista da Fiocruz/MS.

O projeto Saúde Amanhã é conduzido pela Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz) no contexto da “Estratégia Fiocruz para a Agenda 2030”/Fiocruz.

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

URL: <http://saudeamanha.fiocruz.br/>

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)



Textos para Discussão
Nº 53

MUDANÇAS E CONTINUIDADE NA ECONOMIA GLOBAL NAS PRÓXIMAS DÉCADAS E OS DESAFIOS PARA OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

Carlos Aguiar de Medeiros

Este documento serve como pano de fundo para os temas específicos que serão tratados durante o Seminário
“XXXXXXXXXX”, realizado em 29 de março de 2021, na Fiocruz.

Rio de Janeiro, Março 2021

AUTOR

Carlos Aguiar de Medeiros

Graduação em Economia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (1974), doutorado em Ciência Econômica pela Universidade Estadual de Campinas (1992) e pós-doutorado na Universidade de Cambridge (2007). Professor titular do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro..

SUMÁRIO

Introdução	7
A Especificidade da Presente Crise e a Globalização Neoliberal	9
Entre a Continuidade e as Mudanças na Economia Global: dimensões macroeconômicas e geoeconômicas	14
Tendências Estruturais e Tecnológicas na Economia Mundial	24
Observações Finais e os Dilemas da Economia Brasileira	31
Referências Bibliográficas	33

MUDANÇAS E CONTINUIDADE NA ECONOMIA GLOBAL NAS PRÓXIMAS DÉCADAS E OS DESAFIOS PARA OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO¹

1. INTRODUÇÃO

Toda análise prospectiva se depara com a seguinte dificuldade metodológica: ou realiza um inútil exercício de projetar o futuro a partir de tendências ocorridas no passado, negando assim as evidências históricas que sistematicamente revelam que essas tendências não raro resultaram de eventos não antecipados, ou realiza um exercício especulativo sobre o futuro, elencando e estimando a probabilidade de ocorrência de diferentes cenários e identificando alguns possíveis “cisnes negros” que podem alterar a tendência evolutiva de determinado sistema. Assim, por exemplo, no cenário para 2030 realizado pelo Conselho Nacional de Inteligência, um influente *think tank* americano, e datado de 2012, a pandemia surgia entre os cisnes negros:

No one can predict which pathogen will be the next to start spreading to humans, or when or where such a development will occur. An easily transmissible novel respiratory pathogen that kills or incapacitates more than one percent of its victims is among the most disruptive events possible. Such an outbreak could result in millions of people suffering and dying in every corner of the world in less than six months. (National Intelligence Council, 2012, p.16)

A pandemia da Covid-19 apareceu, mas de forma alguma a sua extensão macroeconômica, social e produtiva, bem como o seu impacto sobre a economia global, foi ou poderia ter sido antecipada, e os cenários descortinados neste estudo prospectivo para 2040 seguiram a projeção para o futuro de algumas tendências em curso. A pandemia, nas palavras do austero e convencional Fundo Monetário Internacional (FMI), mudou tudo e o colapso não tem precedentes em nosso período de vida (IMF, 2020).

Com efeito, segundo estimativa do Banco Mundial, a crise mundial de 2020 é duas vezes mais intensa que a grande crise de 2008-9. A pandemia da Covid-19 que atingiu mais de cem países, infectando milhões de pessoas e causando centenas de milhares de mortes, tem gerado extraordinário impacto sobre a taxa de crescimento da economia global - de acordo com a projeção do Banco Mundial (2020), tal taxa registrará em 2020 uma queda de 5,2% - e um não menos devastador impacto sobre o emprego. E esta contração só não tem sido maior porque, em resposta à crise, houve a maior ação compensatória e antirrecessão desde o pós-Guerra, tanto por parte dos EUA quanto dos países da União Europeia, objetivando prover liquidez financeira às empresas e

¹ Agradeço os comentários de Franklin Serrano a uma versão preliminar deste texto.

transferir renda às populações. Em consonância com tais iniciativas no plano macroeconômico, diversas políticas setoriais visando à produção dos equipamentos necessários ao enfrentamento da epidemia foram implementadas nas principais economias.

O impacto da Covid-19 sobre a evolução prospectiva da economia global é dificilmente estimável não apenas pela incidência de novas ondas de contágio, mas também porque, devido a sua origem resultante da zoonose gerada por múltiplas interfaces entre o agronegócio e a agricultura tradicional, não existe, como recentemente argumentou Jared Diamond (2020), uma razão biológica sólida para que uma futura epidemia desta mesma dimensão não esteja no futuro imediato. A nova realidade significa que a pandemia da Covid-19 – mesmo com o sucesso das vacinas contra o vírus do Sars-Cov-2 – terá efeitos sobre as circunstâncias gerais da economia global estabelecendo um ‘novo normal’ (jargão jornalístico da economia convencional racionalizando o baixo crescimento da economia global após 2008) do crescimento da economia global e, sobretudo, como se discute neste texto, deverá acentuar certas características já presentes nas relações econômicas internacionais.

Desde o início do novo milênio, as características têm por eixo a crescente rivalidade econômica dos EUA com a China, que se acentuou pós-2015. Possivelmente, tanto no plano macroeconômico quanto no plano geoeconômico, tal rivalidade deverá se ampliar com múltiplas repercussões na economia global nas próximas décadas. Com efeito, estimativas como a do *Intelligence Unit*, um órgão de pesquisa do *The Economist*, apontam que antes de 2030 o PIB chinês em dólares correntes deverá ser superior ao dos EUA. Seguramente o temor de que esta possibilidade de ultrapassagem viesse a ocorrer estava presente na ofensiva mercantilista de Donald Trump, com sua política nacionalista do ‘Make America Great Again’. A rápida e eficaz estratégia de enfrentamento da Covid-19 pela China em contraste com a desastrosa, lenta e ineficaz estratégia que se afirmou nos EUA, além das perspectivas de uma retomada do crescimento na China mais rápida e a taxas mais altas do que a dos EUA, deverão aumentar a possibilidade desta previsão. Como, por outro lado, a China vem construindo com o *Belt and Road Initiative* (BRI) uma área econômica dinâmica (assentada em investimentos em infraestrutura e comércio) e vem dando passos largos na economia digital, é possível que a crise atual amplie tanto a autonomia tecnológica chinesa (incluindo a definição de padrões na economia digital) quanto um descolamento das taxas de crescimento não só da China mas também destes países em relação à média mundial (Colback, 2020), reforçando o papel da China enquanto motor do crescimento mundial. A despeito do baixo grau de precisão de estimativas sobre o futuro do crescimento da China (realizadas em projeções com base no passado) é evidente que esta questão unifica as preocupações estratégicas do governo americano independentemente do partido que esteja no poder.

Em paralelo à questão geopolítica, alguns processos estruturais e tecnológicos já em andamento deverão se acentuar, como a contração das cadeias globais de valor (CGV) e dos fluxos de investimentos estrangeiros diretos (IDE), a expansão da automação e da economia digital, a transição energética e a polarização dos mercados de trabalho e a distribuição de renda intra e entre países. Do mesmo modo, deverá prosseguir a divergência das rendas per capita entre os países em grande contraste, com que se passou na primeira década do novo milênio.

Em relação às estimativas sobre o crescimento econômico bem como sobre os regimes de política econômica, há algumas tensões importantes, que apontam para transformações no plano das políticas macroeconômicas e na regulação dos mercados. É possível que, tal como ocorreu com a grande crise de 2008, o keynesianismo que se afirmou hoje nas economias avan-

çadas seja mais uma vez revertido a favor da política macroeconômica ortodoxa, restaurando o *'business asusual'* (Acemoglu, 2020) com medidas de consolidação fiscal e redução das dívidas públicas, que em termos do PIB aumentaram drasticamente com a recessão global.

Entretanto, fatores políticos, econômicos e sociais desafiam essa via conservadora que reitera os problemas estruturais do neoliberalismo, como a insuficiência de demanda agregada e a concentração da renda (UNCTAD, 2020a). Por outro lado, a ideia de um retorno ao status quo do neoliberalismo é nebulosa, pois, nos anos que antecederam a pandemia, com o recrudescimento do nacionalismo nos EUA, o neoliberalismo global já havia sido atingido em alguns de seus elos centrais. A pandemia da Covid-19 é uma crise diferente, mais profunda e multidimensional. É possível que, em resposta à vulnerabilidade, insegurança e ao desemprego em massa, um maior compromisso com os trabalhadores e com o crescimento econômico ganhe poder político consolidando a direção das atuais políticas econômicas. Com efeito, as transferências de renda às populações vulneráveis revelaram que é factível instituir mecanismos permanentes visando garantir uma renda mínima e, mesmo com a redução do contágio, retirar estas transferências possui um custo político. Por outro lado, as evidências sobre a importância do planejamento e as oportunidades tecnológicas poderão fortalecer a tendência já em curso de uma regulação maior do capitalismo pelos Estados (Kotz, 2015).

Tendo em vista essas questões, pretende-se discutir neste texto alguns movimentos e algumas tendências sobre a evolução da economia internacional, que poderão ser ampliados pelos efeitos e pelas questões postas pela atual crise.

Além desta introdução, o presente texto contém quatro seções. Na primeira seção se discute a especificidade da presente crise e os impactos sobre o comércio internacional; na segunda são apresentadas algumas tendências macroeconômicas e geoeconômicas sobre a economia mundial; na terceira, discute-se alguns aspectos prospectivos com destaque para a divisão internacional do trabalho, as cadeias globais de valor, o progresso técnico e os impactos sobre o mercado de trabalho. Por fim, a quarta seção conclui o texto.

2. A ESPECIFICIDADE DA PRESENTE CRISE E A GLOBALIZAÇÃO NEOLIBERAL

A crise econômica iniciada pela pandemia originada em Wuhan atingiu, pela disrupção da oferta, todos os eixos do comércio internacional, e as estratégias de distanciamento social visando conter a propagação do vírus afetaram pesadamente, pelo lado da demanda, todas as atividades em que a produção e o consumo possuem alta intensidade coletiva, como em geral no comércio e nos serviços não digitalizados. Tendo em vista o elevado grau de articulação entre as economias, o integrado sistema de transporte e a velocidade de transmissão do vírus, a pandemia alcançou rápida e simultaneamente todos os países, e a contração parcial da oferta e a contenção da demanda global provocou uma inédita depressão global.

Com efeito, por sua natureza, extensão e profundidade, a crise da Covid-19 se distingue tanto da Grande Crise de 2008 – duas vezes mais intensa, segundo projeção do Banco Mundial – quanto de crises sanitárias precedentes, como a Gripe Espanhola de 1918, e, no século XXI, as de SARS (2003), H1N1 (2009), MERS (2012), EBOLA (2014), ZIKA (2016), que lhe antecederam e tiveram difusão muito mais limitada. Trata-se de um 'choque de demanda-com-oferta' numa economia global integrada e em que os serviços constituem parcela predominante do valor adi-

cionado e do emprego, afetando toda a cadeia de fornecedores e a demanda final, atingindo simultânea e profundamente todos os países.²

Ainda de forma mais intensa que a queda do PIB global, a pandemia levou a uma queda drástica no comércio mundial³. Em recente nota, a Organização Mundial do Comércio (OMC) sublinhou a diferença específica da atual crise. De maneira distinta da crise financeira de 2008, ela afetou de forma substancial a estrutura da oferta e a cadeia de fornecedores articuladas por cadeias globais de valor (CGV), particularmente em atividade de média e alta tecnologia. E como o centro inicial da Covid-19 ocorreu na China, que constitui o polo mundial mais importante das CGV, a ‘OPEP dos insumos industriais’ como denominaram Baldwin e Mauro, (2020), a crise resultou da combinação do choque de demanda – o principal fator da crise – com um choque de oferta atingindo toda a economia mundial.

A recessão provocada pela pandemia se abateu pesadamente sobre as empresas, principalmente às vinculadas às atividades não essenciais e voltadas para a produção de serviços em que o consumo se dá de forma coletiva, sobretudo pequenas e médias empresas. (Roubini, 2020). O impacto sobre o mercado de trabalho se deu de forma imediata, resultando numa elevação substancial da taxa de desemprego nas principais economias, tanto entre as economias industrializadas – nos EUA ela deu um salto passando de 3,5% registrados em fevereiro para 14,7% em abril, segundo dados do Bureau of Labor Statistics (Shibata, 2000), com mais de 40 milhões de solicitações de auxílio desemprego –quanto nas economias periféricas, em que a parcela da força engajada no trabalho informal em atividades presenciais no setor serviços é muito maior. O desemprego se abateu sobretudo sobre os jovens (especialmente alto entre as mulheres), idosos, trabalhadores imigrantes ocupados nos serviços não essenciais⁴. Este impacto ampliou sob diversas formas as já elevadas polarizações de emprego e renda nos mercados de trabalho.

Face à crise sanitária, os governos das principais economias industrializadas lançaram massivos estímulos monetários e fiscais e programas de transferências de renda independentemente de qualquer consideração fiscal. Tais medidas foram, no Ocidente, as maiores desde o pós-Guerra⁵

² A estimativa do crescimento do PIB mundial do Banco Mundial (junho, 2020) para 2020 é de uma queda de 5,2%, o que será a primeira contração do PIB mundial desde o fim da Segunda Guerra Mundial. A projeção de crescimento da economia chinesa para 2020 é de 1% (a China é menos dependente do setor serviços e por isso o impacto foi menor, mas se trata de grande contração considerando a taxa de 6,1% registrada no ano passado). Para os EUA a estimativa de queda do Banco Mundial é de 6,1%, enquanto a zona do Euro deverá ter uma contração de 9,1%; a estimativa para a Rússia é um declínio de 6%; a Índia deverá ter uma queda de 3,2%; e, segundo a CEPAL, (2020) a projeção de queda para a América Latina é de 9,1%, e de 9,2% para o Brasil. Estas projeções são evidentemente provisórias e estão ainda sendo revistas, e novas projeções podem ocorrer sem, entretanto, alterar de forma significativa o quadro atual.

³ Segundo projeção do Banco Mundial, o comércio global terá uma contração de 15%. Esta previsão parece ser exagerada tendo em vista a recente expansão das exportações chinesas.

⁴ “In the United States, where the unemployment rate for young men (aged 16–24) increased by a comparable amount from February to April 2020 (from 8.5 to 24.0 per cent), while the rise for young women (aged 16–24) was even greater (from 7.5 to 29.8 per cent). Similar trends in the youth unemployment rate have emerged in other countries (e.g. Australia, China, Ireland, Republic of Korea, the Netherlands and Switzerland).” (ILO, 2020, pg 9)

⁵ “In the wake of this economic collapse, the U.S. Congress authorized four rounds of bailouts worth \$3.8 trillion. The Federal Reserve has also launched a slew of programs, worth \$2.3 trillion, several of which are aimed at keeping credit to businesses owing” (WB, 2020). The European Central Bank has offered low-interest loans to banks, significantly boosted asset purchases, and allayed fears of member-country defaults by lifting distributional restrictions on its bond-buying program. Member governments have rolled out significant fiscal support packages. For example, Germany provided stimulus worth 4.5 percent of GDP— about twice the support it provided in 2009—in addition to an envelope of over 20 percent of GDP in loan guarantees for the corporate sector. Italy, although constrained by existing elevated debt levels, announced fiscal stimulus in excess of 4 percent of GDP. Large member countries are also

– superior a US\$3 trilhões nos EUA (11% do PIB, segundo estimativa do FMI) e cerca de €750 bilhões na EU (na Alemanha o plano emergencial fiscal foi de 34% do seu PIB) – e no Japão o programa fiscal emergencial foi também muito elevado, com um valor próximo a 25% do PIB. No caso da China, o pacote fiscal emergencial do governo federal foi bem menor, cerca de 4% do PIB, mas muitas iniciativas foram tomadas pelas grandes cidades visando estimular o consumo (ver mais a frente). Nos demais países fortemente afetados pela crise, as transferências foram substanciais no Brasil (11,8% do PIB) e na Índia (cerca de 9% do PIB) e relativamente baixas na Rússia (3,4% do PIB) (IMF, 2020).

No manejo imediato da crise as medidas emergenciais não visavam prover um estímulo clássico à demanda como forma de combate à recessão, pois esta é uma inevitável consequência da política de contenção do vírus através do distanciamento social, mas prover políticas de transferências de renda e subsídios dirigidas aos grupos sociais e às empresas mais afetadas. De uma forma geral, e numa proporção muito mais eloquente que a ocorrida no imediato 2008, houve uma ampla reconversão ao keynesianismo no Ocidente, e a ‘economia de guerra’ com a defesa da subordinação da política fiscal à necessária provisão de renda e emprego.

Além de uma política fiscal compensatória, os austeros e contumazes defensores do mundo neoliberal, como Financial Times, The Economist, e diversos economistas do *mainstream* (Acemoglu, 2020, Roubini, 2020, Delong, 2020) passaram a propor reformas econômicas e institucionais inspiradas nas grandes iniciativas como as do New Deal do presidente Franklin Roosevelt, a de Bretton Woods, ou a do ‘Relatório Beveridge’ (o marco do Estado de Bem Estar na Inglaterra do pós-Guerra) em prol de um novo contrato social, de renda básica, de redução da insegurança e da precariedade dos mercados de trabalho e de investimento público.

Ao lado do retorno do keynesianismo, tornou-se evidente no enfrentamento da pandemia a importância do planejamento e da abrangente capacidade de coordenação do Estado, como claramente revelada na experiência chinesa. Como sublinham Castaneda-Navarrete et coautores (2020), diversas iniciativas de alguns governos sobre setores estratégicos como a aviação e o setor automotivo foram implementadas na França, na Alemanha, nos EUA, na Coreia do Sul. Como observou Mungioli e coautores (2020), a crise sanitária revelou a importância da autonomia industrial em setores-chave.

Embora a pandemia ainda esteja presente em distintas intensidades na maioria dos países é possível identificar diferentes vias nacionais de enfrentamento. Elas revelaram diversos graus de sucesso na provisão de um bem público e de mérito como a saúde. Indiscutivelmente, já entraram na discussão contemporânea e nas políticas sobre as relações sobre o governo, a economia e a sociedade. Sem qualquer pretensão de uma cobertura exaustiva, é possível identificar as seguintes experiências:

- A *via chinesa, ou asiática*, pois também seguida em Taiwan, Cingapura, Coreia do Sul. Trata-se de uma via abrangente, centrada em ‘rastrear, testar e isolar’, combinando uma estratégia de conversão industrial para a produção de equipamentos, ampla adesão da população às normas sanitárias e uso massivo de inteligência artificial (IA). No caso da China não houve transferên-

advancing a major recovery plan for the European Union, including grants for economies hardest hit by the crisis.” WB, 2020, p 28). Segundo a UNCTAD (2020) a estimativa das despesas extraordinárias para os países do G20 é de \$13 trilhões.

cias monetárias para a população afetada, mas vouchers subsidiando o consumo⁶. Esta via se destacou, particularmente na China, por grande eficácia no controle da contaminação e consequentemente por baixa letalidade;

- *A via seguida nos EUA e no Brasil.* Em ambos os países se afirmou uma combinação errática de distanciamento social parcial, baixo rastreamento, baixa testagem e sistemática subestimação da pandemia pelo Poder Executivo e pela população, com significativas transferências monetárias para populações e empresas mais vulneráveis. Houve congestionamentos dos respiradores, dos leitos e das covas e ambos países lideram o número de pessoas infectadas e de casos fatais;
- Na UE as estratégias e os resultados nacionais têm sido inteiramente heterogêneos. De um lado, a resposta alemã, que, devido aos testes massivos da população, ao amplo pacote fiscal e às medidas de prevenção (uma experiência próxima da via asiática) teve baixo índice de incidência e letalidade. De outro, as caóticas experiências da Itália, Espanha e Inglaterra (mais próximas da experiência que se afirmou nos EUA e no Brasil) com alta incidência e letalidade geradas por um tardio *lockdown* (embora mais efetivo do que o que se passa nos EUA e no Brasil).

O confronto entre essas distintas experiências destaca a importância do planejamento, tal como evidenciado na China, e a vulnerabilidade maior das economias desreguladas e com baixa capacidade de coordenação⁷. Com efeito, ao lado do sucesso do planejamento da China no enfrentamento da pandemia, este se revelou importante na flexibilidade de ajuste de seu sistema produtivo, na fabricação dos equipamentos médicos necessários e principalmente dos Ingredientes Farmacêuticos Ativos requeridos com a pandemia, em visível contraste com a experiência americana. O diferente desempenho no enfrentamento da pandemia da Covid-19 exacerbou no plano das narrativas o conflito entre os EUA e a China⁸.

Tendo em vista esta evolução, em que tanto as políticas keynesianas quanto as de planejamento revelaram ser essenciais para o enfrentamento da pandemia, é sugestivo especular sobre as perspectivas que se abrem para as próximas décadas. Em relação às políticas keynesianas, pode-se contrastar a presente circunstância com a que ocorreu com a Grande Crise de 2008. Com efeito, em reação a esta, os EUA introduziram políticas monetárias expansionistas,

⁶ Ao contrário do que ocorreu no Ocidente, na China as transferências em dinheiro não ocorreram. O sistema que começou a funcionar desde março foi o voucher de consumo. A ideia de voucher de consumo foi criada pelo governo federal em 2008 em reação à grande crise, mas este ano a iniciativa foi tomada pelas cidades, sendo que mais de 170 cidades chinesas implementaram este sistema. Trata-se essencialmente de vouchers eletrônicos. Quando um consumidor compra através de plataformas como WeChat, Alipay ou JD (Jingdong), ele automaticamente ganha um desconto (variável dependendo da cidade e do produto) se o consumo ocorre no máximo em 10 dias (o sistema foi pensado para não haver 'poupança', ou se consome ou não se consome). Este valor do desconto, i.e., este subsídio, é pago pelas prefeituras ao comerciante (que recebe o preço normal). Este voucher não é dirigido a pessoas pobres, visa essencialmente aumentar o consumo sobretudo naquelas atividades deprimidas pelo coronavírus.

⁷ No caso brasileiro, as atitudes negacionistas do Governo Federal foram essenciais para o quadro caótico que se afirmou. Com efeito, ao contrário da maioria dos países, pelo país possuir um grande e capilarizado sistema de saúde público (o SUS) não faltam capacitações, mas estratégia do Governo central e consequente mobilização de recursos.

⁸ Efetivamente, a pandemia vem acirrando ainda mais a crescente rivalidade entre os EUA e a China. Uma rivalidade por narrativas sobre a sua origem e sobre a ação chinesa, uma rivalidade sobre os sistemas econômicos e sobre a tecnologia. Enquanto os EUA são acusados de subestimar a crise, de apresentar um sistema público de saúde caótico e de desviar suprimentos da China para a Europa, a China, acusada pelos EUA de esconder e falsear informações sobre a Covid-19, revelou-se capaz de enfrentar a pandemia de forma organizada e efetiva e ampliar sua oferta de equipamentos disponíveis para a economia mundial. Tendo em vista as próximas eleições nos EUA, a politização do vírus será usada politicamente por ambos partidos e a ofensiva contra a China deverá aumentar.

levando a zerar a taxa de juros nominal e a ampliação da provisão de liquidez do Banco Central (*Quantitative Easing*), e políticas fiscais de corte keynesianas, direção que foi seguida (com muita relutância pela União Europeia) nas principais economias ocidentais, mas rapidamente, já em 2010, houve um retorno ao status quo da política econômica ortodoxa em relação à política fiscal e na defesa da integração financeira e da expansão do livre comércio. Estes movimentos reforçaram (ao menos até a eleição de Donald Trump em 2016) as políticas e a ideologia da globalização neoliberal⁹. No plano das doutrinas econômicas, as teorias macroeconômicas e microeconômicas ortodoxas e adotadas nas organizações multilaterais seguiram dominantes a despeito do baixo crescimento da renda e do emprego na economia mundial e de crescente desigualdade de renda entre os e internamente aos países.

É bem possível que com a contenção da pandemia da Covid-19 haja uma retomada conservadora na política econômica e social como a que se deu com a crise de 2008. Tal estratégia, tendo em vista o forte crescimento do endividamento público e o elevado estoque da dívida privada, poderia resultar em profunda recessão. Entretanto, ainda que não se disponha de suficientes informações, vai se formando um certo consenso de que, devido às dimensões e à escala da crise sanitária e econômica da Covid-19, o mundo pós-crise não será idêntico ao mundo pré-crise. No plano geopolítico e geoeconômico, o neoliberalismo global já havia sacudido, pelo nacionalismo e o protecionismo dos EUA, em reação às tensões decorrentes da ascensão chinesa¹⁰. Por outro lado, como a hipótese macroeconômica de uma rápida retomada do nível de atividade (recuperação com formato em V) parece descartada, uma restauração da ortodoxia levaria a uma recuperação lenta, incluindo o risco de uma depressão acompanhada de deflação (Roubini, 2020)¹¹. Face aos conflitos políticos (internos e externos aos países) inerentes a esta evolução – o conflito político é sempre maior quando, em condições de desemprego, retira-se renda da população e este tende a ser maior hoje, devido aos maiores valores do auxílio emergencial e à parcela da população beneficiada – é possível considerar outro cenário com uma recuperação mais rápida da economia global induzida pela continuação das atuais políticas fiscais expansionistas, transferências monetárias às famílias de baixa renda e estratégias visando fortalecer os mercados internos e a modernização da infraestrutura¹². Como, por outro lado, a velocidade e a intensidade da recuperação da economia chinesa, um processo já em curso, e a sua influência sobre a economia asiática e as economias periféricas ainda é de difícil estimativa, uma projeção realista da taxa de crescimento da economia global é inteiramente incerta.

Estas questões serão examinadas na próxima seção.

⁹ Na China, a política keynesiana expansiva não foi revertida em 2010 como ocorreu nas economias ocidentais e, neste sentido, o impacto da pandemia em sua política econômica foi menor. Este aspecto será discutido mais à frente.

¹⁰ Esta questão que será discutida mais à frente parece subestimada em relatórios como o *Trade and Development Report* da UNCTAD (2020), que embora corretamente sublinhe os riscos do retorno à austeridade teme um retorno a uma ‘hiperglobalização’ neoliberal, como se esta ordem internacional já não tivesse entrado em crise bem antes da pandemia.

¹¹ “In addition to causing a deep recession, the crisis is also creating a massive slack in goods (unused machines and capacity) and labor markets (mass unemployment), as well as driving a price collapse in commodities such as oil and industrial metals. That makes debt deflation likely, increasing the risk of insolvency.” (Roubini, 2020)

¹² Neste cenário é possível considerar tanto uma via de um capitalismo com maior regulação social favorável aos trabalhadores, quanto um capitalismo de estilo desenvolvimentista regulado pelas empresas (Kotz, 2015).

3. ENTRE A CONTINUIDADE E AS MUDANÇAS NA ECONOMIA GLOBAL: DIMENSÕES MACROECONÔMICAS E GEOECONÔMICAS

Quais serão os traços da economia global que emergirão desta crise e que se descortinam a partir das transformações ora em curso?

Convém, inicialmente, considerar certos traços gerais que estruturam as relações econômicas internacionais e que se mostraram resistentes às grandes crises mesmo quando, em 2008-9, elas atingiram essencialmente o capitalismo americano. Estes elementos de continuidade decorrem, a rigor, do predomínio de certas características que se afirmaram desde o pós-guerra nas relações econômicas internacionais, como a força do dólar, a autonomia da política monetária do Federal Reserve (FED, o banco central norte-americano), a liquidez dos Títulos do Tesouro americano, o predomínio global das corporações americanas nas atividades de alta tecnologia e em finanças e o predomínio do poder militar dos EUA. Estes aspectos seguiram prevalecendo, a despeito de grandes mudanças na geopolítica e na economia global derivadas da ascensão comercial e tecnológica da China ocorrida nas últimas décadas.

Com efeito, em relação à força do dólar enquanto moeda de reserva internacional e a sua centralidade no sistema financeiro mundial, as transformações recentes não alteraram ou desafiaram a sua posição na hierarquia das moedas¹³. Hoje, mais de 90% das transações financeiras ocorrem sob a denominação do dólar americano (Mahbubani, 2020)¹⁴. Este predomínio não se alterou em que pese a crescente importância do renminbi (RMB)¹⁵, a moeda oficial chinesa, e as recentes novidades trazidas pela tecnologia *blockchain* para o desenvolvimento de uma unidade alternativa de valor válida para operações internacionais sob a administração do Banco Central Chinês. Esta tecnologia (desenvolvida, entre outros, por empresas chinesas como a Alibaba e a Tencent) que seguramente terá crescente uso nas finanças digitais, na internet das coisas, e em outras atividades viabilizadas pela Inteligência Artificial (IA), incluindo o lançamento de uma rede pública de RMB digital, poderá fortalecer a posição da China no comércio com seus parceiros diminuindo a dependência do dólar enquanto moeda de denominação. Especialmente importante para esta evolução têm sido as conexões com a Rússia. Desde o acordo de swap de 2014, a participação do dólar no comércio vem diminuindo entre os dois países. (Simes, 2020). Na medida em que as pressões do governo americano contra a China continuam escalando, o temor de que as transações em dólares possam ser interrompidas por uma ação unilateral do governo americano sobre o seu sistema financeiro reforça o movimento de desdolarização. Esta evolução favorecedora de uma maior autonomia da China e de seus parceiros comerciais do dólar enquanto unidade de valor e meio de troca fortalece o yuan (e também o euro), como tam-

¹³ Como em toda crise global, no início da pandemia houve fuga para o dólar só revertido posteriormente pela extraordinária intervenção do FED.

¹⁴ Não apenas a força do dólar predomina nas transações financeiras que caracterizam o capitalismo contemporâneo, essencialmente é o sistema inglês da 'common law' e sobretudo as leis do estado de Nova York que codificam a fração predominante do capital financeiro, capital cuja existência é essencialmente uma construção jurídica. (Pistor, 2019)

¹⁵ Recentemente, o RMB foi incluído pelo FMI na cesta de moedas formadoras dos Direitos Especiais de Saque, de acordo com McNally, 2020, "This situation was made visible when the International Monetary Fund (IMF) included the RMB within the basket of currencies that constitute Special Drawing Rights (SDR) on October 1, 2016. This was despite the fact that the RMB can hardly be considered freely exchangeable, since China continues to manage crossborder capital flows via designated 'pipelines'... The move thus reflected political flexibility on the part of the IMF, since it bended its own principles to accommodate the growing prominence of the RMB. China scored a minor success in reshaping the IMS in its favor". McNally, 2020 p190.

bém é conhecido o renmimbi, mas dificilmente deslocará o dólar de sua posição hegemônica, e, conseqüentemente, tampouco o sistema financeiro americano de sua posição dominante na hierarquia das moedas.

Entretanto, embora o poder do dólar siga sem rival (e do mesmo modo os EUA sigam tendo um incomparável poder sobre as armas), houve uma significativa redução da posição dos EUA na economia mundial e do seu papel de ‘centro cíclico principal’ e de ‘consumidor de última instância’.

De fato, sob a globalização liberal liderada pelos EUA (Kotz & McDonought, 2010) até a sua ruptura por Donald Trump em 2016, afirmou-se um movimento de longo prazo de redução relativa do PIB dos EUA em relação ao do resto do mundo e, do mesmo modo, houve redução da parcela de exportações e importações americanas no comércio internacional. Particularmente, desde o início do novo milênio e pelo menos até 2014, afirmou-se uma mudança na geografia do comércio mundial com a ascensão da China, da Índia, do Brasil, da Rússia, da África do Sul (o bloco dos BRICS, como ficou conhecido) e dos países em desenvolvimento primário-exportadores, que não apenas cresceram a taxas mais elevadas que os países centrais como construíram entre eles um importante polo de crescimento e integração comercial (Medeiros, Freitas, Serano, 2016). Em consequência desta transformação, que teve como vetores principais a mudança dos termos de troca a favor dos produtos primários, a liquidez financeira internacional, a baixa da taxa de juros e as políticas macroeconômicas expansivas entre as economias em desenvolvimento, a influência da taxa de crescimento dos EUA e da UE sobre as taxas de crescimento da economia global diminuiu. Os EUA seguiram sendo o principal vetor do ciclo financeiro internacional, mas não mais o ‘centro cíclico’ para o crescimento do PIB global.

Após a grande crise de 2008, parte desta evolução se manteve e, em particular, a China e também a Índia mantiveram uma taxa de crescimento bem superior ao dos EUA. Como resultado, as simulações para as próximas décadas, como a do The Economist Intelligence Unit (EIU, 2015), apontam que o PIB chinês já antes de 2030 ultrapassaria o PIB americano em dólares correntes, o que constituiria uma novidade histórica extraordinária¹⁶. A percepção de que os EUA poderão deixar de ser a principal potência econômica do mundo nas próximas décadas com base nas previsões sobre o PIB total é evidentemente questionável, pois mesmo que este supere o dos EUA, o PIB per capita dos EUA permanecerá muito mais elevado; além disso, a vanguarda tecnológica e o poder das corporações americanas nas atividades de alta tecnologia seguem predominando¹⁷. Entretanto, o crescente peso do PIB chinês como mercado para o resto do mundo e a expansão da Índia, que nesta mesma previsão deverá ser nas próximas décadas a

¹⁶ Evidentemente que tais projeções, das mais complexas às mais simples, padecem sempre da mesma fragilidade, a de estimar o futuro com base no passado, entretanto, sinalizam algumas tendências em movimento. Assim constatou o National Intelligence Council: “As we have noted, the world’s economic prospects will increasingly depend on the fortunes of the East and South. The developing world already provides more than 50 percent of global economic growth and 40 percent of global investment. Its contribution to global investment growth is more than 70 percent. China’s contribution is now one and a half times the size of the US contribution. In the World Bank’s baseline modeling of future economic multipolarity, China—despite a likely slowing of its economic growth—will contribute about one-third of global growth by 2025, far more than any other economy”. (National Intelligence Council, 2012, p.16).

¹⁷ A despeito de grande esforço de P&D realizado por um dinâmico Sistema Nacional de Inovações com amplas realizações, incluindo a aproximação da fronteira tecnológica em determinadas áreas de alta tecnologia na Tecnologia de Informação e Comunicações (TIC) e na Inteligência Artificial (IA), o sistema produtivo da China ainda é de uma forma geral tecnologicamente atrasado em relação ao dos países mais avançados e, do mesmo modo, com exceção das empresas estatais chinesas nas áreas de recursos naturais e no setor financeiro, e de casos particulares como na TIC, como os da Huawei, Lenovo e Tencent, as empresas chinesas não possuem o grau de internacionalização nem se rivalizam com as grandes corporações transnacionais americanas no mercado mundial.

terceira economia do mundo em termos do tamanho do seu PIB, reduzem de forma significativa a importância dos EUA de sua histórica posição de centro da economia mundial. Por outro lado, como em 2015, com o lançamento do BRI se abriu a possibilidade não apenas de um maior descolamento do crescimento chinês em relação ao dos EUA, mas também da área econômica formada pelos países a ele articulados (Colback, 2020).

Face a esta evolução e o seu impacto sobre a balança comercial americana, a reação predominante do governo de Donald Trump se baseia no mercantilismo tradicional e na perspectiva da geoeconomia como estratégia de confronto entre as nações. A partir dos anos 1990 e até 2008, o déficit de transações correntes dos EUA cresceu de forma substancial e, simetricamente, também o superávit da China em transações correntes - desde o seu ingresso na OMC em 2001. A China se tornou o parceiro comercial fundamental dos EUA e o comércio com a China se afirmou no principal componente deficitário da balança de pagamentos dos EUA.

A despeito de sua importância política, o déficit comercial dos EUA não possui o mesmo significado econômico existente para as demais economias. Com efeito, como os EUA emitem a moeda de reserva mundial não existe uma restrição de balanço de pagamentos ao crescimento da sua economia (Serrano, 2005), mas o déficit na balança comercial constitui um argumento político essencial visando o enquadramento da China. Do ponto de vista econômico, as questões substantivas relativas à evolução do comércio externo dos EUA com a China dizem respeito às estratégias dos capitais americanos, à especialização do comércio, e ao emprego. Estas estratégias foram alteradas a partir do momento em que a China se transformou num polo fundamental de produção manufatureira regional e com alcance mundial¹⁸. A ascensão da China deslocou em parte outros exportadores asiáticos, mas, de forma geral, provocou uma mudança na divisão social do trabalho na economia mundial com significativo impacto sobre o emprego e a produção manufatureira, que diminuíram fortemente nos EUA e na Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). (Felipe & Mehta, 2014).

Com feito, após obter sua adesão à OMC (2001) e o status de relações comerciais normais permanentes com os EUA, o emprego industrial nos EUA caiu substancialmente. De acordo com Nicholas Bloom e coautores (2019), que investigaram o “efeito China” no emprego nos EUA, esse declínio resultou do offshore (migração de estabelecimentos para o exterior) e da concorrência de importações. Em áreas de baixa qualificação, as perdas de empregos vieram do fechamento da fábrica (devido a investimentos no exterior); em áreas de alta qualificação, as perdas de empregos na fabricação vieram da mudança da indústria para serviços (Bloom et al, 2019). Entretanto, uma parcela substancial das exportações chinesas, sobretudo em atividades e setores mais sofisticados, é realizada por empresas transnacionais e outra parcela do valor adicionado das exportações de firmas chinesas é apropriada pelas corporações detentoras de marcas, que em sua maioria são sediadas nas economias industrializadas e, em particular, nos EUA. Deste modo, as exportações ‘made in China’ incorporam valor e realizam lucros das firmas transnacionais com elevada presença de capitais americanos.

Se de um lado a expansão exportadora chinesa deslocou produtores nos EUA, particularmente na indústria tradicional, afetando o volume total e relativo emprego industrial, de outro, criou empregos nas atividades mais qualificadas e, sobretudo, ampliou as vendas e os lucros dos

¹⁸ A combinação entre um extraordinário excedente de mão de obra com tecnologias industriais importadas e eficiente infraestrutura levou, internamente, a uma extraordinária taxa de acumulação e, externamente, a uma redução dos custos industriais de produção atraindo capitais de todo mundo.

capitais transnacionalizados americanos produzindo na China e voltados tanto para o mercado externo quanto crescentemente para o mercado interno.

A crítica à redução do emprego industrial e a sua exportação através de investimentos offshore (especialmente para a China) era uma tradicional bandeira dos democratas e se transformou em questão política fundamental do governo Trump, atraindo o apoio eleitoral dos operários do ‘Cinturão da Ferrugem’. Entretanto, a questão que parece estar unificando os capitais americanos e os estrategistas do departamento de Estado e o Pentágono é de outra natureza e se dirige à crescente evolução tecnológica chinesa e consequente preocupação com a perda da liderança tecnológica americana¹⁹ e as questões estratégicas e geopolíticas associadas.

Com efeito, já em 2006, com o “*2006-2020 Medium to Long-Term Plan for the Development of Science and Technology*”, o Governo chinês estabeleceu como prioridade o desenvolvimento da tecnologia nacional. Por outro lado, diversas iniciativas visando ampliar a proteção social, prover bens públicos e elevar os salários mínimos em prol de uma ‘sociedade harmoniosa’ elevaram os salários reais. Com a crise de 2008, o governo chinês ampliou de forma substancial os investimentos na indústria pesada, na infraestrutura e em tecnologia. O programa tecnológico visava, de um lado, acelerar a transição energética e, de outro, ampliar a produção doméstica de tecnologias críticas. As novas prioridades tecnológicas foram reiteradas e ampliadas em 2015, no ‘*Made in China 2025*’, documento considerado a base das preocupações dos EUA e para sua ‘guerra tecnológica com a China’. Ao lado de significativa expansão dos recursos para P&D e investimentos em um moderno Sistema Nacional de Inovação (SNI), a estratégia seguida privilegiou com o *Made in China 2025* a substituição de importações de insumos de alta tecnologia, como os chips, e a modernização da infraestrutura. Entre estas, a de telecomunicações com a geração 5G assumiu prioridade central. Em conjunto com esta estratégia estava em curso, desde o início do milênio, uma forte promoção de relações internacionais e de investimento coroada com o lançamento, em 2015, da *Belt and Road Initiative* (BRI).

Este é o contexto geral para o reposicionamento das estratégias geopolíticas e geoeconômicas dos EUA em relação à China no governo de Donald Trump, iniciado em 2016. O ‘*Make America Great Again*’ estimulou, no mundo corporativo, grandes investimentos em petróleo e gás de folhelho, extraído em território americano por fratura hidráulica, e mobilizou politicamente a insatisfação dos desempregados da velha indústria americana deslocados pela concorrência internacional, dirigindo-se contra os “inimigos externos”, sobretudo contra a China, os trabalhadores imigrantes e os organismos multilaterais defensores da redução dos combustíveis fósseis e da ordem comercial liberal (previamente liderada pelos EUA). A elevação substancial das tarifas incidentes sobre cerca de 25% das importações procedentes da China ocorrida em 2018 e as crescentes restrições às transferências de tecnologia para a China, incluindo a proibição de compras de empresas de alta tecnologia por empresas²⁰ chinesas, alteraram de forma substancial as práticas comerciais previamente defendidas pelos EUA.

¹⁹ Uma discussão detalhada desta questão fugiria inteiramente do escopo deste texto, entretanto, pode-se argumentar que embora os EUA liderem a tecnologia do desenho e da inovação vêm perdendo para a China a liderança da tecnologia da produção, e este país vem se movendo rapidamente para adquirir capacitações na tecnologia de desenho com a construção de um poderoso sistema nacional de inovação.

²⁰ As opções de política econômica e comercial de Trump representam um distanciamento do neoliberalismo global e a adoção de uma estratégia de regulação do capitalismo voltado essencialmente à contenção da China e à promoção dos interesses das empresas americanas e do mercado interno. Para uma discussão desta regulação do capitalismo após a crise do neoliberalismo ver Kotz, 2015.

O principal resultado prático das tarifas americanas incidentes sobre as exportações chinesas não foi (como retoricamente defendido) o aumento da produção industrial americana, mas o desvio de comércio para outros fornecedores (Vietnã, México, etc), alterando pouco tanto a posição deficitária da balança comercial dos EUA quanto a posição superavitária da China, que diminuiu suas importações provenientes tanto dos EUA quanto dos fornecedores de insumos de suas exportações para os EUA e deslocou exportações para outros mercados (Colback, 2020).

Ao lado da redução do emprego industrial, a questão social e política para o recrudescimento do nacionalismo de direita, tanto nos EUA quanto na Europa, foi a evolução da distribuição de renda ocorrida nas economias industrializadas e em particular nos EUA. Nestas, houve queda da parcela salarial e aumento da desigualdade pessoal da renda. A distribuição de renda mundial assumiu a forma de um elefante (num gráfico famoso elaborado por Branko Milanovic, 2016), revelando a elevação da renda média principalmente na China e na Índia, a compressão da renda da classe média entre as economias industrializadas e a extraordinária apropriação de renda no topo da distribuição pelos residentes destas economias. Este perfil se tornou um fato estilizado do capitalismo contemporâneo, largamente discutido na academia e mídia especializada, em livros como o de Thomas Piketty (2014). Sobre este fato há diversas interpretações centradas na tecnologia, na globalização e em instituições.

O principal impacto da globalização sobre a distribuição ocorreu de forma indireta. Como os sindicatos industriais exerciam importância central para as negociações salariais, a realocação da produção industrial foi um fator importante para a redução do poder de barganha de diversos grupos de trabalhadores da OCDE. Além desse efeito sobre a concorrência no emprego, na medida em que o custo da mão de obra da China se tornou um ponto de referência para atividades industriais de menor qualificação, as importações procedentes da China exerceram uma pressão descendente sobre os salários na produção industrial intensiva de mão de obra, contribuindo para a dissociação entre salários e produtividade que ocorreu nestes anos. Entretanto, em que pesem estes fatores, os estudos empíricos mais consistentes sobre a evolução da distribuição nos EUA revelam que foram os fatores institucionais associados ao neoliberalismo, como a ofensiva contra os sindicatos, o abandono da política de emprego e a redução dos impostos aos mais ricos os que melhor explicam tanto a queda da parcela salarial quanto o aumento da desigualdade da renda²¹.

O desemprego e a compressão da renda entre os segmentos próximos à mediana da distribuição de renda ganhou outra fisionomia na Europa a partir da grande crise de 2008. Esta ampliou os efeitos recessivos e assimétricos da integração europeia comandada pela tríade formada pelo Banco Central Europeu, pela Comunidade Europeia e pelo FMI. A crise acirrou ainda mais as amplas contradições entre um centro (formado especialmente pela superavitária Alemanha) e uma periferia (os países do Sul e do Leste) e opondo de um lado os desempregados e precarizados (sobretudo no Sul) e de outro as burocracias da integração neoliberal da UE. As tensões sociopolíticas decorrentes desta realidade e as fortes pressões migratórias decorrentes da guerra na Síria em 2016 aumentaram o discurso chauvinista de direita. Estas contradições levaram à saída da Inglaterra (Brexit), e promoveram políticos nacionalistas de direita no Sul e no Leste europeu.

²¹ Esta tese central dos economistas políticos clássicos ganhou novas evidências em estudos empíricos contemporâneos sobre a evolução do poder de barganha dos trabalhadores e da parcela salarial nos EUA. (Ver Stansbury & Summers, 2020).

É neste contexto de crise da globalização neoliberal e da ascensão do nacionalismo de direita que a presente crise sanitária, econômica e social se afirma. Como se argumentou, o mundo pós-Covid-19 poderá ou não repetir a trajetória ocorrida pós-2008, com o retorno da ‘austeridade’ e baixo crescimento nos países centrais, mas dificilmente haverá um retorno à globalização neoliberal, particularmente nas relações entre os EUA e a China²². Numa direção congruente com o protecionismo poderia haver, em consequência da crise atual, em que as questões de saúde pública se transformam em questões de segurança nacional²³, e numa direção como a percorrida na economia mundial nos anos 1930, um maior isolamento das economias²⁴, maior mercantilismo e a busca pela redução da globalização²⁵.

Evidentemente que tal como ocorreu naquela circunstância, do ponto de vista macroeconômico, tal ordem favorece as economias que possuem um amplo mercado interno, autossuficiência de recursos estratégicos e um Estado com capacidade de planejamento e direção. Entre os países industrializados, os EUA, a despeito dos dilemas atuais, reúnem todas estas condições estruturais, e entre os em desenvolvimento, a China, apesar de sua dependência energética, reúne as condições estruturais e políticas para explorar as novas oportunidades; de forma parcial, países como a Índia e a Rússia também possuem condições potencialmente favoráveis.

Se considerarmos de forma isolada cada economia e tal como elas reagiram e estão reagindo à pandemia é razoável argumentar que o mundo pós-Covid-19, como sublinhado por Dani Rodrik (2020), irá apenas radicalizar as diferentes tendências nacionais que já estão em curso nestes países. É o que prevê Adam Toose (2020) sobre a União Europeia, e, segundo ele, uma vez controlada a crise sanitária é provável que sob a direção da ‘troica’ europeia haja novamente uma aposta na velha doutrina do orçamento equilibrado, levando a políticas fiscais contractionistas, aumentando o fosso entre o centro e a periferia. Anatole Kaletsky (2020) constrói um cenário distinto: segundo ele, a proposta franco-germânica para a criação de um fundo europeu de recuperação (da ordem de 750 bilhões de euros) suscitada em reação ao coronavírus é um marco não tanto pelo volume de recursos (cerca de 4,7% do PIB da UE) mas pelas inovações institucionais que ele traz, como a criação de um fundo com títulos emitidos diretamente pela UE. Pela primeira vez os Estados nacionais europeus não teriam que arcar com novas dívidas recebendo uma parcela importante deste fundo sob a forma de doações, e, adicionalmente, novos recursos seriam financiados por novos impostos sobre emissão de dióxido de carbono, transações financeiras e transações digitais. No nível das intenções, objetiva-se ampliar recursos para um ‘fundo de coesão social’ de forma a reduzir as distancias regionais e canalizar recursos

²² Deve-se considerar que as pressões econômicas e diplomáticas contra a China são consensuais entre Republicanos e Democratas e possivelmente prosseguirão com a vitória do Partido Democrata. Neste sentido, um retorno a uma ordem liberal e a defesa de uma hiperglobalização, como temida pela UNCTAD (2020a), parece estar fora de qualquer perspectiva realista.

²³ Como observou Keneth Rogoff, “The risk today of a debilitating 1930s-style overshoot in deglobalization is massive, particularly if the US-China relationship continues to fray. And it is folly to think that a chaotic, crisis-driven retreat from globalization will not introduce more – and vastly more serious – problems.” (Rogoff, 2020)

²⁴ “The post-pandemic world will be marked by tighter restrictions on the movement of goods, services, capital, labor, technology, data, and information. This is already happening in the pharmaceutical, medical-equipment, and food sectors, where governments are imposing export restrictions and other protectionist measures in response to the crisis.” (Roubini, 2020)

²⁵ “Companies, individuals and governments are experiencing disruptions which may lead to sudden deglobalisation. Companies are learning the lesson that global supply chains can be abruptly broken by a health shock and will adjust accordingly. Financial intermediaries and regulators are likely to incorporate pandemic shocks into their future risk assessments and stress tests. Societies may learn that other countries react with xenophobia and closing borders. Overall, in times of rising nationalism and populism, people’s fears and suspicions of ‘others’ might become a force for disintegration and de-globalisation.” (Baldwin & Mauro 2020, 23)

para acelerar a transição energética. Na prática, a operacionalização deste arranjo financeiro encontra resistências pelo grupo de estados mais ricos do norte da Europa, embora conte com o apoio da Alemanha²⁶.

Evidentemente que nas circunstâncias atuais é extremamente incerto especular sobre a persistência das medidas compensatórias e estruturantes e, consequentemente, sobre a velocidade de recuperação e de retomada das atividades econômicas. Devido às circunstâncias nacionais anteriormente examinadas, uma recuperação em V mesmo naquelas economias que possuem autonomia econômica e política parece ser extremamente improvável²⁷, entre outros aspectos pela natureza global da crise, pela incerteza sobre a probabilidade de ocorrer uma segunda onda de propagação²⁸, e por seus vetores que atingem simultaneamente a demanda global, o nível de emprego, as decisões de investimento, a solvência das empresas e dos bancos, a cadeia de fornecedores e os custos dos sistemas de transporte. Como a saída da crise será nacionalmente diferenciada – as economias ‘puxadas pelas exportações’ foram estruturalmente atingidas tanto em suas fontes de expansão como em sua estrutura de custos – a recomposição dos níveis de atividade pós-crise deverá ter uma trajetória mais lenta mesmo nas economias com maior autonomia macroeconômica.

Uma base de referência importante é o caso da China, pois, após ter sido a primeira grande nação atingida pela crise, foi a primeira a suspender de forma gradual as medidas de isolamento a partir da redução do contágio. A questão central no país é a retomada do gasto das famílias, que foi drasticamente atingido pelo desemprego, a redução de renda e a estratégia de abertura gradual iniciando pelas atividades de menor risco de infecção (como a manufatura), afetando particularmente (mas não exclusivamente) a retomada do comércio (varejo e atacado) e das atividades de prestação de serviços, cujo consumo é presencial e se dá de forma coletiva, e que respondem por parcela elevada do emprego assalariado e pelas atividades do trabalho autônomo²⁹. De forma geral, a contração da demanda (planejada e não planejada) mais do que o choque de oferta é a principal responsável pela contração econômica entre as principais economias industrializadas e como a recuperação da demanda depende amplamente das políticas fiscais e de crédito, a recuperação deverá seguir diferentes trajetórias segundo as opções de política econômica a serem trilhadas.

Toda crise abre oportunidades para mudanças e inovações que são nacionalmente aproveitadas segundo os aspectos estruturais, o poder político e as capacitações dos Estados nacionais.

Com efeito, os EUA, duramente atingidos pela crise, deverão seguir na recuperação de uma moderada trajetória de crescimento puxado pelo consumo das famílias, redução do coeficiente

²⁶ Anatole Kaletsky acredita que este acordo, que ele denomina de ‘Hamiltonian moment,’ é um marco em direção a um projeto de integração fiscal, algo similar ao que se deu em 1790 quando Alexander Hamilton e Thomas Jefferson acordaram sobre a incorporação pelo Tesouro das dívidas dos estados americanos.

²⁷ Como observou Bradford Delong sobre a política econômica dos EUA, “It is also clear that the Republican Party has no valid ideas for how to achieve a “V-shaped” recovery. Additional tax cuts for the rich would do as much to boost demand and employment as they did when the GOP rammed through the Tax Cuts and Jobs Act in late 2017: absolutely nothing. Similarly, slashing social programs might make workers even more desperate to find jobs; but despair won’t translate into additional employment if the spending isn’t there. Nobody with any authority in President Donald Trump’s White House knows what to do, and no one would be competent enough to implement the right policy if they stumbled on it accidentally.” (DeLong, 2020).

²⁸ Com efeito, o World Economic Outlook do FMI em sua edição de junho trabalha com um cenário de uma segunda onda em 2021.

²⁹ Presentemente, o nível de atividade nestes setores ainda se encontra abaixo de 50% dos níveis pré-Covid-19, mesmo que positivamente estimulados pelos vouchers de consumo emitidos pelas grandes cidades.

de importações, especialmente dos insumos que se revelaram críticos na pandemia, investimento em infraestrutura especialmente em telecomunicações e transporte, desenvolvimento de novas tecnologias como a inteligência artificial, biotecnologia, difusão da ‘internet das coisas’, automação, digitalização e aumento do gasto militar³⁰. A expansão da produção de petróleo e gás de folhelho por fratura hidráulica tornou os EUA menos dependente da importação de petróleo e a ruptura com os compromissos de redução do CO₂ estabelecidos no Acordo de Paris (2015) retiraram os EUA da vanguarda da pesquisa e desenvolvimento de tecnologias voltadas para a reconversão energética; ainda assim, mesmo se Donald Trump for reeleito, estes investimentos e tecnologias deverão se expandir por iniciativas das empresas e dos estados subnacionais. O aumento da produção e da logística necessária aos carros elétricos seguramente será um campo de expansão de investimentos privados e de infraestrutura.

Se a UE conseguir explorar as potencialidades de iniciativas como a do fundo de recuperação europeu e a transição energética poderá abrir novas possibilidades, ao menos para alguns países. Na Alemanha, a crise da Covid-19 impulsionou um amplo programa de investimento contemplando medidas de promoção industrial e tecnológica de empresas nacionais (IA, TIC e energia alternativa). O volume de recursos vinculado e o protagonismo do Estado (incluindo o controle ou a participação acionária relevante em empresas estratégicas) na promoção de ‘campeãs nacionais’ distingue este programa do que havia se afirmado na última década com a indústria 4.0. Ao lado desta transformação já vinha em ação um amplo programa de ‘transição energética’, que deverá ser um polo catalítico de investimentos³¹. Esta direção poderá vir a ser seguida pela França.

A China deverá retomar uma trajetória de crescimento que será bem mais baixa do que as de seu passado recente (entretanto, ainda assim, suas taxas de crescimento deverão exceder a dos EUA). Desde o 13º. Plano Quinquenal (2016-2020) o governo chinês definiu um ‘novo normal’ com menores taxas de crescimento, mas sobretudo de um regime de crescimento com maior protagonismo das fontes domésticas de demanda. Esta direção seguramente será ratificada no 14º. Plano Quinquenal (2021-2025)³² que priorizará a expansão do consumo das famílias, estimulado pela expansão dos sistemas de bem-estar, elevação da taxa de salário e renovação da infraestrutura visando a construção de cidades inteligentes e a ‘internet das coisas’. Com efeito, a China anunciou recentemente (em meio à crise pandêmica) um amplo programa de modernização da infraestrutura assentado na construção da tecnologia de informação em 5G, modernização da infraestrutura com renovação da transmissão elétrica, novas ferrovias de alta velocidade, infraestrutura para os veículos elétricos, internet industrial, internet das coisas, e ampliação dos investimentos em P&D em áreas como IA. Ao lado destas frentes de expansão, o governo chi-

³⁰ Numa eventual vitória do Partido Democrata, é possível uma regulação mais favorável aos trabalhadores, com aumento do salário mínimo e maior reconhecimento da ação sindical.

³¹ “Germany had set up an ambitious plan for climate protection, aiming to reduce Germany’s GHG emissions by the year 2020 by 40% compared to 1990, until 2050 by 80 to 95%. As a critical aspect of the plan, the German energy transition (known in German as “Energiewende”), laid important groundwork to reform the energy sector, as well as for demonstrating energy transition practice at the global level. The Energiewende is an integrated policy framework, covering all sectors of energy and economy, including the targets and policy measures for CO₂ emission reduction, renewable energy development, phase-out nuclear energy by 2022, and improvement of energy efficiency” (Chen et al, 2019, p.1250).

³² Na formulação do bureau político do PCC publicada em 30 de junho de 2020, a China enfrenta problemas de longo e médio prazo de controle da Covid-19 e de manutenção do desenvolvimento social, de mudança tecnológica, e para enfrentá-los deverá privilegiar a ‘circulação interna’, isto é, o mercado doméstico, mas ao mesmo tempo interagindo com e estimulando a ‘circulação externa’, de forma a acelerar o que denomina de ‘dual circulation’. (China ..., 2020).

nês está engajado num amplo programa de diversificação energética (que por sua prioridade e extensão é denominado de ‘revolução energética’) visando a uma redução substancial das emissões de carvão através da substituição progressiva do carvão por energia renovável e pelo gás natural, mudança no sistema de transportes e pela modernização industrial (Chen et al, 2019).

A crise sanitária poderá ter efeitos negativos significativos, pelo menos inicialmente, sobre a *Belt Road Initiative* (BRI), decorrentes do aumento da fragilidade externa dos principais países receptores de créditos e investimentos na Eurásia e África. Com a redução previsível das exportações para as economias industrializadas, a maior fragilidade destas economias deverá contribuir num primeiro momento para a desaceleração das exportações chinesas. Entretanto, a prioridade atribuída pelo Governo ao BRI e às grandes oportunidades abertas para os investimentos das empresas estatais chinesas, tanto para a realização dos excedentes acumulados na indústria pesada quanto na renovação do setor de telecomunicação com 5G, tornam a expansão deste projeto regional uma grande prioridade e as perspectivas de um novo relançamento com a possível integração da Eurásia nos corredores de exportação chinesa uma via fortemente provável. (Blanchete & Hilman, 2020). Esta tendência tem sido reforçada pela política de boicote tecnológico dos EUA.

Um elemento essencial que começou a se afirmar e poderá ter grandes impactos sobre a geografia da economia mundial é a evolução das relações entre a China e a Rússia, uma relação assentada em cooperação por razões geopolíticas e complementaridade econômica. São também estratégicas, embora não baseadas na cooperação, mas em crescente rivalidade, as relações entre a China e a Índia e entre a China e os países do sudoeste asiático (Vietnã, Malásia, Filipinas, Tailândia). Esta rivalidade é de natureza geopolítica e não econômica. Embora estes últimos países possuam relações complementares do ponto de vista econômico e seguramente beneficiados pelos investimentos do BRI e pelo crescimento dos salários chineses, temem a projeção dos interesses nacionais do país no Mar do Sul da China. Tanto a posição da Índia quanto o temor destes países têm sido estimulados pela estratégia americana de contenção da China. Embora estas tensões possam agir como um fator negativo para o crescimento da economia regional asiática, dificilmente irão impedir o deslocamento do eixo econômico mundial para esta região, ou melhor, para a Eurásia (devido à relevância geopolítica, energética e militar da Rússia) e, em particular, para a China, reduzindo a importância relativa tanto da UE quanto dos EUA como centro irradiador do crescimento da economia mundial.

Levando-se em conta esta evolução é possível vislumbrar diferentes caminhos e possibilidades de transformação em dois planos: no plano das políticas fiscais e de renda (keynesianismo), e na política industrial (desenvolvimentismo). No primeiro plano é possível que o ‘mal-estar’ gerado pelo desemprego e pela crescente polarização social, mitigada pelas atuais transferências emergenciais de renda, aumente a resistência política a um simples retorno da ortodoxia fiscal, fortalecendo a defesa do Estado de bem-estar social. É sempre politicamente mais difícil retirar as transferências sociais e os subsídios uma vez que estes se revelaram tão necessários. Programas de renda mínima ganharam crescente defesa entre países industrializados e em desenvolvimento. Mas, como os trabalhadores não se encontram organizados, esta possibilidade é bastante incerta e o cenário convencional ‘*business as usual*’ pode ser igualmente provável. No plano da política industrial, a experiência de planejamento evidenciada na China (em seu vitorioso enfrentamento da Covid-19) e a confrontação com os desafios colocados pelas novas tecnologias e a necessidade de sistemas produtivos mais integrados, mais verdes e menos vulneráveis, tanto

aos novos vírus quanto ao suprimento externo de insumos estratégicos, podem ampliar o escopo das políticas industriais e do planejamento. Como a questão da introdução de novas tecnologias, redução da vulnerabilidade à importação de insumos estratégicos e renovação de infraestrutura constitui um objetivo abrangente e se coloca como prioridade em todos os países, o desenvolvimento (isto é, o adensamento da estrutura produtiva e a inovação tecnológica) se apresenta como desafio e possibilidade.

Em relação aos países em desenvolvimento, a despeito das mudanças ocorridas nos termos de troca nos últimos anos, a começar pelo preço do petróleo, que atingiu níveis extraordinariamente baixos devido principalmente ao colapso da demanda provocada pela Covid-19³³, de uma forma geral, as posições dos balanços de pagamento das economias em desenvolvimento, em que pese o crescimento do endividamento ocorrido na última década (UNCTAD, 2020), eram antes da pandemia muito menos vulneráveis que as que prevaleciam nos anos 1990, responsáveis por sucessivas crises e restrição ao crescimento. Entretanto, com a pandemia e com a grande queda do preço das commodities minerais (CEPAL, 2020, UNCTAD, 2020), esta circunstância foi alterada naquelas economias fortemente dependentes das exportações de commodities (particularmente de petróleo), com elevado endividamento externo e as com maior dependência ao turismo³⁴. Embora estas circunstâncias estruturais tornem mais difícil o crescimento dos países periféricos, elas são diferentes segundo as diferentes ‘áreas de influência’ em que se encontram (Financial Times, fevereiro, 2020); os países envolvidos na rede de investimentos e comércio com a China encontram maiores possibilidades que os demais. Deste modo, para os países em desenvolvimento em geral o cenário que se projeta pós-Covid-19 é de grande polarização, formado de um lado por aquelas economias que contam com um amplo mercado interno e um Estado capaz de impulsionar a retomada do desenvolvimento econômico (o Vietnã e a Indonésia ao lado da Índia aparecem bem posicionados), por economias mais frágeis que se beneficiam dos investimentos e empréstimos chineses, e de outro, pelos demais periféricos com elevadas dívidas externas, dependentes das exportações de commodities e especialmente de petróleo.

Esta polarização que já estava presente na economia mundial e vem sendo acentuada pelas circunstâncias atuais criadas pela pandemia, como a contração dos fluxos de comércio e, mais uma vez pela ‘fuga para a qualidade’, isto é, massiva saída de capitais financeiros da periferia³⁵, torna a retomada do crescimento na economia global essencialmente dependente de decisões de política econômica, sobretudo nas economias de maior mercado interno e com maior autonomia

³³ “Early in 2020, the price of oil fell due to the oil price war between Russia and Saudi Arabia. The coronavirus pandemic worsened the situation through the reduction in the demand for oil... The coronavirus crisis also affected a wide range of energy markets such as the coal, gas and renewable energy markets, but its impact on oil markets was more severe because it stopped the movement of people and goods, which led to a drastic decline in the demand for transport fuels. When Saudi Arabia later supplied excess oil to the world, the market was flooded with too much oil, exceeding demand during the COVID-19 pandemic, and subsequently leading to a fall in oil price.” (Ozile e Arun, 2020, p.9). Vale notar que mesmo antes da presente crise os preços do petróleo já vinham em queda, seguindo a direção dada pela grande redução dos custos de produção derivados da grande expansão do ‘shale oil’ nos EUA.

³⁴ Segundo o Banco Mundial, as economias de mercados emergentes e em desenvolvimento (EMDEs) “with large domestic COVID-19 outbreaks and limited health care capacity; that are deeply integrated in global value chains; that are heavily dependent on foreign financing; and that rely extensively on international trade, commodity exports, and tourism will suffer disproportionately. Commodity-exporting EMDEs will be hard hit by adverse spillovers from sharply weaker growth in China, and by the collapse in global commodity demand, especially for oil. With more than 90 percent of EMDEs expected to experience contractions in per capita incomes this year, many millions are likely to fall back into poverty.” (WB, 2020 pg 25)

³⁵ “EMDEs suffered from record capital outflows accompanied by a rise in sovereign borrowing spreads, which was especially severe for countries with high government debt” (WB, 2020:35)

de seus balanços de pagamento. A aposta numa via de crescimento liderada pelas exportações e pela atração de investimento externo parece cada vez mais irrealista no mundo pós-Covid.

4. TENDÊNCIAS ESTRUTURAIS E TECNOLÓGICAS NA ECONOMIA MUNDIAL

Tendo em vista os aspectos macroeconômicos e geopolíticos examinados no item anterior, discute-se a seguir algumas tendências estruturais e tecnológicas que já estavam em curso na economia mundial e que devem ser aprofundadas a partir dos estímulos e das oportunidades suscitadas pela crise. Entre estas tendências³⁶ se destacam, aqui, as transformações na divisão internacional do trabalho com a reestruturação das CGV, a digitalização da economia, a automação industrial, a diversificação energética e as transformações no mercado de trabalho e na distribuição de renda.

4.1. DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO E AS CGV

O desabastecimento de bens intermediários, o “supply-chain contagion” (Baldwin, 2020) gerado pela pandemia revelou aos países industrializados a fragilidade de uma estrutura produtiva fortemente descentralizada, decorrente tanto das novas Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) quanto do deslocamento ocorrido nas últimas décadas de produtores de bens finais e da cadeia de supridores de bens intermediários, particularmente para a Ásia³⁷. O comércio de bens intermediários estruturados em CGV construídas pelas empresas transnacionais (ET) bem como os fluxos de IDE e o comércio internacional em geral vinha crescendo na última década a taxas inferiores às registradas no auge da liberalização entre 1990 e 2008. A ofensiva mercantil americana iniciada no governo Trump em 2016 e consubstanciada na elevação tarifária para as importações provenientes da China ocorrida em 2018, bem como o movimento de *reshore* e consequente diminuição do IDE das corporações americanas para a Ásia, provocou uma ulterior desaceleração do comércio estruturado em CGV (WB, 2020).

Convém observar, em linha com o que se discutiu no item anterior, que a natureza desta virada mercantilista na política americana é essencialmente política, visando alterar o regime de política industrial e tecnológica da China, e sob muitos aspectos contraria as estratégias organizadas pelas empresas transnacionais americanas (ET), de divisão vertical de trabalho através das CGV, e consubstanciada pelos tratados multilaterais de livre comércio promovidos pelos governos democratas (Medeiros & Trebat, 2017)³⁸. Entretanto, após alguma relutância, as ET americanas endossaram a nova política do governo na medida em que esta poderia reverter

³⁶ “The crisis is set to amplify three trends. First, a quicker adoption of new technologies. The planet is having a crash course in e-commerce, digital payments and remote working. More medical innovations beckon, including gene-editing technologies. Second, global supply chains will be recast speeding the shift since the trade war began. Firms will seek bigger safety buffers and a critical mass of production close to home using highly automated factories. Cross-border business investment could drop by 30-40% this year. Global firms will become less profitable but more resilient”, The Economist Intelligence Unit, 2015.

³⁷ “Supply shocks in one nation, or in one industry within a nation, become a supply shock in other industries and nations when the thing being supplied is an input into the making of something else. This ‘supply-chain contagion’ will surely be an important element of COVID-19’s economic legacy”. (Baldwin, 2020:20).

³⁸ “This hierarchical division of labor generates wild competition at the lower value-added stages of production, where low wages and profit margins prevail for workers and suppliers operating out of export processing zones in underdeveloped countries. At the top of the hierarchy another kind of competition prevails, which is centered on the ability to monitor and control intangible assets related to innovation, finance, and marketing.” (Medeiros & Trebat, 2017, p.401)

a indesejada política tecnológica chinesa de favorecimento do licenciamento compulsório de tecnologia (Mahbubani, 2020). Desse modo, como se discutiu previamente, é possível que esta estratégia mercantilista se mantenha independente de quem estiver presidindo a Casa Branca. No momento atual, a estratégia do Made in China 2025, objeto de retaliação comercial dos EUA, prevê explicitamente a substituição de importações, especialmente de chips, o que fortalece a redução do comércio de bens intermediários centrado na China³⁹.

Um componente essencial desta mudança nas CGV é o seu impacto sobre as estratégias de investimento das empresas transnacionais (ET) e, conseqüentemente, sobre os fluxos de IDE. A expectativa é que o movimento declinante persista nos próximos anos com deslocamentos de atividades e busca de realocização espacial nos espaços nacionais⁴⁰.

Embora esta tendência de redução do comércio estruturado em CGV seja geral, ela deverá ter um impacto intrarregional mais acentuado no Leste Asiático devido ao maior peso nesta região da integração comercial em cadeias de valor, à ‘guerra comercial com os EUA’ e à própria estratégia chinesa. Dado que o centro da divisão regional do trabalho na Ásia está assentado na China, esta será fortemente afetada e como sugere o documento do Banco Mundial (WP, 2020), pois a elevação dos custos de transporte diminui a competitividade das exportações chinesas de menor valor adicionado colaborando para uma diversificação geográfica das cadeias produtivas. Este movimento tem um componente conjuntural, mas vai na direção de um processo de mudança na estrutura da especialização chinesa, induzida tanto pelo aumento dos seus custos do trabalho em dólares quanto pela política tecnológica e pelo acirramento do conflito comercial impulsionado pelos EUA⁴¹ e o movimento de *reshore*. Estas transformações sinalizam para uma ulterior redução do peso das CGV no comércio internacional.

Entre as cadeias regionais de valor centradas nos EUA, na Alemanha e na China há, na rede comercial construída a partir desta última economia, amplas possibilidades de expansão estimuladas pela *Belt and Road Initiative* (BRI), com possível impacto sobre a geografia do comércio internacional na direção da Eurásia.

As implicações deste processo sobre a China e a economia global dependem dos processos de transformação das economias nacionais, das regionalizações e das estratégias das empresas transnacionais (ET).

Nas grandes economias, tal como ocorre na China, a elevação dos custos associados ao comércio internacional de bens estimula as estratégias (já em curso) de substituição de importações e de maior integração do sistema produtivo doméstico, incluindo uma crescente regionalização dos investimentos de infraestrutura. Nas economias que apesar de contarem com amplo mercado interno (como, por exemplo, o Brasil, que possui baixa integração nas CGV,

³⁹ Este movimento de queda do comércio de bens intermediários está sendo reforçado no presente momento pela elevação do custo de transportes decorrente do estabelecimento de novas inspeções sanitárias e mecanismos de controle nas fronteiras. Até o presente, a crise da pandemia afetou mais os encadeamentos para frente do que os encadeamentos para trás das CGV, denotando o predomínio dos fatores de demanda (afetando as matérias-primas industriais) sobre os da oferta (a provisão dos fornecedores). (WB, 2020).

⁴⁰ Como examinou o *Trade and Development Report* (UNCTAD, 2020) “enduring trade and technology tensions between the United States and China and a greater pondering of concerns about national security and technological leadership in business decisions may well spur nearshoring and further increased regionalization of supply chains in technology-intensive sectors. Turning those concerns into policy would reinforce more general regionalization forces related to policy environments emphasizing regional integration and a push towards supply resilience through shorter chains that can be governed more easily by developed country lead firms.” (UNCTAD, 2020, p 122)

⁴¹ Presentemente tem havido deslocamento de investimentos das ET da China para o Vietnã.

ou o México, com elevada integração) adotam uma estratégia industrial e tecnológica passiva e subordinada aos fluxos de IDE, as novas possibilidades poderão ser apenas virtuais ou perdas dependendo das respostas do seu sistema produtivo. Nas economias pequenas especializadas na exportação de commodities e/ou insumos industriais e cuja fonte de crescimento estejam fortemente dependentes do comércio externo e do IDE, esta reestruturação terá um efeito negativo.

Mas, se no comércio de bens a tendência em curso e as perspectivas pós-Covid apontam em sua contração relativa, a tendência e as perspectivas para o comércio e para cadeias em valor de serviços digitalizados são de amplo crescimento, como se argumenta a seguir.

4.2. A ECONOMIA DIGITAL E O COMÉRCIO EM SERVIÇOS

A Tecnologia de Informação e Comunicação (TIC) e a economia digital (atividades baseadas em tecnologia da informação, dados e internet) vinham em grande expansão desde os anos 1990⁴². Devido à grande redução do custo de armazenamento e aos avanços na Inteligência Artificial (IA), surgiram inovações de comercialização dos serviços como as economias de plataforma (lideradas por Google, Amazon, Facebook, Apple e, na China, pela Alibaba e Baidu), estruturadas como um novo tipo de firma e de mercado. Este modelo de firma logo se espalhou para outras atividades, incluindo as firmas de alta tecnologia e diversas atividades de serviços de habitação, transporte, alimentação e atividades culturais (Airbnb, Uber, Ifood, Spotify, Youtube, Netflix). Na economia de plataforma os dados se transformaram na principal matéria-prima (e meio de produção) e os softwares e aplicativos, nas principais tecnologias e ferramentas desta infraestrutura. Através das plataformas, conectando empresas e usuários, diversas atividades de serviços (médicos, de entretenimento, educacionais, de consultoria às empresas, etc) passaram a ser prestadas a distância, aumentando sua participação no comércio internacional. Um dos avanços maiores nesta área, já em início na China, é o da moeda digital visando a redução dos custos e simplificando as transferências financeiras.

O que distingue esta nova estrutura de divisão do trabalho é a interação online de diversos grupos de usuários, de fornecedores, de consumidores e, devido a esta característica básica, o distanciamento social gerado pela Covid-19, na medida em que se prolongue ou se afirme como uma persistente estratégia de saúde pública⁴³, irá reforçar e ampliar a economia digital e a *tradability* das atividades de serviço, consolidando o movimento atual de redução da prestação dos serviços face a face.

Por outro lado, a expansão de dispositivos de controle e de monitoramento de informações para fins de segurança e aumento da vigilância (*massive surveillance*) e o controle da saúde pública (como presentemente o de rastreamento do vírus⁴⁴) constituirão uma área de grande expansão. Como resultado desta evolução, as grandes plataformas da economia digital, o comércio eletrônico e a prestação de serviços a distância deverão ampliar ainda mais seu peso na economia global. Esta ampliação deverá aumentar o grau de centralização do capital nas atividades inovadoras. Com efeito, como em toda a crise econômica a pandemia está sendo acompanhada

⁴² Em 2007 foi introduzido o primeiro Iphone, hoje existem 3,2 bilhões de usuários de smartphones; o número de usuários de internet passou de 1,6 para 4,1 bilhões e o comércio eletrônico teve também evolução meteórica. (UNCTAD b, 2020)

⁴³ No presente momento, em decorrência do distanciamento social, as empresas audiovisuais de *streaming* (como a Netflix) e aplicativos de videoconferência (como o Zoom, o Google Meet) são grandes ganhadores e a tendência é a de expansão.

⁴⁴ A Google e a Apple estão desenvolvendo um aplicativo para rastrear o vírus por celular, mas outras empresas já estão usando esta tecnologia na Ásia.

por forte aumento da centralização do capital e o poder dos oligopólios. Devido às imensas economias de rede associadas ao uso das plataformas e à redução dos custos e velocidade de armazenamento dos dados, a tendência observada nos últimos anos nas economias de plataforma foi de intensa concentração e centralização. Esta tendência foi acentuada na crise atual pelo aumento de usuários e provedores associados às atividades *on-line*, favorecendo as corporações americanas (os anunciantes do Facebook podem atingir hoje 2 bilhões de pessoas, 1/3 da população adulta mundial⁴⁵). Em geral, a introdução agora acelerada da TI favorece as empresas que reúnem as condições para o uso mais produtivo das ferramentas digitais.

4.3. AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL

Um efeito derivado desta evolução é o aprofundamento das transformações tecnológicas e organizacionais conhecidas como ‘indústria 4.0’, tal como conceituado na Alemanha, isto é, a introdução de sensores e chips no processo industrial viabilizando uma comunicação entre componentes mecânicos sem a intermediação humana e, do mesmo modo, na conexão com fornecedores e compradores. Este processo que inclui a robotização (particularmente importante na indústria automobilística) já estava em curso entre os países industrializados, mas sobretudo na Alemanha, nos EUA, no Japão e na China, e deverá encontrar estímulos adicionais decorrentes da redução dos custos provenientes das escalas e dos avanços da economia digital e das estratégias de redução de aglomerações humanas, quer no chão de fábrica, quer nos escritórios, de forma a preservar a preservação de maior distanciamento social.

A contrapartida desta mudança tecnológica e organizacional nas casas de família é a introdução de sensores e chips nos equipamentos domésticos, permitindo ao usuário um controle a distância e em rede, num processo que vem sendo referido como ‘internet das coisas’.

Naturalmente que esta evolução bem como a descrita no item anterior dependem, crucialmente, da velocidade de transmissão de dados e, em consequência, da renovação da infraestrutura de telecomunicações em direção à tecnologia 5G e brevemente à 6G, num processo de extraordinária disputa geopolítica e de mercado entre os EUA e a China e entre as grandes empresas.

4.4. A TRANSIÇÃO ENERGÉTICA⁴⁶

A pandemia e a mudança climática possuem uma dimensão semelhante; ambas são reações da natureza à ação humana e o seu controle escapa a qualquer fronteira nacional, requerendo uma ação concertada dos países. A principal causa cientificamente reconhecida da mudança climática é o efeito estufa⁴⁷ (a emissão do Global Greenhouse Gas, GHG) e cerca de 2/3 desta emissão decorrem da produção e do uso de energias fósseis. Deste modo, para a redução do efeito estufa, alvo estabelecido pelo Acordo de Paris (2015), é necessário um esforço coletivo em direção a uma economia de baixo carbono, isto é, uma transição energética, genericamente entendida como a

⁴⁵ Segundo Orzag (2020) e Acemoglu (2020), a tendência à centralização do capital já vinha ocorrendo nos EUA, e a tendência é a de aumentar com a Covid-19.

⁴⁶ Embora o termo Transição Energética tenha sido mantido aqui devido a sua ampla aceitação, a melhor expressão deveria ser Diversificação Energética, tendo em vista o largo predomínio do petróleo e gás na base energética mundial no período considerado. Devo a Franklin Serrano esta observação.

⁴⁷ Proposição aceita pela maioria de cientistas e governos, mas não pelo Partido Republicano americano e por Donald Trump.

substituição (relativa) de combustíveis fósseis por energia renovável e o aumento da eficiência energética⁴⁸. Entretanto, tal estratégia produtiva e tecnológica encontra distintos obstáculos tecnológicos, econômicos e políticos, segundo a estrutura nacional da base energética, a dotação de recursos naturais fósseis e as estratégias e interesses das empresas e dos governos. A transição energética é liderada hoje pela Alemanha e pela China, países dependentes da importação de petróleo e gás e com uma base energética assentada em fontes que desejam mudar: a Alemanha (após o acidente nuclear em Fukushima, Japão) decidiu descontinuar a energia nuclear de sua matriz energética, e a redução do carvão (principal base energética da China) constitui na China uma prioridade central para melhorar a qualidade do ar. A política atual seguida pelos EUA, um país que se tornou autossuficiente e exportador de petróleo, constitui a principal reação a uma ação abrangente e global visando a transição energética. Entretanto, mesmo nos EUA republicano e fortemente abundante de petróleo e gás, sob pressão de governos estaduais (que possuem jurisdição sobre o setor energético) das empresas e da sociedade em geral, os investimentos visando uma transição energética estão em curso. Ao lado do seu uso civil, a transição energética constitui hoje uma importante estratégia militar⁴⁹. Desse modo, independentemente das distintas realidades nacionais, a transição energética já é um fato em maior ou menor escala e constitui para os países industrializados e particularmente para a China (em que a ‘revolução energética’ é uma estratégia prioritária) uma frente de expansão e de reorganização tanto da indústria quanto da infraestrutura para as próximas décadas. Esta transição, por sua vez, requer planejamento e ampla intervenção do Estado na economia, afirmando-se como uma base essencial das políticas industriais contemporâneas e de segurança nacional⁵⁰.

A substituição energética no caso da Alemanha já é um fato na provisão de energia elétrica em que as fontes de energia renováveis cresceram em detrimento do uso de combustíveis fósseis, e para a China, a estratégia inclui não apenas um substancial aumento da energia não fóssil (ao contrário da Alemanha, a China investe em reatores nucleares, Chen et al, 2019), mas

⁴⁸ “The Paris Agreement links the upper limit with a specific action target: global greenhouse gas (GHG) neutrality by the second half of the century. Given the fact that around two-thirds of GHG emissions from energy production and utilization, energy decarbonization has been increasingly critical for addressing the low-carbon development responding to climate change mitigation. This can only be achieved with the massive deployment of renewable energy combined with energy efficiency. Just a few months before the Paris climate conference, the international community, meeting in New York in September 2015, adopted the 2030 Agenda for Sustainable Development with its 17 Sustainable Development Goals (SDGs). Energy lies at the heart of these SDGs, particularly in the goals of energy access, climate mitigation, lower air pollution, as well as for sustainable urbanization and industrialization. Under such circumstances, the global energy system must undergo a profound transformation, from one based mainly on fossil fuels to one that enhances efficiency and is based on renewable energy” (Chen et al, 2020, p. 1250).

⁴⁹ Comentando as estratégias militares dos EUA, da China e da Rússia, José Luis Fiori (2020) observou: “O Alto Comando Estratégico destes países ainda prevê o uso prioritário da energia fóssil em suas várias plataformas militares, pelo menos até 2050, mas todos trabalham com o mesmo objetivo de substituir a energia carbônica por uma nova matriz que seja construída progressivamente, e que inclua cada vez mais a energia eólica, solar, maremotriz e biocombustível, com o aproveitamento também de fontes ainda subutilizadas de hidrocarbonetos, como é o caso das areias betuminosas e do hidrato de metano”.

⁵⁰ “In terms of the self-sufficiency, for export-oriented nations like Germany and China, security of energy supply and affordable energy are very critical tasks for the energy industry. Currently, Germany imports more than 70% of its primary energy consumption. As Germany’s imported energy from neighbor countries, the European energy network played an important role in securing the stability. European grids are being extended and Germany’s energy transition is supported by the top levels of the European Union. Therefore, the self-sufficiency in Germany is rather under the context of a larger EU framework. Likely, energy security played an important role in the energy transition in China. However, China’s energy security strategy particularly prioritizes maximum self-sufficiency and energy independency. Since China was a net import country of crude oil in 1996, energy supply risk aversion has been included in national energy security strategy. In 2016, the self-sufficiency rate stood at 79%, in which coal is the primary source of the country’s energy security. In this case, energy security will be an important challenge to future sustainable development in China and renewable energy development may be valuable to address this issue. (Chen, 2019, p. 1257).

um redesenho da sua estrutura de transportes. As implicações da transição energética sobre as transformações anteriormente examinadas sobre as TIC e destas sobre a transição energética são amplas. Com efeito, a principal questão associada à energia renovável é a instabilidade de suas fontes (o vento, o sol, a água); consequentemente, a segurança energética requer tecnologias de armazenamento, insumos minerais estratégicos (lítio, terras raras, etc.) e de conexão entre várias fontes em que a IA, os dispositivos eletrônicos e as conexões entre produtores, distribuidores e consumidores são elementos estratégicos e catalizadores de inovações.

4.5. TRANSFORMAÇÕES NOS MERCADOS DE TRABALHO

Um dos mais drásticos efeitos da pandemia foi a destruição de postos de trabalho, particularmente em serviços, o setor responsável pela maioria das posições ocupacionais em grande parte da economia global. Como se observou, a contração foi essencialmente concentrada naquelas atividades de serviço cujo consumo se dá através de contato físico direto (atendimento pessoa a pessoa, como no atendimento médico, dentário, de higiene e estética, etc.) e/ou com proximidade entre as pessoas (hotéis, restaurantes, turismo, academias, etc.) e nas atividades de comércio em shoppings e ruas. A destruição de postos de trabalho recaiu essencialmente na base da pirâmide ocupacional e salarial. A pandemia acentuou um movimento que já estava em marcha de reestruturação dos mercados de trabalho nas economias avançadas, motivado tanto pela TIC como pelo deslocamento das atividades industriais rotineiras para a China. Se por um lado a TIC provocou forte desemprego nas atividades tradicionais de serviços, por outro, vinha em expansão a demanda por trabalho autônomo e transitório (*“gig jobs”*)⁵¹ na nomenclatura que se consagrou nos EUA), especialmente nas economias de plataforma, mas extensivo às atividades em geral. Como se observou, a pandemia da Covid-19 acentuou de forma dramática a substituição de atividades presenciais em ambientes de consumo coletivo, como cinemas e restaurantes, por serviços de entrega administrados em plataformas e por entretenimento através de provedores de mídia. Do mesmo modo, o teletrabalho isto é, a prestação em casa dos trabalhos de administração, consultoria e serviços às empresas bem como as atividades de ensino e treinamento, foi extraordinariamente ampliado pela pandemia e deverá reforçar uma tendência que já vinha em curso de diminuição relativa de posições ocupacionais na indústria (pela automação) e nos serviços pessoa a pessoa pela digitalização. A estrutura das ocupações deverá evoluir para uma estrutura ainda mais segmentada que a atual, formada numa ponta por trabalhadores muito qualificados, ocupados de forma flexível em atividades em que o teletrabalho assume crescente importância, e numa outra ponta por trabalhadores pouco qualificados, o ‘precariado’ (Standing, 2011), ocupados também de forma flexível e instável, numa miríade de ocupações tradicionais ou na ‘gig’ economia⁵².

4.6. DESIGUALDADE DE RENDA

A digitalização das ocupações está se acentuando e possivelmente irá ampliar uma ‘proletarização disfarçada’ com o engajamento de trabalhadores formalmente autônomos nas atividades de serviço (*gig jobs*), mas submetidos e controlados por uma empresa de plataforma, que cons-

⁵¹ O termo ‘gig’ advém do mundo das artes, em que músicos, artistas de teatro recebem por apresentações, shows ou atividades, denominada ‘gigs’.

⁵² Segundo dados do Bureau de Labor Statistic dos EUA em 2017, 36% dos trabalhadores americanos estavam envolvidos na ‘gig economy’ ou ‘freelancer economy’, entendida aqui como o conjunto de atividades não assalariadas em arranjos de curto prazo.

titui o principal meio de produção deste trabalho, sem dispor de garantias, direitos e contrapartidas sociais. Se de um lado os trabalhadores desempregados encontram nestas modalidades uma forma de remuneração e outros trabalhadores subempregados buscam complementar suas rendas nestas atividades, as empresas aproveitam estas possibilidades, viabilizadas pela economia digital (smartphones + internet + big data) e pela desregulação do mercado de trabalho, para reduzir seus custos com a força de trabalho. Ainda que a redução dos fluxos de comércio e de mão de obra imigrante, decorrente de um maior protecionismo (como o que se afirmou nos últimos anos nos EUA) e controle das fronteiras, suscitada agora pela Covid-19 possa arrefecer temporariamente a intensa competição nos mercados de trabalho, tanto a automação industrial como, e principalmente, a digitalização nos serviços têm levado à destruição das atividades sob maior controle dos sindicatos (quer na indústria, quer em serviços) e ampliado aquelas em que os trabalhadores de menor qualificação se encontram à margem ou precariamente protegidos pela legislação social. A digitalização no setor serviços viabiliza, por um lado, uma forte expansão do teletrabalho para os trabalhadores qualificados, ampliando as diferenças de remuneração em relação aos trabalhadores menos qualificados ocupados em atividades tradicionais ou na gig economia, mas, por outro lado, amplia também a concorrência neste mercado através da contratação de mão de obra estrangeira e barata. Estas tendências de redução dos recursos de poder dos trabalhadores com a expansão do ‘precariado’ já estavam em curso contra tendências sociopolíticas e macroeconômicas – e, como se observou previamente, o maior custo político de se cortar uma transferência de renda efetiva para uma parcela importante da população – tendem a ser reforçadas. Indiscutivelmente tal evolução reforça o movimento até aqui observado de queda da parcela dos salários (do conjunto dos assalariados) na renda e de aumento da insegurança econômica para uma crescente parcela da força de trabalho.

Por outro lado, em função das rendas tecnológicas apropriadas pelas empresas inovadoras, as novas posições ocupacionais criadas nas atividades mais sofisticadas deverão apreender parte destas rendas fortalecendo (numa direção que já vinha se afirmando) a desigualdade nos mercados de trabalho. Em paralelo ao aumento da desigualdade interna dos países em decorrência do desemprego em serviços, do ‘digital divide’ e da precariedade dos mercados de trabalho, as tendências atuais apontam para um aumento da desigualdade entre os países, entre os que em cada região pertencem ao ‘centro’ e os que conformam a ‘periferia’. Com a Covid-19 o impacto imediato foi a destruição de emprego e o aumento da miséria e da desigualdade, sobretudo e especialmente nos países com elevada pobreza e desigualdade de renda e frágeis Estados de bem-estar social. Com efeito, o impacto social da pandemia é condicionado ao grau de exposição de cada país à pandemia e pela qualidade e o acesso aos serviços de saúde, pela infraestrutura e difusão da infraestrutura da economia digital⁵³ e pela maior disposição e capacitação de algumas nações para a implementação de uma política econômica ativa.

Os países periféricos do Sul da Europa com sistemas de saúde precários, alta dependência do turismo e baixa capacidade de mobilização de recursos foram pesadamente atingidos; de forma ainda mais grave, os países periféricos da América Latina⁵⁴. Elevada densidade populacional, habitações precárias, predomínio nos mercados de trabalho informais (assalariado, autônomo

⁵³ “Because of weaker infrastructure and higher barriers to accessing technology (hardware and software) and online learning services, the negative impact of school and training closures on outcomes for learners is greater in low-income countries (and in poorer households in both low and high-income countries)” (ILO, 2020, p.9)

⁵⁴ Segundo a CEPAL (2020), o percentual de pessoas na América Latina vivendo na pobreza será, no final de 2020, sete pontos percentuais mais alto do que o já elevado nível registrado em 2019.

e pequena empresa) essencialmente voltados para a prestação de serviços pessoais fortemente são dimensões estruturais que ampliam os efeitos sociais da pandemia⁵⁵. Por outro lado, tendo em vista as condições antes assinaladas sobre o preço das commodities e os fluxos de IDE, muitos países periféricos pesadamente atingidos pela Covid-19 possuem elevada dívida externa e grande dependência aos fluxos financeiros voláteis (ou dependência ao turismo), tornando mais difícil a retomada do crescimento.

Desse modo, ao contrário das circunstâncias favoráveis criadas na primeira década de XXI (abundância de liquidez internacional, elevação do preço das commodities, grande demanda chinesa por produtos primários e políticas econômicas pragmáticas na gestão dos balanços de pagamentos), o cenário atual tende, como antes se argumentou, ao de maior dispersão do crescimento econômico ainda que de forma desigual, segundo as distintas inserções geoeconômicas dos países periféricos e segundo suas distintas capacitações. É um cenário de divergência entre centros e periferias, a despeito do provável prosseguimento de convergência de renda per capita de alguns países em desenvolvimento, como a China, a Índia, o Vietnã.

5. OBSERVAÇÕES FINAIS E OS DILEMAS DA ECONOMIA BRASILEIRA

Argumentou-se, ao longo deste texto, que os cenários mais realistas sobre as próximas décadas são os decorrentes do aprofundamento ou da continuidade das tendências ora em curso, algumas destas acentuadas pela pandemia da Covid-19. Observou-se em relação à economia internacional que, em que pese a continuidade de alguns elementos estruturais e geopolíticos de longa duração, como a força do dólar como moeda central e o predomínio dos EUA como centro financeiro global, a ascensão chinesa das últimas décadas levou a um deslocamento da posição dos EUA como centro cíclico do crescimento da economia mundial. Esta transformação, ao lado dos conflitos sociopolíticos decorrentes do neoliberalismo aprofundados pela crise de 2008 e pela restauração conservadora que lhe seguiu, levaram a mudanças sob a gestão de Donald Trump do posicionamento dos EUA, tanto em relação à China quanto em relação à ordem liberal internacional. Com a grande crise global da Covid-19, as restrições de comércio e de investimento, o protecionismo e as intervenções do Estado sobre os mercados foram acentuados. Esta evolução pode vir a confirmar o crescente descolamento das taxas de crescimento da China e dos países com ela articulados em relação aos EUA e demais países. Discutiu-se que embora seja possível um cenário de retorno à austeridade fiscal é também possível que haja uma maior resistência política. Com efeito, é sempre mais difícil retirar políticas exitosas de rendas uma vez que elas adquiriram legitimidade social, incluindo a defesa de programas de renda mínima. Em relação à ascensão chinesa e à reação americana – possivelmente o fato de alcance geopolítico e geoeconômico de maior importância para a economia global – discutiu-se como os embargos americanos à transferência de tecnologia à China e sua estratégia de contenção vêm estimulando o tecnonacionalismo chinês e a adoção de estratégias de substituição de importações com impactos na economia mundial.

Em relação às tendências estruturais, discutiu-se como os movimentos já em curso poderão se aprofundar. A redução das CGV em bens, mas sua expansão em serviços, a digitalização destas atividades (uma tendência fortemente estimulada pela pandemia), ao lado da automação,

⁵⁵ No caso do Brasil, soma-se a subestimação e o negacionismo do Governo central tornando a experiência brasileira da pandemia uma das mais catastróficas da região.

da transição energética, e os impactos destas transformações sobre os mercados de trabalho e a distribuição de renda foram destacados. Estas tendências e transformações, argumentou-se, significam que as oportunidades serão muito desiguais na economia mundial. Com a redução do comércio externo (extrarregional) em bens como fonte de demanda e de aumento de competitividade, e redução dos fluxos de IDE associados ao comércio, as economias que contam com um amplo mercado doméstico e mercado regional integrado e possuem Estados nacionais capazes de coordenar uma abrangente política econômica e industrial apresentam uma evidente vantagem posicional. Estas políticas incluem a expansão do consumo das famílias e, sobretudo, dos investimentos públicos em infraestrutura econômica e social e em sistemas de inovação.

Aqui se encontram os impasses e os desafios da economia brasileira. Esta chegou ao novo milênio com um grande mercado interno combinando uma moderna agricultura com uma diversificada indústria, ainda que com baixa capacidade de inovação devido ao predomínio de ET nas atividades de maior conteúdo tecnológico e ampla heterogeneidade estrutural. Entretanto, após um período de moderado crescimento e redução de desigualdades, ocorrido na primeira década do novo milênio, desde 2015, quando as escolhas de política econômica se tornaram fortemente ortodoxas e, sobretudo a partir de 2018, com a eleição de um governo de ultradireita, o país tem caminhado na contramão das tendências mundiais buscando reeditar uma política econômica e um conjunto de reformas semelhante ao do ‘Consenso de Washington’, praticado entre os países periféricos nos anos 1990. Além da reprodução de uma agenda que resultou em desastres macroeconômicos, o impasse atual é que esta anacrônica opção de política econômica se abate num contexto marcado por desemprego em massa e depressão econômica. Como se argumentou, o país foi duramente atingido pela pandemia (o número de infecções e casos fatais só é inferior ao dos EUA), deverá ter um crescimento fortemente negativo em 2020 e, devido à ausência de políticas fiscais anticíclicas e à redução das transferências emergenciais, a crise seguramente terá repercussões importantes nos anos à frente.

Se, do ponto de vista estrutural, o país conta com as oportunidades de retomada do seu desenvolvimento a partir tanto do aproveitamento (ainda que em menor ritmo) da demanda externa por alimentos e matérias-primas quanto, sobretudo, pelas possibilidades viabilizadas por seu amplo mercado interno, que em linha com as experiências internacionais poderia ser dinamizado pela expansão e modernização da infraestrutura (econômica e social) e integração das cadeias produtivas domésticas, revertendo parcialmente a desnacionalização e desindustrialização ocorrida nos últimos anos (Medeiros, Freitas & Passoni, 2019), encontra-se contido por opções doutrinárias e por sua política econômica assentada na ‘austeridade fiscal’. Estas opções refletem o conjunto de interesses dos grupos econômicos e de suas forças políticas e distanciam o país das tendências mundiais, tanto no plano das questões ambientais quanto no plano das políticas industriais, na medida que tornam o país prisioneiro de um ‘fiscalismo’ ortodoxo, que amarra os investimentos públicos, e de uma visão que retira o Estado de qualquer protagonismo na política industrial, apostando todas suas expectativas na privatização da infraestrutura e num improvável aumento dos investimentos externos.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEMOGLU, D. The Post-COVID State. *Project Syndicate*, Junho, 5, 2020; Disponível em: <https://www.project-syndicate.org/>. Acesso em: 04 ago 2020.
- BALDWIN, R.; MAURO, B. W. *Economics in the Time of COVID-19*. London: Centre for Economic Policy Research, CEPR Press VoxEU, 2020. Org ebook. Disponível em: <https://cepr.org/sites/default/files/news/COVID-19.pdf>. Acesso em: 09 jun 2020.
- BLANCHETTE, J.; HILLMAN, J. E. *China's Digital Silk Road after the Coronavirus*. CSIS, Center for Strategic & International Studies, (2020).
- BLOOM, N. et al. *The Impact of Chinese Trade on US Employment: The Good, The Bad, and the Apocryphal*. 2019 Meeting Papers 1433, Society for Economic Dynamics, 2019.
- CASTANEDA-NAVARRETE, J et al. *COVID-19: International manufacturing policy responses*. Cambridge: Institute for Manufacturing (IfM), University of Cambridge, 2020. Disponível em: https://www.ifm.eng.cam.ac.uk/uploads/ECS/Policy_Links/2020-04-07-COVID19A.pdf. Acesso em: 03 jun 2020.
- CEPAL. Addressing the growing impact of Covid-19 with a view to reactivation with equality: new projections. *Special Report N 5*, Julho, 2020.
- CHEN, C. et al. Comparing the energy transitions in Germany and China: Synergies and recommendations. *Energy Reports*, Volume 5, November 2019, Pages 1249-1260, 2019.
- CHINA to form new development pattern on internal circulation. *People Daily* (on line), 07/08/ 2020.
- COLBACK, LUCY. How to Navigate the US-China Trade War. *Financial Times* February, 28, 2020. Disponível em: <https://www.ft.com/content/6124beb8-5724-11ea-abe5-8e03987b7b20>. Acesso em: 05 mai 2020.
- DELONG, B. What the Democrats Must Do. *Project Syndicate*, Junho, 2020. Disponível em: <https://www.project-syndicate.org/>. Acesso em: 04 ago 2020.
- DIAMOND, J. The Coronavirus Crisis Should Usher in an Age of Global Cooperation. *Financial Times*, Maio, 28, 2020.
- FELIPE, J. MEHTA, A. Deindustrialization? A global perspective. Asian Development Bank, Manila, The Philippines, *Economics Letters*, 149 (p148-151), 2016.
- FIORI, J. L.; NOZAKI, W. Uma escalada militar em meio à crise pandêmica, *Sul21*, publicado em 15 maio, 2020. Disponível em: <https://www.sul21.com.br/opiniaopublica/2020/05/uma-escalada-militar-em-meio-a-crise-pandemica-por-jose-luis-fiori-e-william-nozaki/>. Acesso em: 10 jul 2020.
- ILO. ILO Monitor: *Covid-19 and the world of work*. Fourth edition. Updated estimates and analysis. 23 May 2020.
- IMF. *World Economic Outlook*, June, 2020.
- KALESTSKY, A. Europe's Hamiltonian Moment. *Project Syndicate*, Maio, 21, 2020. Disponível em: <https://www.project-syndicate.org/>. Acesso em: 03 jul 2020.
- KOTZ, D. M. *The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism*. Massachussets, US: Harvard University Press, 2015
- KOTZ, D. M.; MCDONOUGH, T. Global Neoliberalism and the Contemporary Social Structure of Accumulation. In REICH, M. & KOTZ, D. (Org.). *Contemporary capitalism and its crises: social structure of accumulation theory for the 21st century*. New York: Cambridge University Press, p93-121, 2010.
- MAHBUBAN, K. *Has China Won?* New York: Public Affairs, Hachette Book Group, 2020.

- MCNALLY, C. Chaotic mélange: neo-liberalism and neostatism in the age of Sino-capitalism. *Review of International Political Economy*, 27:2, 281-301, 2020.
- MEDEIROS, C. A.; SERRANO, F.; FREITAS, F. Regimes de política econômica e o descolamento da tendência de crescimento dos países em desenvolvimento nos anos 2000. In CGEE. *Dimensões Estratégicas do Desenvolvimento Brasileiro*. Continuidade e mudança no cenário global: desafios à inserção do Brasil. Brasília, DF : Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, 2016. v.5.
- MEDEIROS, C. A.; TREBAT, N. Inequality and Income Distribution in Global Value Chains. *Journal of Economic Issues*, Volume 51, No2 June, 2017.
- MEDEIROS, C. A.; FREITAS, F.; PASSONI, P. Structural Change and the Manufacturing Sector in the Brazilian Economy:2000-2014. In: Santarcangelo, J.E. (Ed). *The Manufacturing Sector in Argentina, Brazil, and Mexico*. Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan, 2019.
- MILANOVIĆ, BRANKO. *Global in equality: a new approach for the age of globalization*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2016.
- MUNGIOLI, R. P.; WILLCOX, L.D.; DAUDT, G. Políticas econômicas de enfrentamento à COVID-19 – da conjuntura global ao (o) caso da indústria brasileira. *BNDES Setorial*, n. 52, 2020. [no prelo]
- NATIONAL INTELLIGENCE COUNCIL. *Global Trends 2030: Alternative Worlds*, 2012. Disponível em: <https://publicintelligence.net/globaltrends2030/#:~:text=We%20believe%20that%20in%20the,and%20political%20conditions%20and%20relations>. Acesso em: 02 jun 2020.
- OZILI, P. E ARUN, T. Spillover of Covid-19: impact on the Global Economy. *SSRN Electronic Journal*, March, 2020.
- ORSZAG, P. The Pandemic will make big companies more dominant than ever. *Bloomberg Opinion*, 27/04/2020. Disponível em: <https://www.bloomberg.com/opinion>. Acesso em: 02 jun 2020.
- PIKETTY, T. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press, 2014.
- PISTOR, K. *The Code of Capital*. Princeton: Princeton University Press, 2019.
- RODRIK, D. Will Covid-19 Remake the World? *Project Syndicate*, Março/Abril, 2020. Disponível em: <https://www.project-syndicate.org/>. Acesso em: 02 jul 2020.
- ROGOFF, K. Deglobalization Will Hurt Growth Everywhere. *Project Syndicate*, Jun, 3, 2020. Disponível em: <https://www.project-syndicate.org/>. Acesso em: 02 jul 2020.
- ROUBINI, N. The Coming Greater Depression of the 2020s. *Project Syndicate*, Abril, 28, 2020. Disponível em: <https://www.project-syndicate.org/>. Acesso em: 08 jul 2020.
- SERRANO, F. Relações de Poder e a Política Macroeconômica Americana, de Bretton Woods ao Padrão Dólar Flexível. In FIORI, J. L. *O Poder Americano*, Petrópolis: Edit Vozes, 2005.
- SHIBATA, I. *The Distributional Impact of Recessions: the Global Financial Crisis and the Pandemic Recession*. IMF Working Paper, WP20/96, Junho, 2020. Disponível em: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/06/19/The-Distributional-Impact-of-Recessions-the-Global-Financial-Crisis-and-the-Pandemic-49492>. Acesso em: 11 ago 2020.
- SIMES, DIMITRI. China and Russia ditch dollar in move towards 'financial alliance'. *Financial Times*, August, 16, 2020. Disponível em <https://www-ft-com.eur.idm.oclc.org/content/8421b6a2-1dc6-4747-b2e9-1bbfb7277747>. Acesso em: 03 set 2020.
- STANDING, GUY. *The precariat, the new dangerous class*. New York: Bloomsbury Academic, ISBN 9781474294164, 2011.

STANSBURY, A.; SUMMERS, L. *The Declining Worker Power Hypothesis*. An Explanation for the Recent Evolution of the American Economy. Cambridge NBER W27193, 2020.

THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT. *Long-Term Macroeconomic Forecasts*. Key Trend 2050, 2015. Disponível em: www.eiu.com. Acesso em: 04 ago 2020.

TOOSE, A. 'Corona Bonds' and Europe's north-south divide. *Social Europe*, 13 de Abril, 2020. Disponível em: <https://www.socialeurope.eu/>. Acesso em: 01 set 2020.

UNCTAD. *Trade and Development Report 2020*. From Global Pandemic to prosperity for All: Avoiding Another Lost Decade, Geneva, United Nations, (2020a).

UNCTAD. *The COVID-19 Crisis: Accentuating the Need to Bridge Digital Divides*, Geneva, United Nations, (2020 b).

WORLD BANK. The Potential Impact of COVID-19 on GDP and Trade. *WB Policy Research Working Paper 9211*, April, 2020. Disponível em: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/295991586526445673/pdf/The-Potential-Impact-of-COVID-19-on-GDP-and-Trade-A-Preliminary-Assessment.pdf>. Acesso em: 8 set. 2020.