

## Globalização e desenvolvimento desigual

Giovanni Arrighi<sup>1</sup>

### A globalização como um processo histórico e como ideologia

O termo globalização entrou em moda no final dos anos 80 e início dos 90, tanto como uma descrição de um processo histórico de crescente integração econômica e societária no mundo – que podemos denominar “globalização estrutural” – quanto como uma prescrição de políticas supostamente ditadas por esse processo, que podemos denominar “globalização ideológica” (cf. Chase-Dunn 1999). Como já observado por muitos comentaristas, a globalização estrutural vem ocorrendo com altos e baixos há séculos. Após a Segunda Guerra Mundial, o processo passou por um novo grande movimento ascendente, que resultou em um grau de integração econômica e societária mundial sem precedentes. Ademais, como em movimentos ascendentes anteriores do mesmo tipo, a grande expansão do comércio e produção mundiais dos anos 50 e 60 geraram, nos anos 70, uma intensificação, em todo o mundo, de pressões competitivas nos negócios e governos. Ao menos inicialmente, essa intensificação da competição afetou de forma mais negativa os países do norte – inclusive e especialmente os Estados Unidos – do que os países do Terceiro Mundo. De fato, ao longo dos anos 70, muitos países do Terceiro (e Segundo) Mundo foram beneficiados pelo aumento de preços dos recursos naturais (petróleo, em particular) e/ou pela oferta abundante de crédito e investimento em condições altamente favoráveis, geradas pela intensificação da competição entre países do norte (Arrighi 2002)

O que finalmente mudou a maré a favor dos países do norte (ou pelo menos de alguns) não foi a globalização estrutural como tal, mas a globalização ideológica. De quando se materializou em cerca de 1980, a globalização ideológica consiste de duas prescrições distintas, mas intimamente relacionadas: uma prescrição doméstica, que defendia a eliminação da herança do New Deal nos Estados Unidos e do estado de bem-estar social na Europa ocidental; e uma prescrição internacional, que defendia o fim do estado desenvolvimentista no terceiro (e segundo) mundos. Ambas as recomendações tinham inspiração ideológica no famoso (mas infame) slogan de Margaret Thatcher de que “Não Há Alternativa” (TINA, nas iniciais em inglês). Politicamente e economicamente, porém, elas se tornaram uma realidade global, sob o impacto das políticas e ações dos Estados Unidos.

A prescrição doméstica foi primeiramente colocada em prática no final do governo Carter, mas só ganhou momentum ideológico e prático durante o governo Reagan. Sob a bandeira da “economia do lado da oferta” (supply-side economics), a oferta monetária foi reduzida radicalmente, as taxas de juros subiram muito, baixaram os impostos para os ricos e para o capital corporativo, e o empreendedorismo capitalista ganhou cada vez mais liberdade de ação. O resultado imediato foi uma profunda recessão nos Estados Unidos e no mundo todo, por um lado, e, do outro, um aumento da concorrência por capital entre estados no mundo, liderada pelos Estados Unidos. O TINA tornou-se, portanto, uma profecia auto-cumprida. Qualquer alternativa que existisse, antes de 1980, para aniquilar a concorrência pelo capital, crescentemente móvel, tornou-se irrelevante quando a maior e mais rica economia do mundo liderou - e foi seguida por todo o mundo - concessões cada vez mais extravagantes ao capital. Isso

---

<sup>1</sup> Johns Hopkins University.

se deu principalmente nos países de Terceiro (e Segundo) Mundo que, como resultado da mudança nas políticas dos Estados Unidos, sofreram uma forte contração na demanda por seus recursos naturais e na disponibilidade de crédito e investimento em condições favoráveis.

Foi nesse contexto que a prescrição internacional de globalização ideológica complementou a prescrição interna. Essa etapa do processo se refere à súbita mudança, no início dos anos 80, do pensamento e das ações dos Estados Unidos, da promoção do “projeto de desenvolvimento” (lançado no final dos anos 40 e início dos anos 50) para a promoção do “projeto da globalização” sob o neoliberal Consenso de Washington dos anos 80 e 90 (McMichael 2000). Como resultado da mudança, o governo americano – diretamente ou por meio do FMI e do Banco Mundial – retirou seu apoio das estratégias estatistas e voltadas para dentro (como a industrialização por substituição de importações) que a maioria das teorias do desenvolvimento nacional tinham defendido nos anos 50 e 60, e, em lugar disso, começou a promover estratégias favoráveis ao capital e voltadas para fora, destacando-se a estabilidade macro-econômica, a privatização e a liberalização do comércio exterior e da movimentação de capitais.

Como afirmou o economista do Banco Mundial William Easterly, o “início da mudança que se deu por volta de 1980, em direção a políticas econômicas pró-mercado”, por parte dos governos de países de baixa e média renda, refletiu-se não na melhora, mas numa brusca deterioração de seu desempenho econômico, em que a taxa média de crescimento da renda per capita desses países caiu de 2,5% em 1960-79, para 0% em 1980-98. Easterly não atribui os resultados negativos às novas políticas. Visto que políticas similares tinham sido previamente associadas com o bom desempenho, ele sugere duas possíveis razões para sua incapacidade de atingir objetivos após 1980. Uma delas é que as “boas” políticas podem estar sujeitas a retornos decrescentes. A partir de um certo ponto, quando são adotadas por um país ou são perseguidas simultaneamente por um número cada vez maior de países, tais políticas podem deixar de produzir “bons” resultados. “Embora um país possa crescer mais rapidamente do que seu vizinho se sua taxa de matrícula na escola secundária for maior, o seu próprio crescimento não necessariamente se acelera com o aumento dessa taxa no próprio país (e em outros).” Ele sugere ainda que as novas políticas podem não ter produzido os resultados esperados em razão de uma deterioração no ambiente econômico global. Em suas palavras, “fatores globais, como a subida das taxas de juros internacionais, o aumento da dívida dos países em desenvolvimento, a desaceleração do crescimento industrial e a mudança tecnológica com viés para o trabalho qualificado podem ter contribuído para a estagnação dos países em desenvolvimento.” (Easterly 2001: 135-45, 151-5).

Como veremos na próxima seção do trabalho, a idéia de que certas políticas e ações podem estar sujeitas a retornos decrescentes está muito mais pautada em questões de desenvolvimento do que Easterly parece perceber. Por ora, porém, notemos que a segunda razão que ele oferece para os resultados desapontadores das políticas neoliberais em países de baixa e média renda, qual seja, a deterioração do ambiente econômico global, foi parte e fruto da guinada neoliberal. Como mencionado acima, a escalada das taxas de juros mundiais, o aumento da dívida dos países de baixa e média renda e a desaceleração do crescimento dos países do norte foram, todos, provocados ou acentuados pelo componente nacional (dos EUA) de globalização ideológica. Em outras palavras, a deterioração do ambiente econômico global não foi um acidente. Na verdade, foi um aspecto essencial da dinâmica da globalização ideológica, em parte um efeito da transformação neoliberal nos Estados Unidos e em parte uma causa da adoção de políticas neoliberais por países do Terceiro (e Segundo) Mundo.

## **A convergência industrial e a persistência da divisão de renda Norte-Sul**

A sugestão de Easterly de que “boas” políticas podem estar sujeitas a retornos decrescentes implicitamente contradiz uma das crenças mais disseminadas na teoria e na prática do desenvolvimento nacional. É a de que políticas e ações produzem resultados desenvolvimentistas similares, independentemente de quantos países as adotarem. A exemplificação de Easterly de políticas que podem contrariar esse entendimento (a expansão das matrículas na escola secundária) é um tanto errônea, pois um aumento generalizado nas matrículas no segundo grau é, em si, um evento desejável, ainda que não acelere o crescimento econômico – uma questão à qual retornarei nas conclusões do trabalho. Um exemplo muito mais apropriado e convincente da contradição em tela é a incapacidade de a convergência industrial norte-sul gerar a convergência de renda norte-sul.

Desde o começo de sua atuação desenvolvimentista, os governos do Terceiro Mundo promoveram entusiasmadamente a industrialização de suas economias nacionais - meio geralmente recomendado de alcançar a renda per capita dos países do Primeiro Mundo. As atividades manufatureiras eram consideradas de maior produtividade do que ambas as atividades agrícola e de serviços (ver especialmente Clark 1957; Baumol 1967). Portanto, esperava-se que a industrialização trouxesse uma aceleração na taxa de crescimento das economias do Terceiro Mundo, enquanto a muito esperada “chegada da sociedade pós-industrial” (Bell 1973) deveria trazer uma desaceleração da taxa de crescimento das economias do Primeiro Mundo. A expectativa geral, em outras palavras, era de que a convergência industrial viesse acompanhada de uma convergência de renda.

Essa expectativa estava encastelada de tal modo nas clivagens teóricas - e ideológicas - a ponto de tornar a industrialização um sinônimo de desenvolvimento, e, portanto, um fim em si mesma. Como notou Dean Tipps (1973: 208), a ambivalência em relação à sociedade industrial moderna que caracterizou os escritos de Marx, Weber e Durkheim surpreendeu por sua ausência no pensamento sobre desenvolvimento e modernização. Deu-se pouca atenção às crescentes provas de que, na realidade, a convergência industrial não estava sendo acompanhada da convergência de renda. Uma comparação entre as tabelas 1 e 2 claramente demonstra essa discrepância.

Deixando de lado por ora a enorme desigualdade entre as tendências nas diferentes regiões do mundo, a Tabela 1 mostra que o grau de industrialização no Terceiro Mundo como um todo (medido pela proporção do PIB gerado com manufatura) primeiro alcançou - e depois superou - o do Primeiro Mundo como um todo. Enquanto em 1960, o grau de industrialização do Terceiro Mundo era de 74,6% em relação ao do Primeiro Mundo, em 1980 já era quase o mesmo (99,4%) e, em 2000, estava 17,1% mais alto. Pelo menos de acordo com essa medida, tornou-se inteiramente anacrônica a designação do norte como “industrial” e do sul como não-industrial (ou menos industrial), que persiste.

Em forte contraste com a tendência do sul, de alcançar e depois superar o norte no grau de industrialização, a Tabela 2 mostra que o hiato de renda entre os mesmos dois grupos de países permaneceu praticamente igual, sendo o produto nacional bruto (PNB) per capita dos países do Terceiro Mundo em relação ao dos países do Primeiro.

Tabela 1. Percentagem do PIB da Região na Indústria Manufatureira, em Percentagem do Primeiro Mundo

Região	1960	1970	1980	1990	2000
África Subsaariana (c/ AS) .....	53,0	63,0	71,1	88,1	77,8
América Latina .....	97,1	94,8	115,3	113,1	94,6
Ásia Ocidental e África do Norte .....	37,7	43,0	41,1	70,4	74,8
Ásia Meridional .....	47,9	51,2	71,2	81,6	84,3
Leste Asiático (exceto China e Japão) .....	48,5	67,9	95,4	115,3	133,7
China .....	81,8	106,6	165,8	149,5	185,9
América do Norte .....	95,9	87,5	88,0	84,4	90,4
Europa Ocidental .....	101,5	101,3	97,0	96,8	100,4
Europa Meridional .....	90,6	91,8	111,3	99,7	105,4
Austrália e Nova Zelândia .....	87,1	86,0	80,3	68,3	67,5
Japão .....	119,5	127,4	119,5	127,6	116,8
<b>Primeiro Mundo** .....</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: Cálculos baseados no Banco Mundial (1984, 2001, 2004 para dados de 2000)

**\*Países incluídos no Terceiro Mundo:**

**África Subsaariana** : Benim, Botsuana, Burquina Faso, Camarões, República Centro-Africana, Chade, Rep. Dem. Congo, Rep. Congo, Costa do Marfim, Gabão, Gana, Quênia, Lesoto, Maláui, Mali, Mauritània, Maurício, Níger, Nigária, Ruanda, Senegal, África do Sul, T

**América Latina** : Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai

**Ásia Ocidental e África do Norte:** Algéria, Rep. Árabe do Egito, Marrocos, Omã, Arábia Saudita, Tunísia, Turquia [Sem Omã em 2000]

**Ásia Meridional** : Bangladesh, Índia, Paquistão, Sri Lanka

**Leste Asiático** : Hong Kong, Indonésia, Malásia, Filipinas, Cingapura, Coréia do Sul, Tailândia

**China**

**\*\*Países incluídos no Primeiro Mundo:**

**América do Norte** : Canadá, Estados Unidos

**Europa Ocidental** : Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Suécia, Reino Unido [Exceto Holanda em 1970]

**Europa Meridional:** Grécia, Itália, Portugal, Espanha

**Austrália e Nova Zelândia:** [Exceto Nova Zelândia em 1960 e 1970]

**Japão**

Tabela 2. PNB Per Capita da Região em % do PNB Per Capita do Primeiro Mundo

Região	1960	1970	1980	1990	2000
África Subsaariana (c/ AS) .....	5.2	4.4	3.6	2.5	2.0
América Latina.....	19.7	16.4	17.6	12.3	13.7
Ásia Ocidental e Norte da África .....	8.7	7.8	8.7	7.4	8.3
Ásia Meridional .....	1.6	1.4	1.2	1.3	1.6
Leste Asiático (exceto China e Japão) .....	5.7	5.7	7.5	10.4	10.0
China .....	0.9	0.7	0.8	1.3	3.0
<b>Terceiro Mundo*</b> .....	<b>4.5</b>	<b>3.9</b>	<b>4.3</b>	<b>4.0</b>	<b>4.5</b>
<b>Terceiro Mundo (exceto China)*</b> .....	<b>6.4</b>	<b>5.6</b>	<b>6.0</b>	<b>5.2</b>	<b>5.4</b>
América do Norte .....	123.5	104.8	100.4	98.0	121.1
Europa Ocidental .....	110.9	104.4	104.4	100.2	85.8
Europa Meridional .....	51.9	58.2	60.0	58.7	56.2
Austrália e Nova Zelândia .....	94.6	83.3	74.5	66.2	65.9
Japão .....	78.6	126.1	134.1	149.4	135.9
<b>Primeiro Mundo**</b> .....	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: Cálculos baseados no Banco Mundial (1984, 2001, 2004 para dados de 2000)

**\*Países incluídos no Terceiro Mundo:**

**África Subsaariana:** Benim, Botsuana, Burquina Faso, Burundi, Camarões, República Centro-Africana, Chade, Rep. do Congo, Rep. Dem. do Congo, Costa do Marfim, Gabão, Gana, Quênia, Lesoto, Madagascar, Maláui, Mauritânia, Níger, Nigéria, Ruanda, Senegal

**América Latina:** Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicaágua, Panamá, Paraguai, Peru, Trinidad e Tobago, Uruguai, Venezuela

**Ásia Ocidental e Norte da África:** Algéria, Rep. Árabe do Egito, Marrocos, Arábia Saudita (2002 usado para 2003), Sudão, Rep. Árabe Síria, Tunísia, Turquia

**Ásia Meridional:** Bangladesh, Índia, Nepal, Paquistão, Sri Lanka

**Leste Asiático:** Hong Kong, Indonésia, Coreia do Sul, Malásia, Filipinas, Cingapura, Taiwan (não incluído em 2000 e 2003), Tailândia

**China**

O indicador específico que estou usando aqui para medir o hiato de renda entre norte e sul não nos permite, por si só, firmar uma posição sobre a questão de se a desigualdade de renda entre países (medida por indicadores resumidos como os coeficientes Gini ou Theil) tem aumentado ou diminuído. Essa continua sendo uma questão altamente controversa, que admite respostas conflitantes, dependendo de que dados são usados e de como são elaborados (ver, entre outros, Wade 2004 e Ravallion 2004). Para a finalidade presente, porém, todos os indicadores resumidos, usados para aferir a desigualdade de renda entre países, têm duas deficiências fundamentais. Por um lado, eles não oferecem indicação de mudanças na posição dos países ou grupo de países (como norte e sul) dentro da distribuição global de renda. Além disso, e em parte relacionado com esse último ponto, eles não nos dizem nada sobre a relação entre as transformações estruturais (como a industrialização) dos países do sul e as mudanças nas rendas relativas, que é o que nos importa aqui.

Nesse sentido, o fato de a industrialização não promover a convergência de renda sugere que a relação entre industrialização e crescimento econômico está sujeita a um efeito de “composição” ou “combinação.” Enquanto relativamente poucos países (ou países que representassem uma pequena proporção da população mundial) tinham

conseguido a industrialização, os benefícios econômicos da industrialização eram positivos e significativos. Mas quando um número cada vez maior de países (ou países que representassem uma parcela crescente da população mundial) se industrializaram, na tentativa de aumentar sua riqueza nacional, a concorrência na aquisição de insumos industriais e na venda dos produtos industriais nos mercados mundiais se intensificou, os benefícios da industrialização diminuíram drasticamente.

Como já discutido detalhadamente em outro trabalho (Arrighi e Drangel 1986; Arrighi, Silver e Brewer 2003: 16-23), essa interpretação é coerente com a teoria de Joseph Schumpeter da competição no capitalismo e com a teoria, a ela estreitamente relacionada, de Raymond Vernon, do “ciclo do produto”. De acordo com Schumpeter, o principal determinante da intensidade da concorrência no capitalismo não é nem o número de unidades nominalmente concorrendo entre si, nem as restrições à entrada - impostas ou aplicadas pelos governos, como os economistas geralmente consideram.

Na verdade, é o processo da “destruição criativa”, gerado por grandes grupos de inovações visando o lucro e definido de forma ampla, para incluir a introdução, não apenas de novos métodos de produção, mas também de novas mercadorias, novas fontes de fornecimento, novas rotas comerciais e mercados e novas formas de organização (Schumpeter 1954: 83). Esses grandes grupos de inovações são a principal fonte direta e indireta de ganhos e perdas na economia como um todo (1964: 80). Eles oferecem “a uma pequena minoria de ganhadores” “prêmios (espetaculares), muito maiores do que seria necessário para mobilizar [seu] esforço, em particular”. Mas eles estimulam “a atividade dessa grande maioria de homens de negócios, que recebem em retorno uma compensação muito modesta, ou nada, ou menos que nada, e ainda assim se empenham ao máximo, pois, diante de seus olhos, enxergam grandes ganhos, e superestimam suas próprias chances de obter resultados equivalentes” (Schumpeter 1954: 73-74).

O modelo do ciclo do produto de Vernon (1966; 1971: ch. 3) utiliza uma lógica similar. Nesse modelo, a difusão de inovações é um processo estruturado espacialmente, que se origina nos países mais “desenvolvidos” (isto é, mais ricos) e vai gradualmente abrangendo países mais pobres, menos “desenvolvidos”. A difusão espacial de inovações, porém, anda lado a lado com sua rotinização – isto é, leva ao fim das inovações no contexto global mais amplo. Como resultado, quando enfim os “novos” produtos e técnicas são adotados pelos países mais pobres, eles em geral estão sujeitos a intensa concorrência e não mais geram os altos retornos que geraram nos países mais ricos. Pior, ainda, é que tanto as inovações de produtos como de processos se originam em condições de alta renda, abundância de capital e a falta de mão-de-obra, típicas dos países ricos. À medida que são difundidas para os países mais pobres, introduzem padrões de consumo e técnicas de produção que aumentam a falta de capital e a superabundância de mão-de-obra, típicas dos países pobres.

A lógica subjacente ao modelo do ciclo do produto de Vernon funciona não apenas no nível de cada indústria, mas também no nível do setor manufatureiro como um todo. Isso significa que as oportunidades para o avanço econômico por meio da industrialização, à medida que se apresentam sucessivamente a um país após o outro, não constituem oportunidades equivalentes para todos os países. À medida que os países que representam uma crescente parcela da população mundial tentam alcançar os padrões de riqueza do Primeiro Mundo por meio da industrialização, intensificam-se as pressões competitivas na aquisição de insumos industriais e na comercialização dos produtos industriais nos mercados globais. No processo, os países do Terceiro Mundo, como “a maioria dos homens de negócios” de Schumpeter, tendem a subestimar suas probabilidades de se tornarem os perdedores na intensa disputa competitiva gerada pelo seu próprio sucesso com a industrialização. Como veremos, houve ganhadores e

perdedores entre os países do Terceiro Mundo, e mesmo os países que perderam na concorrência obtiveram ganhos da industrialização. Ainda assim, na média, após 40 anos de industrialização relativamente bem-sucedida, os países do Terceiro Mundo estão mais ou menos no mesmo ponto da hierarquia global de riqueza em que estavam ao princípio.

### **Globalização e política mundial**

A interpretação anterior sobre a falta de convergência de renda, apesar da convergência industrial, pode levar a duas conclusões não fundamentadas. Uma é que a reprodução da divisão de renda entre norte e sul, nas condições de industrialização generalizada do sul, tem pouco a ver com a globalização, seja ela estrutural ou ideológica. A outra é que os países do sul são impotentes para superar a divisão norte-sul, ainda que façam tentativas.

A primeira conclusão não se justifica porque a industrialização generalizada do sul desempenhou um papel fundamental, o de traçar a trajetória da globalização estrutural, e foi, por sua vez, afetada de maneira decisiva pela globalização ideológica. A globalização estrutural é muitas vezes identificada com a industrialização voltada para exportações (EOI), em contraste com a industrialização por substituição de importações (ISI). Na realidade, existem unidade e complementaridade essenciais entre esses dois tipos de industrialização. Basta dizer que quanto mais bem-sucedida a ISI do sul, menos são os produtos importados que podem ser sem dificuldade e vantajosamente substituídos pela produção doméstica. Quanto menores a população e o mercado doméstico, e menos abundantes os recursos naturais dos países que adotam a ISI, e quanto mais intensiva em capital – e em energia – seja sua industrialização, mais rapidamente e com mais certeza seria alcançado o limite para o processo de substituição. Cedo ou tarde, inevitavelmente, todos os países em rápida industrialização concluirão ser mais vantajoso buscar, através das exportações, os meios de pagamento necessários para aumentar suas importações, em lugar de substituir um número cada vez maior e mais variado de produtos estrangeiros pela produção interna. O sucesso da ISI do sul nos anos 50 e 60 consistiu, de fato, em criar as condições para sua própria superação e em ser suplantada, de uma forma ou de outra, pela EOI, reforçando assim a interdependência entre atividades econômicas transfronteiriças que constitui um aspecto principal da globalização estrutural.

A tendência da ISI no sul, de ser suplantada pela EOI, evoluiu em conjunção com a tendência de “financeirização” que nos anos 70 começou a caracterizar as economias dos Estados Unidos e outros países do norte. Como Greta Krippner (2002) mostrou, relativamente aos Estados Unidos, a intensificação da concorrência internacional (particularmente em atividades intensivas em bens comercializáveis internacionalmente, como a indústria) induziu as corporações a desviarem uma crescente parcela de seus ingressos, do investimento em capital fixo e commodities para a liquidez e a acumulação financeira. Em certo sentido, esse desvio foi uma continuação, por outros meios, da lógica do ciclo do produto. A lógica do ciclo do produto, para as organizações capitalistas de ponta de uma dada época, é de incessantemente deslocar recursos de nichos de mercado que estão ficando superlotados (e portanto menos rentáveis) para nichos de mercado menos freqüentados (e portanto mais rentáveis).

Quando o aumento da concorrência reduz drasticamente a disponibilidade real e potencial de nichos relativamente desocupados e altamente rentáveis em mercados de commodities, as principais organizações capitalistas da época têm um último refúgio,

para onde recuar e de onde transferir a pressão da concorrência para outros agentes. Esse último refúgio é o mercado internacional de capitais, que, nas palavras de Schumpeter, “sempre é, por assim dizer, a sede do sistema capitalista, da qual saem as ordens para cada uma de suas repartições” (1961: 126).

Durante os anos 70, a financialização não ajudou de fato o capital do norte a deslocar as pressões competitivas para os países do sul. Pelo contrário, pareceu tornar o capital tão abundante, quase um bem livre. Assim, em meados dos anos 70, as taxas de juros reais de longo prazo nos Estados Unidos caíram abaixo de zero. Foi também nesse momento, como já mencionado, que o capital do norte fluiu para os países do Terceiro (e Segundo) Mundos em condições muito favoráveis. Inicialmente, portanto, a financialização do capital do norte fortaleceu a tendência de uma realocação das atividades industriais do norte para o sul, bem como a tendência de a ISI do sul ser substituída pela EOI (Arrighi 1994: cap 4).

Se essa situação tivesse persistido, talvez a industrialização do sul e a globalização estrutural tivessem seguido uma trajetória diferente da que se materializou, depois que os Estados Unidos adotaram o credo neoliberal e a doutrina TINA. É impossível saber qual teria sido o caminho alternativo. Mas sabemos a qual trajetória específica os Estados Unidos estavam reagindo quando adotaram o credo neoliberal e a doutrina TINA. Essa trajetória alternativa foi de empoderamento do Terceiro Mundo e desempoderamento dos Estados Unidos.

O empoderamento do Terceiro Mundo nos anos 70 foi primeira e principalmente um fato político. Os principais marcos foram a derrota americana no Vietnã, a derrota portuguesa na África, as dificuldades israelenses na Guerra de 1973, e a entrada da República Popular da China no Conselho de Segurança das Nações Unidas. Mas a política e a economia afetaram uma à outra. Assim, o primeiro e o segundo choques do petróleo, como também o crescimento dos fluxos de capital, tanto privado quanto público, do norte para o sul, afetaram plenamente o empoderamento político do Terceiro Mundo. As demandas do Terceiro Mundo por uma Nova Ordem Econômica Internacional (NOEI) buscavam aumentar, e ao mesmo tempo institucionalizar, a contínua redistribuição de recursos e poder (cf. Krasner 1985). Inicialmente, os países do Primeiro Mundo aparentaram ceder às pressões do Terceiro Mundo (ver, em especial, a Comissão Brandt 1980), oferecendo até 1% de seu PNB para auxílio aos países do Terceiro Mundo. Enquanto essas promessas estavam sendo feitas, porém, a virada neoliberal nos Estados Unidos resultou em uma súbita reviravolta.

O principal motivo que levou os Estados Unidos a promoverem essa mudança foi que o empoderamento do Terceiro Mundo veio acompanhado de uma drástica queda no poder e prestígio americanos. Essa queda atingiu seu nadir no final dos anos 70, com a Revolução iraniana, o segundo choque do petróleo, a invasão soviética do Afeganistão e uma grave crise de confiança no dólar americano. O controle do dinheiro mundial parecia estar escapando das mãos dos Estados Unidos, erodindo o poder do país, de forma direta e indireta, não apenas vis-à-vis o Terceiro Mundo, mas também vis-à-vis a URSS e a Europa ocidental. Foi nesse contexto que os Estados Unidos decidiram que essa queda de poder e prestígio só poderia ser revertida com a disseminação do credo neoliberal, tanto internamente quanto externamente. Nesse sentido, a virada neoliberal no pensamento e ação americanos foi uma contra-revolução, não apenas na teoria do desenvolvimento, como sustenta Toye (1993), mas também na política mundial. O principal motivo pelo qual a contra-revolução neoliberal conseguiu reverter a queda do poder americano além das expectativas mais otimistas de seus executores foi que gerou um redirecionamento massivo dos fluxos de capital global em direção aos Estados Unidos e à moeda americana. De fato, esse redirecionamento transformou os Estados

Unidos, que passou de principal fonte de liquidez mundial e investimento externo direto, como tinha sido nos anos 50 e 60, à nação mais endividada do mundo e absorvedora de liquidez nos anos 80, até hoje. Aumentos desse porte no endividamento não podem ser sustentados indefinidamente. Durante vinte anos, porém, o aumento da dívida externa permitiu que os Estados Unidos alcançassem, por meios financeiros, o que não conseguiu alcançar pelo meio político e militar: derrotar a URSS na Guerra Fria e conter o empoderamento do sul.

Isso porque os empréstimos massivos do exterior, principalmente do Japão, foram essenciais à escalada da corrida armamentista sob o governo Reagan, muito além do que permitiriam as condições econômicas da URSS. Juntamente com um generoso apoio à resistência afegã contra a ocupação soviética, a escalada forçou a URSS a um duplo confronto, nenhum dos quais ela tinha condições de vencer e ambos os quais acabou perdendo: o embate no Afeganistão, onde seu aparato militar de alta tecnologia encontrou as mesmas dificuldades que levaram à derrota dos Estados Unidos no Vietnã; e o embate da guerra armamentista, em que os Estados Unidos podiam mobilizar recursos financeiros muito além do alcance soviético.

Ao mesmo tempo, o redirecionamento massivo dos fluxos de capital para os Estados Unidos transformou a “enxurrada” de capital vista pelos países do sul nos anos 70 na súbita “estiagem” dos anos 80. Essa estiagem, primeiramente sinalizada pela moratória mexicana de 1982, foi possivelmente o fator mais importante na transmissão das pressões do norte para o sul e na grande mudança de rumo das regiões do sul nos anos 80 e 90. Como veremos a seguir, o impacto da contra-revolução neoliberal foi particularmente catastrófico para a África Subsaariana e para a América Latina, nos anos 80, e para a antiga URSS nos anos 90. Mas, em se tratando do Terceiro Mundo como um todo, esses efeitos nocivos foram parcialmente contrabalanceados nos anos 80 - e mais do que compensados nos anos 90 - pelo progresso econômico significativo do leste asiático (especialmente a China) e pela expansão, menos significativa, da Ásia meridional (ver tabela 2). Claro que não há como saber o que teria acontecido com a divisão de renda norte-sul na ausência da contra-revolução neoliberal. Mas a própria irregularidade da experiência do sul pode oferecer alguns insights sobre o que possibilitou que algumas regiões tivessem um melhor desempenho que outras e o que poderia ter sido feito para evitar ou diminuir seu efeito catastrófico na África e na América Latina.

### **Globalização e desenvolvimento desigual**

Como mostra a Tabela 2, tratando-se da divisão geral de renda entre norte e sul, a contra-revolução neoliberal fez pouca diferença, seja numa direção, seja noutra. Por outro lado, fez uma grande diferença para as regiões, separadamente, do sul. Algumas delas (principalmente o leste asiático) conseguiram tirar proveito do aumento da demanda dos Estados Unidos por produtos industriais baratos, do que resultaram a liberalização do comércio e o aumento do déficit comercial dos Estados Unidos. De modo geral, essas regiões se beneficiaram do redirecionamento dos fluxos de capital para os Estados Unidos, pois a melhora em seu balanço de pagamentos diminuiu a necessidade de competir com os Estados Unidos nos mercados financeiros mundiais, e de fato transformou alguns (notadamente a China) em grandes credores dos Estados Unidos. Outras regiões (eminentemente a África Subsaariana e a América Latina), ao contrário, não conseguiram ter sucesso na concorrência por uma parcela da demanda norte-americana. Essas regiões, de forma geral, tiveram dificuldades de balanço de pagamentos, o que as colocou na difícil situação de ter que competir diretamente com os

Estados Unidos nos mercados financeiros globais. De qualquer modo, os Estados Unidos se beneficiaram economicamente e politicamente, já que as empresas e as agências governamentais americanas estavam melhor posicionadas para mobilizar, na disputa competitiva global, as commodities baratas e o crédito que os “ganhadores” do sul avidamente forneciam, bem como os ativos que os “perdedores” do sul tinham que alienar a contragosto, por preços baratíssimos. Em consequência, os Estados Unidos reverteram seu declínio econômico vis-à-vis a maioria das regiões do mundo, enquanto os ganhos e as perdas das regiões do sul, em relação ao norte, se equilibravam, deixando, portanto, o hiato de renda norte-sul, em 2000, aproximadamente onde estava em 1960 e 1980.

Surge então a questão de se teria sido possível (ou se seria possível no futuro) evitar as perdas do sul, e ao mesmo tempo manter os seus ganhos, para atingir um estreitamento significativo da divisão de renda norte-sul. Os principais promotores institucionais da globalização ideológica – em especial o Banco Mundial, o FMI, os Tesouros dos Estados Unidos e do Reino Unido –, apoiados pela mídia formadora de opinião, como *The Financial Times* e *The Economist*, defenderam a noção de que o principal motivo pelo qual alguns países do sul tiveram melhor desempenho que outros desde 1980 foi o de terem seguido melhor as prescrições da globalização ideológica. Essa visão contesta a evidência de que, comparativamente, as três regiões mundiais que tiveram o pior desempenho (África Subsaariana e América Latina, nos anos 80, e a antiga URSS, nos anos 90) foram também as que foram, contra sua vontade, sujeitas mais amplamente ou intensamente ao ajuste estrutural ou à terapia de choque defendida pelos promotores da globalização ideológica. À luz dessa constatação elementar, Galbraith se pergunta se deveríamos continuar a considerar os anos 90 como “os anos dourados do capitalismo”, em lugar de “algo mais assemelhado a era dourada do socialismo reformado em dois lugares (China e Índia) – paralelamente a uma temporada desastrosa para aqueles que seguiram as prescrições apoiadas pelo *The Economist*”. “Em verdade,” ele continua afirmando, “os países que seguiram às risca as recomendações do FMI e do Banco Mundial – a Argentina, por exemplo, ou a Rússia no início dos anos 90 – sofreram abalos piores, em todos os sentidos, do que a Grande Depressão dos anos 30 foi para nós” (Galbraith 2004).

Pode ser legítimo questionar a afirmação de Galbraith, de que a China e a Índia, esta última em especial, estão praticando um “socialismo reformado”, em lugar de uma variante do capitalismo. Não importa, porém, como queiramos chamar o que esses países têm feito; é difícil questionar a afirmação de Galbraith, de que nenhum dos dois países teve bom desempenho desde 1980 porque aderiu às prescrições da globalização ideológica mais rigorosamente do que outros países. Mais bem, o contrário é verdadeiro. Tanto a China como a Índia se afastaram dos bancos ocidentais nos anos 70, e assim evitaram a crise da dívida. Ambos ainda mantêm controles de capital, até hoje, para que o capital especulativo não possa entrar e sair livremente. Ambos os países, ainda hoje, têm grandes setores estatais na indústria pesada. Além disso, a China “continua sendo governada pelo Partido Comunista, que não é a instituição mais conhecida na história por sua devoção ao livre mercado.” Podemos perguntar, então, se a China e a Índia tiveram no geral um bom desempenho por causa das reformas que fizeram ou em razão das regulamentações que continuaram impondo. “Sem dúvida,” afirma Galbraith, “a resposta correta é: Ambas, em parte”. (Galbraith 2004).

Eu reformularia e qualificaria essa afirmação da seguinte maneira: primeiro, a Índia, e especialmente a China, participaram amplamente do processo da globalização estrutural, abrindo suas economias e dando mais peso à EOI do que antes de meados dos anos 80. Por isso, puderam aproveitar as vantagens de operar em um espaço

econômico mais amplo e comparativamente mais rico economicamente. Não obstante, o fizeram nos termos e condições que melhor se adequavam aos seus interesses nacionais, e não os interesses dos países do norte, corporificados na globalização ideológica promovida pelos Estados Unidos. Entre outras coisas, isso significou um processo mais lento e mais seletivo de desregulamentação e privatização do que ocorreu em países e regiões sujeitos às terapias de choque e ajustes estruturais defendidos pela globalização ideológica.

Segundo, a maior capacidade da Índia e da China de participar na globalização estrutural em condições que se adequavam aos seus próprios interesses nacionais sem dúvidas deveu-se, em parte, ao fato de que, como sugere Galbraith, durante os anos 70, ambos os países tinham se tornado muito menos dependentes do capital estrangeiro do que a América Latina ou a África. O capital estrangeiro nunca vem de graça; e mesmo quando ingressa em condições favoráveis, como ocorreu nos anos 70, pode criar “dependências” que subseqüentemente restringem a capacidade do país de perseguir os interesses nacionais. Em 2003, a China ultrapassou os Estados Unidos como o maior recebedor do mundo de investimento externo direto. Mas a crescente dependência da China do capital externo tem sido mais do que contrabalançada pela crescente dependência dos Estados Unidos por commodities e crédito baratos oferecidos pela China, assim que sua capacidade de ditar os termos de grande parte desse investimento, em lugar de aceitar condições, não diminuiu.

Terceiro, a maior capacidade da Índia e da China de participar da globalização estrutural, estabelecendo suas condições, não decorreu apenas do fato de terem permanecido muito menos dependentes do capital externo do que a África Subsaariana ou a América Latina. Outra peculiaridade igualmente importante da Índia e da China é o fato de que não são meros estados nacionais, mas estados de tamanho continental, cada um com população consideravelmente maior do que a da América Latina ou a África. Além disso, os dois países tiveram uma longa história de produção diversificada e intercâmbios comerciais dentro de suas fronteiras e com as regiões vizinhas – uma história que lhes dotou de uma enorme oferta, não apenas de mão-de-obra comparativamente qualificada e versátil, mas também de micro-empresendedorismo (e não tão micro). Em razão desse legado e como resultado de razoável investimento estrutural em comunicação e transporte doméstico, a Índia e a China estiveram muito melhor posicionadas do que as regiões politicamente e economicamente fragmentadas da América Latina e da África, para combinar as vantagens do EOI e do investimento externo com as de uma economia informalmente protegida e substancialmente autoconfiante e colhê-las.

Finalmente, e em parte relacionado com o tópico anterior, a China parece ter uma vantagem adicional na industrialização, seja do tipo ISI ou EOI. Ao contrário do que se acredita, essa vantagem não são salários baixos – pelo menos não como tal. Mais precisamente, como a revista *The New York Times* recentemente ressaltou em uma matéria de capa chamada “O Século Chinês”, é a larga utilização de técnicas de produção que substituem, tanto quanto possível, a mão-de-obra qualificada barata por máquinas caras e gerentes bem pagos. A experiência da fábrica automotiva Wafeng nos arredores de Xangai é um exemplo. Nessa fábrica, “não há nenhum robô à vista”. Em lugar disso, centenas de jovens recrutados das prósperas escolas técnicas da China trabalham nas linhas de montagem “com pouco mais do que furadeiras elétricas de porte, chaves inglesas e marteletes de borracha”. Os motores e os chassis, em lugar de passar de uma estação para outra em esteiras automáticas (como seria em uma fábrica ocidental, coreana ou japonesa), são transportados manualmente e em caminhões. A empresa não usa máquinas multimilionárias; mas sim trabalhadores altamente

qualificados, cujo salário anual é menor do que o salário mensal dos recém-contratados em Detroit. É por isso que Wanfeng consegue vender suas versões de luxo produzidas manualmente do Jeep (principalmente para clientes do Oriente Médio) por \$8.000 a \$10.000 (Fishman 2004).

Além disso, as empresas chinesas estão substituindo a mão-de-obra qualificada barata não apenas por máquinas caras, mas também por gerentes bem pagos. Isso porque uma força de trabalho auto-administrada “mantém os custos de administração baixos também”. Pelos padrões ocidentais, os postos de gerência “são consideravelmente poucos. Dependendo do trabalho, pode-se ter 15 gerentes para 5.000 trabalhadores, uma indicação do quanto eles são incrivelmente bem autogerenciados” (Fishman 2004). É difícil dizer quão disseminado é, de fato, o uso dessas técnicas de economia com máquinas e gerentes, mas se forem tão amplamente utilizadas quanto sugere Ted Fishman, então é um importante antídoto para a tendência anteriormente mencionada, de inovações que se originam em países ricos para absorver capital escasso, em lugar de mão-de-obra abundante, nos países mais pobres.

De qualquer modo, a substituição de mão-de-obra qualificada barata por máquinas caras e gerentes bem pagos não é contrária à inovação e ao desenvolvimento industrial aplicado. Pelo contrário, no ano passado a China gastou \$60 bilhões em pesquisa e desenvolvimento, um valor consideravelmente menor do que os \$282 bilhões gastos pelos Estados Unidos. Mas, novamente, considerando que os engenheiros e cientistas da China geralmente ganham um sexto e um décimo do que os americanos, “as grandes diferenças no financiamento não implicam necessariamente lacunas de mesmas proporções em potencial humano ou resultados. Os Estados Unidos gastaram quase cinco vezes mais que a China, mas tinham menos que o dobro do número de pesquisadores (1,3 milhão para 743.000)” (Fishman 2004). Nesse sentido, a oferta abundante de mão-de-obra qualificada barata é condição essencial para possibilitar que um país do sul participe do processo de globalização estrutural nos seus próprios termos, e não nas condições ditadas pelos interesses dos países do norte.

### **Implicações para pesquisas futuras**

A análise anterior tem três grandes implicações para pesquisas futuras. Primeiro, a alegação de que a China e a Índia se beneficiaram da globalização estrutural, porque não se sujeitaram às prescrições da globalização ideológica, não passa de uma hipótese. Para avaliar sua plausibilidade, os países devem ser classificados o mais rigorosamente possível, de acordo com o grau de sua participação na globalização, por um lado; pelo grau em que se sujeitaram às prescrições da globalização ideológica, de outro. Essa classificação nos daria uma idéia mais precisa, do que a que temos no momento, das diferenças entre países em sua relação com a globalização estrutural e ideológica. Isso nos permitiria investigar se e como essas diferenças afetaram o desempenho econômico, e que podem então ser atreladas às características sociais, históricas e geográficas específicas dos países.

Segundo, nossa análise sugere que a questão demográfica tem importância. As enormes populações da China e da Índia lhes dotaram de opções desenvolvimentistas (como a formação e manutenção de uma economia nacional coerente, mesmo quando adotaram a EOI), que podem estar além do horizonte da maioria dos outros países do sul. Ainda assim, o rápido crescimento demográfico tem frequentemente sido associado a uma deterioração, em lugar de melhora, na capacidade dos países do sul de aproveitar, ao invés de perderem, com a maior integração na economia global. Surge então a pergunta de como o crescimento demográfico afeta - e é por sua vez afetado - o

desempenho econômico. Ao lidar com essa questão, é preciso dar atenção especial à possibilidade de que alguns países do sul tenham ficado presos em uma “armadilha de equilíbrio a baixo nível” – isto é, uma situação em que as tendências de aumento das taxas de crescimento econômico pedem maior crescimento demográfico, provocando estagnação na renda per capita. Comparando cuidadosamente casos desse tipo de armadilha com casos de saída dela, bem como com casos de renda relativa decrescente ou estagnada, associada à população estagnada ou em declínio, poderemos endogeneizar o crescimento econômico no contexto de uma explicação sociológica do norte-sul e assim evitar generalizações malthusianas grosseiras.

Terceiro, e para o presente propósito, último, tenho sustentado que, contrariamente à doutrina TINA, havia e ainda há alternativas ao tipo de competição implacável por capital defendida pelos promotores da globalização ideológica. Uma alternativa é que os governos possam competir, não para fazer concessões cada vez mais extravagantes ao capital, mas para oferecer educação, saúde e qualidade de vida, de modo a tornar seus cidadãos mais produtivos. Como sugere Fishman, uma grande oferta de mão-de-obra qualificada barata tem provavelmente sido a maior vantagem competitiva da China, não apenas na produção, mas também em pesquisa e desenvolvimento. Ainda, essa afirmação é por ora apenas uma hipótese. Para avaliar sua validade, precisamos primeiro de evidências mais abrangentes para apoiar a afirmação de Fishman com relação à vantagem competitiva da China. Precisamos então comparar essa evidência com a experiência dos países do sul, para avaliar as diferenças, na medida em que recorreram a estratégias de progresso econômico baseadas mais acentuadamente na provisão de incentivos ao capital, do que na melhoria da saúde, da educação e do bem-estar de suas populações. Com alguma sorte, essa análise comparativa nos dará as informações necessárias para determinar (1) qual estratégia tem sido mais produtiva em termos de saúde e bem-estar nacionais e (2) qual combinação específica de condições sociais, históricas e geopolíticas levaram à adoção de uma ou outra estratégia.

A realização de pesquisas ao longo dessas linhas traria um grande avanço ao nosso entendimento da relação entre a globalização e o desenvolvimento desigual. Ao que sabemos, isso pode resultar em um maior “pessimismo da inteligência”. Mas talvez não, e, em todo caso, espera-se que possa dissipar a atual confusão entre a globalização ideológica e a estrutural e minar a infundada confiança da doutrina TINA.

## **Bibliografia**

- ARRIGHI, Giovanni. *The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Times*. London: Verso, 1994.
- ARRIGHI, Giovanni. “The African Crisis: World Systemic and Regional Aspects”. *New Left Review* 15, 5-36, 2002.
- ARRIGHI, Giovanni and Jessica Drangel. “The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone”. *Review* (Fernand Braudel Center) X, 9-74, 1986.
- ARRIGHI, Giovanni, SILVER, J. Beverly & BREWER, Benjamin D. “Industrial Convergence and the Persistence of the North-South Divide”. *Studies in Comparative International Development*. 38: 3-31, 2003.
- BELL, Daniel. *The Coming of Post-Industrial Society*. New York: Basic Books, 1973.
- BRANDT Commission. *North-South: A Program for Survival*. London: Pan Books, 1980.
- CARDOSO, Fernando H. & FALETTO, Enzo. *Dependency and Development in Latin America*. Berkeley, CA: University of California Press, 1979.
- CHASE-DUNN, Christopher. “Globalization: A World-Systems Perspective”. *Journal of World-Systems Research*, 5: 176-198, 1999.
- CLARK, Colin. *The Conditions of Economic Progress*. 3d ed. London: Macmillan, 1957.

- EASTERLY, William. "The Lost Decades: Developing Countries: Stagnation in Spite of Policy Reform 1980-1998". *Journal of Economic Growth*, 6: 135-157, 2001.
- ESCOBAR, Arturo. *Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.
- FISHMAN, Ted. "The Chinese Century". *The New York Times (Magazine)*, July 4, 2004.
- GALLBRAITH, James K. "Debunking The Economist" Again. Available at <http://www.salon.com/opinion/feature/2004/03/22/economist/print.html>. 2004.
- INTERNATIONAL Monetary Fund. *International Financial Statistics Yearbook*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- KRASNER, Stephen D. *Structural Conflict: The Third World Against Global Liberalism*. Berkeley: University of California Press, 1985.
- KRIPPNER, Greta. "What is Financialization?" Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association, Chicago, IL, 16-19 August, 2002.
- McMICHAEL, Philip. *Development and Social Change: A Global Perspective*. 2nd ed. Thousand Oaks, CA: Sage, 2000.
- RAVALLION, Martin. "Competing Concepts of Inequality in the Globalization Debate". *World Bank Policy Research Working Paper 3243* (March), 2004.
- ROSTOW, Walt W. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1960.
- SACHS, Wolfgang (ed.). *The Development Dictionary*. London: Zed Books, 1992.
- SCHUMPETER, Joseph. *Capitalism, Socialism & Democracy*. London: Allen & Unwin, 1954.
- SCHUMPETER, Joseph. *The Theory of Economic Development*. New York: Oxford University Press, 1961.
- SCHUMPETER, Joseph. *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York: McGraw Hill, 1964.
- SINGER, Hans. "The Golden Age of the Keynesian Consensus: The Pendulum Swings Back". *World Development*, 25: 293-95, 1997.
- SOLOW, Robert M. "A Contribution to the Theory of Economic Growth". *Quarterly Journal of Economics*, 70: 65-94, 1956.
- TIPPS, Dean C. "Modernization Theory and the Study of National Societies: A Critical Perspective". *Comparative Studies in Society and History*, 15: 199-226, 1973.
- TOYE, John. *Dilemmas of Development*. Reflections on the Counter-Revolution in Development Economics. Second Edition. Oxford: Blackwell, 1993.
- VERNON, Raymond. "International Investment and International Trade in the Product Cycle". *Quarterly Journal of Economics*, 80 (2): 190-207, 1966.
- VERNON, Raymond. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of US Enterprises*. Harmondsworth: Penguin Books, 1971.
- WADE, Robert. "Is Globalization Reducing Poverty and Inequality?". *World Development*, 32 (4): 567-589, 2004.
- WARREN, Bill. *Imperialism, Pioneer of Capitalism*. London : New Left Books, 1980.
- WORLD Bank. *World Tables*. Vols. 1 & 2. Washington D.C.: World Bank, 1984.
- WORLD Bank. *Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth*. A Long-term Perspective Study. Washington, D.C.: World Bank, 1989.
- WORLD Bank. *Governance and Development*. Washington, D.C.: World Bank, 1992.
- WORLD Bank. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. A World Bank Policy Research Report. New York: Oxford University Press, 1993.
- WORLD Bank. *World Development Indicators*. CD-ROM. Washington, D.C: World Bank, 2001.
- WORLD Bank. *World Development Indicators*. CD-ROM. Washington, D.C: World Bank, 2003.