Public Disclosure Authorized

23591

Sumário

Prefácio 9
A equipe do livro 13
Visão geral 15
A globalização reduz a pobreza, mas não em todos os lugares 18
Aprimorando a arquitetura internacional para a integração 24
Fortalecendo as instituições e políticas domésticas 29
Poder, cultura e meio ambiente 32
Propostas para a ação 36
Capítulo um A nova onda da globalização e seus efeitos econômicos 44
As ondas da globalização anteriores e as reversões 47
A nova onda da globalização 55
Capítulo dois Aprimorando a arquitetura internacional da integração 80
Política comercial 84
Políticas de fluxo de capitais para os países em desenvolvimento 98
Políticas para a migração 110
Síntese das recomendações 117
Capítulo três Fortalecendo as instituições e políticas domésticas 120
Economias abertas sofrem maior concorrência e maior rotatividade de empresas 124
O ambiente de investimentos afeta os benefícios da abertura econômica 133
Integração com a economia mundial afeta emprego e salários 145
Amparo social nas economias globalizadas 154
Síntese das recomendações 163
Capítulo quatro Poder, cultura e meio ambiente 166
Globalização e poder 167
Globalização e cultura 176
Globalização e meio ambiente 178
Síntese das recomendações 192
Capítulo cinco Um programa de ação 194
As preocupações e seus fundamentos 197
Construindo uma economia mundial de inclusão — Um programa de ação 207

Public Disclosure Authorized

23591

Referências 213

Quadros

1.1 Abertura e crescimento — Evidências de regressão 63
2.1 Alterando os direitos de propriedade intelectual sobre os produtos farmacêuticos para beneficiar países pobres 93
4.1 Globalização e terrorismo 171
4.2 Comercialização da madeira tropical 184
4.3 O uso de instrumentos comerciais para chamar a atenção para as questões ambientais não é a melhor abordagem sustentável 185
4.4 Os acordos ambientais multilaterais com provisões comerciais legais 187
4.5 A Organização Mundial do Comércio e os acordos ambientais multilaterais 189

Figuras

1 Caminhos divergentes para os países em desenvolvimento nos anos 1990 21
2 Redução da pobreza na Uganda, Índia, Vietnã e China — Fenômeno fortemente relacionado ao crescimento 23
3 Pobreza mundial: 1820-1998 24
4 Média aritmética das tarifas por região 25
5 Crescimento salarial por grupo de países 31
6 Emissões de CO2 per capita nas economias do G-7: 1998 36
1.1 Três ondas da globalização 46
1.2 Desigualdade da renda familiar no mundo: 1820-1910 49
1.3 Desigualdade da renda familiar no mundo, 1910 - 1950 51
1.4 Convergência de longo prazo entre as economias da OECD 55
1.5 Desigualdade da renda familiar nos países ricos: 1960-1980 54
1.6 Desigualdade da renda familiar no mundo em desenvolvimento: 1960-1980 55
1.7 Desigualdade da renda familiar no mundo: 1960-1979 57
1.8 Participação das diversas mercadorias na pauta de exportações dos países em desenvolvimento 57
1.9 Mudança na relação comércio/PIB para países selecionados: 1977-1997 59
1.10 Declínio nas tarifas de importação médias, de meados da década de 1980 ao fim da década de 1990 61
1.11 Resultados de uma maior segurança jurídica 61
1.12 Taxas de crescimento do PIB per capita: países em desenvolvimento mais globalizados 62
1.13 Fluxos de capitais líquidos para os países em desenvolvimento por tipo de fluxo: 1970-1998 69

23591

1.14 Custos de mão-de-obra por hora na produção 72
1.15 Remessas enviadas por trabalhadores: 1999 74
1.16 Desigualdade da renda familiar nos países ricos: 1980-1985 75
1.17 Desigualdade da renda familiar no mundo globalizado: 1975-1995 75
1.18 A desigualdade aumentada na China como um reflexo da crescente desigualdade entre as localidades 77
1.19 Desigualdade mundial da renda familiar: 1975-1999 79
2.1 Média não ponderada das tarifas comerciais por região 84
2.2 Organização Mundial do Comércio: acordos de integração regionais 98
2.3 Restrições nas contas de capital 103
2.4 A liberalização estende temporariamente o ciclo de expansão e retração 105
2.5 Imigrantes para os Estados Unidos por região de origem: 1820-1998 111
2.6 Migrantes de nações em desenvolvimento em relação à população total nos países do G-7: 1998 114
2.7 Migração ilegal para a União Européia: 1993-1999 115
2.8 População regional por faixa etária: 2000 e 2015 117
3.1 Participação do FDI no investimento doméstico bruto 125
3.2 Evidência da "importação como disciplinadora" nas indústrias chilenas: 1980-1990 129
3.3 Variação interestadual na taxa média de investimentos fixos líquidos 136
3.4 Participação do total de ativos controlados por bancos estrangeiros em países selecionados 138
3.5 Produtividade relativa de máquinas-ferramenta 141
3.6 Crescimento dos salários por grupo de países 145
3.7 Salários e abertura ao comércio 146
3.8 Retorno sobre a educação em economias em transição 148
3.9 Trabalho infantil e níveis de poder aquisitivo das famílias no Vietnã 161
3.10 Programa "Alimento para a Educação" de Bangladesh e trabalho infantil 162
4.1 Emissões de CO2 per capita nas economias do G-7: 1998 191

Mapas

1.1 Densidade do PIB 58

Tabelas

1.1 Características das economias em desenvolvimento mais e menos globalizadas 60
2.1 Ganhos potenciais anuais a partir de melhorias no acesso a mercados em uma nova Rodada de Desenvolvimento: 1995 88
3.1 Programas de apoio à renda para os desempregados 156

23591

O Banco Mundial não garante a precisão dos dados incluídos neste livro. As fronteiras, as cores, as denominações e outras informações exibidas em qualquer um dos mapas deste livro não implicam a participação do Banco Mundial em julgamentos do *status* legal de qualquer território ou o endosso ou a aceitação de tais fronteiras.

capítulo

um

A nova onda da globalização e seus efeitos econômicos

Desde aproximadamente 1980 vem ocorrendo uma integração econômica global sem precedentes. A globalização já havia acontecido antes, mas não dessa maneira. A integração econômica ocorre através dos fluxos comercial, migratório e de capitais. A Figura 1.1 acompanha esses fluxos. O comércio mundial é medido em relação à renda mundial. Os fluxos de capitais foram substituídos pelo montante de capital estrangeiro presente nos países em desenvolvimento em relação a seu PIB. A migração foi substituída pelo número de emigrantes que foram para os Estados Unidos. Historicamente, antes de 1870, nenhum desses fluxos era grande o suficiente para justificar o termo "globalização".

Por mais ou menos 45 anos, a partir de 1870, todos esses fluxos rapidamente se tornaram expressivos, estimulados pelos custos decrescentes dos transportes. O que até então havia sido um conjunto de economias nacionais separadas começou a se integrar: a economia do mundo se globalizou. No entanto, a globalização não é um processo inevitável; essa primeira onda foi revertida por causa de uma fuga para o nacionalismo. Entre 1914 e 1945, os custos de transporte continuaram a cair, mas as barreiras comerciais cresce-

Figura 1.1 Três ondas da globalização

Fonte: Montante de capital estrangeiro/PIB dos países em desenvolvimento: Maddison (2001); Exportação de mercadorias em relação ao PIB mundial: Maddison (2001); Migração — Serviço de imigração e naturalização (1998).

ram na medida em que os países seguiam a política do tipo "empobreça seu vizinho". Ao fim daquele período, o comércio havia desmoronado, retornando aos níveis de 1870, aproximadamente. Depois de 1945, os governos cooperaram para conter o protecionismo. À medida que as barreiras comerciais diminuíram e os custos de transporte continuaram a cair, o comércio se revitalizou. Essa segunda onda da globalização, que durou até cerca de 1980, foi, em linhas gerais, um retorno aos padrões da primeira onda.

Desde 1980, muitos países em desenvolvimento — os "novos países globalizados" — entraram no mercado mundial de produtos manufaturados e serviços. Houve um aumento substancial na participação dos manufaturados na pauta de exportações das nações em desenvolvimento: de 25 por cento em 1980 para mais de 80 por cento hoje. Também houve um aumento substancial do FDI (Foreign Direct Investment, ou investimento direto estrangeiro). Isso marca uma mudança importante: os países de baixa renda estão agora concorrendo diretamente com os de alta renda, apesar de antes comercializarem produtos primários. Durante essa nova onda de integração do mercado global, o comércio mundial cresceu de forma intensa. Os mercados de produtos estão mais integrados do que nunca.

Neste capítulo, contrastamos essa nova onda da globalização, a terceira, com as duas anteriores. Analisamos seus principais processos e demonstramos como ela está afetando a pobreza e a desigualdade social.

As ondas da globalização anteriores e as reversões

A maior parte dos países em desenvolvimento tem duas fontes potenciais de vantagens comparativas nos mercados internacionais: mão-de-obra e terras abundantes. Antes de 1870, nenhum desses potenciais era percebido e o comércio internacional era insignificante.

A primeira onda da globalização: 1870-1914

A primeira onda da globalização, de 1870 a 1914, foi desencadeada por uma combinação de custos decrescentes de transporte, como a mudança do barco à vela para os navios a vapor e a redução das barreiras tarifárias, que teve como pioneiro o acordo Anglo-Francês. O transporte mais barato e o levantamento das barreiras criadas pelo homem abriram a possibilidade do uso das terras abundantes. Novas tecnologias, tais como as ferrovias, criaram enormes oportunidades para as exportações de produtos que necessitavam de muita terra. O padrão comercial resultante era aquele em que produtos agrícolas cultivados em grandes porções de terra eram trocados por manufaturados. A participação das exportações na renda mundial quase dobrou para cerca de 8 por cento (Maddison, 2001).

A produção de *commodities* primários exigia pessoal. Sessenta milhões de pessoas migraram da Europa para a América do Norte e a Austrália para trabalhar nas terras disponibilizadas há pouco tempo. Como a terra era abundante nas regiões recém-colonizadas, a renda era alta e razoavelmente igual para todos, ao mesmo tempo que o êxodo de mão-de-obra na Europa estreitou o mercado de trabalho e aumentou os salários de maneira não só absoluta como também relativa aos rendimentos da terra. Os fluxos de mão-de-obra dentro do próprio Hemisfério Sul também foram abrangentes (embora não tão bem documentados). Lindert e Williamson (2001b) especulam que os fluxos das densamente povoadas China e Índia para os menos densamente povoados Sri Lanka, Burma, Tailândia, Filipinas e Vietnã foram da mesma magnitude dos movimentos da Europa para as Américas[1]. Isso faria com que os fluxos totais de mão-de-obra durante a primeira onda da globalização chegassem a quase 10 por cento da população mundial.

A produção dos produtos primários para exportação requeria não apenas mão-de-obra, mas também um grande montante de capital. Por volta de 1870, o estoque de capital estrangeiro nos países em desenvolvimento era de aproxi-

madamente 9 por cento, apenas, da sua renda (Figura 1.1). Porém, foram criadas instituições necessárias para os mercados financeiros. Essas instituições, combinadas com a melhoria da informação permitida pelo telégrafo, possibilitaram que os governos dos países em desenvolvimento tivessem acesso aos principais mercados financeiros. De fato, durante esse período, cerca de metade de toda a poupança inglesa estava canalizada para o exterior. Em 1914, o estoque de capital estrangeiro nos países em desenvolvimento havia aumentado para 32 por cento de sua renda.

No âmbito global, o crescimento teve uma aceleração nítida. As rendas *per capita*, que haviam crescido 0,5 por cento ao ano nos 50 anos anteriores, aumentaram em média 1,3 por cento ao ano. Isso levou a uma maior ou menor igualdade? A maioria dos países que participaram dessa onda da globalização decolou economicamente, tanto os exportadores de manufaturados, pessoas e capital, quanto os importadores. Argentina, Austrália, Nova Zelândia e Estados Unidos tornaram-se alguns dos países mais ricos do mundo exportando produtos primários enquanto importavam manufaturados, pessoas e capital. Todos esses países deixaram o restante do mundo para trás.

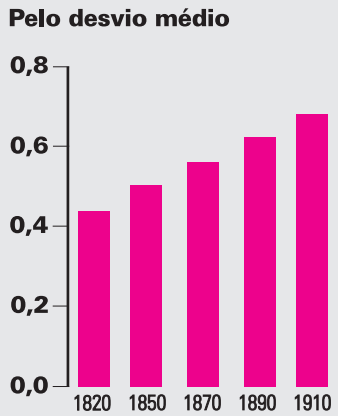
Entre as próprias nações em processo de globalização houve uma convergência. A migração em massa foi um fator preponderante para a equiparação de renda entre eles. "Estima-se que a emigração tenha aumentado os salários irlandeses em 32 por cento, os italianos em 28 por cento e os noruegueses em 10 por cento. Estima-se também que a imigração tenha diminuído os salários argentinos em 22 por cento, os australianos em 15 por cento, os canadenses em 16 por cento e os norte-americanos em 8 por cento." De fato, a migração talvez tenha sido mais importante que os movimentos comerciais ou de capital (Lindert e Williamson, 2001b).

O impacto da globalização sobre a desigualdade dentro dos países dependeu, em parte, da estrutura fundiária. As exportações dos países em desenvolvimento eram de produtos primários que necessitavam de muita terra para seu cultivo. Dentro dos países em desenvolvimento isso beneficiava, em especial, as pessoas que eram proprietárias das terras. Como a maior parte eram colônias, a propriedade da terra estava sujeita ao desequilíbrio de poder inerente às relações coloniais. Onde a propriedade da terra era concentrada, como na América Latina, o aumento do comércio poderia estar associado ao aumento da desigualdade. Onde a propriedade da terra estava mais

igualmente distribuída, como na África Ocidental, os benefícios do comércio foram mais amplamente disseminados. No entanto, na Europa, onde se importavam produtos primários, a globalização arruinou os proprietários de terra. Cannadine (1990) descreve, por exemplo, o impressionante colapso econômico da aristocracia inglesa entre 1880 e 1914. Na Europa, a primeira onda da globalização também coincidiu com o estabelecimento, pela primeira vez na história, dos grandes pilares legislativos da assistência social: educação gratuita para a população, seguro para os trabalhadores e sistema de pensões e aposentadorias (Gray, 1998).

Já a partir de 1820 — 50 anos antes da globalização —, a desigualdade da renda mundial medida pelo desvio médio começou a aumentar drasticamente (Figura 1.2)[2]. Isso continuou durante a primeira onda da globalização. Apesar de ampliar a desigualdade mundial, o aumento do crescimento sem precedentes reduziu a pobreza de forma inédita. Nos 50 anos anteriores a 1870, a incidência da pobreza tinha sido virtualmente constante, caindo a uma taxa de apenas 0,3 por cento ao ano. Durante a primeira onda da globalização, a taxa de declínio mais que dobrou, passando para 0,8 por cento. Mesmo assim, não foi suficiente para compensar o aumento do crescimento populacional, de modo que o número absoluto de pessoas pobres aumentou.

Figura 1.2 Desigualdade da renda familiar no mundo: 1820-1910



Fonte: Bourguignon e Morrisson (2001).

O recuo para o nacionalismo: 1914-1945

A tecnologia continuou a reduzir os custos de transporte: durante o entreguerras, o custo do frete marítimo caiu 1/3. Entretanto, a política comercial entrou em reversão.

Como Mundell (2000) coloca: "O século XX começou com um sistema monetário internacional altamente eficiente que foi destruído na Primeira Guerra Mundial, e sua mal-estruturada recriação no período entre guerras trouxe a Grande Depressão". Por sua vez, os governos reagiram à Depressão com políticas protecionistas: uma tentativa vã de desviar a demanda para seus mercados domésticos. Os Estados Unidos lideraram o caminho para o abismo: a tarifa

Smoot-Hawley*, que causou retaliação no exterior, foi a primeira: entre 1929 e 1933, as importações norte-americanas caíram 30 por cento, e o que é muito significativo, as exportações caíram ainda mais, quase 40 por cento.

Globalmente, o protecionismo crescente puxou o comércio internacional de novo para baixo. Em 1950, as exportações, medidas como uma porcentagem da renda mundial, caíram para cerca de 5 por cento, voltando, *grosso modo*, ao que eram em 1870. O protecionismo desfez 80 anos de progresso técnico nos transportes.

Durante o recuo para o nacionalismo, os mercados de capitais passaram por momentos ainda piores que os de produtos. A maioria dos países de alta renda impôs controles para evitar a exportação de capital e muitas nações em desenvolvimento não cumpriram com seus compromissos financeiros. Em 1950, o estoque de capital estrangeiro nos países em desenvolvimento foi reduzido para apenas 4 por cento da sua renda, valor muito abaixo que o já modesto nível de 1870.

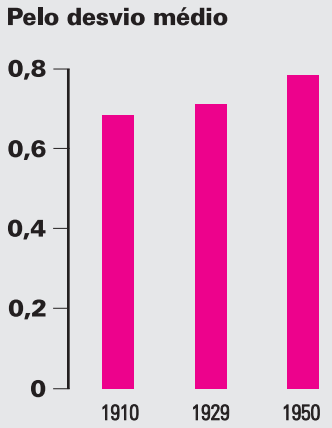
Obviamente, o recuo para o nacionalismo produziu um sentimento contra os emigrantes e os governos impuseram restrições drásticas a quem mais pudesse chegar. Por exemplo, a imigração para os Estados Unidos declinou de 15 milhões durante o período de 1870 a 1914 para seis milhões entre 1914 e 1950.

O recuo generalizado da globalização não reverteu a tendência de aumento da desigualdade mundial. Em 1950, o mundo estava bem menos igualitário do que havia sido em 1914 (Figura 1.3). No entanto, as rendas médias estavam substancialmente mais baixas do que na hipótese de que a tendência anterior tivesse sido mantida: a taxa mundial de crescimento caiu em 1/3. A experiência mundial com a reversão da globalização demonstrou que isso foi inteiramente possível, mas nada interessante. O historiador econômico Angus Maddison resume a situação da seguinte forma: "Entre 1913 e 1950, a economia mundial cresceu muito mais lentamente que entre 1870 e 1913; o comércio internacional cresceu muito menos que a renda mundial e o grau de desigualdade entre as regiões aumentou de maneira substancial" (Maddison, 2001, p. 22).

* Tarifa que elevou o nível real das tarifas norte-americanas em 50 por cento entre 1929 e 1939, exarcebando, assim, a tendência protecionista dos Estados Unidos surgida em 1922. (N. do T.)

A combinação de uma desaceleração do crescimento com um contínuo aumento da desigualdade reduziu drasticamente o declínio da incidência da pobreza, voltando, em linhas gerais, ao que havia sido entre 1820 e 1870. O declínio na incidência estava agora bem abaixo da taxa de crescimento da população, de modo que o número absoluto de pobres cresceu 25 por cento. Apesar do aumento da pobreza em termos de renda, esse foi um grande período em termos de expectativa de vida por causa da disseminação global dos avanços na saúde pública. A pobreza é multidimensional e nem todos seus aspectos são determinados pela performance econômica.

Figura 1.3 Desigualdade da renda familiar no mundo, 1910 - 1950



Fonte: Bourguignon e Morrisson (2001)

A segunda onda da globalização: 1945-1980

Os horrores do recuo ao nacionalismo deram um ímpeto ao internacionalismo. Os mesmos sentimentos que levaram à fundação da ONU persuadiram os governos a cooperar entre si para reduzir as barreiras comerciais que eles mesmos haviam erigido. No entanto, a liberalização comercial foi seletiva tanto em relação a quais países participariam quanto em relação a quais produtos seriam incluídos. De modo geral, na década de 1980, havia ocorrido uma substancial remoção de barreiras quanto ao comércio de produtos manufaturados entre os países desenvolvidos, mas as barreiras erigidas contra os países em desenvolvimento foram alteradas de maneira significativa somente para os produtos primários que não concorriam com a agricultura dos países desenvolvidos. Para produtos agrícolas e manufaturados, as nações em desenvolvimento enfrentavam entraves bastante severos. E mais: a maioria dos países em desenvolvimento ergueu barreiras uns contra os outros e contra as nações desenvolvidas.

A redução parcial nas barreiras comerciais foi reforçada por contínuas quedas no custo dos transportes: entre 1950 e o fim dos anos 1970, o custo do frete marítimo caiu mais uma vez em 1/3. No âmbito geral, o comércio em relação à renda dobrou, praticamente recuperando o nível que havia alcançado durante a primeira onda da globalização. Porém, a liberalização resultou em uma situação bastante desequilibrada. Para os países em desenvolvimento, ela restaurou

o padrão de comércio Norte-Sul — ou seja, a troca de produtos manufaturados por produtos primários cultivados com uso intensivo da terra —, mas não restaurou os movimentos internacionais de capital e de mão-de-obra.

Em contraste, para as nações mais ricas, a segunda onda da globalização foi espetacular. A remoção das barreiras entre elas expandiu, e muito, a troca de manufaturados. Pela primeira vez a especialização internacional da produção se tornou importante, permitindo que economias de escala e aglomeração fossem obtidas. Isso ajudou a elevar a renda dos países ricos em relação aos demais países.

Economias de aglomeração. A segunda onda da globalização introduziu um novo tipo de comércio: a especialização de países ricos em nichos de produção que ganhavam produtividade com a concentração e aglomeração espaciais ("clusters"). A maior parte do comércio entre países desenvolvidos foi determinada não por vantagens comparativas baseadas nas diferenças de seus fatores de constituição, mas por economias de custos advindas da aglomeração e escala. Como tais economias de custo são bastante específicas para cada atividade, ainda que cada setor tenha individualmente se tornado cada vez mais concentrado em termos geográficos, a indústria como um todo permaneceu muito dispersa, evitando, assim, os custos de congestionamento.

As empresas formam conglomerados, algumas produzindo as mesmas coisas e outras conectadas por integrações verticais (Fujita, Krugman e Venables, 1999). As montadoras japonesas, por exemplo, são conhecidas por quererem que certos fornecedores de autopeças se localizem a uma curta distância da principal fábrica de montagem. Como Sutton (2000) descreve: "Dois terços da produção de manufaturados consistem de bens intermediários, vendidos entre empresas. A presença de uma rica rede de organizações industriais proporciona uma externalidade positiva a cada empresa no sistema, permitindo que ela adquira as matérias-primas localmente, reduzindo, portanto, os custos com transporte, coordenação, monitoramento e contratação".

A aglomeração em "clusters" possibilita uma maior especialização, portanto, aumenta a produtividade. Por sua vez, ela depende da capacidade de comercializar em nível internacional a custos baixos. A clássica afirmação sobre isso foi, sem dúvida, feita por Adam Smith em *A riqueza das nações*: "A divisão do trabalho é limitada pela extensão do mercado". Smith argumentou que um mercado maior permite uma divisão mais sofisticada do traba-

lho, o que, por sua vez, facilita a inovação. Por exemplo, Sokoloff (1988) mostra que à medida que o Canal Erie foi avançando para Oeste na primeira metade do século XIX, os registros de patentes foram aumentando em cada condado assim que o canal os alcançava. Esse padrão sugere que as idéias que já estavam na cabeça das pessoas se tornaram economicamente viáveis por meio do acesso a um mercado maior.

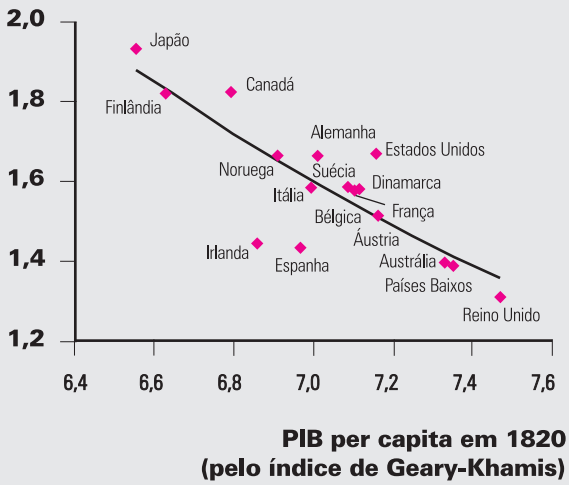
Contudo, enquanto as economias de aglomeração são uma boa notícia para aqueles que fazem parte dos "clusters", elas são uma má notícia para aqueles deixados de fora. Uma região pode não ser competitiva simplesmente porque um número insuficiente de empresas resolveu se instalar ali. Como conseqüência, "pode surgir um 'mundo dividido', no qual uma rede de empresas industriais está aglomerada em uma região de 'altos salários', enquanto os salários nas regiões restantes permanecem baixos" (Sutton, 2000).

As empresas não se mudarão para uma nova localização até que a diferença nos custos de produção se torne grande o suficiente para compensar as perdas inerentes às economias de aglomeração. Mas assim que as empresas comecem a se realocar, ocorre um movimento em cascata: à medida que as organizações mudam sua base para uma nova localização, ela começa a se beneficiar com as economias de aglomeração.

Durante a segunda onda da globalização, a maioria dos países em desenvolvimento não participou do crescimento do comércio global de manufaturados e serviços. A combinação de persistentes barreiras comerciais nos países desenvolvidos e nas nações em desenvolvimento, um ambiente de investimento ruim e políticas anticomerciais limitou os países em desenvolvimento à dependência de produtos primários. Ainda em 1980, somente 25 por cento das exportações de mercadorias dos países em desenvolvimento eram produtos manufaturados.

Realocações em cascata ocorreram durante a segunda onda, mas foram para áreas de baixos salários dentro dos países desenvolvidos. Por exemplo, até 1950, a indústria têxtil norte-americana, de altos salários, estava concentrada no Nordeste do país. A pressão sobre os custos para que ela se mudasse foi crescendo pouco a pouco, à medida que os salários do Norte aumentaram e as instituições e a infra-estrutura dos Estados do Sul melhoraram. Em um curto período na década de 1950 toda a indústria havia se realocado nos Estados da Carolina do Norte e da Carolina do Sul.

Figura 1.4 Convergência de longo prazo entre as economias da OECD

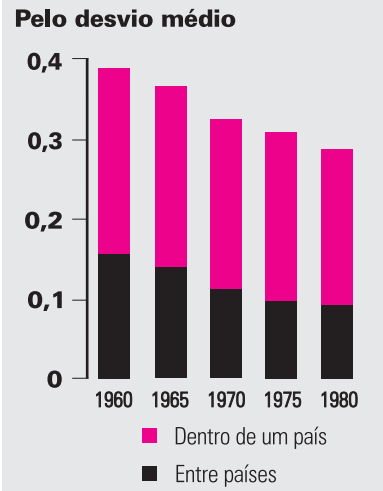


Fonte: Maddison (1995).

O efeito sobre a desigualdade e a pobreza. Durante a segunda onda da globalização, existiram efetivamente dois sistemas de comércio: o velho sistema Norte-Sul e o novo sistema intra-Norte. O sistema intra-Norte trouxe a igualdade de um modo bastante vigoroso: países industriais de baixa renda alcançaram os de alta renda. A Figura 1.4 mostra esse padrão de convergência de longo prazo entre as economias da OECD.

A segunda onda da globalização coincidiu com o crescimento de políticas de redistribuição e de assistência social nas sociedades desenvolvidas. Não só a desigualdade diminuiu entre os países — um provável efeito da globalização — como foi reduzida dentro deles, provavelmente como resultado desses programas sociais. A Figura 1.5 mostra a dramática redução da desigualdade, não só no comparativo entre países mas também dentro deles, que ocorreu nas nações em desenvolvimento durante o período. A segunda onda da globalização foi, portanto, muito bem-sucedida em reduzir a pobreza dentro dos países membros da OECD. O rápido crescimento coincidiu com uma maior igualdade, ambos em níveis sem precedentes. O mundo industrial com freqüência se refere a esse período como "a era dourada".

Figura 1.5 Desigualdade da renda familiar nos países ricos: 1960-1980



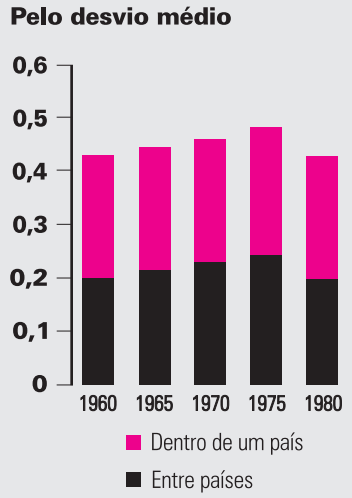
Fonte: Clark, Dollar e Kraay (2001).

A segunda onda da globalização não foi nada dourada para os países em desenvolvimento. Ainda que o crescimento da renda *per capita* tenha se recuperado do período de desaceleração do entre-guerras, ele foi substancialmente mais lento do que nas economias ricas. O número de pessoas pobres conti-

nuou a aumentar. As dimensões da pobreza não relacionadas à renda melhoraram — notadamente, a crescente expectativa de vida e o crescente número de matrículas na escola. Em termos de igualdade, dentro do conjunto dos países em desenvolvimento, houve pouca mudança seja entre os países seja dentro deles (Figura 1.6). Como grupo, as nações em desenvolvimento estavam sendo deixadas para trás pelos países desenvolvidos.

A desigualdade mundial era, portanto, a soma de três componentes: maior igualdade dentro dos países desenvolvidos, maior desigualdade entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, e pouca mudança líquida nos países em desenvolvimento. O resultado final desses três componentes muito distintos foi nenhuma alteração. A desigualdade mundial era aproximadamente a mesma no fim da década de 1970 do que havia sido um quarto de século antes (Figura 1.7).

Figura 1.6 Desigualdade da renda familiar no mundo em desenvolvimento: 1960-1980



Fonte: Clark, Dollar e Kraay (2001).

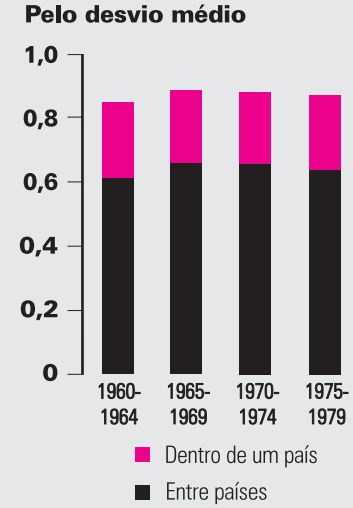
A nova onda da globalização

A nova onda da globalização, que começou por volta de 1980, é diferente. Primeiro, e de modo mais notável, um grande grupo de países em desenvolvimento entrou nos mercados globais. Em segundo lugar, outros países em desenvolvimento vêm ficando cada vez mais à margem da economia mundial e sofrem com a renda em declínio e com o aumento da pobreza. Terceiro, os movimentos de migração internacional e fluxos de capitais, que foram desprezíveis durante a segunda onda da globalização, tornaram-se substanciais mais uma vez. Analisamos cada uma dessas características da nova economia global individualmente.

A estrutura do comércio em mutação — A ascensão dos novos países globalizados

O desenvolvimento mais promissor na terceira onda da globalização é que alguns países em desenvolvimento, que respondem por três bilhões de pessoas, têm obtido sucesso pela primeira vez em direcionar sua abundância de

Figura 1.7 Desigualdade da renda familiar no mundo: 1960-1979

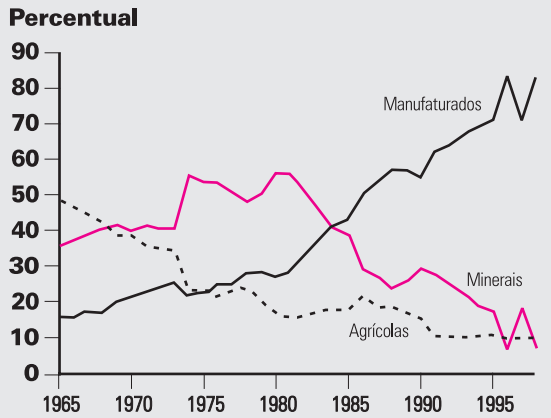


Fonte: Clark, Dollar e Kraay (2001).

mão-de-obra para dar-lhes uma vantagem competitiva nos produtos manufaturados e na prestação de serviços intensivos em mão-de-obra. Em 1980, somente 25 por cento das exportações dos países em desenvolvimento eram manufaturados; em 1998, isso havia crescido para 80 por cento (Figura 1.8). Davis e Weinstein mostram que, atualmente, as exportações dos países em desenvolvimento são de fato intensivas em mão-de-obra.

Isso é uma transformação surpreendente em um período muito curto de tempo. Os países em desenvolvimento que mudaram para o comércio de manufaturados são bastante diversos. Países relativamente de baixa renda, tais como China, Bangladesh e Sri Lanka, têm a participação de manufaturados em sua pauta de exportações acima da média mundial de 81 por cento. Outros, como Índia, Turquia, Marrocos e Indonésia, têm uma participação quase tão alta quanto a média mundial. Outra mudança importante no padrão das exportações dos países em desenvolvimento tem sido seu crescimento substancial nas exportações de serviços. No início dos anos 1980, os serviços comercializados totalizavam 17 por cento das exportações dos países ricos, mas apenas 9 por cento das exportações dos países em desenvolvimento. Durante a terceira onda da globalização, a participação dos serviços nas exportações dos países ricos cresceu levemente — para 20 por cento —, mas para as nações em desenvolvimento, a participação quase dobrou, passando para 17 por cento.

Figura 1.8 Participação das diversas mercadorias na pauta de exportações dos países em desenvolvimento



Fonte: Martin (2001).

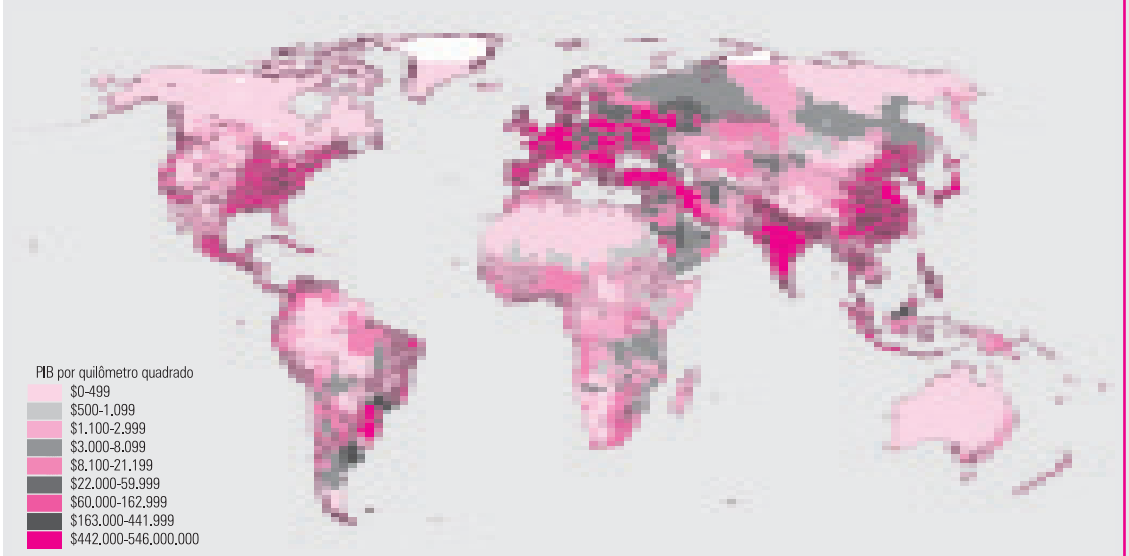
O que causou essa mudança? Em parte foi a alteração da política econômica. As tarifas sobre os produtos manufaturados nos países desenvolvidos continuaram a cair e

muitas nações em desenvolvimento passaram por grandes liberalizações comerciais. Ao mesmo tempo, muitos países liberalizaram as barreiras aos investimentos estrangeiros e melhoraram outros aspectos do seu ambiente de investimentos. Em parte foi por causa do contínuo progresso técnico nos meios de transporte e de comunicação (Venables, 2001). A utilização de contêineres e do transporte aéreo trouxe um considerável aumento de velocidade do envio de carga, permitindo que os países participem de redes de produção internacionais. Novas tecnologias de informação e comunicação significam que fica mais fácil gerenciar e controlar cadeias de fornecimento geograficamente dispersas. E atividades baseadas em informação "não pesam", de forma que suas matérias-primas e seus produtos (informação digitalizada) podem trafegar com praticamente nenhum custo.

Alguns analistas têm sugerido que as novas tecnologias levaram à "morte das distâncias" (Cairncross, 1997), questionando, assim, as vantagens da aglomeração. Talvez isso seja verdadeiro em algumas atividades, enquanto em outras as distâncias parecem estar se tornando ainda mais importantes — por exemplo, as exigências de proximidade das tecnologias "just-in-time". As aglomerações nos países membros da OECD continuam a ter vantagens expressivas em termos de custos e as transformações tecnológicas podem, inclusive, estar aumentando essas vantagens. Mesmo dentro de países bem localizados, haverá aglomeração ("clustering") se as economias de aglomeração forem importantes e, em conseqüência disso, haverá pressão salarial para migrar para as cidades de médio e grande porte. Por exemplo, dentro dos Estados Unidos, que possuem instituições semelhantes por todo o país, vem ocorrendo uma clara tendência de a mão-de-obra e a atividade econômica migrarem para longe do centro da nação. Cem anos atrás, o rio Mississipi e a região dos Grandes Lagos proporcionavam conexões de transporte razoavelmente boas. Porém, os recentes aumentos no porte dos navios oceânicos e os correspondentes declínios nos fretes do transporte marítimo aumentaram a competitividade das regiões costeiras dos Estados Unidos em comparação às regiões centrais. É mais barato enviar minério de ferro da Austrália para o Japão do que de uma distância muito menor, cruzando os Grandes Lagos, por exemplo, de Minnesota para as siderúrgicas de Illinois e Indiana. Para grandes países como China e Índia, podemos esperar mais migração em direção às áreas costeiras à medida que o desenvolvimento avança.

No fim do milênio, a atividade econômica estava bastante concentrada geograficamente (Mapa 1.1). Isso reflete as diferenças nas políticas entre os países, bem como as vantagens e desvantagens geográficas naturais e os efeitos da economia de escala e de aglomeração. Como o mapa mostra, a África tem uma densidade produtiva muito baixa, e é improvável que isso mude por meio da expansão uniforme da produção em todas as regiões. A África tem potencial para desenvolver uma série de aglomerações bem-sucedidas de manufaturados e serviços, mas se tal desenvolvimento for semelhante ao de qualquer outra grande região, haverá várias localidades nessas condições por todo o continente, além de uma necessidade de a mão-de-obra migrar para aqueles locais. A África é muito menos densamente povoada que a Europa, e a importância da migração para criar aglomerações é, conseqüentemente, maior. No entanto, a maioria dos países não são apenas vítimas da sua localização. As nações em desenvolvimento recentemente globalizadas ajudaram suas empresas a entrar nos mercados industriais melhorando a infra-estrutura, a capacitação e as instituições complementares de que a moderna produção necessita. Assim, até certo ponto, esses países em desenvolvimento, que penetraram nos mercados mundiais por acaso, estão bem localizados; e tam-

Mapa 1.1 Densidade do PIB



Fonte: Sachs, Mellinger e Gallup (2001).

bém até certo ponto eles forjaram a realidade com suas próprias ações. Para obter algum entendimento sobre essa distinção, é útil olhar para as características das nações em desenvolvimento globalizadas depois de 1980. Classificamos os países em desenvolvimento de acordo com a extensão na qual eles aumentaram o comércio em relação à renda no período, e comparamos o primeiro terço com os 2/3 restantes. A distinção 1/3 / 2/3 é arbitrária, é claro. Rotulamos o primeiro terço de "mais globalizados" sem, contudo, querer afirmar que eles adotaram políticas pró-comércio[3]. O aumento no comércio pode ter ocorrido por causa de outras políticas ou até mesmo por puro acaso. Por definição, os países "mais globalizados" tiveram um grande aumento no comércio em relação à renda: 104 por cento, comparado aos 71 por cento dos países ricos. As nações em desenvolvimento dos 2/3 restantes tiveram efetivamente um declínio em seu comércio no que se refere ao PIB desse período. A variação no desempenho das exportações está ilustrada na Figura 1.9.

Figura 1.9 Mudança na relação comércio/PIB para países selecionados: 1977-1997

Fonte: Banco Mundial (2001d).

Os mais globalizados não foram escolhidos entre os países em desenvolvimento de maior renda. Na realidade, em 1980 eles eram, no geral, mais pobres[4]. Os dois grupos tinham níveis de escolaridade muito semelhantes em 1980 (Tabela 1.1). Desde essa época, os países mais globalizados tiveram avanços muito significativos na educação básica: a média de anos de educação primária nos adultos pulou de 2,4 anos para 3,8 anos. Os países menos globalizados tiveram menos progresso, e agora ficaram para trás em termos de escolaridade primária. A disseminação da educação básica tende a reduzir a desigualdade e aumentar os padrões de saúde, da mesma forma que tende a ser complementar ao processo de aumento da produtividade. Também pode ser visto na Tabela 1.1 que os dois grupos reduziram a inflação para dígitos únicos nas duas últimas décadas. Por fim, em 1997, os países mais globalizados tinham uma performance moderadamente melhor em relação a um índice de direito de pro-

priedade e de segurança jurídica[5]. A mesma medida não está disponível para 1980, mas fica claro que países como a China e a Hungria fortaleceram seu direito de propriedade à medida que se reformaram.

Tabela 1.1 Características das economias em desenvolvimento mais e menos globalizadas
(médias ponderadas pela população)

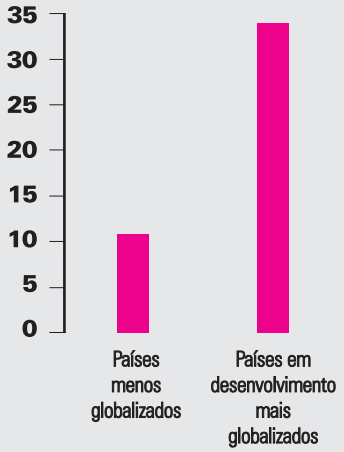
Características socioeconômicas	Mais globalizadas (24)	Menos globalizadas (49)
População, 1997 (bilhões)	2,9	1,1
PIB *per capita*, 1980	$1.488	$1.947
PIB *per capita*, 1997	$2.485	$2.133
Inflação, 1980 (porcentual)	16	17
Inflação, 1997 (porcentual)	6	9
Índice de segurança jurídica, 1997 (média mundial = 0)	–0,04	–0,48
Média de anos de escolaridade fundamental, 1980	2,4	2,5
Média de anos de escolaridade fundamental, 1997	3,8	3,1
Média de anos de escolaridade em nível médio, 1980	0,8	0,7
Média de anos de escolaridade em nível médio, 1997	1,3	1,3
Média de anos de escolaridade em nível superior, 1980	0,08	0,09
Média de anos de escolaridade em nível superior, 1997	0,18	0,22

Fonte: Dollar (2001).

Durante a terceira onda da globalização, os novos países globalizados também cortaram significativamente as tarifas de importação: 34 por cento em média, comparados aos 11 por cento das nações menos globalizadas (Figura 1.10). Contudo, a mudança nas políticas não foi exclusiva nem primordialmente focada no comércio. A lista das nações globalizadas pós-1980 inclui conhecidos países reformadores, como Argentina, China, Índia, Hungria, Malásia, México, Filipinas e Tailândia, que passaram por reformas envolven-

do liberalização, estabilização e direitos de propriedade. O resultado de uma maior integração à economia mundial não precisa necessariamente se dar por causa de mudanças na política comercial. Segundo Dollar e Zoido-Lobatón (2001), direitos de propriedade confiáveis, forte segurança jurídica e estabilidade macroeconômica estão associados a um comércio mais intenso e a um maior FDI (Foreign Direct Investment). O aumento de 1 por cento do desvio padrão em um índice de segurança jurídica (aproximadamente a diferença entre Quênia e Uganda) está associado a 4 por cento a mais do PIB para o nível de comércio e 1 por cento a mais do FDI (Figura 1.11). Ainda segundo esses pesquisadores ele está associado a uma menor migração.

Figura 1.10 Declínio nas tarifas de importação médias, de meados da década de 1980 ao fim da década de 1990

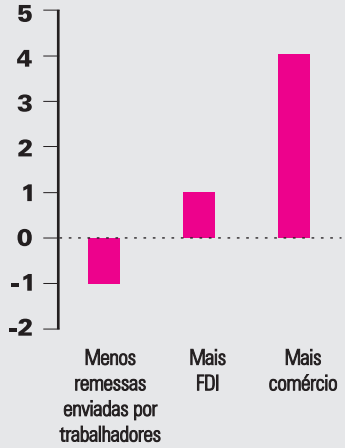


Fonte: Dollar e Zoido-Lobatón (2001).

À medida que se reformaram e se integraram ao mercado mundial, as nações em desenvolvimento mais globalizadas começaram a crescer rapidamente, acelerando sua economia de maneira estável de 2,9 por cento nos anos 1970 para 5 por cento ao longo da década de 1990 (Figura 1.12). Esses países se colocaram em um círculo virtuoso de aumento do crescimento e da penetração nos mercados mundiais. Parece provável que o crescimento e o comércio tenham reforçado um ao outro e que as políticas de expansão educacional, barreiras comerciais reduzidas e reformas setoriais estratégicas reforçaram tanto o crescimento quanto o comércio.

Figura 1.11 Resultados de uma maior segurança jurídica

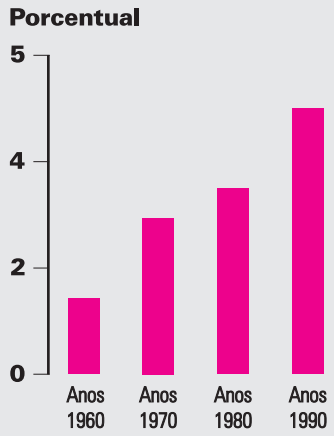
Pontos percentuais do PIB



Fonte: Dollar e Zoido-Lobatón (2001).

Se há ou não uma conexão casual entre a abertura comercial e o crescimento acelerado não é essa a questão. Nos países de baixa renda que entraram nos mercados globais, uma maior restrição de acesso àqueles mercados seria prejudicial ao seu crescimento, independentemente de a industrialização ter sido desencadeada pela abertura ou não do comércio. Entretanto, tal abertura integra uma economia a um mercado maior, e desde Adam Smith os economistas

Figura 1.12 Taxas de crescimento do PIB *per capita*: países em desenvolvimento mais globalizados



Fonte: Dollar e Kraay (2001b).

sugerem que o tamanho do mercado é importante para o crescimento. Um mercado maior dá acesso a mais idéias, proporciona investimentos em projetos de alto custo fixo e possibilita uma divisão do trabalho mais sofisticada. Um mercado maior também amplia a liberdade de escolha. Maior liberdade de escolha para os consumidores de alta renda é irrelevante para a redução da pobreza, mas pode ser mais relevante para as empresas que para os consumidores. Por exemplo, à medida que a Índia liberalizou o comércio, as empresas puderam comprar ferramentas e maquinários de melhor qualidade. Efeitos semelhantes foram obtidos com a liberação das importações na China. Por fim, um mercado maior intensifica a concorrência e isso pode incentivar a inovação. Há algumas evidências de que a integração à economia mundial é mais importante para economias pequenas e pobres do que para grandes economias, como a Índia e a China (Sachs e Warner, 1995; Collier e Gunning, 1999).

Existe também um grande número de evidências de regressão em vários países quanto à relação entre abertura e crescimento (Quadro 1). Isso deve ser tratado com cautela, mas não ignorado por completo. Lindert e Williamson (2001a) resumem a situação:

As dúvidas que podem permanecer sobre cada estudo individual ameaçam bloquear nossa visão de todo o conjunto de evidências. Muito embora nenhum estudo possa estabelecer que a abertura comercial vem ajudando as economias mais representativas do Terceiro Mundo de forma não ambígua, a preponderância das evidências embasa essa conclusão. Uma forma de ver todo o conjunto mais claramente é considerar dois subconjuntos, um quase vazio e outro completamente vazio. O subconjunto quase vazio consiste de todos os estudos estatísticos que mostram que o protecionismo ajudou o crescimento da economia do Terceiro Mundo e que a liberalização o prejudicou. O segundo subconjunto, que é, por sua vez, completamente vazio, contém aqueles países que optaram por ser menos abertos aos fluxos de comércio e a

fatores de produção nos anos 1990 em comparação com a década de 1960, aumentando, assim, sua classificação no ranking global de padrão de vida. Até onde podemos analisar, não existem vitórias antiglobais para ser relatadas no Terceiro Mundo pós-guerra. Inferimos que isso ocorre porque um comércio mais livre estimula o crescimento das economias do Terceiro Mundo hoje, independentemente dos seus efeitos antes de 1970.

Quadro 1.1
Abertura e crescimento — Evidências de regressão

É difícil estabelecer uma ligação entre a abertura do mercado e o crescimento econômico de uma maneira rigorosa. As ações específicas de liberalização comercial que têm relevância incluem, em geral, medidas não tarifárias, tais como a eliminação de esquemas de licenças ou a permissão de acesso ao câmbio para transações de conta corrente — e é bastante difícil quantificar essas políticas. Além disso, os países tendem a buscar realizar uma ampla série de reformas ao mesmo tempo, de modo que identificar os efeitos individuais de uma reforma pode não ser possível. Reconhecidas essas limitações, o que se conclui com a análise da literatura comparativa entre países? Sachs e Warner (1995) afirmam que as políticas comerciais liberais levam ao crescimento. Eles desenvolveram uma medida de abertura baseada nas tarifas aplicadas a bens de capital, na extensão das barreiras não tarifárias e no grau de distorção do mercado de câmbio (medida pelo ágio do mercado paralelo). Dollar (1992) criou um índice de níveis de preço ajustado para fatores de produção, argumentando que os altos preços das mercadorias comercializáveis refletem altos níveis de protecionismo contra importações, e encontrou, assim, um efeito significativo no crescimento econômico. Ambas as medidas têm recebido críticas (por Rodriguez e Rodrik, 1999, entre outros) com base no fato de que elas são mais uma forma de medir boas políticas e instituições do que a política comercial estritamente definida. Isso aponta para um importante problema de identificação: os países com comércio e políticas de investimento mais abertas tendem a ser os com direitos de propriedade mais confiáveis e, de maneira geral, com melhores instituições econômicas. Frankel e Romer (1999) concluem que a abertura medida pela participação do comércio na renda está consistentemente relacionada ao crescimento de longo prazo. Eles conseguem excluir a possibilidade de uma causalidade reversa do crescimento para o comércio, "instrumentalizando-o" por meio de variáveis geográficas.

(Continuação.)

Ainda que isso ofereça uma base para os modelos nos quais o acesso aos mercados acelera o crescimento, não existe uma maneira fácil de excluir a possibilidade de que a geografia seja importante para o crescimento através de outros canais. Uma abordagem diferente para medir o grau de abertura de um país foi tentada por Ades e Glaeser (1999) em seu estudo sobre os Estados Unidos do século XIX. Eles enfocam a abertura no sentido de acesso aos portos marítimos e serviços ferroviários, e concluem que regiões mais atrasadas e abertas tendem a crescer rapidamente, acabando por alcançar as regiões mais avançadas. Falando de maneira específica, esses países integram seu grau de abertura com o nível inicial de desenvolvimento e chegam à conclusão de que a combinação entre abertura e atraso está associada a um desenvolvimento especialmente acelerado. Por fim, existem alguns estudos recentes que se concentram nas mudanças nas taxas de crescimento, nas alterações no comércio e no FDI. Tal enfoque tem a vantagem de que todas as variáveis que não se modificam ao logo do tempo saem da análise (geografia, fragmentação étnico-lingüística, medidas institucionais que não apresentam variações temporais). Dollar e Kraay (2001b) mostram que o aumento do comércio e do FDI estão relacionados com a aceleração do crescimento. Esses dois elementos controlam as mudanças em outras políticas e lidam com a causalidade reversa por meio de instrumentos internos.

Para concluir, desde 1980 a integração global dos mercados em relação às mercadorias tem permitido aos países em desenvolvimento com localizações, políticas, instituições e infra-estrutura razoáveis utilizar sua abundância de mão-de-obra de modo a conseguir para si mesmos uma vantagem competitiva em alguns produtos manufaturados e serviços. A vantagem inicial proporcionada pela mão-de-obra barata tem, por vezes, desencadeado um círculo virtuoso de outros benefícios que não o comércio. Por exemplo, assim que Bangalore entrou no mercado mundial de software, utilizou sua vantagem comparativa em termos de mão-de-obra barata e qualificada. À medida que mais empresas se deslocaram para a cidade, ela começou a obter reduções de custo típicas dos conglomerados. Os maiores ganhos com a exportação financiaram mais importações o que, conseqüentemente, intensificou a concorrência e ampliou a liberdade de escolha. Há algumas evidências de que esses quatro efeitos do comércio aumentaram não só a renda, mas também

sua taxa de crescimento. Contudo, o processo de crescimento é algo complexo. O que é certo é que somente o comércio não basta para crescer.

Marginalização — Por que a experiência de muitos países pobres tem sido oposta à das nações globalizadas?

Países com população total de dois bilhões de pessoas ainda não se integraram intensamente à economia industrial global. Esse grupo inclui a maior parte da África e muitas economias da antiga União Soviética. Em geral, essas nações sofreram com condições comerciais deterioradas e voláteis em seus mercados para a exportação de produtos primários. Como um todo, a renda *per capita* desses países na verdade declinou durante a terceira onda. Por que esses países apresentaram divergências tão drásticas em comparação às nações globalizadas? Poderão eles, tardiamente, copiar os países globalizados, utilizando sua abundante mão-de-obra como vantagem competitiva e, assim, diversificar suas exportações, incluindo a prestação de serviços e o comércio de manufaturados? Há três pontos de vista em relação a tal questão:

A visão do "junte-se ao clube". Essa visão propõe que os países globalizados fracos fracassaram em aproveitar sua vantagem em termos de mão-de-obra abundante por causa de políticas econômicas ruins. Se, por exemplo, a infra-estrutura é ruim, a educação é inadequada, a corrupção é desenfreada e as barreiras comerciais são altas, a vantagem em termos de redução de custos proporcionada pela mão-de-obra abundante será mais que ultrapassada por essas desvantagens. Segundo essa visão, conforme as políticas, as instituições e a infra-estrutura forem sendo melhoradas é que os países se integrarão aos mercados mundiais de manufaturados e serviços.

A visão da "desvantagem geográfica". Essa visão postula que muitos dos países que fracassaram na tentativa de entrar nos mercados globais de manufaturados sofrem de desvantagens fundamentais de localização. Mesmo com boas políticas, instituições e infra-estrutura, um país sem acesso ao mar e infestado com malária simplesmente não será competitivo em manufaturados ou em serviços, como o turismo. Argumenta-se, às vezes, que é precisamente porque os benefícios de boas políticas, instituições e infra-estrutura são tão ínfimos que esses países nunca se transformam.

Para muitas nações em desenvolvimento, os custos de transporte para os mercados da OECD são mais altos que as tarifas sobre seus produtos, de

modo que os custos com frete são mais impeditivos que as políticas comerciais dos países ricos. Às vezes, a explicação para os altos custos de transporte é de fato a existência de uma geografia adversa. Mas esses custos também são altamente influenciados pela qualidade da infra-estrutura, como se conclui a partir da visão "junte-se ao clube" descrita acima. Limão e Venables (2000) concluem que "as economias africanas tendem a comercializar menos com o restante do mundo e entre si do que se poderia prever em um simples modelo de gravidade. E a razão para isso é sua infra-estrutura ruim" (p. 25), tais como portos ineficientes, e ainda mais importante: a infra-estrutura interna de rodovias, ferrovias e telecomunicações. Collier e Gunning (1999, p. 71-72) atestam essas deficiências de infra-estrutura na África:

Existe menos infra-estrutura que em qualquer outro local do mundo. Por exemplo, a densidade da rede rodoviária rural é de apenas 55 quilômetros por mil km^2, comparada com mais de 800 na Índia, e lá existe apenas um décimo dos telefones *per capita* da Ásia. O sistema de telefonia tem três vezes mais falhas que os asiáticos, e a proporção de trens a diesel em uso é 40 por cento mais baixa. Os preços pelo uso da infra-estrutura são muito mais elevados. As tarifas do frete ferroviário são, em média, o dobro das praticadas na Ásia. As taxas portuárias são mais altas (por exemplo, um contêiner custa 200 dólares em Abidjan contra os 120 cobrados na Antuérpia). O transporte aéreo é quatro vezes mais caro que no Leste Asiático. A maior parte do transporte internacional está cartelizada, um reflexo das regulamentações dos governos africanos cuja intenção era promover as empresas de transporte e linhas aéreas nacionais. Como resultado desses altos custos, em 1991 os pagamentos de frete e seguro dos produtos comercializados chegaram a 15 por cento dos ganhos com exportação, enquanto a média para os países em desenvolvimento é de 6 por cento. Além disso, a tendência é de alta para a África, enquanto nos demais lugares esses custos vêm caindo. Os dados comparativos para 1970 eram: 11 por cento e 8 por cento, respectivamente.

Assim, muitos dos fracos países globalizados têm altos custos de transporte para os mercados globais, e isso se dá em parte por causa de uma localização intrinsecamente ruim, em parte por causa de uma infra-estrutura deficiente. Como conseqüência, pagam salários baixos, e mesmo quando o comércio está livre de barreiras, é difícil alinhar esses salários aos praticados em regiões mais favorecidas.

A visão do "perderam o bonde". Essa visão aceita o argumento da visão "junte-se ao clube" de que, se algum desses países tivesse tido boas políticas, eles teriam entrado no mercado de manufaturados e serviços, mas acrescenta que a maioria deles agora perdeu a oportunidade. A demanda mundial por manufaturados está limitada pela renda mundial e, em razão da economia das aglomerações, as empresas vão se realocando em "clusters". Embora exista espaço para muitos conglomerados, as organizações já têm localizações satisfatórias em países com mão-de-obra abundante, portanto, os países tardios não têm mais nada a oferecer.

Quem tem razão?

É mais plausível que cada uma das visões descritas anteriormente esteja correta em algum aspecto. Parece bastante provável que haverá espaço para novos participantes no mercado global de manufaturados e serviços. Algumas cidades bem localizadas em países que reformem suas políticas, instituições e infra-estrutura com certeza desenvolverão aglomerações bem-sucedidas. Do mesmo modo, parece plausível que se todos os países se reformassem, haveria uma quantidade maior de lugares mais bem localizados do que novas aglomerações, então alguns países teriam realmente "perdido o bonde". Por fim, algumas nações podem vir a se tornar competitivas na prestação de serviços em nível internacional, mas hoje os mercados de serviços estão bem menos integrados que os mercados de produtos. Isso se explica em parte porque, até pouco tempo atrás, as negociações comerciais estavam restritas à redução de barreiras para o comércio de mercadorias.

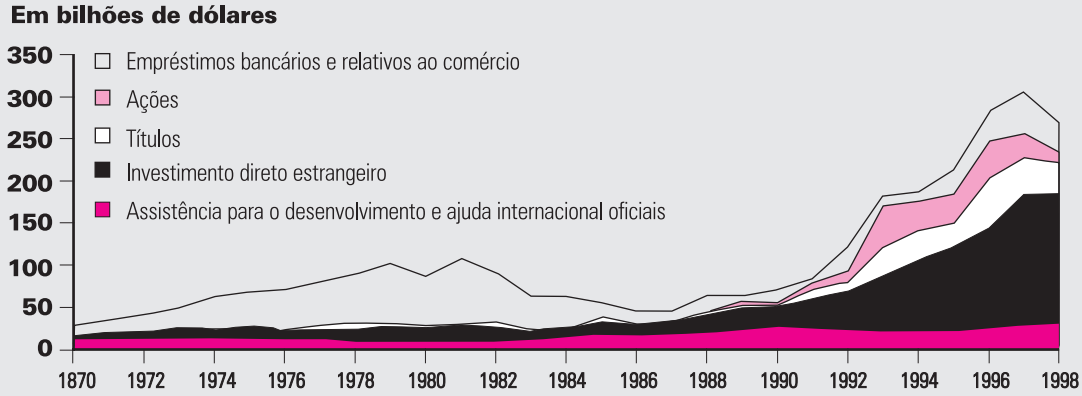
Não importa se as desvantagens enfrentadas pelos países globalizados fracos foram intrínsecas ou poderiam ter sido alteradas por políticas melhores, o fato é que suas taxas de crescimento foram ainda mais baixas durante a terceira onda da globalização do que durante a segunda onda. Uma das razões para isso é que muitos países dependentes de produtos primários sofreram queda nos preços de suas exportações. Isso provavelmente esteve relacionado com a desaceleração do crescimento nos países desenvolvidos. A própria globalização pode ter contribuído para a marginalização econômica de alguns países? Um modo pelo qual pode ter afetado adversamente os países globalizados mais frágeis é através do crescimento do mercado internacional de capitais. A maioria das nações marginalizadas integrou-se aos mercados

mundiais de capitais não pela atração de fluxos de entrada de capital, mas em conseqüência da fuga de capitais. Em 1990, a África, região onde o capital é mais escasso, tinha cerca de 40 por cento de sua riqueza privada mantida fora do continente, uma proporção mais alta que em qualquer outra região. Tal integração não foi uma opção política: a maior parte dos governos africanos impôs controles do capital, mas que foram ineficazes nesse intuito. Os principais fatores que impulsionaram a fuga de capitais foram desalinhamento cambial, classificações de risco ruins e alto endividamento (Collier, Hoeffler e Patillo, 2001). No entanto, a fuga de capitais provavelmente foi facilitada pelo crescimento da atividade bancária internacional, parte dela pouco transparente. Uma segunda maneira pela qual a globalização pode ter afetado os países globalizados mais fracos de forma adversa é pelo risco crescente de guerra civil. A incidência de guerras civis declinou abruptamente nas regiões globalizadas em desenvolvimento, mas aumentou de maneira aguda na África. A dependência das exportações de produtos primários é um poderoso fator de risco de conflito civil, talvez porque fornece fontes fáceis de financiamento para os grupos rebeldes. Enquanto a maioria das regiões diversificou sua pauta de exportações, a África permaneceu bastante dependente dos produtos primários. Além disso, os conflitos tendem a durar mais: as chances de alcançar a paz são muito menores durante a terceira onda da globalização que durante a segunda onda.

O ressurgimento dos fluxos internacionais de capitais

Os controles acerca da saída de capitais das nações mais ricas foram gradualmente revogados: por exemplo, a Inglaterra removeu os controles sobre o capital em 1979. Os governos nos países em desenvolvimento também adotaram, pouco a pouco, políticas menos hostis em relação aos investidores. Em parte em conseqüência dessa mudança de políticas e em parte por causa do choque do petróleo na década de 1970, montantes significativos de capital privado começaram a fluir novamente para os países em desenvolvimento. O valor total dos fluxos de capital para os países em desenvolvimento foi de menos de 28 bilhões de dólares nos anos 1970, passando, em termos reais, para cerca de 306 bilhões em 1997 (Figura 1.13), quando alcançaram seu pico. Ao longo do processo, sua composição mudou significativamente. A importância dos fluxos oficiais de ajuda internacional caiu para menos da

Figura 1.13 Fluxos de capitais líquidos para os países em desenvolvimento por tipo de fluxo: 1970-1998



Fonte: Schmukler e Zoido-Lobatón (2001).

metade, enquanto os fluxos de capital privado tornaram-se a maior fonte de capital para diversas economias emergentes. A composição dos fluxos de capital privado também se modificou de maneira bastante acentuada. O FDI cresceu de forma contínua ao longo dos anos 1990. Fusões e aquisições foram a fonte mais importante desse aumento, especialmente as resultantes da privatização de empresas públicas. Os fluxos líquidos da carteira cresceram de 0,01 bilhão de dólares em 1970 para 103 bilhões em 1996, em termos reais. Novos fundos mútuos e fundos de pensão internacionais ajudaram a canalizar os fluxos de ativos para países em desenvolvimento. A importância dos consórcios de empréstimos e de outros fluxos privados decresceu de forma consistente em termos relativos ao longo desse período, em especial depois das crises de endividamento externo da década de 1980.

Muito embora os fluxos líquidos de capital privado para países em desenvolvimento tenham aumentado durante a terceira onda da globalização, em certa medida eles permaneceram mais modestos que durante a primeira onda. Em 1998, o estoque de capital estrangeiro era 22 por cento do PIB dos países em desenvolvimento, aproximadamente o dobro do que havia sido em meados dos anos 1970, mas ainda muito abaixo dos 32 por cento que foram alcançados em 1914 (Maddison, 2001). Alguns países recebem grandes entradas de capital, enquanto outros recebem poucas. Os 12 maiores mercados emergentes estão recebendo a esmagadora maioria das entradas líquidas — países como Argentina, Brasil, China, Índia, Malásia, México e

Tailândia. As nações em desenvolvimento mais bem-sucedidas em atrair o FDI foram a Malásia e o Chile, ambas com estoques de FDI de mais ou menos dois mil dólares *per capita*.

O FDI não traz só capitais, mas também tecnologia avançada e acesso aos mercados internacionais, o que é importante para a participação nas redes de produção internacionais. Dollar e Kraay (2001b) concluem que o FDI tem um efeito poderoso sobre o crescimento, enquanto o nível geral de investimento não possui, sozinho, um impacto significativo sobre o crescimento — outros fatores são mais importantes.

Os fluxos de capital para países em desenvolvimento são apenas uma proporção minúscula do mercado global de capitais. Como os detentores do capital preocupam-se com o risco, a maior parte dos fluxos de capital globais fica entre países desenvolvidos e não de países desenvolvidos para os em desenvolvimento. Mesmo a Malásia e o Chile têm menos FDI *per capita* do que qualquer uma das economias desenvolvidas. O FDI *per capita* nos Estados Unidos é de mais de 3.200 dólares, enquanto na África é de apenas 124 dólares (Maddison, 2001). Isso ocorre apesar do fato de que as diferenças no capital por membro da força de trabalho entre países desenvolvidos e em desenvolvimento estão agora muito maiores do que foram durante a primeira onda da globalização. Os mercados de capitais mundiais poderiam claramente fazer mais para aumentar o crescimento nas nações de baixa renda. Como discutimos no Capítulo 3, há evidências de uma predisposição sistemática contra a África.

As pressões migratórias estão crescendo

As diferenças maciças na renda que se acumularam ao fim da segunda onda da globalização criaram intensas pressões econômicas para que as pessoas saíssem das áreas pobres — tanto através da migração rural-urbana dentro dos países quanto por meio da migração internacional. Tais pressões foram frustradas, em grande parte, pelos controles de imigração, mas em alguns países ricos os controles foram, de certo modo, relaxados durante a terceira onda, surtindo efeitos poderosos sobre os salários normalmente pagos nos países pobres.

Lembre-se de que na primeira onda da globalização moderna, de 1870 a 1910, cerca de 10 por cento da população mundial se realocou permanente-

mente. Muito desse fluxo foi causado por fatores econômicos, pelo desejo de encontrar uma vida melhor em uma localidade mais favorável. As mesmas forças operam hoje, ainda que as políticas de imigração internacional sejam muito mais restritivas que no passado. Cerca de 120 milhões de pessoas (2 por cento da população mundial) vivem em países estrangeiros (ou seja, não nos seus países de origem). Aproximadamente metade desse total de emigrantes mudou-se para países industriais, a outra metade para o mundo em desenvolvimento. Porém, como a população das nações em desenvolvimento é mais ou menos cinco vezes maior que a dos países desenvolvidos, os imigrantes compreendem uma fatia maior da população dos países ricos (cerca de 6 por cento) que dos países pobres (cerca de 1 por cento).

A principal justificativa econômica para a migração de pessoas é o fato de os salários para as mesmas qualificações variarem imensamente de uma região para outra, em especial entre nações em desenvolvimento e países ricos. A remuneração média por hora trabalhada na produção de manufaturados é de mais ou menos 30 dólares na Alemanha e um centésimo disso (30 centavos de dólar) na China e na Índia (Figura 1.14). Tal diferença chega ao extremo neste caso, mas mesmo entre os Estados Unidos e os países recentemente industrializados, como a Tailândia e a Malásia, a diferença chega a dez vezes. Agora, parte dessa diferença resulta do fato de o trabalhador alemão típico ter um pouco mais de escolaridade e treinamento que o trabalhador chinês ou indiano. Porém, as diferenças de qualificação podem explicar apenas uma pequena parte do diferencial de salários. Um estudo que acompanhou migrantes mexicanos legais individualmente descobriu que, na maioria dos casos, eles abandonaram no México empregos em que recebiam 31 dólares por semana, e ao chegarem aos Estados Unidos, passaram a ganhar imediatamente 278 dólares por semana (nove vezes mais). Da mesma forma, trabalhadores indonésios ganham 28 centavos de dólar por dia; em comparação, a vizinha Malásia paga dois dólares diários ou mais. Fica claro aqui que há ganhos reais enormes para o trabalhador que migra para as economias mais desenvolvidas.

Esses grandes diferenciais de salários entre os países são responsáveis pelas crescentes pressões migratórias, embora a real escala da migração dependa das restrições de entrada que os imigrantes enfrentam. Hatton e Williamson (2001) estudaram a emigração a partir da África. Eles concluem que tanto os

Figura 1.14 Custos de mão-de-obra por hora na produção

Fonte: Stalker (2000).

crescentes diferenciais de salários quanto uma concentração demográfica de pessoas entre 15 e 29 anos estão produzindo uma grande e crescente pressão econômica sobre a migração, embora a maior parte dessa pressão esteja sendo contida até agora pelas restrições de entrada. A emigração a partir do

México tem sido menos restrita. Existem mais ou menos sete milhões de imigrantes mexicanos legais vivendo nos Estados Unidos, e um adicional de três milhões de trabalhadores sem documentos. Isso significa que cerca de 10 por cento da população mexicana está vivendo e trabalhando em território norte-americano. Uma imigração nessas proporções tem um efeito significativo sobre o mercado de trabalho dos países em desenvolvimento. Hatton e Williamson calculam o efeito da migração da África sobre os salários daqueles que lá permanecem. E concluem que a migração aumenta consideravelmente os salários pagos aos trabalhadores locais não qualificados. Assim, é provável que a emigração de uma parcela da população do México tenha aumentado de maneira substancial os salários dos trabalhadores mexicanos. Os benefícios da emigração para a região de dispersão vão além dos salários maiores para aqueles que lá ficam, afinal, os emigrantes enviam um grande volume de remessas de dinheiro para seus parentes, e essa é uma importante fonte de entrada de capitais (Figura 1.15). A Índia recebe todos os anos seis vezes mais em remessas financeiras dos cidadãos indianos que trabalham no exterior do que ganha de órgãos internacionais a título de ajuda.

Além disso, grande parte do comércio e do investimento depende de redes pessoais e familiares. Para dar um exemplo histórico significativo, um grande número de chineses saiu da China e estabeleceu-se em outros países asiáticos (especialmente na Tailândia, Malásia, Indonésia e Cingapura). As redes de famílias chinesas têm um importante papel no comércio e no investimento entre esses países e a China. Existe uma dificuldade inerente em estudar e quantificar esse fenômeno, mas há mais evidências gerais de que o idioma tem uma função relevante para explicar os fluxos de comércio e de investimento, e é razoável que os fortes laços familiares e de afinidade tenham um efeito ainda maior.

A idéia aqui é que a migração pode facilitar os outros fluxos da globalização — de comércio, capital e idéias. Tome, por exemplo, o recente salto na emigração indiana para os Estados Unidos. O que ocorre é que essa emigração está particularmente relacionada à área da alta tecnologia, e acabará dando suporte a maiores fluxos de tecnologia e de informação entre os Estados Unidos e a Índia, além de incentivar mais investimentos norte-americanos na Índia. Alguns empreendedores indianos bem-sucedidos nos Estados Unidos podem abrir fábricas em seu país de origem ou empresas norte-americanas

Figura 1.15 Remessas enviadas por trabalhadores: 1999

Fonte: Banco Mundial (2001d).

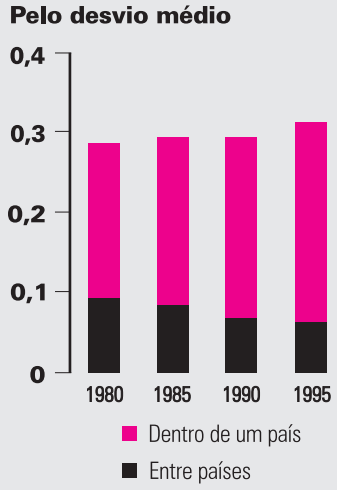
podem contratar engenheiros indianos para trabalhar na Índia. E como grande parte do comércio de manufaturados e de serviços está associado a esses tipos de redes, o comércio entre os dois países deve aumentar.

Quais têm sido os efeitos da terceira onda da globalização sobre a distribuição de renda e a pobreza?

A entrada dos países em desenvolvimento nos mercados globais de manufaturados e serviços, bem como o ressurgimento dos fluxos de migração e de capitais afetaram a pobreza e a distribuição da renda entre os países e dentro deles. Opções de políticas domésticas não relacionadas com a globalização também afetam a distribuição de renda.

Entre os países em desenvolvimento, a globalização continuou a gerar a mesma convergência da primeira e da segunda ondas. Em 1995, a desigualdade entre países equivalia a menos da metade do que havia sido em 1960, além de ser bem menor do que em 1980. No entanto, como a Figura 1.16 demonstra, houve um forte aumento da desigualdade dentro de países individualmente considerados para compensar, revertendo, assim, a tendência vista durante a segunda onda. Parte disso pode ter sido causado pela imigração. Contudo, também pode ter sido por causa de mudanças na política tributária e nos investimentos sociais, sem ligação nenhuma com a globalização. A integração econômica global é compatível com políticas distributivas domésticas bastante variadas: o nível de desigualdade é muito diferente entre economias igualmente globalizadas. Para as economias da OECD como um todo, é provável que a globalização tenha tido efeitos igualitários, pois a desigualdade entre os países diminuiu radicalmente.

Figura 1.16 Desigualdade da renda familiar nos países ricos: 1980-1985

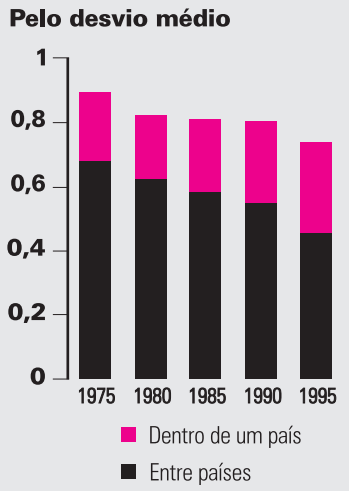


Fonte: Clark, Dollar e Kraay (2001).

Entre os novos países globalizados, o mesmo padrão de convergência tem sido evidente, tal qual ocorreu entre as economias da OECD durante um período mais longo. Sachs e Warner (1995) demonstram que esse é realmente um fenômeno geral entre as economias abertas. Analisando a OECD e os novos países globalizados como um grupo comum de economias integradas, a desigualdade geral declinou (Figura 1.17).

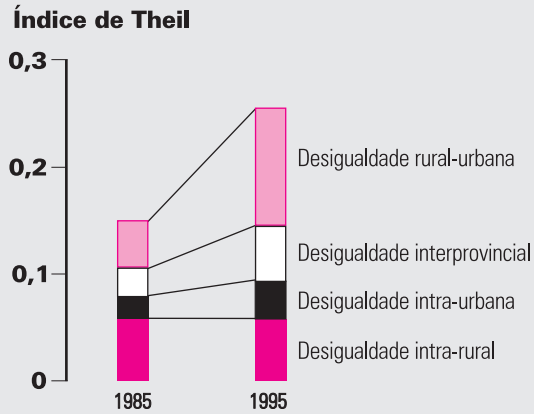
Da mesma forma que nos países da OECD, a desigualdade interna aumentou nos novos países globalizados. Porém, isso é inteiramente explicável pelo aumento da desigualdade da China, que sozinha é responsável por 1/3 da população dos novos países globalizados. A China iniciou sua modernização com uma distribuição de renda extremamente igualitária e

Figura 1.17 Desigualdade da renda familiar no mundo globalizado: 1975-1995



Fonte: Clark, Dollar e Kraay (2001).

Figura 1.18 A desigualdade aumentada na China como um reflexo da crescente desigualdade entre as localidades



Fonte: Nehru (1997).

uma pobreza extremamente elevada. A desigualdade intra-rural na China na verdade tem diminuído. O elevado crescimento da desigualdade se deu entre as áreas rurais e as aglomerações urbanas emergentes (Figura 1.18), e entre as províncias que possuem essas aglomerações e as que não possuem.

Uma investigação mais aprofundada das transformações na desigualdade dentro dos países é apresentada por Dollar e Kraay (2001a) e por Ravaillon. Há dificuldades substanciais em comparar os dados de distribuição de renda entre os países, pois estes diferem quanto ao conceito mensurado (renda *versus* consumo), a medida da renda (bruta *versus* líquida), a unidade de observação (individual *versus* familiar) e a amplitude da pesquisa (nacional *versus* regional ou local). Dollar e Kraay limitam seu estudo aos dados de distribuição de renda com base em fontes nacionalmente representativas, identificadas como sendo de alta qualidade por Deininger e Squire (1996), e fazem alguns ajustes simples para controlar as diferenças quanto às espécies de pesquisa. Esses dados abrangem um total de 137 países. Os pesquisadores se concentram no que vem ocorrendo com a renda dos 20 por cento mais pobres da população. E concluem que, em média, há uma relação de um para um entre a taxa de crescimento da renda dos pobres e a taxa de crescimento da renda média da sociedade. Assim, Deininger e Squire investigam se as mudanças no comércio são responsáveis por qualquer parte dessa variação. Eles não encontram nenhuma relação entre as mudanças na abertura comercial e as mudanças na desigualdade, seja a abertura medida pela participação do comércio na renda, pela medida de abertura de Sachs-Warner, pelas tarifas médias, seja pelos controles de capital. Ravallion qualifica esse resultado. Ele conclui que, embora *na maior parte das vezes* a abertura não afete a desigualdade, em países de baixa renda ela está associada a uma maior desigualdade. Independentemente de seu efeito líquido, há ganhadores e perdedores com as políticas comerciais.

A combinação de rápido crescimento com nenhuma mudança sistemática quanto à desigualdade vem reduzindo de maneira drástica a pobreza absoluta nos países recentemente globalizados. Entre 1993 e 1998 (o período mais recente para o qual dispomos de dados), o número de pessoas vivendo na pobreza absoluta declinou em 14 por cento, passando para 762 milhões. Para eles, a terceira onda da globalização é de fato a era dourada. A pobreza é predominantemente rural. À medida que os novos países globalizados entraram nos mercados globais, seu ritmo de industrialização e urbanização aumentou. As pessoas aproveitaram a oportunidade para sair de meios de vida arriscados e empobrecidos para empregos menos vulneráveis e mais bem remunerados nas médias e grandes cidades. Não só a pobreza foi reduzida em termos de renda como também outras dimensões dela tiveram uma rápida melhora. Tanto a escolaridade média quanto a expectativa de vida melhoraram, chegando a níveis próximos ou iguais àqueles alcançados pelos países ricos em 1960. O Vietnã ilustra bem essa experiência: à medida que se integrou à economia mundial, teve um grande aumento na renda *per capita* e nenhuma alteração significativa quanto à desigualdade. A renda dos pobres aumentou sensivelmente, e o nível da pobreza absoluta caiu e muito: de 75 por cento da população em 1988 para 37 por cento em 1998. A pobreza foi reduzida pela metade em apenas dez anos. Podemos ser extraordinariamente confiantes nesses dados porque uma pesquisa representativa sobre os domicílios no Vietnã foi realizada no início do processo de reforma (1992-1993) e os mesmos cinco mil domicílios foram visitados novamente seis anos depois. Das residências 5 por cento mais pobres em 1992, 98 por cento tinham renda mais alta seis anos depois. O Vietnã teve um sucesso excepcional aos entrar nos mercados globais de produtos intensivos em mão-de-obra, tais como calçados, e pode-se esperar que o aumento do nível de emprego beneficie os domicílios pobres. Uganda teve uma experiência semelhante: dramática redução da pobreza e nenhum aumento na desigualdade.

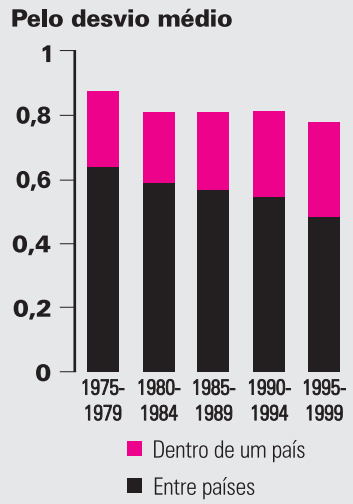
Enquanto as economias mais globalizadas cresceram e convergiram, as economias em desenvolvimento menos globalizadas declinaram e se distanciaram. Sua experiência de crescimento foi pior que durante a segunda onda, mas seu distanciamento vem ocorrendo há muito tempo. Ades e Glaeser (1999) observam que pelo menos desde 1960 as nações em desenvolvimento menos globalizadas, definidas pela participação do comércio na renda, têm uma ten-

dência ao distanciamento em relação aos demais países. O declínio e o distanciamento tiveram graves conseqüências para a pobreza em suas variadas dimensões. Entre 1993 e 1998, o número de pessoas vivendo na pobreza absoluta nos países em desenvolvimento menos globalizados aumentou em 4 por cento, passando para 437 milhões. Não só as rendas *per capita* caíram, mas também a expectativa de vida e o número de matrículas nas escolas.

Durante a segunda onda da globalização, os países ricos se distanciaram dos países pobres, uma tendência que vigorou por um século. Durante a terceira onda, os novos países globalizados começaram a se aproximar dos países ricos, enquanto as nações mais fracas em termos de globalização estão ficando cada vez mais para trás.

A mudança na distribuição geral da renda mundial e o número de pessoas pobres são, portanto, o resultado líquido de efeitos compensatórios. Entre as nações mais ricas há convergência: os menos ricos conseguiram alcançar os mais ricos, ao mesmo tempo que, internamente, há uma crescente desigualdade em alguns países. Entre os países recentemente globalizados também tem havido convergência e redução da pobreza. Da mesma forma, o nível de desigualdade na China vem crescendo, mas isso não ocorre praticamente em nenhum outro lugar. Entre os países ricos e as nações recentemente globalizadas tem havido convergência. O resultado final é que a antiga tendência de desigualdade global em alta e aumento no número de pessoas na pobreza absoluta foi detida e até mesmo revertida (Figura 1.19). Bourguignon e Morrisson (2001) estimam que o número de indivíduos vivendo na pobreza absoluta caiu em cerca de cem milhões entre 1980 e 1992 (o último ano da sua análise). Chen e Ravallion (2001) estimam que houve uma nova queda de mais ou menos cem milhões entre 1993 (a data mais próxima para comparação) e 1998.

Figura 1.19 Desigualdade mundial da renda familiar: 1975-1999



Fonte: Clark, Dollar e Kraay (2001).

Assim, fica claro que a globalização pode ser uma força para a redução da pobreza. Nos capítulos seguintes observamos fatores importantes nos níveis global e local que determinarão se essa tendência continuará. O próximo capítulo aborda a arquitetu-

ra global para os fluxos de bens, capitais e pessoas, focando em medidas para fortalecer a integração e possibilitar que as localidades atualmente deixadas de fora da globalização participem e se beneficiem. O Capítulo 3 vai se voltar, então, para a agenda de ações nacional e local nos países em desenvolvimento. O Capítulo 4 aborda questões de poder, cultura e meio ambiente. O Capítulo 5 reúne e resume a agenda de ações para fazer com que a globalização funcione melhor para as nações e indivíduos pobres.

Notas

1. Grande parte da emigração da Índia foi forçada, e não voluntária.

2. O método do desvio médio tem a vantagem de poder ser decomposto de maneira desigual entre localidades e dentro delas. Ele também possui uma interpretação intuitiva. A distribuição de renda em todos os lugares é distorcida em favor dos ricos, de modo que a pessoa "típica" (escolhida ao acaso em meio à população) tem menos renda que a média para todo o grupo. Grosseiramente falando, o desvio médio (vezes cem) é a distância porcentual entre a pessoa típica e a renda média. Quanto mais desigual é a distribuição de renda em favor dos ricos, maior será a distância. Assim, por exemplo, se a renda *per capita* no mundo está por volta de cinco mil dólares e o indivíduo de nível médio vive com mil dólares (80 por cento a menos), então o desvio médio será de aproximadamente 0,8.

3. Para esse cálculo separamos as economias ricas (os membros originais da OECD mais Chile, Coréia, Cingapura, Taiwan e Hong Kong). Os "mais globalizados" — o primeiro terço da lista dos países em desenvolvimento classificados de modo decrescente pelo aumento do comércio em relação ao PIB entre a década de 1970 e a de 1990 — são Argentina, Bangladesh, Brasil, China, Colômbia, Costa Rica, Costa do Marfim, Filipinas, Haiti, Hungria, Índia, Jamaica, Jordânia, Malásia, Mali, México, Nepal, Nicarágua, Paraguai, República Dominicana, Ruanda, Tailândia, Uruguai e Zimbábue. Os "menos globalizados" são todos os outros países em desenvolvimento para os quais temos dados. Trata-se de um conjunto muito diverso de países. Inclui Estados falidos cujo desempenho econômico tem sido extremamente ruim. Também inclui alguns países da antiga União Soviética que passaram por uma difícil transição nos anos 1990. Algumas das nações menos globalizadas vem apresentando níveis de comércio estáveis, mas sem crescimento, e crescimento econômico positivo, embora lento.

4. Os países mais globalizados tiveram PIB *per capita*, na paridade de poder aquisitivo, de 1.488 dólares em 1980, comparados aos 1.947 dólares obtidos por outros países em desenvolvimento (Tabela 1.1). Essas são médias ponderadas em relação à população, de modo que as relativamente pobres Índia e China têm um peso maior. Contudo, mesmo uma média simples de PIB *per capita* foi significativamente mais baixa para os países globalizados em 1980.

5. O índice de segurança jurídica tem um desvio padrão de 1. A vantagem de 0,44 dos países globalizados é, *grosso modo*, a mesma que Uganda tem sobre a Zâmbia nesse quesito.