7º Seminário de Graduação e Pós-Graduação da Associação Brasileira de Relações Internacionais (ABRI)

"Rumo à multipolaridade? Tensões, alianças e o lugar do Brasil na ordem global"
De 7 a 9 de agosto de 2024, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre (RS).
Área Temática: Instituições e Regimes Internacionais

PAÍSES EUROPEUS COMO ATORES DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA CONTEMPORÂNEA (2001-2019)

Prof. Dr. Diego Trindade d'Ávila Magalhães
Universidade Federal de Goiás (UFG)

RESUMO

O presente artigo analisa o papel de países europeus na globalização econômica, partindo do pressuposto de que a globalização é um fenômeno multidimensional nuclear na política mundial. A queda do Muro de Berlim (1989) inaugurou uma fase de acelerada globalização econômica, e os trinta anos conseguintes corroeram o papel proeminente dos países do G7 na economia global, enquanto países emergentes reformulavam a lista das maiores economias do mundo.

O problema de pesquisa deste artigo focaliza o fato de que, por um lado, alguns países europeus têm conseguido manter um papel central e exercer significativo poder sobre processo de globalização econômica. Por outro lado, houve um declínio relativo desses países no ranking das maiores economias do mundo. Daí decorrem algumas perguntas: características estruturais, como a demografia e a geografia, seriam decisivas para determinar a proeminência dos países europeus na globalização econômica? Até que ponto as limitações no PIB afetam o poder desses países sobre esse processo? Seriam as maiores economias do mundo necessariamente as mais cruciais para a globalização econômica? Quais países europeus continuam entre os maiores impulsionadores da globalização econômica? Quais são as suas fontes de poder?

Este estudo tem como referência a teoria dos países globalizadores, que partiu da abordagem, metodologia e indicadores da perspectiva "transformacionalista" (de Held *et al*., 1999) da teoria da globalização. Uma das suas principais premissas é a de que a globalização não é dada nem autônoma, e sim dependente de atores que a definem e redefinem ao longo do tempo. A teoria dos países globalizadores recorre aos conceitos fundamentais de "globalizadores", "política de globalização" e "indicadores de projeção global". As inferências desta pesquisa baseiam-se em dados empíricos de acesso aberto e em rankings globais, comparações e gráficos de elaboração própria, com o foco nos aspectos de comercial, financeiro e produtivo da globalização econômica.

Aplicando os indicadores de projeção global, esta pesquisa identificou o declínio relativo de Itália e Suíça, enquanto mostrou a proeminência de Alemanha, França, Países Baixos e Reino Unido, por movimentarem exportações, importações, investimentos e crédito em escala global, além de se destacarem tecnologicamente em termos de exportações de alta tecnologia e criação de patentes. Dessa forma, este grupo de países tem mantido um papel central na projeção global de fluxos e de redes econômicas, envolvendo as economias de países a distâncias continentais.

Descobriu-se que fatores estruturais limitam a projeção de países populacional e territorialmente menores, mas um desempenho industrial e tecnológico excepcional ameniza esses constrangimentos estruturais. Outro fator que impulsiona as economias europeias aqui destacadas é a intensa integração regional. Politicamente, vale ressaltar, o agrupamento dos indicadores de projeção econômica dos países membros do bloco europeu sublinha o potencial do papel da União Europeia como um ator global excepcionalmente capaz de exercer poder sobre a globalização econômica.

Palavras-chave: Europa; Globalização; Globalizadores; Economia Global; Economia Política Internacional.

INTRODUÇÃO

Este artigo analisa o papel dos países europeus na globalização econômica, pressupondo a centralidade deste fenômeno como nuclear na política mundial. Com efeito, são decisivas a postura antiglobalização de Donald Trump (Presidente dos EUA de 2017 a 2021, eleito novamente em 2024) (POWER, 2024), a emergente "guerra comercial" da União Europeia (UE) com a China (REUTERS, 2024) e as tendências da globalização econômica distantes do Ocidente, do Atlântico e do Norte Global (MAGALHÃES, 2018).

A queda do Muro de Berlim (1989) inaugurou uma fase de acelerada globalização econômica, e os trinta anos conseguintes corroeram o papel proeminente dos países do G7 na economia global, enquanto países emergentes reformulavam a lista das maiores economias do mundo. Durante a maior parte do século XX, as maiores economias europeias (Alemanha, França, Reino Unido e Itália) e os outros países do G7 (EUA, Japão e Canadá) lideraram tanto em PIB quanto como vetores da globalização econômica, ou seja, como exportadores, importadores, investidores, credores e inovadores. Essa posição dava-lhes significativo poder para definirem as características da globalização econômica.

No século XXI, os países do G7 perderam poder relativo, e a política internacional tornou-se ainda mais complexa. Washington tem criado barreiras à globalização econômica, o inverso de Pequim. Assim, a posição da Europa tornou-se ainda mais decisiva. Acadêmicos renomados têm negligenciado ou subvalorizado o papel europeu na economia global, seja por enfatizarem a rivalidade geopolítica sino-americana, seja por considerarem países individualmente, em vez de o poder da UE como um bloco (FRIEDMAN,G. 2010; KISSINGER, 2015; ZAKARIA, 2008). Contudo, a UE tem estrutura institucional e estratégia para se afirmar como ator global (COSTA, 2017). Mesmo sem o Reino Unido, o bloco tem grande poder, sobretudo com o peso que têm países como Alemanha e França (LEHNE, 2012; LEHNE *apud* BARBER, 2024).

Nesse contexto, a UE pode ser vista de diferentes maneiras: um conjunto de instituições cuja institucionalização e supranacionalidade diminuiriam o poder relativo dos maiores e mais fortes estados europeus (LEHNE, 2012); um bloco que potencializa o poder individual dos estados membros, algo essencial para negociar com economias gigantes, como China, EUA, Índia, Indonésia, Brasil e Rússia; ou a personificação genuína de um ator global guiado pelo coletivo dos seus membros (COSTA, 2017).

O presente artigo analisa o poder dos Globalizadores Europeus Tradicionais na Economia (GETE) para compreender tendências da globalização econômica contemporânea. Categoriza e compara países de acordo com indicadores de projeção global, que contribuem para entender o seu poder sobre a globalização econômica e, assim, sobre a economia global

e mesmo sobre a sua governança. Examina as características particulares que explicam a resiliência de alguns países europeus como atores centrais da globalização econômica. Aponta também as características desfavoráveis a outros países europeus nesse contexto. Também oferece evidências do quão decisivas podem ser as ações tomadas coletivamente na UE.

Características estruturais, como demografia e geografia, são decisivas para determinar o poder dos GETE sobre a globalização econômica? Até que ponto o “ficar para trás” na lista das maiores economias do mundo afeta esse poder? Quais GETE mantiveram a sua centralidade como vetores da globalização econômica? Quais são as fontes do seu poder sobre esse processo?

Aplica-se a teoria dos globalizadores (MAGALHÃES, 2011) para contribuir com respostas a essas questões. A análise reflete estudo anterior aplicado em outro caso (MAGALHÃES, 2018). Guia-se pela perspectiva "transformacionalista" sobre a teoria da globalização de Held *et al*. (1999). A teoria orienta o uso de dados empíricos de acesso aberto, e assim se baseiam as inferências, para favorecer a transparência, replicabilidade e falsificação empírica. Os indicadores utilizados referem-se a rankings globais e a dados concernentes à interconexão econômica entre países (por exemplo, UNCTADstat, 2021a). Os conceitos de “indicadores de projeção global” e de “globalizadores” são centrais para tal interpretação. As inferências também recorrem a comparações com países emergentes, países do G7 e países europeus. Mencionam-se, ao longo desta pesquisa, apenas países europeus que se destacam nos indicadores analisados.

A próxima seção deste artigo aborda termos como globalização, globalizadores, indicadores de projeção global e política de globalização. Após os esclarecimentos conceituais e teóricos, analisa-se a globalização econômica em três seções, com o foco no comércio, nas finanças e na produção, nessa ordem.

Teoria da globalização e teoria dos globalizadores aplicada a questões econômicas

> Um processo (ou conjunto de processos) que incorpora uma transformação na organização espacial das relações e transações sociais – avaliadas quanto a seu alcance, sua intensidade, sua velocidade e seu impacto – gerando fluxos e redes transcontinentais ou inter-regionais de atividade, interação e exercício de poder (HELD et al., 2003, 68).

Esta definição de globalização tem muitas vantagens. Em contraste com quem presume que a globalização tem natureza fundamentalmente econômica (HIRST; THOMPSON, 1998), presume-se a natureza multidimensional do processo, incluindo dimensões como a militar e a ambiental (HELD *et al*., 1999; MAGALHÃES, 2011). Além disso, esse conceito consegue articular fatores políticos e tecnológicos. Ao fazer isso, esclarece que

o processo transforma o "exercício do poder" nas relações internacionais. Também oferece indicadores de "alcance, intensidade, velocidade e impacto" da globalização, orientando os indicadores de projeção global discutidos adiante.

No entanto, essa estrutura carece de instrumentos analíticos adequados para identificar, comparar e entender os atores políticos que estimulam a globalização. Portanto, novos conceitos e indicadores são necessários, daí a ideia de globalizador. Os países globalizadores são aqueles que mais contribuem para determinar as características de uma dimensão da globalização em um determinado período (MAGALHÃES, 2011).

A teoria dos globalizadores considera a globalização como uma variável dependente. As ações e interações dos globalizadores são variáveis independentes de caráter causal. Numerosos estudos abordam os impactos da globalização econômica nos países, mas uma pequena parte da literatura aborda até que ponto os atores políticos moldam esse fenômeno (MAGALHÃES, 2018). Este artigo analisa se (e como) os GETE são países globalizadores na economia e, portanto, atores capazes de (re)definir a globalização econômica.

Em contraste, parte da literatura aborda a globalização como um processo autônomo ou anônimo (ROBERTSON, 2003; ROBERTSON, 1992). Pela teoria dos globalizadores, a globalização depende de atores políticos, sobretudo dos países globalizadores. Um único globalizador – ainda que seja uma grande potência militarmente ou mesmo economicamente – não é suficiente para determinar as características da globalização ou impor seus objetivos nacionais particulares. Nenhum ator ou grande potência consegue controlar ou prever totalmente as diferentes transformações decorrentes da globalização (HELD *et al.*, 1999; KEOHANE, 2004).

Um punhado de globalizadores historicamente lidera uma dimensão específica da globalização (por exemplo, militar, ambiental ou econômica) durante cada onda de globalização. Em relação à teoria da estabilidade hegemônica (GILPIN, 2001), a teoria dos globalizadores distancia-se, vendo o papel de países líderes na globalização econômica no centro da governança econômica global, em vez de apenas um líder. Nesse sentido, esta teoria converge mais com uma perspectiva institucionalista (KEOHANE, 2004).

O poder sobre a globalização econômica se refere à capacidade de mudar as características distributivas e organizacionais desse processo. Nesse contexto, os países mais poderosos chamam-se globalizadores econômicos, que têm um papel central na reconfiguração dos fluxos e redes econômicas geográficas intercontinentais-transoceânicas. São primordiais para a geração e difusão de inovações tecnológicas. Têm uma influência significativa sobre os processos de institucionalização, padrões de interação e modos de exercer poder em diferentes agendas, como os princípios de liberdade de navegação e

comércio, a promoção de acordos monetários, comerciais e de investimento ou a dinâmica das guerras comerciais. Simplificando, os globalizadores econômicos estão em uma posição privilegiada para redirecionar os fluxos e redes de negócios e redesenhar as estruturas de governança global sobre a globalização econômica.

O poder dos países sobre o processo depende tanto de seu peso (características estruturais) quanto da projeção global. Os países do GETE mostram que, apesar de suas restrições populacionais e territoriais relativamente pequenas, tanto suas capacidades produtivas quanto sua capacidade de inovar são características particulares que impulsionam seu PIB e contribuem para sua projeção global. Capacidades produtivas referem-se aos "recursos produtivos, capacidades empreendedoras e vínculos de produção, que juntos determinam a capacidade de um país de produzir bens e serviços e permitem que ele cresça e se desenvolva" (UNCTADstat, 2021a).

Afere-se a capacidade de inovar com dados sobre as exportações de alta tecnologia e o número de patentes originadas em cada país. Avalia-se também comparando a complexidade econômica dos países, que "expressa a diversidade e a sofisticação das capacidades produtivas embutidas nas exportações de cada país" (THE GROWTH LAB AT HARVARD UNIVERSITY, 2022). Infere-se que aumentos na complexidade econômica de um país permitem superar restrições estruturais ao desenvolvimento e à sua projeção global.

Os países "baleias" são aqueles estruturalmente grandes em população, território e economia (ver Quadro 1). Comparativamente, os EUA estão em uma posição única como um país baleia com altos níveis de capacidades produtivas, complexidade econômica, inovação e projeção global. No entanto, ser um país "baleia" não é necessário para ser considerado um globalizador, mas torna mais fácil se tornar um. O peso estrutural de um país se refere à sua projeção global potencial (latente).

Quadro 1. Comparando países europeus selecionados e países "baleia" (2019).

	Pop. (milhão)	Território (milhão km2)	PIB, PPC ($ trilhão)
Países "baleia"	Mais de 140	Mais de 1,9	Mais de 3,0
China	1.397	9,4	23,4
Índia	1.366	3,0	9,6
EUA	328	9,1	21,4
Indonésia	270	1,9	3,3
Brasil	211	8,3	3,2
Rússia	144	16,4	4,3
GETE	Abaixo de 90	Abaixo de 0,6	Entre 4,6 e 1,0
Alemanha	83	0,3	4,6
França	67	0,5	3,3
Reino Unido	66	0,2	3,2
Itália	60	0,3	2,7
Países Baixos	17	0,04	1,0

Fonte: elaboração própria. Dados de WORLD BANK OPEN DATA, 2021.

Ao comparar o PIB em paridade de poder de compra, houve significativas mudanças na lista das maiores economias do mundo no século XXI. Para não desviar dos objetivos deste artigo, destaca-se apenas que China, Índia, Rússia, Indonésia e Brasil tomaram posições antes mantidas por GETE parte do G7, nomeadamente Alemanha, França, Reino Unido e Itália (WORLD BANK OPEN DATA, 2021).

Características estruturais restringem pequenas nações e territórios e aumentam a capacidade de grandes nações e territórios de se projetarem globalmente. O poder de um país sobre a globalização econômica dependerá diretamente da sua projeção global. Assim, implementar uma política de globalização eficaz, promover relações econômicas internacionais e acompanhar a inovação permite que nações de “médio porte” ou pequenas mantenham seu status de economias globalizadoras.

A palavra "globalizador" se refere ao papel ativo de um país na projeção de fluxos e redes em uma dimensão específica da globalização. Uma dessas dimensões é econômica, o que envolve fluxos (bens, serviços, capital) dentro de redes de negócios (agentes econômicos públicos ou privados). Simplificando, um globalizador é como um abridor, não um objeto aberto. Assim, difere da avaliação de Nye (2000) sobre o Japão como "o primeiro globalizador da Ásia", a primeira sociedade asiática a se abrir para a globalização. "Globalista" é um país que se abre à globalização (FRIEDEN, 2006).

Globalizadores econômicos são, por definição, atores que estimulam sobremaneira a globalização econômica. O que se entende por aumento da interdependência econômica em nível global (KEOHANE; NYE, 2001) resulta da ação daqueles. Por exemplo, entre a queda do Muro de Berlim e 2018, as exportações de bens e serviços passaram de 19% para 30% do produção econômica mundial; e os estoques de investimento estrangeiro direto (IED) (IED acumulado) aumentaram de 10% para 40% do produto mundial em 2018 (UNCTADstat, 2021a). Isso resultou sobretudo da projeção dos globalizadores na economia.

"A política de globalização é o conjunto de ações e decisões que engendra mudanças distributivas e organizacionais nas características de uma determinada dimensão da globalização." (MAGALHÃES, 2018) No contexto da globalização econômica, a política de globalização econômica compreende um conjunto de ações e decisões que afetam diretamente as relações econômicas internacionais de um país. Tal política nem sempre é explícita ou oficial, mas às vezes se traduz em declaração de estado. Uma “visão compartilhada” ou “ação comum” da UE (COSTA, 2017, p. 203) reflete esse entendimento.

O conceito de globalizadores tem como foco os países. Isto não nega a importância da ação coletiva em bloco, tampouco a relevância de atores não-estatais. As corporações

transnacionais (CTN) são protagonistas da globalização econômica e são diretamente responsáveis por expandir os fluxos e redes comerciais e controlar as cadeias de produção distribuídas globalmente. No entanto, não são chamadas de globalizadoras, em parte, porque os estados são responsáveis por determinar as condições sob as quais os mercados operam (GILPIN, 2001; GHEMAWAT, 2012). Aqui, o que se entende por país se refere à complexa amálgama estado-sociedade (incluindo mercado nacional) dentro de um território.

Fluxos e redes relativas aos aspectos de comércio, finanças e produção são o cerne da globalização econômica (HELD *et al*., 1999; HIRST; THOMPSON, 1998). Quando aplicados a qualquer negócio, indicadores de alcance, velocidade, intensidade e impacto medem a globalização comercial e financeira. Além disso, os mesmos indicadores se aplicam a dois aspectos da globalização, que são distributivos e organizacionais (HELD *et al*., 1999). As características distributivas da globalização econômica referem-se à distribuição geográfica dos fluxos de comércio e capital. As características organizacionais se relacionam às instituições de governança econômica. O pilar produtivo acima mencionado da globalização econômica está associado às redes globais de produção (por exemplo, cadeias globais de valor), estratégias de corporações transnacionais (CTN ou empresas multinacionais - MNEs) e à proeza industrial ou técnica de cada país.

> Globalizadores econômicos respondem por parcelas substanciais (escala global) do comércio exterior e investimentos estrangeiros diretos (IED). Eles são grandes parceiros comerciais e provedores de IED para um grande número de países distantes. Eles lideram o fornecimento de crédito, investimentos de portfólio e tecnologia. Eles hospedam grandes CTN e controlam estoques massivos de IED em um grande número de países distantes. Finalmente, eles são grandes detentores ou geradores de patentes. (MAGALHÃES, 2018)

Globalizadores europeus tradicionais no comércio

Para analisar os GETE, as seções a seguir abordam os pilares da globalização econômica, começando com o comércio, depois as finanças e, finalmente, a produção. Esta seção analisa o volume (escala), escopo (extensividade) e conteúdo tecnológico das exportações dos países GETE para identificar globalizadores do comércio. Durante a maior parte do século XX, o G7 desempenhou um papel central, originando mais da metade das exportações mundiais (UNCTADstat, 2021a).

Os dados indicam que comércio em escala global apenas alguns países conseguem fazer. Os maiores participantes do comércio internacional se distinguem dos demais cuja participação é menor que 3% das exportações e importações totais de mercadorias.

Dados sobre a participação (%) no comércio mundial não oscilam tão drasticamente em uma década, com exceção do caso da China. Apesar de ter perdido o status de maior

exportador do mundo para a China[1] em 2009, a Alemanha continuou sendo um dos países centrais do comércio global: as exportações alemãs representaram 8% de todas as exportações do mundo em 2020, quase igual aos EUA. As outras economias europeias na lista dos 10 principais países com a maior fatia das exportações globais foram Países Baixos (4%), Itália (3%), França (3%) e Bélgica (2%). (UNCTADstat, 2021a)

O caso dos Países Baixos é excepcional, pelo seu lastro histórico que a colocou na sua atual posição de centro de comércio marítimo mais importante da Europa. Produtos enviados para Roterdã encontram seu caminho para todas as direções no continente.

A Alemanha também se destacou em relação à participação nas importações globais. Os alemães compraram 7% de todos os produtos vendidos no exterior em 2020, o terceiro maior importador, abaixo dos EUA e da China. As outras economias europeias entre os 10 principais países com maior participação nas importações globais foram o Reino Unido (4%), os Países Baixos (3%), a França (3%) e a Itália (2%).

O segundo indicador mede a abrangência do comércio, destacando a importância de um país no comércio intercontinental ou inter-regional: a importância de um país para o comércio exterior de economias situadas em outros continentes. Uma das formas mais transparentes de apresentar os dados é listar os principais importadores de cada continente.

Apenas dois dos 10 maiores importadores de mercadorias asiáticas em 2019 são de um continente diferente. Apenas dois dos dez maiores importadores da Europa situam-se em outro continente. A Oceania é o único continente com 9 dos 10 maiores importadores pertencentes a outros continentes. Os dez maiores mercados da África estão fora do continente. Nesse contexto, o continente americano tem uma posição equilibrada.

A avaliação de 2019 sobre a vitalidade dos mercados europeus para os outros continentes mostra que Espanha, França, Alemanha, Itália, os Países Baixos e Reino Unido estavam entre os 10 principais destinos mais proeminentes de mercadorias africanas (ver Quadro 2). Alemanha, Reino Unido e Países Baixos foram os únicos países europeus na lista dos principais compradores das exportações do continente americano. EUA e Alemanha

[1] Dados sobre a China referem-se à "China continental", excluindo as áreas especiais chinesas de Hong Kong, Macau e Taiwan. Hong Kong assemelha-se a Roterdã como um centro comercial. O primeiro indicador requer uma observação crítica metodológica referente a diferentes bancos de dados. Dados sobre fluxos de comércio (exportações-importações) e capital (investimentos de portfólio e IED) são frequentemente registrados duas ou mais vezes sempre que países intermediários estão envolvidos em uma transação entre dois países dados (KOEPKE; PAETZOLD, 2020; KUPFER; FREITAS, 2018; MAGALHÃES, 2018). Em outras palavras, os bancos de dados registram apenas o primeiro destino (não o destino final) de um fluxo específico. Fluxos triangulares ocultam o país real de onde veio o valor agregado nas exportações ou capital. Esse é o caso das exportações e reexportações no comércio e refúgios seguros nas finanças. Centros comerciais como "China, Hong Kong", Cingapura e Países Baixos são altamente afetados por essa distorção, assim como centros financeiros, como Luxemburgo e Ilhas Cayman.

foram os únicos países extracontinentais na lista dos maiores mercados para produtos asiáticos. O Reino Unido foi o único país europeu entre os principais importadores de produtos da Oceania. (UNCTADstat, 2021)

A vitalidade do comércio intracontinental europeu indica regionalização, em vez de globalização. Portanto, esta pesquisa destaca o papel de Alemanha, Reino Unido, Países Baixos, França, Espanha e Itália por constarem como parceiros comerciais significativos para pelo menos outro continente.

Quadro 2: Continentes e seus 10 principais importadores em 2019 (lista de classificação).

	ÁFRICA	**AMÉRICA**	**ÁSIA**	**EUROPA**	**OCEANIA**
1º	*China*	EUA	*EUA*	Alemanha	*China*
2º	*Índia*	*China*	China	*EUA*	*Japão*
3º	*EUA*	Canadá	China, HK	França	*Coreia*
4º	*Espanha*	México	Japão	RU	*EUA*
5º	*França*	*Japão*	Coreia	*China*	*RU*
6º	*Alemanha*	*Alemanha*	Índia	Países Baixos	*China, Taiwan*
7º	*Emirados A.U.*	*RU*	*Alemanha*	Itália	*Índia*
8º	*Itália*	*Coreia*	Cingapura	Bélgica	Austrália
9º	*Países Baixos*	*Países Baixos*	Vietnã	Espanha	*Cingapura*
10º	*RU*	Brasil	China, Taiwan	Polônia	*Malásia*

Fonte: elaboração própria. Dados da UNCTADstat. Obs.1: Dados sobre a China referem-se à "China continental", excluindo as áreas especiais chinesas de Hong Kong (China, HK), Macau e Taiwan (China, Taiwan). Obs.2: Importadores extracontinentais em itálico.

O terceiro indicador se relaciona a como os globalizadores econômicos são a referência para aqueles países que buscam a modernização. Ele aponta para os principais exportadores de bens de alta tecnologia, indicando países com sofisticação industrial e técnica suficiente para produzir esse tipo de manufaturas. Esse tipo de bem são símbolos de progresso, como tecnologias de transporte e comunicação, medicamentos e dispositivos e componentes elétricos e eletrônicos (MAGALHÃES, 2018). Um punhado de países apresenta condições de exportar esse tipo de produto em escala globalmente relevante.

Em 2019, a China (somente o continente) foi responsável por 16% das exportações de alta tecnologia do mundo, enquanto Taiwan (6%) e Hong Kong (4%) também ficaram entre as 10 principais origens desses produtos. Por um lado, a China deslocou os globalizadores econômicos tradicionais do topo da lista nesse quesito, com empresas do país sendo referência para países em busca de modernização.

Por outro lado, parte desse processo dependeu dos globalizadores econômicos tradicionais. Empresas de origem europeia alimentaram a modernização econômica chinesa e sua projeção internacional desde 1978 e têm exportado de lá para o mundo produtos *high-tech*. Se a maior parte das exportações de alta tecnologia "made in China" resultava de capital e tecnologia dos EUA, da Europa e do Japão (STARRS, 2014; DAN; MURPHREE, 2011;

CHINA, 2016), é seguro dizer que parte da projeção global dos países do GETE acontece por intermédio da China (MAGALHÃES, 2018).

Os países europeus entre os 10 maiores exportadores de alta tecnologia em 2019 foram a Alemanha, em quinto lugar no *ranking* global, originando 8% de todas as exportações de alta tecnologia, seguida pelos Países Baixos, em sexto, com 4%, e a França, em nono, com 4%. Ao analisar a participação global dos principais exportadores europeus de bens de alta tecnologia entre 2001 e 2019, fica claro que apenas a participação combinada da Suíça e Liechtenstein aumentou no período. As participações do Reino Unido e da Irlanda oscilaram mais e sofreram a maior queda. A primeira caiu de 5,7% para 2,7%, enquanto a última caiu de 3,4% para 2,4%. Nesse contexto, Alemanha, Países Baixos, França, Bélgica e Itália vêm declinando lentamente no século XXI. (UNCTADstat, 2021a)

Dados sobre exportações de alta tecnologia fornecem um relato parcial do conteúdo tecnológico dos produtos GETE porque são limitados a um conjunto específico de produtos. Veículos elétricos, por exemplo, se enquadram oficialmente na categoria de bens de média tecnologia sob a definição da UNCTAD. No entanto, tais bens também são símbolos de progresso. A indústria automobilística de alta tecnologia na França, Itália, Alemanha e Reino Unido merece atenção especial como um dos produtos modernos fora dessa categoria de conjunto de dados. Isso é particularmente relevante dadas as tendências recentes, com "vários países tendo estabelecido objetivos para eliminar gradualmente os carros com motor de combustão interna até 2030, e muitos outros oferecendo incentivos de compra para veículos elétricos" (UNCTAD, 2020, p. 158). O mesmo se aplica a outras indústrias, como máquinas e produtos químicos.

Três fatores sugerem razões para os GETE continuarem como referência tecnológica para outros países. Primeiro, os gastos intensos em pesquisa e desenvolvimento, a alta atração de acadêmicos ou pesquisadores em todo o mundo e os números anuais constantemente altos de registros de patentes (vide a seção sobre globalização produtiva).

Segundo, a articulação público-privada de políticas e estratégias podem sustentar sistemas nacionais de inovação eficazes (GILPIN, 2001; GHEMAWAT, 2013) e aumentar a complexidade econômica (THE GROWTH LAB AT HARVARD UNIVERSITY, 2022). No Índice de Complexidade Econômica de 2018, 12 países europeus estavam no top 20, incluindo, por exemplo, Suíça (2º), Alemanha (4º), Reino Unido (13º), Itália (14º), França (16º) e Irlanda (17º) (*idem*). Nesse sentido, "países de alta complexidade abrigam uma gama de capacidades sofisticadas e especializadas e, portanto, são capazes de produzir um conjunto altamente diversificado de produtos complexos" (*ibid.*).

Em terceiro lugar, a manutenção da competitividade nacional em bens de alta tecnologia. Uma análise mais aprofundada será realizada a partir do conceito de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) (UNCTADstat, 2021c).[2] Nesta ordem, Suíça-Liechtenstein (exportações combinadas), França, Itália, Países Baixos, Reino Unido e Alemanha apresentaram VCR excepcional em medicamentos em 2019 (ver Tabela 1). Os Países Baixos são o único país europeu selecionado com RCA em máquinas automáticas de processamento de dados, enquanto o Reino Unido perdeu RCA desde 2001 nesse tipo de produto. No mercado de aviação, Alemanha, França e Reino Unido tornaram-se mais competitivos entre 2001 e 2019. No mercado de armas e munições, Itália e Reino Unido melhoraram a sua competitividade. (UNCTADstat, 2021a)

Tabela 1. Vantagem comparativa revelada de países europeus selecionados em produtos de alta tecnologia selecionados, 2001/2019.

	Medicamentos (incluindo veterinários)		Máquinas automáticas de processamento de dados		Aeronaves e equipamentos associados; espaçonaves, etc.		Armas e munições	
	2001	2019	2001	2019	2001	2019	2001	2019
França	2,3	2,2	0,6	0,3	3,4	8,7	1,0	0,2
Alemanha	1,5	1,8	0,5	0,6	1,7	2,6	0,4	0,3
Itália	1,5	2,2	0,1	0,2	0,6	0,3	1,6	2,0
Países Baixos	1,1	2,0	2,2	1,5	0,2	0,3	0,1	0,1
Suíça, Liecht.	6,5	7,2	0,2	0,1	0,4	0,6	1,9	1,7
Reino Unido	2,6	1,9	1,5	0,6	0,0	3,5	0,3	1,7

Fonte: elaboração própria. Dados de UNCTADstat (2021a).

Em suma, enquadram-se como globalizadores do comércio a Alemanha, a França e os Países Baixos, em comparação a outros países europeus. A sua centralidade no comércio global implica influência significativa nas características distributivas dos fluxos e redes comerciais, e esse poder pode ser transplantado ao se tratar das características organizacionais do comércio global. Individualmente ou em conjunto, por meio da UE, esses países têm influência relativamente maior na agenda comercial em questões como a liberdade de navegação, a criação de novas rotas marítimas, a promoção de acordos comerciais e a recorrência das chamadas “guerras comerciais”.

Globalizadores europeus tradicionais nas globalização financeira

[2] Um país tem uma VCR para um determinado produto (VCR >1) quando as exportações nacionais estão acima da média mundial, ou seja, quando as exportações de certo produto por um país tem um peso maior na sua matriz exportadora do que o peso que tem esse produto tem na matriz exportadora mundial (ver UNCTADstat, 2021c).

Os fluxos de capital[3] são apresentados como investimentos de portfólio, crédito ou IED. O primeiro é associado a CTN financeiras e à globalização financeira. O último geralmente se refere a CTN não-financeiras e à globalização produtiva.

Os fluxos de capital incluem tanto o estatal quanto o privado, sendo que o volume total deste se tornou maior que o daquele desde a década de 1970 (HELD *et al*., 1999; HIRST; THOMPSON, 1998). Quanto ao capital público, o Fundo Monetário Internacional tinha US$ 159 bilhões em acordos de empréstimos no início de 2017, e os empréstimos do Banco Mundial atingiram US$ 46 bilhões em 2016 (MAGALHÃES, 2018). As CTN financeiras, em sua maioria de propriedade privada, respondiam por quase US$ 49,41 trilhões em ativos estrangeiros (títulos de capital e títulos de dívida) em 2016, enquanto outras CTN fizeram entre US$ 1,47 trilhão e US$ 1,82 trilhão em IED em 2015 (*idem*). Portanto, os aspectos financeiro e produtivo da globalização econômica dependem amplamente dos fluxos de capital privado.

Os EUA têm sido o principal globalizador financeiro, originando incomparáveis volumes de capitais e hospedando muitas das maiores CTN financeiras. De lá partiram 20% dos investimentos em portfólio do mundo em 2019, bem acima de Luxemburgo (8%), Japão (7%), Irlanda (6%), Alemanha (6%), Reino Unido (5%), França (4%), Ilhas Cayman (3%), Países Baixos (3%) e Canadá. A Itália (2,6%) estava relativamente distante. Os dez maiores detentores de ativos de investimento em portfólio detinham 65% do total. (IMF, 2021)

Reforçam esse dado a localização das CTN financeiras em 2013: as 50 maiores CTN financeiras residiam em economias desenvolvidas.[4] Contudo, houve uma mudança entre 2012 e 2017: enquanto os bancos europeus e norte-americanos se desglobalizaram, os bancos asiáticos se expandiram rapidamente (UNCTAD, 2018, p. 33).

Entretanto, bancos europeus predominavam na lista dos maiores do mundo. Alguns podem ter diminuído a sua projeção global em alcance, mas todos na lista controlam um volume de capital compatível com uma escala global. França (6 bancos), Reino Unido (6), Alemanha (5), Espanha (4), Países Baixos (3), Suécia (3), Suíça (3) e Itália (2) sediavam dois ou mais dos 100 maiores bancos em 2020. Cada um dos seguintes países hospedou um dos maiores bancos: Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, Índia, Noruega, Rússia e Catar.

---

[3] Indicadores de projeção global em finanças e produção trazem problemas metodológicos. Fluxos e estoques de capital internacional não são contados apropriadamente na maioria dos estados (KOEPKE; PAETZOLD, 2020; KUPFER; FREITAS, 2018; MAGALHÃES, 2018). Dados de World Bank Open Data, UNCTADstat e UNcomtrade frequentemente divergem. Além disso, como mencionado acima, há problemas de dupla contagem.

[4] Geographical Spread Index, in UNCTAD, *World Investment Report 2013*. Financial CTN or MNEs refer to banks, insurance, or other financial services companies ranked by asset size. “GSI score is calculated by comparing the number of foreign affiliates and country presence (outside their headquarters) with the number of domestic affiliates” (UNCTAD 2018, p. 33).

Daquela lista, a China sediava 19, e os EUA, 11, menos do que o número de bancos sediados na UE. (ALI, 2020)

Em suma, Alemanha, Reino Unido, França e Países Baixos, nessa ordem, têm um papel de liderança no contexto da globalização financeira, uma vez que suas redes e fluxos de negócios alcançam um nível global, sendo referências primárias para países que demandam investimentos de portfólio e crédito. A centralidade de globalizadores financeiros aumenta a sua influência sobre as características distributivas dos fluxos de capital e características organizacionais. Neste caso, são pertinentes a aplicação ou reforma de princípios declarados no sistema monetário internacional, a criação de novos bancos públicos e moedas conversíveis (GILPIN, 2001; IMF, 2016; MAGALHÃES, 2018).

Globalizadores europeus tradicionais na globalização produtiva

A origem doméstica dos fluxos de IED, estoques de IED, grandes CTN não financeiras e patentes indicam os países líderes da globalização produtiva. Por meio do IED, os globalizadores econômicos integram as economias receptoras em redes globais de produção, melhor descritas como cadeias globais de valor (CGV). As CGV compreendem a reorganização mundial intraindustrial e intraempresarial por meio do comércio, redes transnacionais de produção, exportações, comércio de valor agregado e reexportações (UNCTAD, 2013). CGV articulam todos os aspectos da globalização econômica: comércio, finanças e produção. Isso resulta na chamada “produção internacional”. CGV respondiam por quase 80% do comércio global e 25% do produto mundial (UNCTAD, 2020, 129).

Os maiores fornecedores mundiais de IED em 2015 foram: EUA, com 20% do total mundial, Japão (9%), China (9%), Países Baixos (8%), Irlanda (7%), Alemanha (6%), Ilhas Virgens Britânicas (5%), Suíça (5%), Canadá (4%) e China-Hong Kong (4%).[5]

Os fluxos globais de IED oscilaram bruscamente em 2018 e 2019 sob influência de políticas de desglobalização e repatriação de capitais dos EUA sob Trump, o aumento substancial das saídas de IED do Japão (de US$ 143 bilhões para US$ 227 bilhões) e o declínio do IED proveniente de economias em desenvolvimento (UNCTAD, 2020, p. 14). Os maiores provedores mundiais de IED em 2019 foram o Japão (17,2% de todas as saídas de IED), os EUA (9,5%), os Países Baixos (9,5%), a China (8,9%), a Alemanha (7,5%), o Canadá (5,8%), o território chinês de Hong Kong (4,5%), as Ilhas Virgens Britânicas (3,1%), a França (2,9%) e a Coreia (2,7%). Essas dez principais origens de fluxos de IED foram responsáveis

[5] Possivelmente, Reino Unido e França não estavam entre os 10 porque Irlanda, Ilhas Virgens Britânicas e Suíça podem ter canalizado os seus investimentos naquele ano. Falhas na aferição de dados podem levar à subestimação da relevância desses países. Infere-se o mesmo sobre estoques de IED (o acúmulo de fluxos de IED ao longo do tempo), que indicam a importância daqueles países.

por 72% das saídas globais de IED; outros países europeus próximos do topo foram o Reino Unido (2,4%) e a Itália (1,9%). (UNCTADstat, 2021a)

Quanto ao segundo indicador de globalização produtiva, os estoques de IED indicam a integração cumulativa de mercados por meio de redes produtivas. Os dez maiores detentores de estoques de IED foram os EUA, controlando 22,3% de todos os estoques de IED no mundo, seguidos pelos Países Baixos (7,4%), China (6,0%), Reino Unido (5,6%), Japão (5,3%), China-Hong Kong (5,2%), Alemanha (5,0%), Canadá (4,8%), França (4,4%) e Suíça-Liechtenstein combinados (4,4%). Esses dez maiores detentores de ações de IED foram responsáveis por 71% dos estoques globais de IED (UNCTADstat, 2021a).

Um fator por trás da projeção global dos países europeus no comércio e na globalização produtiva é seu papel na CGV dentro de várias indústrias altamente internacionalizadas, particularmente eletrônica; máquinas e equipamentos; automotiva; química; e farmacêutica. A internacionalização nesses setores é substancial, dada a participação das exportações na produção geral em cada indústria (UNCTAD, 2020).

O terceiro indicador se refere a como os globalizadores econômicos hospedam algumas das maiores CTN não financeiras. O número de CTN sediadas em um país é proporcional às afiliadas estrangeiras e funcionários no exterior. Em 2013, os EUA abrigavam 23 das 100 CTN não financeiras mais internacionalizadas, seguidas pelas britânicas (16), francesas (11), japonesas (10), alemãs (10), chinesas (5), italianas (3) e canadenses (1). Desde 2013, o número de CTN dos EUA, Reino Unido e Japão na lista diminuiu. (UNCTAD, 2013)

Em 2019, os países com o maior número de grandes CTN foram os EUA (19), França (15), Reino Unido (13), Alemanha (11), China (11), Japão (9) e Suíça (5) (veja a Figura 9). Espanha, Itália e Canadá sediaram 3 das maiores CTN cada, enquanto Bélgica, Irlanda, Coreia, Luxemburgo, Malásia, Países Baixos e Noruega sediaram uma cada. (UNCTAD, 2020)

O último indicador para identificar os países centrais por trás da globalização produtiva analisa os níveis de inovação e sofisticação industrial. Para esse assunto, há várias maneiras de avaliar e comparar países (PORTER *et al.,* 2009; STARRS, 2014; BECKELEY, 2012). O Índice de Capacidades Produtivas (UNCTADstat) e o Atlas de Complexidade Econômica de Harvard (THE GROWTH LAB AT HARVARD UNIVERSITY, 2022) comparam multidimensionalmente as condições de inovação e sofisticação industrial.

Entre 2015 e 2019, Japão, EUA e China lideraram o ranking de patentes em vigor de acordo com a origem do requerente. Havia uma lacuna entre esse grupo e os próximos três grandes dentro do segundo nível de inovadores (ver Quadro 3), a saber, Coreia (quarto lugar),

Alemanha (quinto) e França (sexto). Suíça e Reino Unido permaneceram entre os 10 primeiros durante esse período. Enquanto isso, Rússia, Países Baixos, Canadá e Itália estiveram pelo menos uma vez entre a sétima e a décima posições no ranking (WIPO IP Statistics Data Center, 2021).

Quadro 3. Classificação dos países com base nas patentes em vigor dos principais países de 2015 a 2019, contagem total por origem do requerente (contagem equivalente).

	Ano				
Lista	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
1º	Japão	Japão	Japão	EUA	Japão
2º	EUA	EUA	EUA	China	EUA
3º	China	China	China	Japão	China
4º	Coreia	Coreia	Coreia	Coreia	Coreia
5º	Alemanha	Alemanha	Alemanha	Alemanha	Alemanha
6º	França	França	França	França	França
7º	Rússia	Rússia	Suíça	Suíça	Italy
8º	Suíça	Suíça	Rússia	Reino Unido	Suíça
9º	Reino Unido	Reino Unido	Reino Unido	Rússia	Reino Unido
10º	Canadá	Canadá	Países Baixos	Países Baixos	Países Baixos

Fonte: elaboração própria. Dados da WIPO IP Statistics Data Center, 2021. Obs.: Dados sobre a China referem-se à "China continental", excluindo as áreas especiais chinesas de Hong Kong, Macau e Taiwan.

Em 2019, o Japão tinha 3.033.603 patentes em vigor, seguido de perto pelos EUA (2.984.316) (ver Figura 10). A China ficou em terceiro lugar, com mais de 2,1 milhões de patentes em vigor, seguida pela Coreia (1,2 milhão), Alemanha (975 mil), França (517 mil), Itália (405 mil), Suíça (289 mil), Reino Unido (255 mil) e Países Baixos (206 mil) (*idem*).

O número de patentes da UE (27 membros) como um bloco se encaixaria no primeiro nível de inovadores. Os dados da OECD Data (2021) sobre “famílias de patentes triádicas” mostram tendências semelhantes. A principal diferença é que a China (apenas o continente) se encaixaria no grupo de segundo nível, próximo à Alemanha, Coreia e França; notavelmente, seis países europeus – nomeadamente, Alemanha, França, Reino Unido, Suíça, Países Baixos e Itália – estavam entre os dez países líderes.

Os gastos com pesquisa e desenvolvimento (P&D) explicam em parte os números de patentes originadas em um país. A Alemanha investiu 3,2% de seu PIB em P&D em 2019, mais que França e Países Baixos, este par com 2,2%, bem acima do Reino Unido (1,7%) e da Itália (1,4%); a média da UE foi de 2,1% (OECD Data, 2021). Números similares referentes a 2018 constavam na base de dados World Bank Open Data.

No geral, os dados sobre fluxos e estoques de IED, CTN não financeiras e patentes atestam a projeção produtiva global robusta da Alemanha, da França e dos Países Baixos. Há evidências suficientes para dizer que o Reino Unido e a Suíça também são atores centrais na globalização produtiva, assumindo que seu aparente desempenho inferior como fontes de

fluxos de IED na verdade resulta da imprecisão dos dados. A Itália tinha um alto número de grandes CTN não financeiras e patentes em vigor, mas ficava para trás nos indicadores sobre fluxos e estoques de IED.

A relevância de um país na produção global aumenta sua influência sobre as características distributivas do IED e as características organizacionais. Os globalizadores econômicos influenciam a aplicação de princípios como tratamento nacional para empresas estrangeiras, a promoção de acordos de investimento e até mesmo a recorrência da intervenção estatal em empresas privadas.

O bloco europeu tem desempenhado um papel essencial na projeção global de seus membros em comércio e investimentos (COSTA, 2017). A UE é um dos territórios com o número mais significativo de acordos de livre comércio, por isso favorece os países GETE dentro do bloco (Alemanha, França, Itália e Países Baixos) para manter a posição de mercados centrais e provedores de produtos críticos para o desenvolvimento sustentável e a modernização (WTO, 2021). Além disso, muitos desses acordos vêm com medidas relacionadas a investimentos que favorecem os fluxos de investimento.

CONCLUSÃO

O presente artigo apresentou e discutiu evidências para apoiar uma avaliação comparativa do papel de diferentes países nos aspectos comerciais, financeiros e produtivos da globalização econômica. Sua primeira descoberta central é que, no que diz respeito à globalização econômica, Alemanha, França, Países Baixos e Reino Unido têm sido os "big 5" da Europa. Como globalizadores econômicos, têm respondido por parcelas significativas do comércio, finanças e produção globais, como exportadores, importadores, investidores, credores e inovadores verdadeiramente globais. Portanto, admitindo a teoria dos globalizadores, esses países influenciaram as principais características da globalização econômica e mesmo da ordem econômica global no século XXI.

Em segundo lugar, ao comparar o poder dos países europeus sobre a globalização econômica, a Alemanha lidera. Os indicadores mostraram a França como o segundo GETE mais poderoso, mas muitas vezes não tão à frente quanto a Alemanha. A abordagem empírica do artigo deixa de lado questões particulares envolvendo a política externa dos GETE, as interações desses países por meio da UE e o papel da UE na globalização econômica. Contudo, as inferências daqui contribuem para a literatura sobre esses temas.

Como um dos países do G7, a Itália ilustra a decadência relativa de um país GETE. Quatro indicadores mostram que outros países se tornaram mais relevantes, daí a ausência italiana na lista de 2019/2020 de países líderes em termos de (1) exportação de bens de alta

tecnologia, (2) fornecimento de investimentos de portfólio, (4) origem de fluxos de IED e (5) controle de estoques de IED. A Suíça está atrás dos globalizadores econômicos em termos de (1) contabilização de uma grande parcela do comércio global, (2) fornecimento de investimentos de portfólio, (3) origem de fluxos de IED e (4) controle de estoques de IDE. O Reino Unido ainda se enquadra na categoria de um globalizador econômico, apesar de sua decadência relativa como referência para bens de alta tecnologia e fluxos de IDE.

Em terceiro lugar, as características estruturais restringem pequenas nações e territórios e aumentam a capacidade de grandes nações e territórios de se projetarem globalmente. Ainda assim, elas não são decisivas para determinar o poder dos países europeus sobre o processo de globalização econômica. Os "grandes da Europa" dependem principalmente de seu (1) crescimento econômico baseado em capacidades produtivas e capacidade de inovar e (2) projeção econômica global. Os Países Baixos são um especial globalizador na economia em geral porque, em população e território, são muito menores do que os britânicos ou os italianos. A economia dos Países Baixos não está entre as maiores, mas os seus níveis notáveis de capacidades produtivas, inovação e projeção global compensam as suas restrições estruturais.

A tendência fundamental que permite que países de pequeno e médio porte continuem avançando em sua projeção econômica global é a expansão contínua de suas corporações transnacionais (CTN). Essa expansão depende fortemente de cadeias de valor globais (CGV). O GETE fomentou sua projeção global transferindo atividades de manufatura para a China, de onde alta tecnologia e outros bens são exportados para o mundo todo. A perspectiva dos países europeus como motores da globalização econômica depende de níveis cada vez maiores de capacidades produtivas, capacidade de inovar e projeção econômica global. A UE vem a acrescentar a esse potencial. Na verdade, a UE como um bloco tem um papel vital na globalização econômica e mantém uma sólida posição de liderança em todos os indicadores relacionados ao comércio, finanças e produção. Portanto, a UE como ator político continua sendo uma variável crucial para entender as tendências da globalização econômica no século XXI.

Referências Bibliográficas

ALI, Z. 2020. "The world's 100 largest banks," Standard & Poor, Apr. 7. Disponível em: https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/latest-news-headlines/the-world-s-100-largest-banks-2020-57854079 Acesso em: 01/11/2022

BARBER, T. "France and Germany: clouds darken at the dawn of a new EU era". Financial Times, 31 Ago. 2024. Disponível em: https://www.ft.com/content/239d88fa-e16e-4eac-8602-6c91f0930f43 Acesso em: 01/12/2024

BECKELEY, M. 2012. “China’s Century? Why America’s Edge Will Endure”. *International Security* 36, no. 3 (Winter 2011/12): 41-78. Disponível em: https://doi.org/10.1162/ISEC_a_00066 Acesso em: 01/11/2022

BREMMER, I. 2013. *O Fim das Lideranças Mundiais: o que muda com o G-Zero, onde nenhum país mais está no comando* [The End of Global Leadership: what changes with G-Zero, where no country is in command anymore]. São Paulo: Saraiva.

CHINA. 2016. *China Statistical Yearbook 2016.* Beijing: National Bureau of Statistics of China. Disponível em: http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2016/indexeh.htm Acesso em: 01/11/2022

COSTA, O. 2017. A União Europeia e a sua política exterior. Brasília: FUNAG.

DAN, B.; MURPHREE, M. 2011. *Run of the Red Queen: government, innovation, globalization, and economic growth in China*. New Haven: Yale University Press.

FERNANDES, DC. 2011. *A política externa da Inglaterra: análise histórica e orientações perenes.* Brasília: FUNAG.

FRIEDEN, J. A. 2006. *Global Capitalism: its fall and rise in the twentieth century*. New York, London: WW Norton & Co.

FRIEDMAN,G. 2010. *The next 100 years: a forecast for the 21st century*. New York: Anchor Books.

GILPIN, R. 2001. *Global Political Economy: understanding the international economic order*. Princeton: Princeton University Press.

GHEMAWAT, P. 2012. *Mundo 3.0: como alcançar a prosperidade global*. Porto Alegre: Bookman.

THE GROWTH LAB AT HARVARD UNIVERSITY. 2022. Cambridge, MA. Disponível em: http://atlas.cid.harvard.edu Acesso em: 01/11/2024

HELD, D. *et al*. 1999. *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*. Stanford: Stanford University.

HELD, D. *et al*. 2003. “Rethinking Globalization.” In *The global transformations reader: an introduction to the globalization debate*. Cambridge: Polity.

HIRST, P.; THOMPSON G. 1998. *Globalização em Questão*. Petrópoles: Vozes.

International Monetary Fund – IMF. 2021. Coordinated Portfolio Investment Survey (CPIS). Washington. Disponível em: https://data.imf.org/?sk=B981B4E3-4E58-467E-9B90-9DE0C3367363&sId=1424875079575 Acesso em: 01/11/2022

_____. 2016. *IMF Annual Report 2016: finding solutions together*. Washington: IMF. Disponível em: http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2016/eng/pdf/ar16_eng.pdf Acesso em: 01/11/2022

KEOHANE, R. O. 2004. *After Hegemony: cooperation and discord in the world political economy*. New Jersey: Princeton University Press.

KEOHANE, R. O.; NYE J. S. 2001. *Power and Interdependence*. New York: Longman.

KISSINGER, Henry. 2015. *World Order*. UK: Penguin Books.

KOEPKE, R.; PAETZOLD, S. 2020. “Capital Flow Data – A Guide for Empirical Analysis and Real-Time Tracking.” IMF Working Paper. Aug. Disponível em: https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2020/English/wpiea2020171-print-pdf.ashx Acesso em: 01/11/2022

KUPFER, D.; FREITAS, F. R. 2018. “Direções do investimento chinês no Brasil 2010-2016: estratégia nacional ou busca de oportunidades.” In *Direction of Chinese global investments: implications for Brazil*. Brasília: FUNAG.

LEHNE, S. 2012. *The Big Three in EU Foreign Policy*. Carnegie Paper, Jul. Disponível em: https://carnegieendowment.org/files/eu_big_three1.pdf Acesso em: 01/11/2022

MAGALHÃES, D. T. D. 2018. “The globaliser dragon: how is China changing economic globalisation?”. *Third World Quarterly*, 39(9), pp. 1727–1749. Disponível em: https://doi.org/10.1080/01436597.2018.1432352 Acesso em: 01/11/2022

_____. “Globalizadores do Século XXI: países emergentes e a globalização Sul-Sul” . *Conjuntura Austral*, Porto Alegre, v. 2, p. 82-99, 2011.

NYE, J.S. 2000. “Asia's first globalizer.” *The Washington Quarterly*, v. 23, n. 4, p. 119-124. Disponível em: http://dx.doi.org/10.1162/016366000561240 Acesso em: 01/11/2022
OECD Data. 2021. “Triadic patent families (indicator).” Disponível em: doi: 10.1787/6a8d10f4-en (08/Jun./2021) Acesso em: 01/11/2022
PIERINI, M. 2012. *The New French President's Foreign Policy*. Carnegie Europe website, May 7.
PORTER, A. L. *et al*. 2009. “International high tech competitiveness: does China rank number 1?” *Technology Analysis & Strategic Management* 21, no. 2: 173-193. Disponível em: https://doi.org/10.1080/09537320802625264 Acesso em: 01/11/2022
POWER, J. “Trump’s re-election plunges global economy into uncertainty”. Al Jazeera, 6 nov. 2024. Disponível em: https://www.aljazeera.com/economy/2024/11/6/trumps-likely-re-election-plunges-global-economy-into-uncertainty Acesso em: 25/11/2024.
REUTERS. “EU, China close to agreement over EV import tariffs, leading MEP says”. Reuters, 22 nov. 2024. Disponível em https://www.reuters.com/business/autos-transportation/eu-china-close-agreement-over-ev-import-tariffs-leading-mep-says-2024-11-22/ Acesso em: 25/11/2024.
ROBERTSON, R.T. 2003. *Three Waves of Globalization: a history of a developing global consciousness*. London: Zed Books.
ROBERTSON, R. 1992. *Globalization: social theory and global culture*. London: Sage Publications,
STARRS, S. 2014. “The Chimera of Global Convergence,” *The New Left Review*, and *TNI* (Oct.): 01-11. Disponível em: https://www.tni.org/files/download/shifting_power_global_convergence.pdf Acesso em: 01/11/2022
United Nations Conference for Trade and Development – UNCTAD. 2020. *World Investment Report 2020.*Geneva: UNCTAD. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/WIR2020_CH4.pdf Acesso em: 01/11/2022
_____. 2018. *World Investment Report 2018.*Geneva: UNCTAD. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2018_en.pdf Acesso em: 01/11/2022
_____. 2013. *World Investment Report 2013.*Geneva: UNCTAD. Disponível em: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf Acesso em: 01/11/2022
UNcomtrade. 2021. New York. Disponível em: https://comtrade.un.org/data Acesso em: 01/11/2022
UNCTADstat. 2021a. Geneva. Disponível em: http://unctadstat.unctad.org Acesso em: 01/11/2022
_____. 2021b. “Productive Capacities Index.” Geneva. Disponível em: https://unctadstat.unctad.org/EN/Pci.html
_____. 2021c. “Revealed Comparative Advantage”. Geneva. Disponível em: https://unctadstat.unctad.org/en/RcaRadar.html Acesso em: 01/11/2022
WORLD BANK OPEN DATA. 2021. Washington. Disponível em: http://data.worldbank.org/
WIPO IP Statistics Data Center. 2021. Geneva. Disponível em: https://www3.wipo.int/ipstats
World Trade Organization – WTO. 2021. “List of all RTAs.” Disponível em: http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx Acesso em: 01/11/2022
ZAKARIA, F. 2008. *O Mundo pós-Americano*. São Paulo: Companhia das Letras.