

14/07/2022 10:00:39 - AE NEWS

ARTIGO/RENATA AMARAL: NEM ECONOMICAMENTE, NEM POLITICAMENTE, O MUNDO NÃO SERÁ MELHOR EM BLOCOS



A globalização não está morrendo, mas definitivamente estamos testemunhando uma releitura do capitalismo e da geopolítica mundial. Nos últimos anos, com Brexit, guerra comercial EUA- China, pandemia e mais recentemente a guerra, a habilidade dos governos em encontrar soluções coordenadas e a resiliência do setor privado estão sendo ainda mais desafiadas do que na crise financeira de 2009.

Difícil manter o otimismo sob ameaças de uma guerra nuclear, alianças de autocracias, um hemisfério ocidental totalmente mobilizado, sanções econômicas agressivas, e um enorme problema energético e de segurança alimentar para os próximos meses, quiçá anos. O comércio internacional tem sofrido golpes de todos os lados. Os rígidos lockdowns impostos pela China nos últimos anos levaram a atrasos globais de fabricação, transporte e fornecimento.

A guerra deflagrada pela Rússia acelerou um processo de disrupção para as cadeias globais de produção que já estava impactado pela pandemia, e recrudesceu a crise alimentar e energética no planeta. As sanções econômicas e comerciais aplicadas por Reino Unido, EUA e Europa contra a Rússia são sem precedentes e forçaram mudanças de rotas dos negócios, inclusive com foco em novos conflitos.

Muito repetidas atualmente, “reshoring”, “nearshoring”, “ally-shoring”, “friendshoring”, são todas expressões sinônimas de fazer negócios em

casa, perto de casa ou só com os aliados e com os amigos. Janet Yellen, Secretária do Tesouro dos EUA, tem recomendado “friendshoring” como uma resposta parcial às preocupações de segurança nacional. É a ideia de que os países que defendem um conjunto comum de valores sobre o comércio internacional e sobre conduta na economia global devem negociar e compartilhar os benefícios do comércio para que não se dependa excessivamente do fornecimento de bens críticos dos países onde os EUA tem preocupações geopolíticas.

A definição de quem são os amigos, e se eles são para vida inteira é amplamente questionável. Há, também, obviamente, um aumento de custos para os negócios em todas essas alternativas sobre o qual os formuladores de políticas públicas que defendem o “friendshoring” e seus sinônimos pouco falam.

Outras autoridades defendem cada vez mais a criação e ampliação de blocos regionais em detrimento do comércio mais globalizado. Note-se, não há necessariamente um antagonismo entre regionalização do comércio e comércio multilateral, mas a ideia de bloquear o comércio das Américas e a Europa com a região mais economicamente dinâmica e populosa do mundo - a Ásia -, e notadamente, com a China, parece pouco inteligente.

Muitas das propostas governamentais e respostas unilaterais aplicadas ao redor do mundo estão desconectadas da realidade dos negócios e tornarão o comércio global cada vez mais contraproducente. O comércio internacional virou instrumento de política externa, o que se chama por aqui de “weaponization of trade”, ou seja, o comércio como uma ferramenta de política externa e não como um objetivo econômico em si mesmo.

As sanções e as mudanças de rotas forçadas pelo conflito na Ucrânia tornaram o comércio uma arma de guerra ainda mais evidente. Mas isso não é novidade. Nos tempos atuais, e notadamente desde o governo Trump, as sanções econômicas tornaram-se elementos centrais da

doutrina de segurança nacional dos EUA, e não só aqui. O perigo é que a busca de segurança se transforme em protecionismo desenfreado e em massivos subsídios industriais. O efeito de curto prazo disso seria mais volatilidade e fragmentação de cadeias, e conseqüentemente preços mais altos. A ineficiência de longo prazo da replicação indiscriminada das cadeias de suprimentos seria enorme.

Um relatório recente da Organização Mundial do Comércio (OMC) sobre a crise na Ucrânia destaca a importância de melhor compreender, analisar e monitorar a natureza, magnitude e os efeitos colaterais da pandemia e da guerra sobre o comércio para então se falar em criação de cadeias de suprimentos robustas, com controle das perdas comerciais.

Ademais, o relatório também enfatiza que um esforço generalizado para reconsolidar as cadeias de suprimentos globais com base em considerações geopolíticas resulta normalmente em um custo imenso para todas as economias em termos de diminuição de crescimento, custos de transação mais altos e inovação reduzida. Os custos de comércio já cresceram e crescerão mais no curto prazo devido a sanções, restrições de exportação, custos de energia e interrupções nos transportes. O golpe dos custos para o comércio em países em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo será ainda maior.

A resiliência das empresas vem de diversificação e não da concentração da produção em casa ou só com os aliados. Há alguns anos a revista *The Economist* lançou o termo “slowbalization” para definir uma desaceleração da globalização. Hoje, na verdade, parece que estamos presenciando um novo tipo de globalização, com mais foco na segurança dos governos e menos foco na eficiência dos mercados e das empresas. O difícil é equilibrar as duas coisas.

A pandemia e a guerra escancararam problemas globais e todos estamos sendo afetados. Respostas unilaterais, securitização do comércio, formação de blocos com aliados e amplo aumento de subsídios para produção e exportação não são respostas eficientes. Problemas globais

pedem coordenação global. Os problemas de hoje pedem releitura da globalização como a entendemos hoje, mas não é, nem de longe, o fim dela. Isso é balela, o mundo real não pode se dar a esse luxo.

Renata Amaral é Consultora Sênior em Comércio Global e Doutora em Comércio Internacional. Está baseada em Washington/DC e é Professora do Washington College of Law, da American University. Escreve quinzenalmente para o Broadcast.