

A cortina de fumaça da “globalização”*

Paulo Nogueira Batista Jr. †

“Globalização” é o tema da moda. O uso do termo se generalizou e são freqüentes os seminários sobre o assunto. Os organizadores de eventos e debates encontraram aí um filão. Desconfio que muitas vezes a palavra “globalização” é usada para atrair participantes. Não é o caso deste seminário, mas se a mesa de hoje à tarde tivesse como título, por exemplo, “A inserção brasileira na economia internacional”, talvez o número de pessoas presentes não fosse tão expressivo. De qualquer modo, é importante que esse tema seja abordado de um ponto de vista crítico e é muito positivo que o CEBRAP tome a iniciativa de colocá-lo, mais uma vez, em discussão.

A ideologia e a retórica da globalização têm desempenhado, a meu ver, um papel preponderantemente negativo. A idéia de que existe um processo “globalizante” em curso — idéia que ao mesmo tempo fascina e assusta — tem o propósito, ou pelo menos o efeito, de paralisar as iniciativas nacionais e de remover as resistências sociais e políticas aos grandes interesses econômico-financeiros que operam em escala internacional.

Sempre que participo desse tipo de debate, procuro argumentar — até agora com pouco sucesso — que a chamada globalização não é nem tão nova e nem tão abrangente quanto sugere o barulho que se faz em torno do assunto. O que estamos vendo nas últimas duas ou três décadas é o prosseguimento de uma tendência secular de internacionalização das economias e de unificação do mercado mundial. Pode-se até dizer que essa tendência se acelerou, e de fato se acelerou, nos últimos 20 ou 30 anos, em função da desregulamentação de mercados e de progressos tecnológicos e inovações, em campos como informática, telecomunicações e finanças. Mas até agora não encontrei argumentos e evidências convincentes que apontassem para uma diferença qualitativa essencial entre o que poderia ser designado como fenômeno novo, ou até revolucionário,

* Palestra proferida em 28 de agosto de 1996 na mesa “A Inserção Brasileira em um Cenário Globalizado” do seminário internacional “Globalização, Reestruturação Produtiva e Transformação nas Relações Capital-Trabalho no Complexo Automobilístico”, organizado pelo Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (Cebap). Transcrição da gravação, revista pelo expositor.

† Professor da Fundação Getúlio Vargas — São Paulo e pesquisador-visitante do Instituto de Estudos Avançados da Universidade de São Paulo.

pelo termo “globalização” e o processo de internacionalização, que remonta à expansão mundial da civilização européia desde o final do Século XV.

Do ponto de vista de certo tipo de governo, a ideologia da globalização pode ser de grande utilidade. Ao apresentar o processo de internacionalização como uma grande e avassaladora novidade, fascinante ou assustadora, conforme o enfoque, cria-se uma espécie de cortina de fumaça. “Globalização” vira uma espécie de desculpa para tudo, uma explicação fácil para qualquer coisa negativa que aconteça no país. Governos fracos e omissos servem-se da retórica da globalização para isentar-se de responsabilidade, transferindo-a para um fenômeno impessoal e vago, que ninguém entende ou explica direito. Por exemplo, se o desemprego aumenta no país, não falta quem se apresse a atribuir o problema à “globalização” e a caracterizá-lo como um fenômeno mundial, que escapa em grande medida às possibilidades de atuação do governo nacional. Se uma empresa considerada exemplar, como a Metal Leve, acaba sendo absorvida por uma empresa estrangeira, a explicação é imediata: “são as inexorabilidades da globalização no setor de autopeças” Se o Brasil se tornou mais vulnerável do ponto de vista financeiro externo nos últimos dois ou três anos, a culpa é dos mercados financeiros “globalizados”. Até mesmo o recente aumento das tarifas bancárias no Brasil foi apresentado como decorrência das exigências da “globalização”... Enfim, é um vale-tudo, que acaba tornando o debate muito pouco produtivo.

Talvez seja útil iniciar a discussão com uma distinção conceitual proposta em livro recente por dois acadêmicos ingleses, Paul Hirst e Grahame Thompson.¹ Esses autores sugerem que se evite confundir dois “tipos ideais”: a economia global e a economia internacional. Uma economia global seria caracterizada por forte integração dos mercados e pelo predomínio das atividades transnacionais. Seria uma economia em que a influência de grandes empresas transnacionais, desgarradas de bases nacionais, teria chegado ao ponto de dissolver, ou pelo menos começar a dissolver as fronteiras, conduzindo os Estados nacionais a um declínio irreversível.

Já a economia internacional se caracteriza por processos de intercâmbio entre economias nacionais distintas. As trocas internacionais são significativas e crescentes, mas predominam as atividades econômicas internas. Neste contexto, a competitividade de firmas e setores depende substancialmente de processos que ocorrem em nível nacional.

O que temos hoje é uma economia internacional e não uma economia global. Hirst e Grahame, e diversos outros autores, encaram com justificado ceticismo a suposição de que teria surgido, nos últimos vinte ou trinta anos, uma economia “global”, fortemente integrada, na qual o Estado

¹ Paul Hirst & Grahame Thompson, *Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge, U.K. Polity Press, 1996, especialmente p. 7-13.

nacional estaria se tornando obsoleto e impotente. Quem examina com isenção os dados relevantes, logo percebe a fragilidade desse ponto de vista.

Como lembra o economista argentino Aldo Ferrer, apesar da “globalização”, o peso dos mercados internos continua fundamental. Na economia mundial, os mercados internos absorvem cerca de 80% da produção e geram 90% dos empregos. A poupança doméstica financia mais de 95% da formação de capital ²

Mesmo no terreno financeiro, a internacionalização é mais limitada do que sustentam os arautos da “globalização”. De acordo com dados apresentados em relatório do Fundo Monetário Internacional, os fundos de pensão dos EUA, por exemplo, mantinham apenas 6% dos seus ativos totais em títulos estrangeiros em 1993. Os da Alemanha, 5%. Os do Japão, 9%. Só os do Reino Unido apresentavam um percentual mais expressivo, de 20%. As companhias de seguro de vida dos EUA tinham 4% do seu *portfolio* em títulos estrangeiros em 1992. As do Reino Unido, 13%.³

O levantamento apresentado neste relatório mostra, é verdade, uma tendência à internacionalização dos fundos de pensão e outros investidores institucionais dos países desenvolvidos. Não obstante, a conclusão do FMI é que “a tendência geral na direção da diversificação internacional dos *portfolios* é ofuscada pela pequena participação dos títulos estrangeiros nos *portfolios* institucionais, especialmente para companhias de seguro e fundos de pensão.”⁴

Em suma, a famosa “globalização” é mais ideologia do que realidade. Uma ideologia, repito, que serve aos propósitos daqueles que estão na vanguarda do processo de internacionalização e que querem, sempre que possível, remover as resistências locais, sindicais e nacionais ao processo de internacionalização em andamento. A própria palavra é enganosa e só deveria ser utilizada entre aspas, para marcar distanciamento e ironia.

Em trabalho recente, Jacob Gorender observou que a ideologia das virtudes ecumênicas da competição econômica e dos mercados livres constitui um aspecto central da ideologia da

² Aldo Ferrer, *Los Ciclos Económicos en la Argentina: Del Modelo Primario Exportador al Sistema de Hegemonía Financiera*, Buenos Aires, Academia Nacional de Ciencias Económicas, 1995, p. 13.

³ International Monetary Fund, *International Capital Markets: Developments, Prospects and Policy Issues*, Washington, D.C., 1995, p. 168.

⁴ *Idem, ibidem.*

globalização ⁵ De fato, a ideologia da globalização é um desdobramento do chamado neoliberalismo. Mas é curioso notar como essa ideologia da supremacia do mercado tem pouca correspondência com a prática dos países desenvolvidos. Os países nos quais esse pensamento tem origem não praticam, em geral, o que pregam.

No Brasil, o nível da discussão sobre esses temas tem sido lamentável. Reina o mais completo desconhecimento de aspectos básicos da realidade internacional. Se examinássemos as estatísticas publicadas periodicamente por organismos multilaterais, como a OCDE ou o FMI, teríamos algumas surpresas. Aqueles que formam as suas opiniões com base na propaganda dominante, veiculada pelos meios de comunicação, pelos jornalistas econômicos e pelos economistas, descobririam coisas espantosas. Ficariam sabendo, por exemplo, que a maior parte dos indicadores agregados mostra *aumento* da participação do Estado na grande maioria das economias desenvolvidas nos últimos quinze ou vinte anos.

Convém comparar os indicadores do final dos anos 70 e início dos anos 80 com os do período mais recente (ver tabela). Essa comparação permite avaliar a evolução da participação do Estado no período de suposto triunfo do chamado neoliberalismo. Observem, por exemplo, a evolução da relação gasto público / PIB. Nos EUA e no Japão, o gasto público total passou de 31% do PIB em 1978-81 para 34% em 1992-95. Na Alemanha, de 48% para 49%. No Grupo dos 7, que inclui, além dos três países já citados, o Canadá, a França, a Itália e o Reino Unido, a média ponderada da relação gasto público / PIB aumentou de 36% para 40% nesse período.

Aumentou, também, a carga tributária, definida como a relação entre a receita corrente do governo (inclusive governos estaduais e locais) e o PIB. Nos EUA, passou de 30% em 1978-81 para 31% em 1992-95. No Japão, de 27% para 32%. Na Alemanha, de 45% para 46%. No G-7, de 33% para 36%.

No mesmo período, cresceu substancialmente o endividamento do setor público. Nos países do G-7, a dívida pública bruta passou de 42% do PIB em 1978-81 para 68% em 1992-95. Em termos líquidos, o endividamento governamental dobrou nesse mesmo período, passando de 21% para 42% do PIB.

Quanto ao emprego público, dados da OCDE, reproduzidos na revista *The Economist*, também projetam imagem algo diferente da que estamos acostumados a receber. Num conjunto

⁵ Jacob Gorender, "Globalização, Revolução Tecnológica e Relações de Trabalho", *mimeo*, Série Assuntos Internacionais - 47, Instituto de Estudos Avançados, Universidade de São Paulo, set. 1996, p. 2.

de 15 países desenvolvidos (que inclui o G-7, mais sete outros países europeus e a Austrália), 13 países registraram aumento da participação do emprego público no emprego total entre 1970 e 1994. Só nos EUA e na Inglaterra houve queda nessa participação, e apenas no segundo caso foi significativa.⁶

O “neoliberalismo” pode ter triunfado no plano retórico, ideológico e acadêmico, mas esse triunfo ainda não se fez sentir na prática concreta dos principais países desenvolvidos. Houve, é claro, redução de controles sobre diversos setores e programas importantes de privatização. Mas a participação do Estado na economia, que já vinha crescendo de modo mais ou menos contínuo ao longo de todo o século XX, continuou a aumentar na maioria dos países desenvolvidos no período recente, a despeito da preponderância do pensamento “neoliberal”

Toda essa discussão está eivada de mitos e meias-verdades. Vejam, por exemplo, o conceito muito popular de “empresa transnacional”, o suposto motor do processo de “globalização”. Como observa Gorender, a rigor, o conceito não é aplicável, se utilizado, como sugere o termo, para designar corporações que transcendem as nações e operam desgarradas de uma base nacional.⁷ São raras as empresas que correspondem a esse modelo. A maioria das grandes corporações da Europa, dos Estados Unidos e do Japão concentram as suas atividades no país de origem. São empresas de base nacional, ainda que orientadas para o mercado mundial.

Há muito exagero quanto ao alcance do processo de internacionalização em curso no campo empresarial. Muitas análises se baseiam em dados inadequados. Não basta, por exemplo, considerar os fluxos de entradas e saídas de investimentos diretos registrados nas contas de capitais dos balanços de pagamentos. Esses mostram, de fato, crescimento extraordinário nas décadas recentes. É preciso, porém, avaliar o peso relativo da atividade doméstica e da atividade internacional das grandes empresas: comparar as vendas externas com as internas, verificar o percentual dos ativos que essas empresas mantêm no exterior, confrontar os lucros gerados domesticamente com os lucros gerados por subsidiárias e afiliadas no exterior, entre outros aspectos.

Dados levantados por Hirst e Thompson indicam que a base doméstica continua sendo o centro das atividades das empresas internacionais dos principais países desenvolvidos. Algo como 70 a 75% do valor adicionado é produzido no país de origem das corporações.⁸ Um trabalho mais antigo de L. Tyson, referente ao setor industrial americano (cujo sugestivo título é “They are not us: why American ownership still matters”) indica que operações na matriz nos EUA respondiam

⁶ *The Economist*, Sept. 30th 1995, p. 122.

⁷ Jacob Gorender, *op. cit.*, p. 13-14.

⁸ Paul Hirst & Grahame Thompson, *op. cit.*, p. 80-98.

por 78% dos ativos totais, 70% das vendas totais e 70% do emprego total das multinacionais dos EUA em 1988.⁹

O quadro é semelhante para as atividades tecnológicas e de pesquisa e desenvolvimento. Hirst e Thompson estimam que apenas 10 a 30% da atividade tecnológica das empresas internacionais acontecem em subsidiárias estrangeiras.¹⁰ Pesquisa anterior, de Pari Patel e Keith Pavitt, da Universidade de Sussex, já mostrara que as grandes empresas concentram as suas atividades de pesquisa e desenvolvimento nas suas bases nacionais. As firmas das principais economias do mundo — Alemanha, Japão e EUA — realizam menos de 15% da sua atividade tecnológica fora do país de origem. A produção de tecnologia, concluem os autores, constitui um caso importante de “não-globalização”¹¹

Em geral, faz mais sentido falar de corporações americanas, alemãs ou japonesas do que alimentar a visão de que predominam corporações “transnacionais”, que estariam acima dos interesses nacionais e atuariam desvinculadas do seu país de origem.

Com essas observações, não estou querendo negar que exista uma tendência à internacionalização. Não há dúvida, por exemplo, de que a tendência à integração dos mercados, especialmente no campo financeiro, cria situações novas para os países e desafios novos para as políticas nacionais. As formas de intervenção estatal não são mais as mesmas de trinta ou quarenta anos atrás. O crescimento das operações financeiras internacionais, por exemplo, coloca limitações maiores à condução das políticas nacionais, particularmente no campo monetário-cambial.

Mas, no debate brasileiro, nem sempre se destacam os aspectos mais relevantes dessa mudança nas formas de intervenção estatal. Por exemplo: uma das limitações mais importantes decorrentes da integração crescente dos mercados financeiros internacionais é a dificuldade cada vez maior que têm os países, mesmo os de maior peso, de sustentar certos tipos de regime cambial. Refiro-me aos regimes que se caracterizam por ancoragem cambial flexível, aqueles que estabelecem sistemas ajustáveis de câmbio fixo ou semi-fixo, bandas cambiais estreitas, etc. Em livro recente, Barry Eichengreen discute, desse ângulo, as perspectivas para os arranjos monetários e cambiais

⁹ Dados reproduzidos por Paul Hirst & Grahame Thompson, *op. cit.*, p.96-97.

¹⁰ A estimativa baseia-se em dados referentes a companhias dos Estados Unidos, da Europa Ocidental e do Japão. *Idem*, p. 97-98.

¹¹ Pari Patel & Keith Pavitt, “Large Firms in the Production of the World’s Technology: An Important Case of ‘Non-Globalisation’”, *Journal of International Business Studies*, Volume 22, Number 1, First Quarter 1991, p. 1-21.

no século XXI.¹² Eichengreen argumenta de forma persuasiva que, por causa do volume crescente de ativos líquidos ou voláteis e da maior mobilidade internacional do capital, a tendência é para uma polarização dos regimes cambiais factíveis, com crescente inviabilidade de regimes intermediários que envolvam a fixação de metas cambiais explícitas. Para ele, os países serão cada vez mais obrigados a optar entre dois sistemas básicos: a) a flutuação cambial administrada, que já é há alguns anos o regime cambial dos principais países desenvolvidos; e b) a unificação monetária ou regimes que se aproximem disso, como o “currency board”. Nesse segundo caso, se inclui, como se sabe, o modelo adotado na Argentina desde 1991. Os regimes intermediários, que estabelecem metas ou âncoras cambiais ajustáveis, como, por exemplo, o regime cambial que desmoronou na Europa em 1992-93, ou o sistema mexicano, que veio abaixo em dezembro de 1994, ou o que vigora hoje no Brasil, seriam, segundo esse ponto de vista, cada vez mais difíceis de serem defendidos num mundo marcado por uma tendência à integração dos mercados financeiros e por crescente mobilidade internacional de capitais.

Para terminar essa exposição, gostaria de fazer algumas considerações sobre as razões que levaram o tema da “globalização” a ter tanto destaque no Brasil, nos últimos dois ou três anos. Nesse período, não aconteceu nada na economia mundial que justificasse a súbita popularidade do tema. Parece-me que a onda em torno do assunto está estreitamente relacionada ao que vem acontecendo no Brasil no passado recente, em especial à mudança de rumo da política econômica desde o governo Collor, mas sobretudo a partir de 1994 com o Plano Real, quando em nome da estabilização monetária o Brasil adotou uma série de políticas no campo cambial, no campo financeiro e no campo comercial, que expuseram a economia nacional de forma abrupta às pressões externas e às ventanias internacionais. Estabeleceu-se um quadro macroeconômico em que os produtores brasileiros foram obrigados a enfrentar a competição internacional em bases desiguais.

Vejam, por exemplo, a questão da abertura da economia às importações. No final dos anos 80, a grande maioria dos economistas brasileiros era favorável à abertura. Em parte por causa da longa crise da dívida externa, a economia estava excessivamente fechada. Alguns preferiam uma liberalização comercial gradativa; outros, uma estratégia mais agressiva, de choque. Mas ninguém defendia o que acabou sendo feito a partir de 1994, que foi combinar uma aceleração da abertura comercial com uma forte valorização cambial. Quando se faz isso, os produtores domésticos ficam expostos, de repente, a uma competição internacional muito intensa e desigual, que termina se revelando destrutiva para muitos setores. Tanto mais que a abertura comercial foi executada, no Brasil, de uma forma descuidada e improvisada, sem que o país se preparasse minimamente

¹² Barry Eichengreen, *International Monetary Arrangements for the 21st Century*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1994, *passim*.

em certas áreas. Por exemplo: apesar de o processo de abertura comercial ter começado no final da década de 80, só em 1994 promulgou-se uma lei para fazer face ao “dumping” e à concorrência desleal. E até hoje não dispomos dos mecanismos operacionais para dar eficácia a essa lei.

Outro exemplo: o sistema tributário não foi adaptado ao processo de abertura. Medidas nessa área foram tomadas com muita lentidão. Ainda persistem problemas importantes, como a existência de pesados tributos em cascata, que incidem sobre o faturamento das empresas, contribuindo para colocar o produtor nacional em condições de desigualdade na competição com o produtor estrangeiro.

A isso se acrescenta uma política monetária e creditícia que conduz a taxas de juros várias vezes mais altas que as internacionais, o que prejudica especialmente as pequenas e médias empresas nacionais que não têm acesso tão fácil ao crédito em moeda estrangeira. Esses e outros fatores criaram um quadro adverso para as empresas brasileiras, especialmente as de menor porte, e para os setores mais expostos à concorrência internacional. Foi como pegar um pugilista de peso médio, amarrar-lhe um braço e botá-lo no ringue para disputar com um Mike Tyson. Valorizaram o câmbio, executaram uma abertura comercial mal preparada e jogaram juros altíssimos em cima. Aí vem algum gaiato e decreta: “são as inexorabilidades da globalização” !

A política econômica brasileira atual continua sendo caracterizada pela hegemonia dos interesses financeiros externos e internos. A política cambial, por exemplo, é fortemente desfavorável ao setor produtor de “tradeables” os setores que exportam e os que competem com importações. Mas ela convém aos interesses financeiros que fazem a arbitragem entre as taxas elevadas de juro do mercado interno e as taxas de juros externo bem mais reduzidas. Como se sabe, é a relativa estabilidade do câmbio que permite a esses interesses aproveitar-se, com relativa tranquilidade, da diferença entre os juros internos e externos. A política cambial acabou presa a uma armadilha essencialmente financeira. Ficou subordinada à necessidade de continuar estimulando os influxos de capital que ela mesma contribuiu para tornar indispensáveis.

O estilo de integração internacional a que estamos submetidos não é o melhor para o país. Ao invés de privilegiar as formas de integração que seriam mais adequadas do ponto de vista do interesse nacional, a promoção de exportações, por exemplo, está-se privilegiando a integração pelo lado da absorção exagerada de importações e capitais externos. Como disse Tamás Szmrecsányi em debate recente, com razão, ainda que com certo exagero polêmico, não é ao modelo primário-exportador que estamos regredindo, mas a um modelo primário-*importador*. De 1993 para 1995, em apenas dois anos, o valor em dólares das importações brasileiras dobrou. A economia tornou-se propensa ao desequilíbrio externo e mais vulnerável do ponto de vista financeiro.

Criou-se, evidentemente, um quadro desfavorável à geração de empregos. O dilema básico é o seguinte. Se o governo consegue, por meio de instrumentos monetários e creditícios, por exemplo, reativar a demanda interna e o nível de atividade da economia, diminui o problema do desemprego e do subemprego, ainda que com alguma defasagem temporal. Contudo, quase imediatamente, antes mesmo que melhore o mercado de trabalho, a balança comercial acusa o golpe. Se a reativação da demanda interna ganha impulso, o déficit comercial cresce de forma alarmante. É o que temos visto em 1996.

Por outro lado, se a preocupação com a balança comercial e o balanço de pagamentos em conta corrente leva o governo a conter o crescimento da economia, como fez, por exemplo, em 1995, acontece uma melhora circunstancial da balança comercial, mas a economia passa a crescer a uma taxa que é incompatível com a geração de empregos em escala e qualidades adequadas.

Os problemas fundamentais com que nos defrontamos, volto a dizer, pouco ou nada têm a ver com a famosa “globalização”. Em função da política cambial, do desarmamento da política comercial brasileira e de outros aspectos da política nacional, criou-se uma situação em que não se consegue encontrar uma combinação satisfatória de resultados nas contas externas e taxas de crescimento econômico. A taxa de crescimento que é satisfatória do ponto de vista do equilíbrio externo é insuficiente do ponto de vista do equilíbrio interno e da geração de empregos. A taxa de crescimento que é satisfatória do ponto de vista do emprego acaba se revelando perigosa para as contas externas.

Depois do que aconteceu com o México, todo cuidado é pouco na área externa. Afirma-se que os efeitos internacionais da crise mexicana já estão superados. De fato, restabeleceu-se a calma e os mercados financeiros internacionais voltaram a se abrir para a América Latina. Mas esses mercados agora são gatos escaldados. No caso do Brasil, os investidores reagem com nervosismo a qualquer deterioração mais forte na balança comercial. Teme-se que um agravamento substancial do desequilíbrio das contas externas do país possa, em algum momento, gerar uma mudança nos volúveis sentimentos dos mercados financeiros em relação ao Brasil.

Em suma, não podemos nos deixar iludir pela cortina de fumaça da ideologia da globalização. Precisamos considerar a responsabilidade das políticas nacionais pelos problemas que estamos enfrentando. Não se deve permitir que uma retórica vaga sobre o movimento da economia “global” sirva como uma espécie de biombo para obstruir o debate sobre a política econômica e a identificação dos erros e omissões das autoridades nacionais.

Felizmente, o Brasil embarcou tarde nessa canoa furada da estabilização com âncora cambial e abertura comercial improvisada. Há tempo ainda de reverter o quadro macroeconômico e redefinir o modo de inserção internacional do país. O Brasil não é tão vulnerável como o México

ou a Argentina. É uma economia de proporções continentais, com amplo mercado interno. Conta com o maior e mais diversificado parque industrial da América Latina.

O prestígio do chamado neoliberalismo está começando a declinar. O México, que era apontado como caso exemplar, sofreu uma crise de proporções graves. A Argentina, outro caso de suposto sucesso, enfrenta também grandes dificuldades. Houve até mesmo um certo enfraquecimento do trunfo político representado pela estabilização monetária. Começa a arrefecer o impacto na América Latina, em termos políticos e eleitorais, da questão da estabilização monetária, que levou de roldão todas as demais em várias disputas eleitorais recentes na região. Na Argentina, país em que a estabilização monetária parecia constituir um ativo político inexpugnável, já se nota claramente a mudança no clima de opinião. A persistência de taxas elevadas de desemprego provocaram enorme desgaste do governo Menem. Mesmo aqui no Brasil, em 1996, começa a se notar um certo enfraquecimento do trunfo da estabilização monetária.

Estão se modificando as condições em que se dá o debate. Se soubermos observar com atenção o que acontece no resto do mundo, na Europa, nos Estados Unidos, no México, na Argentina e em outros países, poderemos nos defender melhor das mistificações e das ideologias que circulam pelo mundo em busca de consumidores incautos.

Referências bibliográficas:

EICHENGREEN, Barry. *International Monetary Arrangements for the 21st Century*, Washington, D.C., The Brookings Institution, 1994.

FERRER, Aldo. *Los Ciclos Económicos en la Argentina: Del Modelo Primario Exportador al Sistema de Hegemonía Financiera*, Buenos Aires, Academia Nacional de Ciencias Económicas, 1995.

GORENDER, Jacob. “ Globalização, Revolução Tecnológica e Relações de Trabalho “ *mimeo*, Série Assuntos Internacionais - 47, Instituto de Estudos Avançados, Universidade de São Paulo, set. 1996.

HIRST, Paul & THOMPSON, Grahame. *Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge, U.K., Polity Press, 1996.

INTERNATIONAL Monetary Fund. *International Capital Markets: Developments, Prospects and Policy Issues*, Washington, D.C., 1995.

PATEL, Pari & PAVITT, Keith. “ Large Firms in the Production of the World’s Technology: An Important Case of ‘Non-Globalisation’ “ *Journal of International Business Studies*, Volume 22, Number 1, First Quarter 1991.

SETOR PÚBLICO NOS PAÍSES DESENVOLVIDOS⁽¹⁾
(Média dos períodos em % do PIB)

	EUA		JAPÃO		ALEMANHA		G-7 ⁽²⁾		OCDE ⁽³⁾	
	1978-81	1992-95	1978-81	1992-95	1978-81	1992-95	1978-81	1992-95	1978-81 ⁽⁴⁾	1992-95
Gasto Público	30,7	33,7	31,5	33,8	47,8	49,2	35,8	39,6	36,7	41,0
Carga Tributária	30,2	30,6	26,9	32,3	44,9	46,1	33,2	35,9	34,0	37,0
Déficit Público	0,6	3,1	4,6	1,6	2,9	3,1	2,6	3,8	2,7	4,0
Déficit Primário	-0,7	1,0	3,7	1,2	1,7	0,4	1,1	1,0	1,2	1,0
Juros Líquidos	1,2	2,1	0,9	0,3	1,2	2,7	1,5	2,7	1,5	3,0
Dívida Pública Bruta	37,2	63,4	48,6	71,5	32,6	52,8	41,6	67,8	40,9 ⁽⁵⁾	68,3
Dívida Pública Líquida	21,6	49,0	15,1	6,5	12,0	36,4	21,2	42,0	20,5 ⁽⁶⁾	41,8 ⁽⁷⁾

(1) Inclui governos centrais, estaduais e locais.

(2) Inclui Alemanha, Canadá, França, Itália, Japão, Reino Unido e EUA.

(3) Subconjunto dos países membros da OCDE. Inclui países do G-7 e Austrália, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, Grécia, Holanda, Irlanda, Islândia, Noruega, Portugal e Suécia.

(4) Exclui Islândia.

(5) Exclui Austrália.

(6) Exclui Austrália, Áustria, Grécia, Irlanda e Portugal.

(7) Exclui Grécia, Irlanda e Portugal.

Fonte: Organisation for Economic Co-operation and Development, *OECD Economic Outlook*, June 1995 & June 1996.

