

ALGUMAS TENDÊNCIAS E PERSPECTIVAS SOBRE GLOBALIZAÇÃO, CRESCIMENTO ECONÓMICO, IGUALDADE E DESENVOLVIMENTO

Giuseppe Ammendola

email : ga17@nyu.edu

Doutorado em Itália e nos Estados Unidos como bolseiro Fullbright. É consultor internacional multilingue e orador. Escreve sobre finanças internacionais, comércio, gestão estratégica e governação. É professor de cursos de pós-graduação na Universidade de Nova Iorque e professor convidado em várias escolas de estudos pós-graduados em Itália. É editor e principal autor do livro: "The European Union: Multidisciplinary Views" e de «From Creditor to Debtor: the US Pursuit of Foreign Capital and country analysis "Italy"» in Michael Curtis (ed.) *Western European Politics and Government*. É consultor nas áreas de gestão estratégica, marketing, avaliação de planos de negócio e da escrita. Fez centenas de comunicações em várias línguas para decisores de empresas, governos e instituições sem fins lucrativos, assim como para o público em geral em todo o mundo sobre muitos aspectos da economia global. É Professor Convidado em Economia Internacional na Cátedra Joseph Schumpeter na Universidade Autónoma de Lisboa.

Resumo

A economia mundial está hoje mais complexa do que nunca. Este artigo analisa alguns dos enquadramentos utilizados na descrição, análise e previsão nas áreas do crescimento económico, igualdade e desenvolvimento, ao mesmo tempo que destaca algumas tendências importantes actuais e do passado. A escolha dos enquadramentos e das tendências representa claramente uma opção do autor, necessariamente breve e subjectiva, baseada na percepção da sua "utilidade" para a tomada de decisões públicas e privadas.

Este artigo começa por examinar o impacto do crescimento económico na classificação das economias mundiais. Em seguida, procede-se à análise das formas como as economias dos países podem ser encaradas no que respeita à facilidade com que fazem negócios, sua adaptabilidade à abertura e mudança, e tipos de capitalismo adoptados. Na segunda parte, a análise é direccionada para os problemas da desigualdade económica no seio e entre os vários países do mundo e respectivos cidadãos. Na terceira secção, a análise recai sobre o desenvolvimento, dando início a uma breve discussão sobre as vantagens de ir além do PIB, levando em consideração o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) como forma de medir outras formas de progresso, tais como a educação e a saúde. Em seguida, é traçada a evolução da economia do desenvolvimento e da assessoria prestada aos decisores políticos dos países em desenvolvimento, analisando igualmente o papel desempenhado pelas instituições nesses países e a controvérsia em torno da ajuda externa. O artigo termina com uma análise sucinta de outras dimensões do desenvolvimento humano, tais como a capacitação e a sustentabilidade.

O cenário emergente evidencia um mundo em que, de uma forma articulada, os decisores têm de recorrer a uma pluralidade de conhecimentos para compreender as realidades com as quais se confrontam, conceber e implementar boas políticas. Ao fazê-lo, têm de enfrentar os desafios inerentes à impossibilidade de tomar decisões apropriadas de forma sequencial, vendo-se frequentemente forçados a tomar decisões de segunda escolha e a utilizar, de forma inteligente, as lições aprendidas a partir de países com contextos e restrições geográficas, políticas, económicas, sociais, legais, tecnológicas e culturais muito diferentes.

Palavras-chave

Globalização; Crescimento Económico; Igualdade; Desenvolvimento; Tomada de Decisões

Como citar este artigo

Ammendola, Giuseppe (2011). "Algumas tendências e perspectivas sobre Globalização, Crescimento Económico, Igualdade e Desenvolvimento". *JANUS.NET e-journal of International Relations*, Vol. 2, N.º 2, Outono 2011. Consultado [online] em data da última consulta, observare.ual.pt/janus.net/pt_vol2_n2_art1

Artigo recebido em Setembro 2011 e aceite para publicação em Setembro 2011



ALGUMAS TENDÊNCIAS E PERSPECTIVAS SOBRE GLOBALIZAÇÃO, CRESCIMENTO ECONÓMICO, IGUALDADE E DESENVOLVIMENTO

Giuseppe Ammendola

Introdução: desafios analíticos

No início da segunda década do século XXI, a economia mundial apresenta características muito complexas, exibindo inúmeras tendências e colocando muitos desafios aos decisores dos sectores público e privado. Além disso, abundam as perspectivas e enquadramentos provenientes de várias disciplinas que têm por objectivo descrever, analisar e prever a economia global ou aspectos específicos da mesma, que se podem sobrepor, fazendo-o frequentemente. Em muitas ocasiões, acresce o facto de que em inúmeras variáveis que os analistas têm que analisar tanto as causas como os efeitos são as mais difíceis de distinguir, senão mesmo impossíveis.

São muitos os factores que estão na base desta complexidade. Seguramente, o incremento do número de Estados-Nação, reflectido no aumento do número de Estados com assento nas Nações Unidas, que de 51 em 1945, passou para 99 em 1960, atingindo os 154 em 1980, situando-se actualmente em 193, tem amplificado a magnitude dos problemas de compilação de informação e de análise das questões. Um número maior de países significa, entre outras coisas, que há uma maior dificuldade em avaliar a qualidade da informação apresentada junto de instituições internacionais, como o Fundo Monetário Internacional (FMI), o que faz com que seja mais difícil estabelecer comparações e contrastes. Além disso, a mudança de países como a China e a Índia, assim como os do antigo bloco soviético, para políticas de mercado livre, ou mais livre, fez aumentar consideravelmente o nível das suas actividades económicas internas, assim como o seu papel económico e a interacção com o resto do mundo. Por outro lado, um aumento dos níveis de interacção entre todos os países tem sido possível e encorajado graças aos enormes avanços tecnológicos nas comunicações e transportes. Portanto, pode facilmente defender-se que os bens, capitais e pessoas nunca foram tão móveis como actualmente, o que faz com que seja muito mais difícil seguir-lhes os movimentos. Da mesma forma, o número de cientistas no mundo, que são uma espécie de procuração para medir o fluxo de ideias e perspectivas de desenvolvimento de produtos, nunca foi tão elevado como agora.

Dado que as economias mundiais estão, neste momento, mais integradas e interdependentes do que nunca, e que esta interacção exhibe uma complexidade cada vez maior, torna-se importante tentarmos organizar as nossas ideias em relação às mesmas. No presente artigo, procuraremos examinar a forma como alguns conceitos chave e tendências associadas ao crescimento económico, igualdade e desenvolvimento – discutidos por esta ordem – podem contribuir para a nossa compreensão da economia mundial. A selecção dos enquadramentos é claramente subjectiva, necessariamente limitada na sua abrangência (afinal de contas, trata-se de uma



opção), e com base na percepção da sua utilidade para os decisores públicos e privados¹.

Crescimento Económico

Sobre o PIB e o crescimento

No início de 2011, era já claro que as taxas de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) das economias mais desenvolvidas eram definitivamente menores do que as de muitos países em desenvolvimento e com economias de transição. Isto está de acordo com uma tendência observada durante os anos que precederam a Grande Recessão de 2007-2009 e da qual a economia mundial está actualmente a emergir².

Mais especificamente, no início do novo milénio, a participação dos países ricos no PIB mundial com base na paridade de poder de compra (PPC) era de dois terços, enquanto que em 2010 esta percentagem tinha descido para cerca de metade, com muitos a preverem a sua queda para os 40% nos próximos dez anos³. Um historiador económico recordaria que isto indica sobretudo que os mercados emergentes estão a "aproximar-se a passos largos"⁴. Afinal de contas, nos 18 séculos que precederam o ano de 1820, estas economias representavam cerca de 80% do PIB mundial⁵.

Desde 1820, a partir do início da revolução industrial até à onda de globalização que está associada à era do padrão-ouro entre 1870 e 1914, e até às várias décadas que se seguiram à reconstrução após a segunda Guerra Mundial, a Europa (assim como o relativamente lento número crescente daquilo a que chamamos países desenvolvidos, incluindo, naturalmente, os Estados Unidos da América), apresentaram taxas de crescimento muito maiores do que as dos países em desenvolvimento. Esta notória supremacia económica, entre outros factores, conduziu a uma mudança marcante na forma de pensar, levando as economias emergentes a adoptar uma orientação de livre mercado conhecido por Consenso de Washington⁶.

O dinamismo recente exibido pelos mercados emergentes tem-se traduzido por uma série de números, dos quais apresentamos alguns exemplos. Em primeiro lugar, do aumento de 30% no número de desempregados em todo o mundo desde 2007 até aos actuais 210 milhões previstos, só um quarto foi contabilizado pelos mercados emergentes, com os restantes 75% a serem reclamados pelas economias avançadas (FMI, 2010: 4).

Em segundo lugar, depois de se ter tornado a segunda maior economia mundial e afirmado ter construído o computador mais rápido do mundo, a China deverá tornar-se,

¹ Dada a influência profunda que as duas categorias de decisores exercem uma sobre a outra através dos vários canais, considero que as suas necessidades de análise e de informação são bastante semelhantes. Isto aplica-se sobretudo no caso das tendências e enquadramentos abordados neste artigo, devido ao seu amplo contexto.

² A Comissão de Ciclos de Negócios (*The Business Cycle Committee*) da Agência Nacional de Investigação Económica (*National Bureau of Economic Research*) considera que a recessão nos Estados Unidos teve início em Dezembro de 2007 e terminou em Junho de 2009. Veja-se o website do NBER: www.nber.org

³ *The Economist* (2010). As comparações do PIB entre países tornam-se complicadas pelas diferenças entre as estimativas efectuadas em termos de valores nominais e as feitas numa base de PPC, que tem por objectivo medir e comparar os poderes de compra de vários países.

⁴ Agtmael, Antoine (2007) é considerado o criador da expressão "mercados emergentes".

⁵ *The Economist* (2006), reflectindo os trabalhos de Angus Maddison.

⁶ Criado como um conjunto de receitas a aplicar nos países da América Latina, estes princípios rapidamente se estenderam ao resto do mundo em desenvolvimento.



em 2011, o maior fabricante do planeta, ultrapassando os Estados Unidos (Franklin, 2010; Hille, 2010). Em terceiro lugar, muitos observadores prevêem que em breve, as taxas de crescimento da Índia igualarão (ou mesmo superarão) os valores impressionantes alcançados pela China. Em quarto lugar, prevê-se que, na próxima década, cerca de 700 milhões de pessoas dos mercados emergentes ingressarão na classe média, para grande alegria dos executivos de *marketing* de todo o mundo⁷. Por último, o número de indivíduos com elevado rendimento líquido individual (HNWIs) na zona da Ásia Pacífico atingiu os 3.3 milhões, ultrapassando pela primeira vez os europeus (3.1 milhões)⁸.

Mercados emergentes

Não faltam tipologias para classificar as economias mundiais recorrendo ao seu crescimento económico, realizado ou potencial. Já todos lemos sobre “o ocidente e o resto”, ou expressões criadas anteriormente, tais como “a divisão Norte-Sul”, países desenvolvidos *versus* os menos desenvolvidos (ou em desenvolvimento), ou mercados emergentes, ou do primeiro, segundo ou terceiro mundo. Prevejo que a sintonia fina deste tipo de classificações, com todas as suas implicações, constitua uma área de debate interessante nos próximos meses e anos.

Em primeiro lugar, realizar-se-á um número cada vez maior de debates em torno do rótulo “mercados emergentes”. Na primeira linha temos os países BRIC, ou seja, o Brasil, a Rússia, a Índia, e a China. Esta sigla, originalmente criada por Goldman Sachs, tem recentemente vindo a ser posta em causa. Alguns vão ao ponto de sugerir que a Rússia deveria sair do grupo (devido aos seus problemas demográficos e de corrupção) para admitir, por exemplo, a Indonésia, por ser um país cujas instituições sociais e políticas estão a melhorar, e que conta com empresas inovadoras, rectidão fiscal e um crescimento de 6% em 2010 (Farzad, 2010; Wooldridge, 2010). Para além dos BRIC, ou BRIIC, se incluirmos a Indonésia, podemos traçar uma distinção entre os mercados emergentes do tipo “esquecido” e que “podem rivalizar com os BRIC em termos de prosperidade” e os mercados de “fronteira que apenas começam a sair das suas crisálidas” (Wooldridge, 2010: 131).

Nesta tipologia, exemplos de países “esquecidos” incluem a África do Sul, o Botswana, e as Ilhas Maurícias na África sub-equatorial, e, a norte, o Egipto, Marrocos, Tunísia, e a Líbia, todos países com acesso ao grande veículo de oportunidades que é o Mediterrâneo, uma vantagem que se estende igualmente à Turquia, que se propaga geograficamente e culturalmente entre dois mundos diferentes⁹. A Arábia Saudita poderá eventualmente ser incluída neste grupo, o mesmo acontecendo com o México, especialmente se os problemas de criminalidade deste último forem controlados. Por outro lado, “os mercados de fronteira” caracterizam-se por serem “mais pobres e

⁷ Wooldridge (2010: 131). Sobre as limitações associadas ao conceito de classe média, veja-se, no entanto, Milanovic (2011: 171ff.)

⁸ A América do Norte, com 3.4 milhões, está apenas ligeiramente à frente. A definição de HNWI aplica-se aos indivíduos que têm activos para investimento de 1 milhão de dólares americanos ou mais. Veja-se Capgemini e Merrill Lynch World Wealth Report (Relatório sobre a Riqueza Mundial) (2011). Na Lista da Forbes, que também enumera o número crescente de indivíduos ricos provenientes dos mercados emergentes, veja-se, por exemplo, Rapoport (2011).

⁹ Não existem grandes dúvidas de que os acontecimentos que se têm vindo a registar no Norte de África desde Dezembro de 2010 demonstraram que os riscos associados aos países na região poderão, no geral, ter sido subestimados.



arriscados que os “esquecidos” (Wooldridge, 2010: 132). Neste grupo poderemos igualmente incluir países como o Sri Lanka, Bangladesh e Paquistão na Ásia, e o Quênia, Nigéria e Ruanda em África (*ibidem*).

Não há dúvida que os investidores estrangeiros enfrentam riscos substanciais nestes “mercados de fronteira”. As opiniões também podem mudar muito rapidamente. Considerava-se que o Vietname estava extremamente bem posicionado para tirar à China uma quantidade apreciável de empregos de *outsourcing* devido ao seu jovem mercado de trabalho e aos elevados níveis de alfabetização (Wooldridge, 2010: 132). Contudo, o incumprimento recente de um empréstimo bancário no valor de US \$600 milhões por parte da sua maior empresa de construção naval estatal levou muitos a prestarem uma atenção redobrada aos problemas orçamentais, bancários, de moeda, e de transparência em geral do país (Nguyen, 2010; *The Economist*, 2011a).

Um Mundo a quatro velocidades

Outra categorização muito interessante, e que vale a pena monitorizar na sua evolução, é a recentemente proposta da OCDE utilizando como base o quadro de análise inicialmente apresentado por James Wolfensohn, ex-presidente do Banco Mundial, que introduziu o conceito “Um Mundo a Quatro Velocidades”. (Wolfensohn, 2007; OECD, 2010: 32ff.) Nesta tipologia, o topo é ocupado pelo grupo de países “ricos”, onde se incluem os Estados Unidos e a maioria dos países europeus, que nos últimos 50 anos têm mantido uma liderança firme na economia mundial. O que é mais notável é que, contendo apenas 20% da população do globo, estes países representam cerca de 70-80% do rendimento mundial¹⁰. Na opinião de Wolfensohn, estes países continuarão a aumentar os seus níveis de vida, enquanto o seu “predomínio económico” é posto em causa pela segunda categoria de países (Wolfensohn, 2007). Na minha opinião, nada simboliza melhor a erosão do poder económico do “grupo dos ricos” que a crescente importância do Grupo dos Vinte (G-20), apesar das dúvidas acerca da disposição e capacidade dos recém-chegados em acatar o fardo que advém da liderança e governança global, o que faz com que muitos questionem a sua eficácia presente e futura (Castañeda, 2010; Bremmer e Roubini, 2011).

O segundo nível, a que a OCDE chama “mercados convergentes”, é constituído por um grupo de nações com rendimentos baixos e médios que têm vindo a registar taxas de crescimento elevadas de forma consistente, de uma forma geral duas vezes mais do que o grupo de países com rendimentos elevados. Neste grupo, que geralmente soube tomar partido do processo de globalização, inscrevem-se, claramente, a Índia e a China. O terceiro patamar caracteriza-se por taxas de crescimento mais lentas (mas mais altas do que as registadas no grupo dos ricos). Apesar de, em geral, não receberem ajuda internacional, a OCDE rotula-os de “países em dificuldade”, igualmente devido às suas taxas de crescimento irregulares. O quarto grupo de países, na sua maioria localizados na África Subsaariana, caracteriza-se pela estagnação ou mesmo queda dos seus rendimentos, sendo mais vulneráveis aos caprichos da globalização, como as alterações climáticas e os preços mais elevados dos bens. A OCDE chama-lhes “pobres” e, com uma população total a raiar um bilião, constituem

¹⁰ OECD (2010: 32). Creio que é uma estimativa que tem que ser encarada como uma referência a números nominais e não ao PPC.



um fardo e um desafio para o resto do mundo¹¹. Tendem a ser países onde a tarefa de atingir os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio (ODM) vai ser mais árdua¹².

A OCDE sublinha que esta classificação a quatro tem grande valor histórico, pois centra-se na evolução dos países entre a década de 90 e a de 2000, não apresentando avaliações de perspectivas ou potencialidades de um determinado país (OECD, 2010: 32). Contudo, a OCDE tentou estabelecer uma diferença entre as quatro categorias de países (ricos, convergentes, em dificuldades, e pobres) em termos da sua integração na economia global, recorrendo a um índice desenvolvido por Dreher (2006). Este índice “resume” as várias dimensões da integração: a *económica*, que mede a globalização económica a longo prazo em termos de fluxos de bens, capitais e serviços¹³; a *política*, que se caracteriza pela disseminação de políticas governamentais; e a *social*, expressa através da propagação de ideias, informação e pessoas” (OECD, 2010: 38, a ênfase é minha).

Assim, a OCDE (*ibidem*) observa que o estudo de Dreher, que analisou 123 países entre 1970 e 2000, aponta para a conclusão que, em média, os países que atingiram níveis de globalização mais elevados alcançaram taxas de crescimento maiores: ou seja, “a globalização é boa para o crescimento” (Dreher, 2006: 1105). Ao aplicar a sua metodologia ao mundo a quatro velocidades e usando dados de 2000-20077, a OCDE afirma que os países ricos decididamente têm uma pontuação superior à dos pobres em termos do índice geral e do sub-índice económico. Por outro lado, as diferenças entre os países convergentes e os que se encontram em dificuldades são menos claras e até mesmo contraditórias no que diz respeito aos sub-índices político e económico, especialmente se acrescentarmos os países pobres a esta mistura.

Um exemplo ilustra a complexidade e a incerteza desta importante linha de investigação. Entre 1990 e 2000, a participação do comércio no PIB dos países da África Subsariana cresceu de 51% para 65%. Contudo, no mesmo período, a sua quota de produção total diminuiu em um quarto (OECD, 2010: 39). No conjunto, a OCDE conclui que os países convergentes parecem ter enfrentado os desafios da sua integração na economia mundial melhor do que os países em dificuldades ou pobres¹⁴.

Dissociação

Uma questão que está intimamente ligada à das taxas de crescimento e da globalização é a do “*decoupling*” (dissociação). Deixando de lado o velho e gasto ditado “Quando os Estados Unidos se constipam, o resto do mundo fica com pneumonia” os adeptos da dissociação acreditam que os mercados emergentes estão destinados a tornarem-se cada vez menos dependentes das fortunas dos mercados desenvolvidos. Em vez de dependerem dos países avançados como alvos das suas exportações, de acordo com a teoria, com o tempo, os mercados emergentes irão tornar-se cada vez mais capazes e propensos a confiar numa intensa procura interna. Assim, um estudo comparativo de

¹¹ A lista das quatro categorias de países encontra-se em OECD (2010: 170-74).

¹² Sobre os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio, veja-se *infra*.

¹³ Aliás, isto recorda-me uma definição útil de globalização económica na forma de integração entre países em três mercados: bens; trabalho; e capitais. Veja-se Bordo, Taylor e Williamson (2003).

¹⁴ Como nos referiremos mais adiante, trata-se aqui de um problema de causalidade *versus* correlação entre comércio e crescimento, mesmo que “na prática, a questão para um determinado país não é integração na economia global, já que poucos têm qualquer hipótese de escolha nesta matéria, mas sim como gerir essa integração” (OECD, 2010: 39).



quatro recessões que tiveram lugar em economias avançadas em 1974-5, 1980-3, 1991-3, e 2001, demonstrou que as economias de mercado emergentes tiveram um desempenho melhor nas duas últimas (Decressin, Scott, e Topalova, 2010: 13).

É importante notar que existem muitos estudos que afirmam que existe uma maior integração dos países emergentes no comércio mundial e nos mercados de capitais e que este facto “aparenta contradizer a teoria da dissociação” (Decressin, Scott, e Topalova 2010: 15). Na realidade, e esta questão continuará a ser objecto de estudo nos próximos meses e anos, é possível conciliar os conceitos aparentemente contraditórios que as economias emergentes estão associadas às economias avançadas e, no entanto, são menos afectadas pela recessão destas últimas. Uma forte possibilidade é que os mercados emergentes se tenham aperfeiçoado na gestão macroeconómica (Decressin, Scott, e Topalova, 2010: 15; Harrison e Sepúlveda, 2011).

No contexto da recente crise, por exemplo, a acumulação de grandes reservas de moeda estrangeira em muitos mercados emergentes (o resultado de terem aprendido uma lição dolorosa na crise da Ásia Oriental de 1998, quando a saída repentina do “capital especulativo estrangeiro” causou estragos profundos) pode ter sido uma grande ajuda¹⁵. Outro conjunto de pontos de vista afirma que, enquanto o PIB dos países do Sul caiu menos do que o dos do Norte, o impacto social foi maior nos países em desenvolvimento, devido ao seu menor rendimento *per capita* e à importância relativamente maior da pobreza nas suas economias¹⁶.

Fazer negócios

Partindo da premissa de que o reforço da actividade empresarial contribui para o crescimento económico, nos últimos anos os decisores públicos e privados têm prestado muita atenção a uma classificação desenvolvida pelo Banco Mundial. Na sua publicação anual *Doing Business* (Fazer Negócios), o Banco Mundial classifica 183 países de acordo com nove áreas relacionadas com o ciclo de vida de um negócio (iniciar um negócio; tratar das licenças; registo de propriedade; obtenção de crédito; protecção aos investidores; pagamento de impostos; comércio além-fronteiras; celebração de contratos; e encerramento de um negócio)¹⁷. Embora impressionante, o próprio Banco admite tratar-se de uma série de actividades bastante limitada no campo da regulamentação e dos direitos, já que incide sobretudo na facilidade ou dificuldade que os empresários locais enfrentam em realizar negócios. A gama de actividades monitorizadas não mede os custos, benefícios ou a regulamentação numa perspectiva social, da mesma forma que a *Doing Business* seguramente não mede todas as dimensões com interesse para os investidores. Nomeadamente, “não mede, por exemplo, o grau de segurança, a estabilidade macroeconómica, o nível de corrupção, as qualificações profissionais da população, a força subjacente das instituições ou a qualidade das infra-estruturas. Também não se concentra sobre os regulamentos que

¹⁵ Sobre a acumulação de reservas cambiais pelos países asiáticos veja-se Rajan (2010: 75ff).

¹⁶ Addison, Arndt, e Tarp (2010) referem uma crise tripla nas áreas das finanças, clima e subnutrição/fome (devido ao aumento dos preços dos alimentos). Vitols (2010) também fala de uma crise tripla: financeira; ecológica; e social.

¹⁷ O emprego de trabalhadores (que já não é classificado) e o “acesso à electricidade” (sobre a sua disponibilidade) constituem duas áreas adicionais do ciclo de vida de uma empresa onde o Banco estabelece indicadores, mas estes não estão incluídos no sistema de classificação descrito neste texto.



se aplicam especificamente ao investimento estrangeiro”, ou na avaliação da robustez do sistema financeiro ou da regulamentação do mercado (Banco Mundial, 2010: 13)¹⁸. No entanto, este é exactamente o tipo de informação de carácter geral e de análise que no futuro os investidores estrangeiros continuarão a procurar avidamente e que muitas empresas particulares continuaram a tentar prestar¹⁹.

A construção de tipologias e a classificação de países em várias dimensões pode ajudar a identificar tendências de menor duração, cuja continuidade ao longo do tempo teria de ser monitorizada. Por exemplo, com base na comparação da regulamentação dos negócios entre os vários países que o projecto *Doing Business* do Banco Mundial tem vindo a realizar desde 2003, os autores desta publicação destacam várias tendências para o exercício findo em Junho de 2010 (Banco Mundial, 2010: 2-3). Em primeiro lugar, desde que a crise global fez aumentar o número de insolvências e controvérsias em torno da dívida, dezasseis economias, na sua maioria na Europa Oriental e na Ásia Central pertencentes ao grupo de rendimentos elevados da OCDE, reformaram as suas políticas de insolvência e melhoraram os procedimentos judiciais de forma a garantir a reaplicação e utilização rápida de activos, permitindo aos credores taxas de recuperação mais elevadas. Segundo, no ano anterior houve uma melhoria substancial nas economias do Leste Asiático e do Pacífico no campo da facilidade, em geral, em empreender negócios. Terceiro, na África Subsariana, Meio Oriente e no Norte de África, introduziram-se muitas reformas para promover o comércio, em grande medida por causa dos processos de integração em curso nessas regiões, por exemplo, a União Aduaneira da África Austral (Banco Mundial, *ibidem*). Quarto, tem havido um movimento substancial a nível global para uma maior adopção de tecnologias de forma “a facilitar os negócios, diminuir os custos das transacções, e aumentar a transparência” (Banco Mundial, 2010: 3). Nesta área, os pontos de partida têm importância, como referem os autores do relatório (Banco Mundial, 2010: 7). Por exemplo, países como a “Finlândia e Singapura, que possuem sistemas de governação electrónica eficientes e uma forte protecção legal dos direitos de propriedade, têm uma margem menor para melhorar” do que países como a Itália, onde têm sido implementadas “várias reformas reguladoras em áreas como a reforma judicial ou insolvência, onde os resultados só serão conhecidos a longo prazo” (*ibidem*). Por último, é de referir quão traiçoeiro o estabelecimento da causalidade pode ser na análise da economia global. Referimo-nos anteriormente ao dilema sobre se é o crescimento que conduz à integração, ou vice-versa. No caso do ambiente regulador (medido através de indicadores de classificação judiciais, temporais e de movimento) e respectivo impacto nas empresas, empregos e crescimento, a correlação poderá não significar causalidade. Desenvolvimentos paralelos, como as reformas macroeconómicas e/ou factores específicos do país poderão desempenhar um papel importante (OECD, 2010: 39; Banco Mundial, 2010:7).

Contudo, no geral e apesar dos constrangimentos referidos, os critérios do *Doing Business* constituem um outro conjunto de ferramentas úteis para se conhecer a forma como as economias dos países funcionam. Curiosamente, na obra *The Aid Trap* (A Armadilha da Ajuda), Hubbard e Duggan (2009) aplicam a estrutura ao Império

¹⁸ Para um exemplo de alguns dos desafios relacionados com a obtenção de informação e análises relacionadas com o investimento directo estrangeiro na União Europeia, veja-se Ammendola (2008b).

¹⁹ Entre as empresas que prestam este tipo de informação e serviços de análises, destacam-se *The Economist Group*, *the Financial Times Group*, *Bloomberg*, *Reuters*, e a *Thomson Financial*.



Romano, que na opinião destes autores, teria recebido uma pontuação bastante elevada (Hubbard and Duggan, 2009: 20).

Crescimento, abertura e mudança

A procura de taxas de crescimento mais elevadas poderá forçar os países a uma maior abertura, podendo contudo resultar à custa da estabilidade. Um enquadramento analítico interessante é o da Curva J de Ian Bremmer (Bremmer, 2006). Resumidamente, Bremmer coloca duas variáveis num gráfico bidimensional: no eixo horizontal traça a variável *abertura*, enquanto no eixo vertical coloca a variável *estabilidade*. Como um país com uma liderança autoritária de desloca em direcção a uma maior abertura política e económica relativamente ao resto do mundo, o seu nível de estabilidade diminuiu e o risco de revolta contra o regime aumenta²⁰. A certa altura, a descida da estabilidade toca no fundo e aí começa de novo a subir à medida que as vantagens da abertura se fazem sentir. É, obviamente, quando a abertura está associada ao declínio em estabilidade que os riscos de revolta contra o Estado autocrático são maiores.

O modelo de Bremmer apresenta desafios significativos, tais como a medição em simultâneo da estabilidade e da abertura em geral, assim como os relativos à essência específica da sociedade que está a ser analisada, a natureza do seu governo, e capacidade de evoluir ao longo de uma linha de referência temporal mais incerta. Esses desafios são evidentes na China, um país com uma população de 1,3 milhões de habitantes que manifestam um desejo cada vez maior de mobilidade interna (geográfica assim como social e cultural), com uma grande diversidade étnica e religiosa e um regime político nascido numa era distinta que precisa de se adaptar a um mundo cada vez mais integrado. No entanto, penso que o modelo é útil, pois contribuiu para a nossa capacidade de compreensão da complexidade que nos rodeia²¹.

De uma forma distinta mas igualmente útil enquanto mecanismo explicativo e possivelmente preditivo, é o outro modelo de "Curva J", mais antigo, desenvolvido por James C. Davies, que afirma que quando as expectativas das pessoas divergem muito do que entendem serem as suas necessidades em termos de bens, estatuto e poder, poderão revoltar-se (Davies, 1962)²². Os avanços nas telecomunicações decorridos desde que Davies articulou a sua teoria, tornando mais fáceis as comparações entre as condições de vida nos vários países, poderão, talvez, tornar as populações mais conscientes da sua situação e, por isso, mais propensas a revoltas contra aqueles que os governam. Isto explica claramente as medidas que os regimes políticos autoritários tentam implementar para evitar a exposição "excessiva" e não filtrada às sociedades do Ocidente.

²⁰ Sobre a relação entre abertura ao comércio e crescimento económico, veja-se Rodrik, (2011: 166), que atribui o sucesso da Coreia do Sul, do Taiwan, da Indonésia e das Ilhas Maurícias à decisão de reduzirem as barreiras às importações *apenas depois* de terem construído capacidades produtivas significativas. Veja-se em baixo a sequência das políticas adoptadas.

²¹ Para uma breve análise recente usando o seu modelo, veja-se Bremmer (2011).

²² A Curva J que se encontra nos livros de economia internacional tem a ver com os ajustamentos na balança comercial decorrentes da mudança das taxas de câmbio.



Tipos de capitalismo

A vitória do capitalismo sobre o comunismo, que a queda do Muro de Berlim em 1989 veio simbolizar (Baumol, Litan, e Schramm, 2007; Yergin e Stanislaw, 1998; Fukuyama, 1992), foi, em larga medida, o resultado da decisão dos governos centralizados de proporcionar taxas de crescimento económico comparáveis aos obtidos pela economia de mercado. Mas o capitalismo não foi nem é homogéneo ou indiferenciado, e qualquer aluno de Economia e crescimento mundial tem de olhar para as várias formas da sua existência. Por exemplo, para os autores da obra "*Good Capitalism, Bad Capitalism*" (O Bom e o Mau Capitalismo), existem quatro tipos de capitalismo (Baumol, Litan, e Schramm, 2007: 60-92).²³

O primeiro é o *Capitalismo de Estado*, onde o Estado domina e tenta orientar o mercado geralmente escolhendo vencedores. Os exemplos avançados pelos autores são a Índia, a China e a maioria dos países do Sudeste Asiático. O segundo, o *Capitalismo Oligárquico*, distingue-se do primeiro porque incide não tanto sobre o crescimento mas na promoção dos interesses de um segmento muito pequeno da população, tipicamente autocrata, sua família e grupo de amigos. Na opinião dos autores, os exemplos mais marcantes encontram-se em grande parte da América Latina, em muitos Estados da antiga União Soviética, em muitos países Africanos e na maior parte do Médio Oriente árabe (mais uma vez os tumultos recentes nesta região vêm à memória). O terceiro tipo é o *Capitalismo das Grandes Empresas*, onde as empresas gigantes já instaladas desempenham as principais actividades económicas, onde, segundo os autores, se incluem o Continente Europeu, o Japão, a Coreia, e partes de outras economias, incluindo os Estados Unidos. O quarto, *Capitalismo Empresarial*, caracteriza-se pelo papel extremamente importante desempenhado pelas pequenas empresas, visto como crucial para a introdução de inovações radicais (tais como o telégrafo, o automóvel, o avião, a electricidade e o ar condicionado) que transformam as economias e são responsáveis por saltos repentinos na produtividade. Os Estados Unidos são o exemplo por excelência deste tipo de capitalismo, e os autores encaram a Irlanda, Israel e o Reino Unido como estando a atravessar (ou já atravessaram) o processo de abandonarem o seu papel de Estado condutor de rebanhos em direcção a uma maior ênfase nas actividades empreendedoras capazes de proporcionar efeitos externos muito positivos.

Alguns pontos merecem destaque relativamente a esta tipologia quadripartida: em primeiro lugar, o único elemento que todos os tipos de capitalismo abordados verdadeiramente têm em comum é o reconhecimento do direito à propriedade privada. Em segundo, a variante oligárquica do capitalismo é quase sempre muita negativa para o crescimento e desenvolvimento, o que os autores sublinham e bem. Nada de bom pode provir desta variante cujos níveis de intra e inter mobilidade são extremamente baixos, e na qual o desperdício de talento humano que lhe está associado constitui uma tragédia económica e social. Em terceiro lugar, é preciso sublinhar que nenhum país apresenta apenas uma forma de capitalismo. Por exemplo, os Estados Unidos aduz uma combinação de capitalismo de grandes empresas e de capitalismo empresarial, e a Europa Continental e o Japão têm pequenos empresários inteligentes e inovadores. Necessita igualmente de ser frisado que, ao longo do tempo, as fronteiras entre os

²³ A literatura sobre o capitalismo é vasta e tem evoluído ao longo de vários séculos com o contributo de vários estudiosos de diferentes áreas disciplinares. Um dos seus principais sub-componentes é "variedades de capitalismo" (Hall e Soskice, 2001), ao qual a tipologia aqui discutida, apesar de distinta, pertence.



vários tipos de capitalismo em qualquer país não são estanques. Por exemplo, alguns poderão defender a ideia que o governo dos Estados Unidos está a tentar levar o país em direcção a um tipo de capitalismo mais orientado pelo Estado, enquanto outros poderão dizer que a China e a Índia estão a tentar promover uma cultura de “pequenos empresários” e que a Rússia estará possivelmente a sair de um capitalismo oligárquico em direcção a um Estado, enquanto oficialmente apoia as pequena e médias empresas²⁴. Assim, cada país tem a sua mistura única de três (ou até de quatro, se incluirmos a variante indesejável oligárquica) ou de duas variantes de capitalismo e essa combinação de facto varia ao longo do tempo.

Os desafios associados à criação e monitorização de indicadores efectivos destas quatro categorias de capitalismo comprovam mais uma vez a complexidade da economia mundial. Um dos objectivos centrais dos criadores desta tipologia é identificar as medidas que os decisores políticos deverão adoptar a fim de assegurarem uma economia inovadora, e que incluam: a criação de um ambiente no qual as empresas enfrentem obstáculos reduzidos, tanto de entrada como de saída (pense-se nos mercados de trabalho rígidos da Europa)²⁵; a criação de um sistema eficaz de Estado de Direito (com bons direitos de propriedade e contratuais), um sistema de patentes equilibrado e um sistema fiscal que não seja excessivamente penalizador para os empresários; a introdução de desincentivos contra formas improdutivas de empreendedorismo, como o comportamento criminoso, o *lobbying* político e processos judiciais frívolos (mais visíveis nos Estados Unidos); a criação de políticas que evitem que os empresários inovadores se transformem em cobradores de rendas que tentam desencorajar as inovações disruptivas shumpeterianas. Esta última medida deveria ser efectuada através de firmes leis da concorrência e da manutenção de um ambiente competitivo, evitando também o protecționismo comercial (Baumol, Litan, e Schramm, 2007). As três tipologias abrangentes acima descritas (Bremmer, 2006; Davies, 1962; Baumol, Litan, e Schramm, 2007) demonstram que não se pode fazer qualquer análise da economia mundial e dos Estados-Nação que a compõe ignorando o facto de que os mercados e a produção existem em contextos políticos, sociais e culturais²⁶.

Igualdade

Desigualdade nas economias desenvolvidas

Perspectivar o crescimento económico na relação com as suas causas e efeitos distributivos é particularmente complexo. Enquanto em épocas de prosperidade económica os debates sobre a igualdade podem ser relativamente moderados (por causa do factor “uma maré alta eleva todos os barcos”, inevitavelmente, as crises económicas ampliam a intensidade dos debates. No caso da Grande Recessão de 2007-09, é necessário notar que se seguiu a um longo período de ganhos prolongados para

²⁴ As dificuldades dos empresários na Rússia são reconhecidas pelos seus principais líderes. Neste sentido, Wladimir Putin, citado por Baumol, Litan, e Schramm, (2007: 76).

²⁵ Aqui, usou-se o critério e os indicadores utilizados no *Doing Business* por parecerem ser os mais apropriados.

²⁶ Uma maneira útil (e, ousado dizê-lo, natural) de analisar cada país de uma forma abrangente é a que utilizam os colaboradores em Michael Curtis ed. *Western European Politics and Government*. Nessa obra, na secção I que redigi (Ammendola, 2003), analisei o desenvolvimento político da Itália (história, sociedade, e cultura), os seus processos políticos e instituições (eleições, partidos políticos, grupos de interesses, legislatura, governo, a presidência, administração pública e o sistema legal), e as políticas públicas (escolhi política económica e política externa).



os que auferiam rendimentos mais elevados em comparação com o resto da população, conduzindo a custos elevados para os contribuintes que tiveram de resgatar as instituições financeiras (demasiado importantes para falharem), onde indivíduos muito bem pagos teriam estado a “apostar” escudados pela garantia implícita dos dinheiros públicos. Se a estes elementos juntarmos o lento e nada impressionante processo de recuperação (especialmente em termos de criação de emprego), torna-se difícil imaginar que as questões da distribuição não se transformem numa componente crescente do discurso político, económico e social nos próximos meses e anos²⁷.

O livro de Richard Wilkinson e de Kate Pickett's *The Spirit Level* (Wilkinson and Pickett, 2009), é dos mais controversos que foram publicados durante a Grande Recessão. O argumento central da obra é que as sociedades igualitárias têm um desempenho melhor em termos de problemas sociais. Os autores sustentam a sua teoria comparando sociedades onde as disparidades de rendimentos são menores, como é o caso dos países escandinavos e o Japão com outras, tais como os Estados Unidos e o Reino Unido. Recorrendo a uma série de indicadores sociais e analisando dados de 23 dos países mais ricos do mundo e dos 50 Estados do EUA, os autores afirmam que “os países onde as diferenças entre ricos e pobres são maiores têm... mais violência, taxas de nascimentos entre adolescentes mais elevadas, maior obesidade, níveis de confiança mais baixos, e níveis mais baixos de bem-estar infantil”, “a vida em comunidade é mais baixa e o número de pessoas nas prisões é mais elevado”²⁸. Que melhor prova precisamos da necessidade de intervenção do Estado para redistribuir os rendimentos e nivelar os níveis de vida? Os apoiantes das ideias sociais-democratas rejubilaram.

Desde a sua publicação, vários críticos, tipicamente de direita, têm vindo a denunciar as limitações da análise bivariada que os dois autores utilizam (por contraste a uma análise multivariada mais desejável) e o facto de terem ignorado os casos anómalos. Acusaram igualmente os autores de não mencionarem o facto de as taxas de suicídios, consumo de álcool, divórcio e infecção por HIV serem mais elevadas nos países mais igualitários²⁹. Os autores foram igualmente acusados de negligenciarem a importância da cultura e da História, que constituem dimensões cruciais da individualidade de cada país. Estas críticas são frequentemente associadas às acusações de que os argumentos de Wilkinson and Pickett's tendem a subestimar a complexidade da sociedade³⁰.

Desigualdade na economia mundial

O estudo da desigualdade no mundo, semelhante ao do crescimento económico, é extremamente complexo devido às dificuldades de recolha de informação (que varia muito no tempo e no espaço), e aos inúmeros métodos sofisticados que podem ser utilizados na sua análise³¹. Além disso, o facto de a desigualdade (possivelmente ainda mais do que no caso do crescimento económico) se prestar a ser aprofundada por estudiosos e teóricos provenientes de uma ampla variedade de disciplinas, se por um

²⁷ O debate muito intenso nos Estados Unidos no verão de 2011 sobre o tecto da dívida pode ser visto como atestante deste ponto.

²⁸ A partir da entrevista a Mukul Devichand, “*The Spirit Level: Britain’s new theory of everything*” disponível em <http://www.bbc.co.uk/news/uk-politics-11518509>. Para outros pontos de vista, veja-se igualmente Bagehot (2010); *The Economist* (2009); *The Economist* (2011b); Coyle (2011).

²⁹ Um destes críticos é Saunders (2010).

³⁰ A refutação de Wilkinson e Pickett (2010a) está disponível em <http://www.equalitytrust.org.uk>

³¹ Veja-se, por exemplo, Silber (1999), Lall et al. (2007 pp. 135-69), e Cowell (2000). O website do Banco Mundial (www.worldbank.org) tem uma secção excelente sobre “Desigualdade no mundo”.



lado a enriquece enquanto disciplina, por outro também contribui para a sua complexidade³².

Relativamente à medição da desigualdade, os decisores privados e públicos facilitam as suas vidas confiando principalmente num único indicador que é relativamente fácil de compreender, o coeficiente de Gini. O coeficiente de Gini estende-se entre o valor zero (igualdade total - o rendimento é idêntico para todas as pessoas) e um (desigualdade total - uma pessoa detém todo o rendimento).

De forma mais ampla, entre as tipologias desenvolvidas para analisar igualdade global de uma forma organizada, penso que a utilizada por Branko Milanovic, do Banco Mundial, no seu livro *The Haves and the Have-Nots* é a mais útil e linear (Milanovic, 2011). Em primeiro lugar, há a desigualdade entre indivíduos pertencentes à mesma nação. Em segundo lugar, há a desigualdade que se observa quando se estabelece uma comparação entre países. E em terceiro lugar, há a desigualdade entre cidadãos do mundo (Milanovic 2011). Examinemos cada uma delas mais detalhadamente, tendo em consideração que todas estão interligadas³³.

1. *Desigualdade entre indivíduos dentro de uma nação* é o tipo que imediatamente nos vem ao pensamento, visto ser o que observamos de uma forma mais directa, e que leva a três grupos de questões fundamentais (Milanovic, 2011). O que é que a determina? Irá a desigualdade aumentar em relação ao crescimento e como sua consequência? O que acontece à desigualdade quando o crescimento é zero ou negativo (recessão)? Por seu turno, um segundo grupo de questões encara a desigualdade como uma importante variável independente. Assim, indo na direcção oposta da sondagem: qual é o impacto da desigualdade no crescimento económico? E na governança, captação de capital estrangeiro, nível de educação da população (Milanovic, 2011: 5) ou na saúde? Um terceiro grupo de questões gira em torno da ética. Milanovic pergunta: "será a desigualdade aceitável apenas se elevar o rendimento dos pobres?" E, muito frequentemente do ponto de vista da mobilidade intrageracional e intergeracional: "Deveria a desigualdade resultante da melhoria das circunstâncias familiares de uma pessoa ser tratada de forma diferente da desigualdade proveniente de um esforço maior e de um melhor desempenho profissional?" (Milanovic, 2011: 5-6).

Basta olhar para uma dimensão, a da educação, entre as muitas propostas ou implícitas nestas questões no caso dos Estados Unidos, para compreendermos a dificuldade de realização das análises que conduzam à implementação de políticas eficazes. Algumas pessoas pensam que uma das maiores fontes de desigualdade nos

³² Até as obras específicas sobre a igualdade económica são claramente influenciadas por outras disciplinas. Veja-se, por exemplo, Sen (1997).

³³ Rodrik (2011), Rajan (2010), Coyle (2011), e Spence (2011) oferecem uma visão que pode acrescentar dimensões interessantes à tipologia e análises de Milanovic.



Estados Unidos (e, provavelmente, noutros países) é o acesso desigual à educação, o que cria uma vasta divisão entre os trabalhadores qualificados e não qualificados (Rajan, 2010; Lemieux, 2006). Contudo, as tentativas de melhorar o acesso à educação (incluindo as dirigidas aos negros e hispânicos) têm alcançado resultados muito limitados (Rajan, 2010: 31). Além disso, há que notar que existe evidência bastante significativa que nos países como o Reino Unido e Estados Unidos, a classe social dos pais desempenha um papel mais relevante nas perspectivas educacionais das crianças do que em países mais igualitários (Bagehot, 2010).

De forma geral, as estratégias de redistribuição e de tributação para combater a desigualdade têm-se revelado extremamente difíceis de implementar, devido à natureza cada vez mais polarizada do Congresso (Rajan 2010). Assim, os políticos tentaram um caminho muito menos difícil de facilitar o acesso ao crédito para segmentos socioeconómicos mais baixos da população, e ao fazê-lo, “criaram” uma classe de proprietários que compraram casas, que de outra forma não o poderiam ter feito, e facilitaram um nível de consumo insustentável (Rajan, 2010), cujo impacto, sob a forma de securitização e endividamento excessivo, se tornou evidente no início da recente recessão global.

A hipótese avançada por Simon Kuznets em 1955 (Kuznets, 1955; Milanovic, 2011: 83ff.) merece igualmente destaque pela sua relação com a desigualdade dentro de uma nação. Indo muito mais além das ideias de Alexis de Tocqueville (Milanovic 2011: 7), Kuznets referiu a existência de uma curva U invertida que mostra a evolução da desigualdade ao longo do tempo. À medida que uma sociedade se desenvolve a partir da sua fase agrária, onde a desigualdade é baixa, rumo à fase da industrialização, o aumento da urbanização (claro que o exemplo da China nos vem à memória) aliado à industrialização provoca o aumento da desigualdade.

Isto acontece “tanto porque a produtividade e rendimentos provenientes do sector não agrícola são mais elevados e porque nas próprias cidades a diferenciação de rendimentos é maior (mais profissões, uma maior variedade de competências).” (Milanovic 2011: 89). Kuznets prossegue afirmando que a massificação da educação e o aumento de políticas sociais como a segurança social, subsídio de desemprego e assistência social, conduzem a uma redistribuição entre as classes. Centenas de artigos científicos têm sido dedicados a testar esta hipótese de Kuznets.

De forma geral, Milanovic sublinha que durante a Revolução Industrial, os países da Europa Ocidental e os Estados Unidos exibiram um padrão que se coadunava com o avançado por Kuznets. Os Estados Unidos, por exemplo, atingiram o pico da desigualdade nos anos 20 do século XX (a expressão “loucos anos vinte” vem-nos à mente), para diminuir nas décadas que se seguiram. Contudo, nos últimos 25 anos, temos vindo a assistir a uma inversão na tendência de diminuição da desigualdade, não apenas nos Estados Unidos mas em toda a Europa (Milanovic, 2011: 91). Para o estudante da globalização, esta tendência para uma crescente desigualdade precisa de ser examinada à luz do papel desempenhado pelo comércio nos mercados emergentes (*The Economist*, 2008). Mais especificamente, a visão tradicional dos economistas de que o impacto do comércio na distribuição de rendimentos nas economias avançadas não é importante está a ser seriamente repensada. A visão tradicional centra-se na inovação tecnológica e na forma como beneficia os trabalhadores qualificados. Mais recentemente, as explicações que incidem sobretudo no facto dos salários serem muito mais baixos nos mercados emergentes, exercendo assim pressão para uma diminuição



dos salários pagos no Ocidente, têm aumentado. (*The Economist*, 2008; Krugman, 2008; Blinder, 2006; Harrison, McLaren, e McMillan, 2010). Enquanto a evidência se encontra ainda sob forte debate, não pode haver dúvida de que a opinião dos EUA, que antecipou esta reviravolta graças a alguns economistas de renome, há anos que se convenceu de que a globalização prejudica os trabalhadores. Esta é uma questão que inevitavelmente tem assumido proeminência após o início da recente crise global, e estou convencido que continuará a tê-la.

2. A desigualdade entre países, do tipo que costumamos reparar quando viajamos ou vemos os noticiários (Milanovic, 2011: x), constitui o segundo tipo de desigualdade na tipologia que estamos a analisar.

Uma das questões mais interessantes nesta área de investigação prende-se com o contributo que o estudo da desigualdade tem para oferecer à nossa compreensão sobre o sucesso do crescimento económico experienciado pelos países em desenvolvimento que referi anteriormente. Por exemplo, utilizando conjuntos de dados construídos pelo falecido historiador económico Angus Maddison, Milanovic estabelece uma comparação interessante entre a Grã-Bretanha e a China. Enquanto em 1820 o PIB *per capita* da Grã-Bretanha era três vezes superior ao da China, actualmente, e apesar do facto de a Grã-Bretanha já não ser o país mais rico do mundo e da China ter crescido a taxas espectaculares nas últimas três décadas, essa diferença aumentou seis vezes. Ainda mais revelador, “o rácio entre os [países] mais ricos e mais pobres do mundo aumentou para mais de 100 para 1” (Milanovic, 2011: 100). Assim, uma leitura atenta de Milanovic acrescenta umas nuances necessárias à História da “ascensão do resto” descrita no início deste artigo. Por exemplo, nas últimas duas décadas do século XX, enquanto a América Latina e a Europa de Leste estagnaram ou pioraram e a África de forma geral perdeu rendimentos, o Ocidente apresentou taxas de crescimento consideráveis. Assim, neste aspecto, verificou-se aquilo que os historiadores económicos caracterizariam por contínuas “divergências de rendimentos” entre as economias avançadas e o resto do mundo³⁴. Contudo, se olharmos para as diferenças de rendimentos entre Estados e as ajustarmos à dimensão da sua população, a China, e, mais recentemente, a Índia diminuíram consideravelmente a desigualdade, desenvolvimento que tem uma natureza de “convergência” a nível global. Neste sentido, devo acrescentar que a recente crise económica global também reforçou esta tendência mundial.

De qualquer forma, as diferenças de rendimentos *per capita* entre as economias avançadas e os mercados emergentes são ainda excessivamente altas em termos absolutos. De facto, apesar do crescimento económico espectacular verificado nos últimos anos nos países não ocidentais referido anteriormente, este tipo de diferença constitui, na maior parte dos casos, uma motivação que leva as pessoas a emigrar para países industrialmente mais avançados. Contudo, a sua chegada a esses países constitui motivo de preocupação pelo possível impacto que poderão ter na descida dos salários, especialmente entre os trabalhadores menos qualificados, e esta é uma das

³⁴ Milanovic (2011: 100ff.). Sobre os vários aspectos da convergência e divergência veja-se, por exemplo Spence (2011); Lindert e Williamson (2001); Coyle (2011). Veja-se igualmente infra.



principais razões pela qual a imigração é bastante regulamentada (se bem e eficazmente já é outra história) em todos os países industrializados³⁵.

Não se trata apenas da importância do movimento de pessoas, bens e serviços em termos de desigualdade e crescimento económico. Os fluxos financeiros também são importantes. Em poucas palavras, ao contrário da previsão inerente à teoria económica tradicional de que o capital deveria fluir dos países ricos para os países pobres, na realidade o que tem estado a acontecer na actual globalização é o oposto³⁶. Este paradoxo, conhecido por "Paradoxo de Lucas", tem merecido explicações a vários níveis, incluindo o risco soberano e assimetrias de informação (Alfaro, Kalemli-Ozcan, e Volosovych, 2005). No entanto, afigura-se razoável pensar que frequentemente existem várias causas em simultâneo e que, entre elas, as explicações institucionais devem desempenhar um papel significativo³⁷. Tal como um estudo de grande impacto frisou: "...durante o período entre 1970 e 2000, a baixa qualidade institucional [nos países pobres] é a principal explicação para o "Paradoxo de Lucas". (Alfaro, Kalemli-Ozcan, and Volosovych 2005).

É igualmente de extrema importância notar que as ligações entre o fluxo de capitais entre fronteiras, o aumento crescente de grandes desequilíbrios globais (especialmente se continuarem a aumentar em percentagem do PIB), a distribuição de rendimentos e o crescimento económico continuarão a ser objecto de acalorados debates. E não poderia ser de outra forma, dado que as entradas e saídas de capitais permitem mudar a calendarização e os modos dos padrões de consumo e de investimento, tendo, por isso, um inevitável impacto na distribuição de rendimentos intergeracionais e intrageracionais tanto nos países devedores como nos credores³⁸.

3. *Desigualdade entre os cidadãos do mundo* ou desigualdade global é a terceira categoria proposta por Milanovic (2011) com base no trabalho que desenvolveu com os colegas no Banco Mundial. Basicamente, é a soma das duas categorias anteriormente referidas: desigualdade entre indivíduos dentro de uma nação e desigualdade entre nações. Milanovic (2011: 149) refere que os dados para esta última podem ser bastante bem calculados desde o início do século XIX e de forma

³⁵ Aliás, gostaria de salientar que uma das razões pelas quais na era da globalização anterior (1870-1914) as barreiras à imigração eram muito menores em comparação com as colocadas actualmente, era porque os imigrantes não podiam beneficiar das regalias da redistribuição do Estado social moderno, pois eram basicamente inexistentes. Não existia uma base local de cidadãos beneficiários que se opunham aos recém-chegados.

³⁶ Em vez disso, na era de globalização anterior a teoria aplicava-se, com o capital a fluir dos países ricos para os pobres. Milanovic, (2011: 106).

³⁷ O conceito de "instituições", referido em vários contextos neste artigo, tem sido objecto de um grande estudo por parte de Douglass C. North, um dos homens mais associados às teorias institucionais da economia. Na palestra que proferiu ao receber o Prémio Nobel, declarou que "as instituições ... restrições concebidas por humanos e que estruturam a interacção entre humanos ... são feitas de restrições formais (regras, leis, constituições), restrições informais (normas de comportamento, convenções e códigos de conduta auto-impostos), e pelas suas características de execução. Em conjunto definem a estrutura de incentivos das sociedades e, especificamente, das economias. As instituições e a tecnologia utilizada determinam os custos das transacções da transformação que se somam aos custos da produção" (North, 1993). North reconheceu o contributo de Ronald Coase (1960) em fazer a "ligação crucial entre instituições, custos de transacção e a teoria neoclássica." (North, 1993).

³⁸ Em termos de balança de pagamentos, as considerações em conta corrente constituem o outro lado da moeda do balanço de capitais. Veja-se qualquer obra importante sobre economia internacional e Wolf (2010) e Ammendola (1994).



adequada relativamente a algumas sociedades mais antigas, como no caso do Império Romano³⁹.

No caso da desigualdade dentro da mesma nação, os dados de confiança "são muito mais recentes" (Milanovic, 2011: 149). De forma a medir a desigualdade global, o desafio residia em compilar um conjunto de dados que englobasse pelo menos 80% da população mundial e respectivos rendimentos. Milanovic refere habilmente que foi apenas a partir do momento em que os inquéritos às famílias foram disponibilizados, desde a década de oitenta do século XX na China, União Soviética (graças ao *glasnost*) e África, que os dados puderam ser compilados.

Com as ressalvas habituais relativamente ao carácter definitivo, há uma descoberta que, na minha opinião, se destaca entre todas as que Milanovic referiu. Olhando para um "típico" país desenvolvido, a média de rendimentos auferidos pelos 10% da população com rendimentos mais elevados dividido pelos 10% da população com rendimentos mais baixos raramente ultrapassa os dez em um. No que diz respeito aos dados sobre a desigualdade global já referida, o rácio é de 80 para um⁴⁰. O mundo como um todo é, portanto, muito desigual, e estas estatísticas acrescentam uma dimensão global às motivações para a pura emigração "inter-país" mencionadas anteriormente.

Desenvolvimento

Para além do PIB

Os contextos de análise e as perspectivas apresentadas até agora esclarecem alguns aspectos do crescimento económico e da desigualdade. De forma explícita ou implícita, também apontam para outras considerações que precisam de ser feitas e para questões que têm que ser colocadas de forma a melhorar o nosso entendimento sobre estes fenómenos. Gostaria, sobretudo, de enfatizar neste ponto as limitações que o PIB apresenta enquanto medida de aferição (Samuelson e Nordhaus, 2001; Coyle 2011; Norberg, 2011).

Acima de tudo existe o problema da inclusão. Entre as actividades consideradas no cálculo do PIB, existem *itens* que são questionáveis sob um ponto de vista ético (apesar de serem frequentemente incluídas), tais como o fabrico de armas, a venda de produtos do tabaco, e os gastos com as prisões. Claramente, este tipo de actividades extravasa a esfera da assistência social⁴¹. Ainda mais importante, é o que *não entra*

³⁹ Mais uma vez agradeço a obra pioneira de Angus Maddison. Veja-se Maddison (2007), especialmente as páginas 11-68.

⁴⁰ Milanovic (2011: 152), refere igualmente que o coeficiente de Gini do conjunto global de dados mencionados é de cerca de 70, muito maior do que o da maioria das sociedades desiguais, como a África do Sul e o Brasil, que são cerca de 60.

⁴¹ De uma forma um tanto ou quanto enganosa, actividades como as ligadas à reconstrução de áreas destruídas pelo terramoto no Japão serão contabilizadas como um aumento do PIB, embora essa reconstrução não conduza a uma melhoria espectacular do nível de vida, mas seja apenas o restaurar de uma situação que já existia anteriormente (a menos que os novos edifícios sejam mais resistentes aos terremotos).



nos cálculos do PIB. Exemplos incluem a melhoria na qualidade dos produtos, na sua maioria resultantes de avanços tecnológicos (pense-se nos computadores) que nunca são incluídas nas estatísticas do PIB. Além disso, há actividades com valor, tais como assistência parental, a preparação de refeições, o tratamento de roupa, e as limpezas ao domicílio que muitas vezes não são pagas e que, por consequência, não são computadas nos cálculos do PIB. Muitas das actividades realizadas numa economia informal, tal como o trabalho feito por imigrantes ilegais, troca de serviços, jogos de azar, tráfico de drogas e prostituição são também deliberadamente excluídas, porque algumas delas são “por consenso social, bens ‘maus’ e não ‘bons’” (Samuelson e Nordhaus, 2001:449)⁴².

O PIB também apresenta limitações relativamente ao que não é concebido para ser medido. Para corrigir esta deficiência, há mais de 20 anos, e no primeiro Relatório de Desenvolvimento Humano (RDH), o Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas (PNUD) avançou com uma nova abordagem que evitava a “concentração apenas em alguns indicadores de progresso económico (tal como o produto nacional bruto *per capita*)”: Contabilidade de Desenvolvimento Humano (PNUD 2010: vi).

Esta abordagem “propunha uma análise sistemática de uma informação extremamente rica sobre a forma como os seres humanos de cada sociedade vivem e que tipo de liberdades substantivas gozam” (*Ibidem*). Assim, já na década de noventa, se conceptualizava o desenvolvimento humano “como um processo de ‘alargamento das escolhas das pessoas’ e que enfatizava a liberdade de ser saudável, educado e de gozar um nível de vida digno” (PNUD 2010: 2)⁴³.

Torna-se claro que a substituição de um único número como o PIB com uma infinidade de tabelas teria sido inútil sob o ponto de vista da concisão e da facilidade de uso. Assim, um índice simples, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), foi concebido como uma ferramenta para competir com o PIB, acrescentando aos índices dos rendimentos nacionais, os de esperança de vida e de alfabetização.

Talvez a descoberta mais importante que surgiu de uma análise ao IDH ao longo do tempo é que no geral as pessoas têm mais saúde, são mais educadas e mais ricas do que em 1990. O IDH mundial cresceu 18% desde 1990, e 41% desde 1970. O RDH de 2010 acrescenta que “os países pobres estão a aproximar-se dos países ricos no IDH. Esta convergência e estreitamento da divisória sugere um quadro muito mais optimista do que uma perspectiva que se limita às tendências nos rendimentos, onde a divergência continua” (PNUD, 2010: 3). Esta dicotomia convergência/divergência insere-se numa análise com muitos qualificadores. Nem todos os países têm tido um “progresso rápido” no IDH, e as melhorias mais lentas têm-se verificado nos países da África Subsaariana (profundamente afectados pela propagação do HIV) e nos países da antiga União Soviética (com as suas taxas de mortalidade de adultos elevadas) (PNUD, 2010: *ibidem*). Mas, no geral, o progresso tem sido considerável na generalidade dos

⁴² Aliás, uma das maneiras de tentar medir a dimensão da economia paralela é através da quantidade e crescimento da moeda em circulação. Neste aspecto, o facto de quase 75% de todas as notas de 100 dólares circularem fora dos Estados Unidos atesta a importância do dólar nesta componente questionável da economia mundial (Eichengreen, 2011: 2). Curiosamente, numa opinião expressa há mais de uma década, a “decisão da União Europeia de emitir notas grandes constituiu um passo agressivo para abocanhar uma grande fatia da procura de moeda estrangeira segura por parte dos países em desenvolvimento.” (Rogoff, 1998: 264).

⁴³ Curiosamente, a mudança de perspectiva ocorreu ao mesmo tempo que o colapso do Comunismo. Sobre o desenvolvimento humano, o sistema socialista e o conceito de “agência” (que analisaremos mais à frente) veja-se Ivanov e Peleah (2010).



países em termos de educação, um pouco menos a nível de saúde, e muito mais variável em termos de rendimentos (PNUD, 2010: 25).

O facto de, das 13 histórias de sucesso com altas taxas de crescimento durante longos períodos desde 1950, que mereceu o destaque da respeitada Comissão Spence sobre Crescimento e Desenvolvimento (CCD), só quatro (China, Indonésia, Coreia do Sul e Omã) fazem parte da lista dos 10 que subiram mais rapidamente no IDH entre 1970 e 2010 (PDNU, 2010: 28, 29, e 120, nota 13; Brady e Spence, 2010). Este é um exemplo de como o conceito de convergência é muito ilusório e discutível. Por outro lado, o PNUD, a Comissão Spence, o Banco Mundial e vários governos de países desenvolvidos estão de acordo na constatação de que, mesmo na presença de regimes políticos semelhantes, existe uma variação razoável nos resultados do crescimento e ainda quanto à inexistência de uma receita geral para a obtenção de um crescimento sustentado (PNUD, 2010: 21). Esta visão, confirmada pelos êxitos económicos do Brasil, China e Índia, percebe-se melhor se levarmos em consideração a evolução do pensamento económico, tema que iremos abordar em seguida de forma sucinta.

A economia do desenvolvimento

A interacção de conceitos mais amplos, tais como crescimento económico, igualdade, desenvolvimento humano, e as políticas associadas à sua melhoria formam parte integrante do estudo da economia do desenvolvimento, que inclui pobreza e instituições. Este campo da investigação, basicamente o estudo das economias que o Banco Mundial designa por países de rendimentos médios e baixos, “tem feito um uso excelente da teoria económica, métodos econométricos, sociologia, antropologia, ciência política, biologia, e da demografia, e floresceu como uma das áreas mais enérgicas das ciências sociais” (Ray, 2008). Mais uma vez, o meu objectivo é identificar alguns dos princípios fundamentais organizacionais e intelectuais que emergem da literatura sobre o tema. Neste sentido, traçar um breve panorama da evolução do pensamento sobre a economia do desenvolvimento afirma-se como uma forma natural de organizarmos as nossas ideias.

O Consenso sobre o Desenvolvimento

O fim da Segunda Guerra Mundial marcou o início de um longo processo de descolonização com os novos Estados independentes a aderirem a várias estratégias orientadoras de desenvolvimento, cruciais e interligadas (Nayyar 2008; Birdsall, De la Torre, Caicedo, 2010; Kondonassis, 2011). Primeiro, houve um esforço nítido de limitar a integração na economia mundial, em grande parte devido à experiência negativa das antigas colónias pela dependência de exportação de matérias-primas, cujos preços nas duas décadas anteriores tinham sido severamente afectados pela depressão.

Em segundo lugar, em resultado da escassez cambial, tornou-se necessário produzir manufactura nacional, e a industrialização por substituição de importações (ISI) tornou-se um objectivo primordial. A fim de implementar estas duas estratégias, de várias formas e a vários níveis, utilizaram-se as seguintes ferramentas: nacionalização de bancos e de empresas; subsidiação de indústrias emergentes; controle de taxas de juro e da concessão de crédito; controle de preços; quotas e taxas sobre as



importações; e planeamento centralizado⁴⁴. Assim, uma terceira estratégia, a de conceder ao Estado um papel muito maior, acompanhou as duas primeiras. Esta estratégia encontrou justificação na literatura inicial sobre o desenvolvimento (Rosenstein-Rodan, 1943; Gerschnkron, 1962; Hirschman, 1958; e Rostow, 1959), que não acreditava que os mercados pudessem funcionar devidamente nos países em desenvolvimento e que, em vez disso, acreditava que o objectivo principal de acumulação de capital podia ser melhor alcançado pelo Estado (Birdsall, De la Torre e Caicedo, 2010). O raciocínio por detrás desta visão era que o Estado, ao implementar as políticas keynesianas concebidas para remediar as falhas do mercado, trouxera o Ocidente de volta do abismo económico da depressão.

As organizações internacionais como o Banco Mundial (uma criação keynesiana) também adoptaram a abordagem centrada no Estado. Além disso, o rápido progresso económico da União Soviética, que, entre outros, fez com que fosse visto como um concorrente em pé de igualdade com os Estados Unidos nos jogos de angariação de influências e aliados em todo o mundo, e até em termos de liderança na corrida espacial, reforçou a posição do planeamento central.

O consenso sobre a necessidade de controlo da economia pelo Estado, de limitar a internacionalização, e o enfoque na industrialização manteve-se aceso pela memória da relação de subordinação entre os países desenvolvidos e os menos desenvolvidos (recorrendo à terminologia da época). Estas memórias eram muito avivadas pelas construções intelectuais associadas à teoria da dependência (por exemplo, Gunder Frank, 1967) e à noção de declínio dos termos comerciais dos produtos primários produzidos na “periferia” em benefício dos consumidores dos países ricos situados no “centro” da economia mundial⁴⁵.

Este “Consenso sobre o Desenvolvimento” dominou desde o final da década de 40 até ao início dos anos 70 (Nayyar, 2008). A sua popularidade não surpreende, já que desde meados dos anos 50 até ao início da década de 70, muitos países em desenvolvimento, não muito diferentes dos países desenvolvidos, tiveram taxas de crescimento mais rápidas do que anteriormente. Grande parte deste crescimento deveu-se ao facto de terem recuperado o seu atraso, tal como os países europeus foram diminuindo a distância que os separava dos Estados Unidos, mas com a vantagem de virem de muito atrás. Assim, para os países desenvolvidos, “o simples acrescentar de uma indústria e a expansão da sua agricultura comercial fazia uma grande diferença no seu desempenho” (Yusuf *et al.* 2009: 10).

A ortodoxia económica associada ao Consenso sobre o Desenvolvimento e as técnicas (tais como tabelas de *input* e de *output*) que lhe estão associadas atingiram uma posição muito elevada (Yusuf *et al.*, 2009: 11). Além disso, a criação da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), em 1964, como contrapeso ao Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) controlado pelo Ocidente, assim como a criação do Grupo G77 (que actualmente inclui 131 países) foram uma forma de atestar o poder crescente dos países em desenvolvimento.

⁴⁴ Birdsall, De la Torre e Caicedo (2010). Aqui é também de notar que este modelo de desenvolvimento económico de consenso estava mais voltado para dentro na América Latina e nas Caraíbas do que no Leste Asiático.

⁴⁵ Esta é a conhecida tese de Prebisch-Singer, e o aumento do preço das matérias-primas previstas num futuro próximo irá provavelmente dar origem a debates e a que se repense o assunto.



A questão da pobreza também assumiu maior proeminência. Inspirado pela declaração de guerra à pobreza feita pelo Presidente dos Estados Unidos Lyndon B. Johnson, em 1964, Robert McNamara (que fizera parte da Administração de Johnson uma década antes), Presidente do Banco Mundial, em 1973 conduziu a instituição a uma postura decididamente mais agressiva na luta contra a pobreza, que levaria, em 1978, à publicação do primeiro Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial. Esta publicação aumentaria a visibilidade das questões sobre o desenvolvimento nas décadas seguintes, e tornou-se uma referência devido às suas análises e recomendações políticas, levando igualmente à produção de outras publicações, como o Relatório de Desenvolvimento Humano publicado pelo PNUD e referido anteriormente.

Por último, na esteira da quadruplicação dos preços do petróleo em 1973-74, muitos países desenvolvidos acharam que poderiam organizar-se em cartéis de produtores de outras mercadorias e, assim, duplicar os sucessos obtidos pela OPEP. Esta sensação de poder e de maior potencial económico, que também permeou muitos líderes do Sul e que estava igualmente na base do seu apelo para uma Nova Ordem Económica Internacional (NOEI), estava destinada a durar pouco tempo.

O Consenso de Washington

À medida que a incerteza económica e os tumultos se materializavam em todo o mundo ao longo da década de 1970, começou-se a repensar seriamente o desenvolvimento⁴⁶. Muitos começaram a questionar as teorias de Kuznets, segundo as quais o crescimento económico no Sul a certa altura conduziria a uma diminuição da desigualdade, e também a duvidar do mérito do modelo de crescimento proposto por Solow, segundo o qual o crescimento mais rápido dos países pobres levaria à sua convergência com os países desenvolvidos (Saad-Filho, 2010: 1).

Por volta da mesma altura, os dois países mais populosos no campo do planeamento centralizado, a China e a Índia, começaram a ser encarados como exemplo de tudo o que podia correr mal (Nayyar, 2008). Além disso, à medida que se tornou cada vez mais claro que a organização de cartéis de produtores como a OPEP seria cada vez mais difícil, a unidade dos países do Sul começou progressivamente a ser posta em causa devido à divisão nítida, em termos de interesses, entre os países em desenvolvimento exportadores e importadores de petróleo. Por último, mas da maior importância, nas economias avançadas, onde o optimismo e fé na inevitabilidade do progresso económico tinham sido abalados pela estagflação e altas taxas de desemprego, a doutrina keynesiana que até então predominara deu lugar ao monetarismo.

Este repensar da teoria e políticas macroeconómicas repercutiu-se para além do mundo dos especialistas em economia devido a alterações na arena política, com Margaret Thatcher e Ronald Reagan a chegarem ao poder defendendo uma agenda que

⁴⁶ É importante registar que os problemas económicos da década de 1970 (por exemplo, a estagflação no Ocidente, a flutuação dos preços das mercadorias e dos mercados financeiros, e a sensação generalizada de que o progresso económico das décadas anteriores havia parado) "na falta de instituições políticas testadas, os modos de sucessão política aceites, e as regras para a partilha de poder e de riqueza entre os grupos heterogéneos" contribuíram de forma significativa para transformar "muitas das novas nações" em "campos de batalha para as rivalidades entre facções, elites e entre grupos étnicos e tribos." (Yussuf *et al.*, 2009: 14).



incorporava teorias monetaristas que devolveram aos mercados o papel de equilibrar a oferta e a procura, encorajando a inovação e o crescimento económico. A preocupação com as quebras dos mercados tinha dado ênfase às falhas dos governos. O pensamento sobre o desenvolvimento não poderia deixar de ser afectado por esta mudança de paradigma em direcção ao neoliberalismo nos países industrializados.

Anos mais tarde, em 1990, John Williamson compilou uma lista de dez orientações de políticas a aplicar no desenvolvimento das economias de mercado, que reflectia essa mudança e ficou conhecida por "Consenso de Washington" (WC)⁴⁷.

As dez orientações originais eram:

1. Disciplina fiscal
2. Reorientação das despesas públicas
3. Reformas fiscais
4. Liberalização financeira
5. Taxas de câmbio unificadas e competitivas
6. Liberalização do comércio
7. Abertura ao investimento directo estrangeiro
8. Privatização
9. Desregulamentação
10. Garantia dos direitos de propriedade

Cada um destes *itens* significou e significa algo (muito ou pouco) diferente para os vários economistas ou políticos (Rodrik, 2006; Spence, 2011; Saad-Filho, 2010; Birdsall, De la Torre e Caicedo 2010). Mas, em geral, e no seu todo, os princípios contidos nestas receitas políticas sugerem uma ligação com as convicções políticas, ideológicas e económicas das "revoluções Thatcher-Reagan".

Houve igualmente a necessidade de combater a "lista interminável de loucuras políticas às quais as nações pobres tinham sucumbido" durante o Consenso do Desenvolvimento, e a lista do CW continha, aos olhos de qualquer economista competente, "as verdades óbvias da profissão: ponha os seus saldos macroeconómicos em ordem, mantenha o Estado afastado dos negócios, dê rédea solta aos mercados. 'Estabilize, privatize, e liberalize' tornou-se a fórmula dos... tecnocratas... e dos líderes políticos" alvo destes conselhos (Rodrik, 2006: 973).

Basicamente, e tal como refere o Relatório de Desenvolvimento Mundial de 1981, havia uma grande necessidade de ajustamento estrutural que tinha que ser feita com recurso a políticas macroeconómicas e microeconómicas (Yusuf *et al.*, 2009: 28), sem dúvida ambos com o mesmo objectivo de criar um ambiente mais favorável ao crescimento económico. As primeiras, políticas macroeconómicas, destinavam-se a estabilizar a

⁴⁷ Existe grande desacordo em torno da expressão "Consenso de Washington" por parte dos proponentes e opositores da lista de políticas. Veja-se, por exemplo, Williamson (1999; 2004). No conjunto, Williamson assume a sua distância a partir de uma aplicação muito rígida das orientações prescritivas propostas. Basicamente, considera-se um compilador mais do que um apoiante da lista na sua íntegra. A lista que usamos aqui é a de Rodrik (2006).



economia, tendo as políticas fiscais o objectivo de diminuir a procura, e as políticas cambiais o de canalizar uma maior parte dos recursos económicos para as exportações. Para além de reduzir os desequilíbrios internos e externos, as políticas de estabilização procuravam reduzir a inflação (Yusuf *et al.*, 2009: 29). Quanto às políticas microeconómicas, incluíam a desregulamentação, a privatização das empresas estatais, a racionalização de entidades do sector público e redução dos salários públicos, e a remoção do controlo sobre os preços, medidas essas que tinham o objectivo de eliminar as distorções no funcionamento do mercado livre (Yusuf *et al.*, *ibidem*).

Avaliação do Consenso de Washington

Qualquer avaliação destas políticas beneficiará de uma leitura atenta de *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, um estudo publicado pelo Banco Mundial em 2005 (Banco Mundial, 2005), que incidiu no período entre o início da década de noventa, quando o Decálogo do Consenso de Washington tinha alcançado um estatuto elevado entre conselheiros políticos, e a data da sua publicação.

Para começar, “houve várias surpresas negativas” (Banco Mundial, 2005: 8). Por exemplo, a transição das economias comunistas e centralmente planeadas para economia capitalistas provou ser muito mais difícil do que o inicialmente previsto, com um colapso de *output* muito mais profundo e de duração imprevisível. Se, por um lado, referia que, por exemplo, a República Checa, a Hungria e a Polónia (que, não por coincidência, beneficiavam do processo de integração Europeia), se encontravam em recuperação, por outro lado lia-se que “levará anos, e em alguns casos décadas, para que os países da antiga União Soviética recuperem os níveis de rendimento *per capita* existentes no início da transição” (Banco Mundial, 2005: 8). Além disso, o relatório acrescentava que relativamente à África Subsaariana, e apesar das boas políticas de reformas, a ajuda externa, o alívio da dívida, melhorias na governação, bom ambiente externo, e algumas histórias de sucesso modesto como as de Moçambique, Tanzânia e Uganda, não se tinha dado nenhuma descolagem importante. O relatório referia também que as crises financeiras dos anos 90 tinham sido menos previsíveis que as das décadas anteriores, dando como exemplos o México em 1994-95, a Coreia, Malásia, Tailândia e Indonésia em 1997-98 (o que ensinou muitos países em desenvolvimento a constituir um grande fundo de reservas em moeda estrangeira, como referi anteriormente), Rússia e Brasil em 1998, a Turquia em 2001, e a Argentina em 2001-02 (Banco Mundial, 2005: 8). Por último, mas não menos importante, houve surpresas negativas na América Latina que, em 1990, tinha rejeitado definitivamente a lógica do Consenso de Desenvolvimento a favor da estabilização macroeconómica, rigor fiscal, liberalização do comércio e privatização (Banco Mundial, *ibidem*)⁴⁸. Enquanto se alcançaram sucessos importantes na luta contra a inflação desde o início da década de 90, os resultados em termos de crescimento foram desapontantes, e a década assistiu a um crescimento menor do PIB *per capita* em comparação com os EUA do que no período entre 1950 e 1980 (Birdsall, De la Torre e Caicedo, 2010: 3; Rodrik, 2006: 975). Os especialistas em assuntos da América Latina tiveram dificuldade em

⁴⁸ A nível das finanças, as políticas de liberalização foram mais agressivas e mais modestas na área da fiscalidade e praticamente não existentes no campo dos mercados de trabalho (Birdsall, De la Torre e Caicedo, 2010). Por mais complicado que o quadro se apresente, há poucas dúvidas de que a nova ortodoxia foi amplamente adoptada e instrumental em demonstrar que a região merecia receber alívio da dívida através do Plano Brady. Veja-se Marangos (2009).



compreender exactamente o que correra mal. Independentemente disso, o sentimento de desencanto na região para com o Consenso de Washington certamente aumentou em consequência das crises financeiras no Equador (1999-2000), no Uruguai (2002), na República Dominicana (2003), para além da que afectou a Argentina que acabei de referir (Birdsall, De la Torre e Caicedo, 2010).

Juntamente com estas surpresas negativas, como Rodrik (2006) inteligentemente refere, registou-se o progresso inesperado na frente da pobreza global. Mais digno de nota, de acordo com as previsões do Banco Mundial (Chen e Ravallion, 2004), em 2001, o número de pessoas que viviam com um dólar por dia era de 1.1 bilião, o que representa uma queda de quase 400 milhões em comparação com os vinte anos anteriores. Em grande medida isto resulta do crescimento económico rápido alcançado pela China e pela Índia⁴⁹.

Em termos da avaliação, os partidários do Consenso de Washington teriam alguma dificuldade em atribuir o sucesso económico vivido pelas duas nações mais populosas do mundo às políticas orientadoras. Isto deve-se ao facto da narrativa centrada nos dois gigantes que despertaram de um sono prolongado para um novo amanhecer de liberalização económica em 1978 (China) e em 1991 (Índia) é extremamente simplista (Nayyar, 2008: 274), deixando de fora o período de “quase estagnação” entre 1900-50, quando a China e a Índia se encontravam entre “as economias mais abertas e desreguladas do mundo” (Nayyar 2008: 274). Por outro lado, minimiza as taxas de crescimento do PIB entre 1950 e 1980 tanto na China (5%) como na Índia (3.6%) (*ibidem*). Ao referir o extraordinário crescimento anual das taxas do PIB na China (9.7%) e na Índia (5.8%) entre 1981 e 2005, a narrativa inspirada no Consenso de Washington de liberalização económica e de abertura à globalização colide com as actuais políticas nacionais de desenvolvimento (*ibidem*). Nomeadamente, recorrendo a integração estratégica activa (e não passiva) na economia mundial (Nayyar, 2008), estas duas nações praticaram “níveis elevados de protecção comercial, ausência de privatização, vastas políticas industriais, e políticas fiscais e financeiras frouxas ao longo de toda a década de noventa” (Rodrik, 2006: 975)⁵⁰.

Instituições

As instituições são importantes para o estudo da economia e da globalização⁵¹, mas a ênfase do Consenso de Washington incidia sobre as mudanças políticas em vez das condições institucionais necessárias para que essas mudanças tivessem um efeito positivo e duradouro (Rodrik, 2006). As coisas começaram a mudar durante e após o breve mandato de Joseph Stiglitz (1997-1999) como economista principal do Banco Mundial, um defensor influente da escola “nova economia institucional” (Saad-Filho 2010). Esta escola distancia-se da ênfase neoclássica na concorrência e na perfeição dos mercados em direcção à “configuração institucional da actividade económica,

⁴⁹ Veja-se igualmente a secção sobre desigualdade, em cima. Sobre a dificuldade da contagem do número de pobres no mundo, veja-se Chandy e Gertz (2011), cujas previsões indicam que em 2015, cerca de 600 milhões de pessoas viverão com menos que 1.25 dólares por dia.

⁵⁰ Esta rejeição da aplicação dos princípios do Consenso de Washington às políticas actuais empreendidas pela China e pela Índia não é muito diferente da experiência dos tigres asiáticos de “formas de intervenção estratégicas e políticas não ortodoxas para alcançar objectivos convencionais” (Nayyar, 2008: 273).

⁵¹ Não é demais repetir que as instituições desempenham um papel crucial em todos os tipos de análises sobre a economia mundial e têm importância em todos os tópicos discutidos e abordados neste artigo.



importância das imperfeições do mercado, e potenciais resultados decorrentes das diferenças ou mudanças nas instituições” (Saad-Filho 2010: 3).

Rodrick (2006: 978) compilou uma lista de 10 reformas, claramente não exaustiva, e sujeita a alterações com base nas preferências dos conselheiros e decisores políticos: governança empresarial; anti-corrupção; mercados de trabalho flexíveis; acordos da OMC; códigos e normas financeiras; abertura “prudente” de contas de capital; regimes cambiais não intermédios; bancos centrais independentes/metastas de inflação; redes de segurança social; e redução estratégica da pobreza. Esta lista, descrita por muitos como uma “segunda geração de reformas”, aliada às dez políticas prescritivas originais, foi apelidada “Consenso de Washington Alargado” (Rodrik, 2006) ou “Pós-Consenso de Washington” (Saad-Filho, 2010).

Esta versão alargada (20 *itens*) tenta resolver problemas como o da liberalização económica sem que haja instituições fiscais apropriadas para compensar a perda de receitas, ou quando existem mercados de capitais que financiam os sectores em crescimento de forma inadequada e autoridades aduaneiras incompetentes ou desonestas (Rodrik, 2006). As soluções apresentam-se através da intervenção discreta do Estado “numa variedade muito mais abrangente de políticas sociais e económicas que as efectuadas com o CW” (Saad-Filho, 2010)⁵².

Importa salientar que é muito difícil encontrar uma ligação entre uma concepção institucional específica e o crescimento económico (Rodrik, 2006; Spence, 2011; Banco Mundial, 2005; PNUD, 2010; Rodrik, 2011)⁵³. Além disso, “a função institucional não determina exclusivamente a forma institucional”, como refere Rodrik, dando como exemplos as experiências chinesas e russas em meados da década de 90 (Rodrik, 2006: 979). A forma institucionalizada dos direitos de propriedade de tipo ocidental vigente na Rússia deveria ter conduzido, numa primeira instância, a fluxos de investimento muito mais consideráveis do que na China, onde o sistema de propriedade pública estava assente em vilas e aldeias. Contudo, o que aconteceu foi o oposto, muito provavelmente porque os investidores preferiram lidar com as realidades talvez menos rentáveis mas mais seguras da China, do que com as incertezas decorrentes de direitos de propriedade mal protegidos na Rússia à mercê do critério de tribunais locais que não eram de confiança (Rodrik, 2006: 979).

Não devemos igualmente esquecer que a China iniciou as suas rápidas taxas de crescimento a finais da década de 70 sem ter efectuado quaisquer alterações aos seus direitos de propriedade ou sistema comercial, e que a “transição da Índia para um elevado crescimento nos anos 80 não foi precedida (ou acompanhada) por mudanças institucionais assinaláveis”. Estes factos, juntamente com outras experiências nacionais, parecem apontar para as limitações de uma abordagem que requer que as mudanças institucionais sejam implementadas antes de tudo o resto (Rodrik, 2006: 980). Esta é uma questão mais vasta, a da “sequenciação” correcta das políticas, que é um desafio encontrado em todas as estratégias de crescimento e desenvolvimento e

⁵² A procura de um novo “consenso” não pára. Por exemplo, pode ler-se sobre o “Consenso de Beijing” (Huang, 2011) ou sobre o “Consenso BeST (Beijing-Seoul-Tóquio)” (Lee e Mathews, 2010).

⁵³ O desenho institucional como o que assistimos nos últimos anos na União Europeia merece grande atenção pelas lições que dá aos países que estejam a considerar ou a atravessar qualquer tipo de processo de integração noutras regiões do mundo. Veja-se, por exemplo, Ammendola (2008a).



que está a conduzir a um consenso emergente em direcção à necessidade de se estar preparado para uma rápida mudança de orientação (Spence, 2011)⁵⁴.

Ajuda externa

O outro grande grupo de conceitos que vou mencionar de seguida prende-se com a ajuda externa. Vista por alguns como o terceiro pilar da segurança nacional dos EUA (mas certamente não só dos EUA), logo a seguir aos pilares da política externa e da defesa, a ajuda externa é uma dimensão central no debate sobre o desenvolvimento. Num olhar muito rápido sobre a sua evolução, é da maior importância referir aqui o maior programa de ajuda aos negócios alguma vez implementado, o Plano Marshall (Hubbard and Duggan, 2009: 90). O Plano Marshall concedeu financiamento aos governos europeus, que por sua vez o emprestava a empresas privadas cujos pagamentos seriam então utilizados pelos governos para restaurar infra-estruturas públicas, ao mesmo tempo que implementavam outras medidas para encorajar o sector empresarial (Hubbard e Duggan, 2009: 90-1)⁵⁵. O Plano ajudou a reconstruir a Europa e fê-la regressar a uma funcionalidade económica sólida, ao mesmo tempo que deu aos Estados Unidos acesso a mercados importantes, bem como aliados para as suas políticas de defesa e externa. Criou as bases para o multilateralismo liderado pelos EUA e, sem dúvida, contribuiu para alargar os direitos dos cidadãos em ambos os lados do Atlântico. Assim, já que a ajuda externa teve tanto êxito na Europa, porque é que a sua magia não funciona “nos outros sítios”? (Moyo, 2009: 13).

A lógica adoptada na concessão de ajuda externa fora da Europa foi influenciada pela necessidade de apoiar os líderes (independentemente do grau de autocracia) que estavam do lado de quem concedia a ajuda durante a Guerra Fria e pelo Consenso sobre o Desenvolvimento referido anteriormente. Assim, a ajuda foi empregue sobretudo no financiamento de projectos estruturais e industriais de grande dimensão, tais como estradas, pontes, caminhos-de-ferro, barragens, centrais eléctricas e sistemas de esgotos, negligenciando as questões institucionais em causa, tais como a forma como os projectos seriam geridos, operacionalizados e mantidos” (Ghani and Lockhart, 2009: 89).

A saúde e a educação, que como vimos são componentes cruciais do IDH, durante muito tempo não foram consideradas capazes de proporcionar retornos económicos adequados (Ghani e Lockhart, *ibidem*). O seu estatuto elevou-se quando se deu a mudança de atitude relativa ao alívio da pobreza apoiada por Robert McNamara, que também induziu o Banco Mundial a apoiar projectos de desenvolvimento agrícolas e rurais de menor dimensão. Apesar de, em 1973, o Banco Mundial ter ultrapassado os Estados Unidos como o maior doador aos países em desenvolvimento (Moyo, 2010: 17), um conceituado crítico alega que esta “mudança de prioridades” não teve o tempo

⁵⁴ Sobre a análise de políticas em geral, veja-se o livro de Brewer e de Leon (1983). Na sua opinião, o processo político atravessa seis fases (Iniciação, Estimativa, Selecção, Implementação, Avaliação e Encerramento). Usei o seu modelo para analisar as questões das finanças internacionais e de tributação com importância significativa para os decisores públicos e privados. Veja-se Ammendola (1994).

⁵⁵ Este é um discurso que se opõe à “visão equivocada” típica que o Plano Marshall distribuiu as necessidades básicas gratuitamente e construiu as infra-estruturas. Pelo contrário, “para poderem ser abrangidos pelo Plano, os países tinham que conduzir uma série de políticas de promoção do sector empresarial para garantir que os negócios locais pudessem usufruir igualmente dos empréstimos” (Hubbard e Duggan, 2009:xi). A importância do bom funcionamento das instituições é mais uma vez evidente.



suficiente para se desenvolver e implementar de uma forma abrangente” (Saad-Filho, 2010: 3).

Nos anos 80, os fundos excedentários dos países exportadores de petróleo, especialmente os que “absorvem pouco” (países com populações pequenas) instalaram-se em muitos países em desenvolvimento através dos bancos internacionais, países cujo risco em termos de crédito foi provavelmente subestimado devido ao *boom* generalizado das mercadorias. Quando as taxas de juro subiram em função das medidas adoptadas pelos Estados Unidos para combater a inflação, as dificuldades nos pagamentos de juros de dívida, na sua maioria com taxas variáveis, originou uma vaga de incumprimentos nos países do Sul, e a declaração do México, em Agosto de 1982, de incapacidade de pagar a dívida serviu de gatilho. A resposta à crise centrou-se na reestruturação da dívida, que, como Moyo (2010: 19) assinalou, “constituiu uma reincarnação do modelo de ajuda, com as instituições Bretton Woods... a reclamarem uma posição central na capacidade de maiores credores das economias emergentes”. Desta forma, e a partir do início dos anos 80a, um número crescente de países com baixos rendimentos passou a beneficiar de repetidos reescalamentos em termos de concessões (Gunter, 2003: 91-117).

O objectivo de romper o ciclo de alterações repetidas aos termos da dívida tornou-se assim uma preocupação permanente. A sua importância é realçada pelo facto de, no final da década de 80, quando o Consenso de Washington tinha sido acordado, a dívida dos mercados emergentes ascendia a pelo menos 1 trilião de dólares (Moyo, 2010: 22). No lado positivo para os mutuários, deve assinalar-se que, como resultado do perdão da dívida por parte dos credores, e de um clima de taxas de juro mais vantajoso, a tendência ao longo dos anos 90 caracterizou-se por uma diminuição dos juros nos pagamentos sobre a dívida externa (Banco Mundial, 2005: 72).

Contudo, é igualmente importante assinalar que o crescimento económico dos países devedores e a sua capacidade de pagar a dívida não beneficiaram da prioridade que o Banco Mundial (possivelmente não muito diferente da adoptada por outras instituições financeiras oficiais) atribuiu ao volume dos empréstimos, mais do que à qualidade dos projectos a que se destinavam. Pelo menos até o início dos anos 90 (Ghani e Lockhart, 2010: 96).

É provavelmente justo dizer que na década de 90, todos os elementos que actualmente influenciam a ajuda externa, incluindo o cansaço dos doadores, a importância da boa governança, e o papel das celebridades (Moyo, 2010) estavam frequentemente interligados a uma indistinguível “teia de relações entre dadores multilaterais e bilaterais, agências das Nações Unidas, empresas privadas e ONGs”. (Ghani e Lockhart, 2010: 97).

Não admira que, neste momento, nos vejamos confrontados com uma vasta literatura sobre a ajuda externa, que, vale a pena repetir, é também parte integrante do debate sobre o desenvolvimento global. Uma forma extremamente útil, se bem que necessariamente simplificada, de categorizar a ajuda externa ao longo destas linhas gerais é-nos fornecida pelas opiniões opostas sobre o assunto, avançadas pelos que por



um lado partilham os pontos de vista de Jeffrey Sachs, e pelos que, por outro, apoiam a opinião de William Easterly⁵⁶. Examinemo-las.

Desenvolvimento, prós e contras da ajuda externa

Posto de forma resumida, Jeffrey Sachs, Professor na Universidade da Columbia e Presidente do seu Instituto da Terra (Earth Institute) é um apoiante entusiasta da ajuda externa. Para ele, quanto mais melhor. William Easterly, que lecciona na Universidade de Nova Iorque, onde também co-dirige o Instituto de Investigação sobre o Desenvolvimento (*Development Research Institute*) mostra-se, por sua vez, muito céptico. Na sua opinião, o historial da ajuda externa é, no mínimo, pouco impressionante.

Jeffrey Sachs quer colocar um fim à pobreza, especialmente a que afecta os “extremamente pobres”, um bilião de pessoas que lutam pela sua sobrevivência todos os dias⁵⁷. Ele acredita que os países mais pobres do mundo (a sua maioria situados na África Subsariana) estão envolvidos numa “armadilha de pobreza”, mediante a qual todos os rendimentos são gastos no consumo, nada restando para a poupança, e onde é virtualmente impossível recolher fundos de alguma relevância através da cobrança de impostos e assim investir em infra-estruturas. Para além disso, esses países têm que conviver com o peso da dívida maciça.

Apesar de reconhecer muitos dos excessos cometidos no passado, Sachs relativiza a importância das explicações para a situação actual destes países, que se centram na exploração por parte do Ocidente (nas suas formas colonialista e neocolonialista) e no papel desempenhado pela Guerra Fria. Ele acredita que o desenvolvimento económico não é um jogo de onde se parta de um número zero, e que a verdadeira história traduz taxas de crescimento diferentes (Sachs, 2005: 31)⁵⁸. Mas, mais importante ainda, Sachs minimiza o papel desempenhado pela corrupção, afirmando que “países africanos relativamente bem governados, como o Gana, o Malawi, o Mali e o Senegal, não conseguiram prosperar, ao passo que sociedades na Ásia, onde se sabe existir corrupção em larga escala, como o Bangladesh, Índia, Indonésia e Paquistão registaram um crescimento económico rápido” (Sachs, 2005: 191).

Especialmente no caso de África, é a interacção desfavorável entre factores geográficos e económicos, tal como a ausência de rios navegáveis que se dirijam para os oceanos, a falta de irrigação, a irregularidade das chuvas, uma população extremamente concentrada em áreas fechadas com poucos recursos (Collier, 2006), agricultores sem “acesso a estradas, mercados, e adubos” e solos exaustos, que verdadeiramente importa (Sachs 2005: 208). Assim, Sachs acrescenta que “na falta de transportes, telecomunicações, clínicas e fertilizantes, a relação entre a fome, a doença e a pobreza só se aprofundou” (Sachs, 2005: *ibidem*).

⁵⁶ Apesar de serem representativas do debate geral, as opiniões destes dois autores sobre a ajuda externa nem sempre são claramente partilhadas na íntegra pelos seus apoiantes. Existem muitas diferenças e *nuances*. Contudo, a dicotomia, que engloba também as considerações mais abrangentes sobre a economia do desenvolvimento, não deixa de ser muito útil como ferramenta organizacional intelectual.

⁵⁷ Sachs (2005: 18). Regra geral, os países usam definições distintas de pobreza; as organizações internacionais e estudiosos normalmente usam uma base de 1 ou 2 dólares por dia (Spence, 2011: 45).

⁵⁸ É claro que as taxas de natalidade muito elevadas nos países pobres têm que ser levadas em consideração nesta análise, e Sachs, se bem que reconhecendo os avanços nesta matéria em muitos países (por exemplo, no Bangladesh a taxa de fecundidade caiu de 6.6 em 1975 para apenas 3.1 em 2000), neste sentido fala de uma “armadilha demográfica”. Veja-se Sachs (2005: 64-5).



A partir desta armadilha de pobreza, a única saída não é através dos conselhos típico oferecido pelo FMI e pelo Banco Mundial influenciados pelo Consenso de Washington. As suas políticas de ajustamento estrutural, tais como privatização, desregulamentação, mercado livre e apertar o cinto (anteriormente mencionadas) impõem um fardo que com frequência é excessivamente pesado para os mais pobres dos países em desenvolvimento. Em vez disso, Sachs defende que estas políticas devem ser acompanhadas "por reformas comerciais nos países ricos, cancelamento da dívida" e, mais importante ainda, pelo "aumento da ajuda estrangeira para investimentos em infra-estruturas básicas" (Sachs, 2005: 80).

Além disso, deve haver apoio acrescido aos oito Objectivos de Desenvolvimento do Milénio (MDGs) proclamados pelas Nações Unidas em Nova Iorque em 2000: erradicar a pobreza extrema e a fome; atingir o ensino básico universal; promover a igualdade entre os sexos e a autonomia das mulheres; reduzir a mortalidade infantil; melhorar a saúde materna; combater o HIV/SIDA, a malária, e outras doenças; garantir a sustentabilidade ambiental; estabelecer uma parceria global para o desenvolvimento⁵⁹.

Para atingir estes objectivos, Sachs quer que o Ocidente adira ao compromisso assumido pelos chefes de Estado de cinquenta grandes nações em Monterrey, México, em Março de 2002, de amparar o movimento apoiado por todos os países desenvolvidos de aumentar o nível de ajuda pública ao desenvolvimento (APD) para 0.7% do PIB⁶⁰.

William Easterly (2006) não se mostra insensível ao sofrimento dos que vivem em pobreza extrema. Argumenta que é uma tragédia que haja crianças a morrerem de doenças cuja prevenção e cura custa incrivelmente pouco numa base *per capita*. Por exemplo, mosquiteiros para colocar nas camas e assim impedir que as crianças fiquem infectadas com malária custa apenas 4 dólares. Isto é uma tragédia, acrescenta, que chama a atenção de "visionários, celebridades, presidentes, ministros da economia, burocratas, e até mesmo de exércitos (Easterly, 2006: 4).

Contudo, Easterly afirma que há uma outra tragédia que aflige os pobres do mundo, e prende-se com a falta de compreensão que ainda demonstramos para com estas histórias de pobreza extrema, doença e subnutrição, apesar dos \$2.3 triliões de dólares gastos nas últimas cinco décadas. Por outras palavras, apesar desta enorme quantia gasta na ajuda externa, "o Ocidente ... ainda não conseguiu arranjar os mosquiteiros de 4 dólares par dar às famílias pobres"? (Easterly, 2006). Na opinião de Easterly, esta é a tarefa mais importante: não parar a ajuda externa, mas parar as más práticas óbvias que o Ocidente tem adoptado até à data. Para isso, explica que é fundamental percebermos a diferença entre o que ele chama "*Planners*" (os que planeiam) e "*Searchers*" (os que procuram).

Para ele, os *Planners* são pessoas como Jeffrey Sachs, que acreditam em grandes projectos, como o Projecto do Milénio e nas capacidades do Gabinete do Secretário-Geral das Nações Unidas de coordenar as actividades das agências da ONU, do Banco Mundial, do FMI e dos doadores. Easterly considera que os *Planners* têm uma abordagem "*top-down*" (de cima para baixo) em relação ao desenvolvimento, com as

⁵⁹ Sobre os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio (MDGs), veja-se, por exemplo, <http://www.un.org/millenniumgoals/>

⁶⁰ Em 2010 apenas cinco dos países mais industrializados tinha excedido o rácio de 0.7%: Noruega, Luxemburgo, Suécia, Dinamarca e Países baixos. Veja-se <http://webnet.oecd.org/oda2010/>



suas teorias de “*big-push*” (empurrão forte), bebendo simultaneamente da teoria de Rosenstein-Rodan sobre o desenvolvimento e do conceito de “*take off*” de Rostow, cheios de boas intenções sem fazer qualquer ideia como motivar seja quem for para as implementar, criando expectativas sem assumir qualquer responsabilidade, sem capacidade de determinar o que é necessário fornecer e com falta de conhecimentos específicos sobre o terreno. Para Easterly, estes são factores subjacentes ao falhanço geral inegável da ajuda externa.

Easterly sublinha que, por outro lado, os *Searchers* (como ele) são pessoas muito mais pragmáticas. Não se deixam guiar por concepções globais abrangentes e procuram, pelo contrário, descobrir o que funciona no terreno através do método da tentativa e do erro. Sabem que nunca têm respostas *a priori* e assumem responsabilidade pelos seus erros, centrados no cliente e guiando-se pela procura (Easterly, 2006: 5 ff.). Easterly minimiza a importância da “armadilha da pobreza”. Na sua opinião, a má governação é responsável pela lentidão do crescimento. Para além disso, acrescenta, mesmo num ambiente de boas políticas, não existe evidência de que a ajuda funcione de facto (Easterly 2006: 48). O que provavelmente funciona, escreve, são os planos de pequena dimensão, as abordagens graduais, a tentativa e o erro, e um enfoque nas pessoas e não nos governos. Esta é a visão analítica de um *Searcher*.

Outras diferenças no debate

Delineadas desta forma, estas duas posições e discursos formam a base para destacar as divisões entre os que têm opiniões mais radicais, no que poderemos caracterizar como termos ideológicos.

“À esquerda de Jeffrey Sachs situam-se os apoiantes das estratégias do crescimento pró-pobres (PPG) (Saad-Filho, 2010; McKinley, 2009). Trata-se de um grupo que, ao analisar a evolução debatida anteriormente desde o Consenso sobre o Desenvolvimento até ao Consenso de Washington e ao Pós-Consenso de Washington Alargado, acredita que nos finais da década de 90, a maioria dos especialistas do desenvolvimento era forçado a concordar “que a redução da pobreza e a redistribuição não eram subprodutos espontâneos do crescimento, ou fruto da correcção de desequilíbrios macroeconómicos ou de melhorias nas políticas macroeconómicas e de governação. Em vez disso, a pobreza tem que ser abordada directamente através de um conjunto de instrumentos económicos e sociais” (Saad-Filho, 2011: 8).

Assim, surge outra divisão conceptual (Saad-Filho, 2011: 8; Zepeda, 2011) entre os que acreditam que o PPG deveria incidir sobre o crescimento económico que reduza a pobreza (Ravallion, 2004; Ravallion e Chen, 2003), e os que crêem que essas medidas não são suficientes. Estes últimos (Kakwani, Khandker e Son, 2004) pensam que ao se ir mais além do que apenas a pobreza absoluta, torna-se necessário pensar num PPG centrado no aumento da parcela de rendimentos dos pobres. Por outras palavras, os pobres precisam de beneficiar proporcionalmente mais do que o resto da população (Zepeda, 2011), numa lógica claramente redistributiva.

A confluência de pontos de vista ao longo do tempo entre os intelectuais mais facilmente associados a esta divisão, Ravallion and Kakwani, significa que actualmente ambos apoiam a ideia de um crescimento mais rápido com o objectivo de melhorar o nível de vida dos pobres em termos absolutos com melhorias relativas acrescidas em



comparação com os que não são pobres. Esta é uma convergência no debate que alguns interpretam (Saad-Filho, 2010; McKinley, 2009) como uma desistência indesejável *de facto* dos objectivos de redistribuição.

Na mesma linha, um dos críticos mais proeminentes (Saad-Filho: 10) critica a abordagem adoptada por publicações como a do Banco Mundial, *Economic Growth in the 1990s* (Banco Mundial, 2005) e a da Comissão para o Crescimento e Desenvolvimento, *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*⁶¹. Estes relatórios “ostensivamente evitam avançar com planos de desenvolvimento” (que eu diria serem de carácter geral em vez de uma “preferência de um *Planner*”) e, em vez disso, destacam as virtudes da experiência, as reformas selectivas, o ecletismo, a experimentação, o meio-termo e o aprender fazendo” (que se me afigura semelhante a uma “lista de desejos dos *Searchers*”) e, mais importante ainda, atribuem pouca ou nenhuma importância às questões da distribuição (Saad-Filho, 2010: 10).

O crescimento inclusivo (Spence, 2011: 87-88; Banco Mundial, 2009), que é um conceito incluído no Relatório da Comissão de Crescimento, é igualmente criticado por seguir a lógica do Consenso de Washington e da sua versão Alargada (Saad-Filho, 2010: 17). Segundo as palavras de representantes do Banco Mundial, enquanto “a abordagem pró-pobres se interessa sobretudo pelo bem-estar dos pobres... o crescimento inclusivo preocupa-se com oportunidades para a maioria dos trabalhadores, tanto pobres como trabalhadores da classe média” (Banco Mundial, 2009: 1)⁶². Voltando à distinção entre a diferença absoluta e a relativa mencionada anteriormente (Ravallion 2004 vs. Kakwani, Khandker, e Son 2004), o crescimento inclusivo é, portanto, congruente com a definição absoluta de crescimento pró-pobres. Por seu lado, a definição relativa (preferida por aqueles que partilham as opiniões de Saad-Filho e de McKinley’s sobre a necessidade de se concentrar na desigualdade e na redistribuição) é criticada pelo Banco Mundial (2009: 3) porque “poderia conduzir a resultados sub-óptimos tanto para as famílias pobres como para as não pobres”.

Ao longo do espectro ideológico, “à direita” de William Easterly situam-se os académicos com uma visão mais céptica. Partilham a sua opinião que “a ajuda não atingiu os objectivos”, tais como: “promoção do crescimento económico rápido, mudanças nas políticas governamentais para facilitar os mercados, e promoção de governos democráticos e honestos” (Lal, 2006). Contudo, embora demonstrem igualmente nutrir grande antipatia pelos “*planners*”, os que sustentam esta visão também tendem a pensar que “as agências de ajuda responsáveis pelas tarefas específicas através da avaliação rigorosa de resultados” não cumpriram os objectivos (Lal, 2006), apesar de mais transparência, *feedback*, e responsabilização almejados por pessoas como Easterly⁶³. As agências de ajuda são basicamente irreformáveis (Lal,

⁶¹ Constituída por um grupo independente de decisores políticos, líderes empresariais e académicos, o trabalho da Comissão foi apoiado pelo Banco Mundial, a Hewlett Foundation, e pelos governos da Austrália, Holanda, Suécia e Reino Unido. Veja-se CGD (2008: 13).

⁶² Os termos deste debate reflectem uma discussão semelhante sobre “igualdade de oportunidades *versus* igualdade de resultados” que encontramos nas economias avançadas e à qual a crise económica e respectivas consequências conferiu maior visibilidade.

⁶³ Curiosamente, Lal (2006) observa que quando os projectos típicos são concluídos, os responsáveis pelos empréstimos seguiram em frente nas suas vidas, enquanto as suas carreiras beneficiaram do volume e não da qualidade dos projectos. Este desfasamento temporal faz-me lembrar um padrão observado nos empréstimos irresponsáveis concedidos por funcionários dos bancos comerciais aos governos e que esteve na base da Crise da Dívida do Terceiro Mundo que explodiu na década de oitenta.



2006; Sorens, 2009; Lal, 2005), formando parte de uma vasta empresa internacional no seio da qual um número significativo de profissionais, que Graham Hancock (1989) designa por “Os Senhores da Pobreza”, leva uma boa vida (Lal, 2006).

Numa linha de raciocínio semelhante, Dambisa Moyo considera que a ajuda externa é prejudicial para os países que a recebem. Na sua obra (Moyo, 2009), que se centra sobretudo em África mas que contém reflexos que se aplicam a todo o mundo, a autora distingue entre ajuda de emergência, ajuda de beneficência, e ajuda sistemática. Embora não revele ser grande apoiante das duas primeiras, é o terceiro tipo, que envolve pagamentos directos por parte dos governos ocidentais ou de instituições multilaterais como o Banco Mundial aos governos dos países pobres, que lhe merecem as maiores críticas.

Isto acontece porque, em termos de dimensão, a ajuda pública directa aos governos diminuiu a importância dos outros dois tipos de ajuda. Para além disso, a ajuda sistemática aos governos revela-se ainda mais importante se acrescentarmos (como a autora o faz) aos contributos públicos os empréstimos atribuídos a título de concessão. A autora afirma que esta é uma inclusão necessária devido ao esbatimento da distinção entre pagamentos e empréstimos concessionais, engendrados pela tendência do “perdão”, que as celebridades promovem de forma tão visível (Moyo, 2009). Alguns autores (Vreeland, 2003; Sorens, 2009) defendem que aqueles que pensam que o FMI e o Banco Mundial estão fortemente influenciados pelos EUA e o Ocidente tendem a ignorar que as condições associadas a empréstimos do FMI são, na realidade, procuradas pelos países beneficiários. Desta forma, os seus líderes podem implementar as reformas económicas impopulares que pretendem sem sofrer a reacção adversa dos eleitores⁶⁴. De forma resumida, este grupo de intelectuais acredita que o factor decisivo relativamente ao desenvolvimento dos países pobres não é a ajuda externa mas sim a sua vontade de “fazer o que é correcto” (Lal, 2006), com confiança nos mercados e nas suas próprias instituições melhoradas⁶⁵.

Alguma evidência empírica

É evidente que os que são a favor de mais ajuda e os que querem menos ou mesmo a sua eliminação justificam as suas posições graças a uma literatura de cariz empírico sobre a eficácia da ajuda, que chega a conclusões muito distintas. Por exemplo, Arndt, Jones e Tarp (2010) afirmam que a evidência generalizada e as suas próprias conclusões demonstram que a eliminação ou redução dramática da ajuda externa seria um erro, dado que, a longo prazo, o auxílio tem um efeito causal positivo e importante no crescimento. Mekasha e Tarp (2011) defendem que, numa perspectiva de meta-análise, as consequências da ajuda no crescimento são positivas e significativas. Feeny e McGillivray (2011) são da mesma opinião e afirmam que um “grande empurrão” em ajuda externa não está necessariamente sujeito a retornos decrescentes e “pode conduzir a aumentos do crescimento económico, e por extensão, à redução da pobreza” (*ibidem*: 63).

⁶⁴ Isto faz-me lembrar a culpa que os líderes nacionais colocaram sobre as instituições da UE quando tiveram de implementar medidas para cumprir com as normas europeias.

⁶⁵ Por exemplo, Moyo (2009) defende que se contraiam empréstimos nos mercados internacionais, comércio acrescido com os Chineses, mais microcrédito, mais remessas e poupança interna. Estes mecanismos deviam substituir a ajuda externa, que deveria chegar ao fim dentro de cinco anos. Veja-se igualmente Ammendola (2010).



Por seu turno, Doucouliagos e Paldam (2011), ao analisarem décadas de investigação, ressaltam que “em média os fluxos de ajuda agregada ao desenvolvimento são ineficazes na criação de crescimento” (*Ibidem*:403). Chong, Gradstein e Calderon (2009) confirmam a existência desta ineficácia mesmo quando as boas instituições estão presentes. Além disso, acrescentam que a ajuda externa não parece melhorar a qualidade das instituições democráticas e que “por si só não parece ter um efeito estatisticamente significativo sobre a desigualdade e na redução da pobreza” (*Ibidem*: 79).

É curioso que Kalyvitis e Vlachaki (2011) concluam que existe uma relação negativa entre a ajuda externa e a democracia, que é menos forte quando os fluxos de ajuda se seguem à liberalização económica. Rajan e Subramanian (2008) consideram que a ajuda não faz aumentar ou diminuir o crescimento económico de forma significativa, que não aparenta ser mais eficaz em ambientes políticos ou geográficos mais favoráveis, e que não existe qualquer evidência de que certos tipos de ajuda sejam mais eficazes do que outros. Rajan e Subramanian (2011) chegaram igualmente à conclusão que os fluxos de ajuda provavelmente afectam negativamente a competitividade de um país destinatário através das taxas de câmbio por causa da valorização da moeda⁶⁶.

As conclusões de Garces-Ozanne (2011) são as mais emblemáticas sobre as dificuldades em chegar a conclusões simples neste campo de investigação. A autora afirma que a ajuda provavelmente não é uma boa promotora do crescimento económico e que as boas políticas económicas e humanas não parecem ter efeitos significativos e únicos sobre os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio. Contudo, considera que “quando as políticas económicas e humanas conseguem interagir com a ajuda, os indicadores da eficácia da ajuda na promoção dos Objectivos de Desenvolvimento do Milénio tornam-se mais robustos” (*Ibidem*: 37).

À luz de tudo o que examinámos até agora, a multiplicidade de factores para avaliar a concepção de políticas para o desenvolvimento é realmente assustadora. O quadro de análise conhecido por “diagnóstico do crescimento” que nos últimos anos tem vindo a ganhar popularidade crescente, tenta lidar com essa complexidade.

Diagnóstico do crescimento

Os estudiosos mais estreitamente associados com a abordagem do “diagnóstico do crescimento”, Ricardo Hausmann, Dany Rodrik, e Andrés Velasco (doravante, HRV,) referem que os políticos, “quando se lhes apresenta um rol de reformas necessárias”, tais como as mencionadas anteriormente ao debatermos o Consenso de Washington e a sua Versão Alargada e até o Consenso do Desenvolvimento anterior, “... ou tentam resolver todos os problemas ao mesmo tempo, ou então iniciam reformas que não são vitais para o potencial de crescimento dos países” (HRV, 2006: 12). Estas reformas por

⁶⁶ Para os que estão familiarizados com a literatura sobre este assunto, este constitui um exemplo importante da “doença holandesa”. Outra variante da doença, normalmente muito mais importante, encontra-se associada aos danos causados por outros tipos de exportações pela valorização da moeda resultante da exportação substancial de outros recursos naturais. Os danos que a riqueza provinda dos recursos naturais pode causar ao crescimento económico e ao desenvolvimento são conhecidos por “maldição dos recursos”.



vezes “atravessam-se no caminho umas das outras, com uma reforma numa área a criar distorções não previstas noutra área” (*Ibidem*)⁶⁷.

Os defensores da abordagem do diagnóstico de crescimento afirmam, pelo contrário, que é muito melhor tentar identificar os principais constrangimentos cuja remoção permitiria “um surto de crescimento” (Felipe and Usui, 2008: 2). No quadro desenvolvido por HRV (2005), usa-se uma árvore decisória para examinar o problema dos baixos níveis de investimento privado e do empreendedorismo. HRV (2006: 13) explicam que “num país de baixos rendimentos, a actividade económica deve ser restringida, pelo menos, por um dos seguintes factores: ou o custo do financiamento é demasiado elevado; ou o retorno privado sobre o investimento é muito baixo. Se o problema se prende com um retorno baixo sobre os investimentos (HRV usam o El Salvador como exemplo), “por sua vez isso provavelmente deve-se ou a retornos económicos (sociais) baixos ou a uma grande distância entre os retornos sociais e os privados (aquilo a que chamamos baixa apropriação privada).” No caso do preço elevado do financiamento (HRV dão o Brasil como exemplo), a árvore decisória encontra-se igualmente dividida em dois ramos: más finanças internacionais; e más finanças locais.

Descer de um ramo da árvore para outro leva o investigador a examinar factores muito variados, tais como a geografia, as infra-estruturas, o capital físico e humano, as instituições, e a governança (Felipe e Usui, 2008). Em cada nó, o investigador pergunta “que tipo de sinal de diagnóstico é que a economia emitiria se o hipotético constrangimento fosse efectivamente o elo de ligação?” (Rodrik, 2010: 35). À medida que se vai saltando de galho em galho, vamos adquirindo níveis de desagregação cada vez maiores, e Rodrik (2006: 984) afirma que a vantagem de percorrer os muitos caminhos associados à análise de diagnóstico, mesmo de “forma rudimentar”, “pode por vezes revelar lacunas importantes ou insuficiências nos pacotes de reformas tradicionais”.

O segundo passo no diagnóstico do crescimento é a concepção das políticas mais apropriadas para aliviar os constrangimentos (Rodrik, 2010; Rodrik, 2006). Há um princípio que se destaca: “direccione a resposta política para o mais perto possível da origem da distorção” (Rodrik, 2006: 984). Por exemplo, se as limitações ao crédito constituírem um constrangimento importante, e se isto se traduzir por amplos *spreads* bancários, encoraje a concorrência no sector bancário (*ibidem*).

Os apoiantes do diagnóstico de crescimento estão conscientes das dificuldades de concepção e de implementação de reformas efectivas, especialmente à luz do facto de os países em desenvolvimento se depararem com desafios maiores e maiores constrangimentos do que as nações desenvolvidas. Os constrangimentos de ligação mudam ao longo dos tempos e as políticas podem interagir umas com as outras de forma adversa. Isto está de acordo com o amplo consenso referido anteriormente em conexão com a avaliação da década de 90, onde era extremamente difícil encontrar uma ligação entre, por um lado, o projecto institucional e/ou políticas específicas e, por outro, o crescimento. Mais especificamente, os conselhos de política económica concedidos aos decisores públicos sugeriram o abandono da lógica de boas práticas (que vale sempre a pena estudar numa perspectiva teórica) a favor de práticas de segunda linha, realistas e de experimentação, conscientes de que um sistema

⁶⁷ Este é claramente uma questão frequentemente associada à sequenciação.



económico poderá não responder a políticas de forma previsível (Zagha, Nankani e Gill, 2006; Rodrik, 2008; Rodrik, 2010).

Neste momento, o diagnóstico do crescimento parece ser uma ferramenta muito importante para os profissionais do desenvolvimento. Uma das críticas que lhe são dirigidas por alguém que, de outra forma, considera que a abordagem tem muito mérito, é que “se concentra exclusivamente no crescimento económico”. (Felipe e Usui: 7). Esta forma de pensar insere-se no debate que aborda as limitações do PIB e a forma como se modifica ao longo dos tempos, não apenas enquanto medida da actividade económica, mas, mais importante, do bem-estar e desenvolvimento humano.

Mais sobre o desenvolvimento humanos

Todas as formas de Organizações (governamentais e não-governamentais, nacionais e internacionais, com ou sem fins lucrativos) publicam informação sobre o estado de muitos tipos de desenvolvimento humano e frequentemente fornecem indicadores e classificações de países. Alguns indicadores são, inevitavelmente, uma grande fonte de controvérsia, resultante, por exemplo, da forma como foram construídos, de problemas de aferição, ou consoante o verdadeiro objectivo da entidade emissora. Prosseguiremos a nossa breve análise anterior sobre o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) do PNUD que utilizarei para tecer mais algumas considerações sobre o desenvolvimento humano em geral.

A necessidade de alargar o conceito de desenvolvimento humano já se faz sentir há algum tempo. Por exemplo, o Relatório sobre Desenvolvimento Humano de 2010, referindo-se ao RDH de 1990, relembra os leitores como este último “sublinhava que o desenvolvimento é liberdade, tanto a nível da escolha humana (liberdade de oportunidades) como processo participativo (liberdades de processo)” (PNUD, 2010: 12). A distinção, inicialmente feita por Amartya Sen (2002), por outras palavras, separa “as liberdades que nos concedem maiores oportunidades de alcançar as coisas que valorizamos (liberdade de oportunidades)” das que “garantem que o processo através do qual as coisas acontecem é justo (liberdades de processo)” (Klugman, Rodríguez e Choi, 2011: 264). Assim, verificou-se que o IDH pode actualmente caracterizar-se como um processo de liberdade de oportunidades, e que os autores do RDH de têm consciência da necessidade de levar em consideração as liberdades de processo (*ibidem*), que incluem capacitação e práticas democráticas (PNUD, 2010: 23).

O RHD 2010 aborda “o *empowerment*, a equidade e a sustentabilidade” porque “encontram-se entre os componentes intrínsecos da liberdade dos indivíduos de levar uma vida a qual tenham motivo para valorizar” (PNUD 2010: 65). A principal conclusão do RDH em relação a estas três dimensões é que a sua relação com o IDH não é imediatamente directa. Por outras palavras, há uma falta de correlação geral entre o IDH, o *empowerment* e a sustentabilidade. Em relação à desigualdade, o padrão mostra que existe uma relação negativa com o IDH, e que esta relação apresenta uma variação considerável. Assim, no conjunto, “os países poderão ter um IDH elevado e não ser democráticos, ser injustos e insustentáveis - da mesma forma que poderão ter um IDH baixo e ser relativamente democráticos, justos e sustentáveis” (PNUD, 2010: 65).



Empowerment. *Empowerment* é um conceito que suscita grande controvérsia a nível da literatura, tanto em termos de definição como de medição (Klugman, Rodríguez e Choi, 2011: 264). No RDH de 2010, e na esteira da definição proposta por Sen (1985), o *empowerment* caracteriza-se por exigir tanto acção “a capacidade das pessoas de moldar os seus próprios destinos” e “estruturas institucionais de apoio” (mais uma vez as instituições vêm à baila) (PNUD, 2010: 23).

Neste contexto, a tecnologia tem sido uma importante fonte de mudança. No final de 2010 existiam 2 biliões de utilizadores da *Internet* em todo o mundo (o dobro de 2005), dos quais 1.2 biliões se encontram nos países em desenvolvimento⁶⁸. Existem ainda importantes diferenças regionais com a Europa apresentando 65 utilizadores por cada 100 habitantes, as Américas 55, a Comunidade de Estados Independentes 46, os Estados Árabes 24.9, a Ásia e o Pacífico 21.9, e a África 9.6. É interessante notar que a China, com mais de 420 milhões, é o país com maior número de utilizadores da *Internet*. Ainda mais impressionantes são os dados relativos ao acesso à tecnologia celular móvel. O mundo em desenvolvimento aumentou a sua quota de subscrições de assinaturas móveis de 53% do total de assinantes móveis no final de 2005 para 73% no final de 2010, com a África a apresentar o maior potencial de crescimento e as economias avançadas a atingir um nível de saturação ou de quase saturação. Se a estas tecnologias juntarmos a televisão por satélite, a capacidade das pessoas de fazerem escolhas informadas, de ganhar voz e de responsabilizar os governos decididamente aumentou (UNDP, 2010), como a chamada Primavera Árabe poderá atestar, apesar dos que têm sérias dúvidas (Morozov, 2011) sobre o impacto democratizante da *Internet* sobre a acção dos governos, e outros (Wu, 2010) exprimam as mesmas reticências relativamente à responsabilização do comportamento empresarial.

Os redactores do RDH 2010 também referem que a globalização está a conduzir a uma maior transmissão internacional das questões e preocupações, e que esse facto é evidenciado a partir de uma tendência a partir de muitas outras: o número de organizações internacionais aumentou cinco vezes entre 1970 e 2010, para um número estimado de 25000 (PNUD 2010: 68).

Estabelecer a distinção entre Estados democráticos e não democráticos torna-se igualmente difícil. Independentemente deste facto, e fazendo uso de uma “definição minimalista” de democracia, o RDH afirma que no geral, o número de países IDH que são democracias passou de menos de um terço no início da década de 70 para quase 50% em 1996, e para mais de 60% em 2008 (PNUD, 2010: 68). Destacam-se duas tendências: (1) a maioria dos países com um IDH muito elevado são democracias; e (2) dos países com um IDH baixo nenhum era uma democracia em 1990, enquanto actualmente um número ligeiramente superior a 30% se encontra nessa categoria (*ibidem*).

Esta tendência para uma maior democratização traz consigo um aumento dos processos participativos locais e uma melhor inclusão política para muitos movimentos baseados na identidade (por exemplo, grupos autóctones na América Latina e no Caribe, ou as castas mais baixas na Índia nos Estados individuais) (PNUD, 2010: 70). Este crescimento generalizado na capacitação enquanto tendência precisa de ser

⁶⁸ Todos os dados sobre a Internet e telefones móveis foram extraídos da International Telecommunications Union *The World in 2010 Facts and Figures* (disponível em <http://www.itu.int>).



qualificado pelo facto de “a democracia abranger uma série de acordos institucionais e de configurações de poder – e de nem as autocracias serem monolíticas”, e que os “níveis de violações de direitos humanos reportados permaneceu virtualmente inalterado a nível global nos últimos 40 anos” (PNUD 2010: 69, 71)⁶⁹.

Desigualdade. O Relatório de Desenvolvimento Humano de 2010 acrescentou recentemente uma dimensão às três originais do IDH – rendimento, saúde e educação - a desigualdade. Aproveitando o facto de haver actualmente mais acesso aos dados do que há 20 anos, desenvolveram-se novos índices, designados por IDH, ajustados à Desigualdade, o Índice de Qualidade de Género (com conclusões que apontam para dados interessantes, se bem que negativos, em termos da capacitação de mulheres na zona do Cáucaso e na Ásia Central) e o Índice Multidimensional de Pobreza. A principal constatação, apesar de não contradizer no geral o que discutimos antes relativamente à desigualdade, e com as advertências habituais sobre lacunas na informação, é que os “avanços na redução das desigualdades no mundo têm sido limitados, com alguns reveses sérios. A desigualdade de rendimentos está a aumentar na maioria dos países, com excepção da América Latina e do Caribe” (PNUD, 2010 :77).

Vulnerabilidade e sustentabilidade. O desenvolvimento de países e de pessoas é vulnerável quando pode entrar em declínio devido a uma série de riscos, tais como “choques agregados ou acidentes individuais” (PNUD, 2010: 78)⁷⁰. Para efeitos de análise, é útil observar como os riscos podem afectar indivíduos (por exemplo, a perda de emprego), comunidades (por exemplo, cheias ou sismos), ou países (por exemplo, crises financeiras) (PNUD, 2010: 78), onde claramente o impacto é sentido desde o local até ao global mas onde as lições apreendidas são cada vez mais partilhadas por uma comunidade global de estudiosos e profissionais, cada vez mais e melhor conectada entre si.

A sustentabilidade é um conceito muito debatido e intimamente ligado à vulnerabilidade. O RHD 2010 usa a definição da Comissão Brundtland de desenvolvimento sustentável como sendo “o progresso que atenta às necessidades do presente sem comprometer a capacidade das gerações futuras de satisfazerem as suas próprias necessidades” (PNUD 2010: 78). Neumayer (2010) observa que esta definição coloca no mesmo barco a equidade intrageracional e intergeracional e lamenta que as questões da equidade sejam geralmente preteridas na maior parte dos debates sobre sustentabilidade. A maioria dos defensores dos pobres concorda com esta opinião.

⁶⁹ Uma dimensão do *empowerment* que creio irá assumir uma importância crescente como área de investigação (e também à luz da importância da crise global e das consequências que irá ter nas nossas vidas) é a investigação sobre a felicidade. Curiosamente, o RDH HDR 2010 reconhece que “a felicidade não é totalmente explicada pelo rendimento ou ... pelo IDH” e afirma considerar que a “felicidade” “complementa outras medidas de bem-estar [e] não é uma única medida” (RDH, 2010: 22) Em termos da sua relevância para as políticas públicas, pensar na felicidade significa enfrentar e tecer em conjunto, de forma eficaz, questões como: problemas de definição e de medida (Wilkinson, 2007), a utilidade de inquéritos isolados e para efeitos de comparação entre países (Kenny, 2011), o problema do excesso de escolhas nas sociedades capitalistas (Schwartz, 2004) ou não (Wilkinson, 2007), os elementos tendenciosos dos índices de felicidade em comparação com a natureza mais objectiva do PIB (Norberg, 2010), e a capacidade que os seres humanos têm de se adaptarem à prosperidade e à adversidade (Graham, 2010).

⁷⁰ Neste contexto, ocorre-me a distinção entre sensibilidade e vulnerabilidade estabelecida por Keohane e Nye em *Power and Interdependence*. Para estes autores, a sensibilidade prende-se com os níveis de resposta na ausência de uma mudança política, enquanto a vulnerabilidade tem a ver com os custos incorridos mesmo depois de mudanças na política.



Neumayer estabelece igualmente uma distinção interessante entre a sustentabilidade *fraca* e a sustentabilidade *forte*. Os defensores da sustentabilidade fraca consideram as formas naturais de capital, e outras, como basicamente substituíveis e afirmam que é o valor total do stock de capital que deve ser preservado. Os apoiantes da sustentabilidade forte avançam que certas formas de capital não são substituíveis, e que a sua importância é tanta que a sua diminuição não pode ser compensada “pelos investimentos noutras formas de capital, como os produzidos (fabricados) pelo ser humano e o capital humano” (Neumayer, 2010: 4).

Com o objectivo de assegurar a sustentabilidade ambiental – um dos oito Objectivos de Desenvolvimento do Milénio – as Nações Unidas (2011) destaca algumas tendências interessantes⁷¹. Uma das mais importantes é o facto de as emissões de dióxido de carbono (CO₂) terem aumentado de 21.8 biliões de toneladas métricas (TMO) em 1990 para 30.1 em 2008⁷². Mas especificamente, as emissões produzidas pelos países em desenvolvimento subiram de 6.8 para 16.0 TMO, enquanto nos países desenvolvidos desceram de 15 TMO para 13.9 TMO. É interessante observarmos que desde 1990, as emissões por unidade de produção “baixaram mais de 36% nas regiões desenvolvidas e cerca de 8% nas regiões em desenvolvimento” (Nações Unidas, 2011: 50). Além disso, em 2008 as regiões em desenvolvimento emitiram 0.58 quilos de CO₂ por dólar de produção económica, enquanto as emissões correspondentes das regiões desenvolvidas foi de 0.38 quilos (Nações Unidas, *ibidem*). Por outro lado, nas regiões desenvolvidas, em 2008 as emissões de CO₂ *per capita* foram apenas 2.9 toneladas métricas contra as 11.2 emitidas nas regiões desenvolvidas (Nações Unidas, *ibidem*). Nos próximos anos, o debate em torno das emissões absolutas de cada país (com a culpa residindo nos países em desenvolvimento, especialmente a China) e das emissões *per capita* (com a culpa residindo nos países desenvolvidos, especialmente os Estados Unidos) irá seguramente intensificar-se⁷³.

Entre outras tendências importantes relacionadas com a sustentabilidade ambiental, destacam-se as seguintes: (Nações Unidas 2010 e 2011): taxa de desflorestação, apesar de estar a descer devido aos programas de replantação de árvores, é ainda preocupantemente elevada; conseguiram-se quedas impressionantes a nível global nos níveis de consumo de substâncias destruidoras do ozono desde meados da década de 80, claramente um sucesso para os países desenvolvidos e para os em desenvolvimento; os avanços na área da redução da perda da biodiversidade não são satisfatórios, com o declínio das espécies em termos de população e de alcance, os dados indicando que esta situação é mais preocupante nos países em desenvolvimento; os desafios continuam a fazer-se sentir na área das pescas (pesca excessiva, poluição e perda de *habitat*) e também relativamente à necessidade de colmatar as lacunas a nível do saneamento básico entre os países desenvolvidos e os em desenvolvimento, assim como relativamente ao saneamento urbano e rural, a assumpção do objectivo do

⁷¹ Os dados e tendências aqui mencionados fazem parte de uma avaliação periódica do progresso feito em direcção à concretização dos ODM. Veja-se Nações Unidas (2010; 2011)

⁷² Sobre os méritos de um “imposto de carbono” em relação aos do “fixação de limites, leilão, e venda” veja-se, por exemplo <http://www.thebulletin.org/web-dition/roundtables/carbon-tax-vs-cap-and-trade>

⁷³ Dois índices de sustentabilidade parecem reflectir adequadamente estas duas posições opostas. O Índice Planeta Feliz (*Happy Planet Index*) criado pela New Economics Foundation considera que a pegada ecológica dos países em desenvolvimento é “leve” e que a dos países desenvolvidos é “pesada” (Norberg, 2010). O Índice de Sustentabilidade Ambiental (*Environmental Sustainability Index*), concebido pelo Center for Environmental Law and Policy at Yale University, basicamente chega a conclusões opostas (Norberg, 2010).



Milénio (ODM) de diminuir para metade o número de pessoas sem acesso a água potável até 2015, mas as preocupações sobre a qualidade da água no futuro permanecem.

Todas estas áreas estão muito interligadas ao estado da economia mundial, pois as políticas de conservação e de sustentabilidade acarretam custos económicos. Efectivamente, é nas alturas de crise económica que, enquanto a utilização de recursos naturais poderá diminuir, as preocupações ambientais tendem a tornar-se menos importantes para os políticos e eleitores.

Conclusão

As tendências apresentados neste artigo confirmam a complexidade da globalização. Descrever, analisar e prever os aspectos da economia mundial, tais como o crescimento económico, a igualdade e o desenvolvimento, é simultaneamente necessário e difícil. Torna-se difícil criar instituições eficazes, as causas e efeitos são frequentemente difíceis de discernir, e os decisores são muitas vezes obrigados a tomar decisões complexas na hora, o que impossibilita a condução de políticas de forma continuada. As melhores políticas têm muitas vezes que dar lugar às de segunda opção, em virtude da complexa interacção de uma miríade de factores em constante mutação.

Duas observações gerais têm que ser feitas para além do âmbito deste artigo. A primeira é que a complexidade é também agravada pela rapidez da mudança. As opiniões sobre a estabilidade dos países e das suas perspectivas económicas podem alterar-se rapidamente, e as acções e instrumentos de dívida que emitem, assim como o valor das suas moedas, podem oscilar muito, estando sujeitos a repentinas avaliações de mercado sobre a relação entre risco e retorno. De facto, é esta extrema complexidade que nos deveria alertar para não esperarmos aumentos contínuos, rápidos, suaves e praticamente inevitáveis e automáticos dos rendimentos *per capita* para todos, ou mesmo apenas alguns países em desenvolvimento. Para poderem alcançar o crescimento de uma forma sustentável de um ponto de vista económico e especialmente ambiental, os decisores terão que ser muito inteligentes e colaborar mais uns com os outros, dentro e fora das fronteiras. Para além disso, não esqueçamos que as tendências e enquadramentos abordados serão os que irão ser afectados pelas lições que a crise global e as consequências que de aí advirão continuarão a ensinar aos líderes tanto dos países desenvolvidos como dos que estão em desenvolvimento. Esta aprendizagem irá fluir em ambas as direcções, da mesma forma que o fará entre decisores públicos e privados. A capacidade e, mais importante ainda, a vontade de verdadeiramente compreender estas lições e de as adaptar a realidades distintas assumirão uma grande importância para a economia mundial nos próximos meses e anos vindouros.



Bibliografia

Addison, Tony, Channing Arndt, and Finn Tarp (2010). "The Triple Crisis and the Global Aid Architecture." UNU-WIDER Working Paper No. 2010/01 (January 2010).

Alfaro, Laura, Sebnem Kalemli-Ozcan, and Vadym Volosovych (2005). "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation". NBER Working Paper Series w 11901 (December 2005).

Ammendola, Giuseppe (1994). *From Creditor to Debtor: The U.S. Pursuit of Foreign Capital – The Case of the Repeal of the Withholding Tax*. New York: Garland.

Ammendola, Giuseppe (2003). The Government of Italy. In Michael Curtis (ed.). *Western European Government and Politics*. New York: Longman, pp. 252- 325.

Ammendola, Giuseppe (2008a). "European Institutions, the Constitutional Treaty, and the Treaty of Lisbon: Complex Realities in Motion." In Giuseppe Ammendola (ed.). *European Union: Multidisciplinary Views*. Stony Brook, NY: Forum Italicum, pp. 15-73.

Ammendola, Giuseppe (2008b). "Investing in the New Europe." In Giuseppe Ammendola (ed.). *European Union: Multidisciplinary Views*. Stony Brook, NY: Forum Italicum, pp. 104-140.

Ammendola, Giuseppe (2010). "Dead Aid: Why Aid Is Not Working and How There Is a Better Way for Africa by Dambisa Moyo and *The Aid Trap: Hard Truths About Ending Poverty* by R. Glenn Hubbard and William Duggan". *American Foreign Policy Interests*. Vol. 32, No. 4: pp. 257-261.

Arndt, Channing, Sam Jones, and Finn Tarp (2010). "Aid, Growth, and Development: Have We Come Full Circle?" UNU- WIDER Working Paper No. 2010/96 (September 2010).

Bagehot (2010). "On Equality". *The Economist*. August 19, 2010.

Baumol, William J., Robert E. Litan, and Carl J. Schramm (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism and the Economics of Growth and Prosperity*. New Haven, CT: Yale University Press.

Birdsall, Nancy, Augusto de la Torre, and Felipe Valencia Caicedo (2010). "The Washington Consensus: Assessing a Damaged Brand". Center for Global Development Working Paper 213 (May 2010).

Blinder, Alan (2006). "Offshoring: The Next Industrial Revolution". *Foreign Affairs*. Vol. 85, No. 2 (March/April 2006): pp. 113-128.

Bordo, Michael, Alan M. Taylor, and Jeffrey G. Williamson (eds.) (2003). "Introduction". *Globalization in Historical Perspective*. Chicago: University of Chicago Press.

Brady, David D. and Michael Spence, (2010). "The Ingredients of Growth". *Stanford Social Innovation Review*, Vol. 8, No. 2 (Spring 2010): pp. 35-39.

Bremmer, Ian (2006). *The J Curve: A New Way to Understand Why Nations Rise and Fall*. New York: Simon and Schuster.



Bremmer, Ian (2011). "The J-curve Hits the Middle East". *Financial Times*. February 16, 2011.

Bremmer, Ian, and Nouriel Roubini (2011). "A G-Zero World: The New Economic Club will Produce Conflict, Not Cooperation". *Foreign Affairs*. Vol. 90, No. 2 (March/April 2011): pp. 2-7.

Brewer, Garry D., and Peter de Leon (1983). *Foundations of Policy Analysis (Dorsey Series in Political Science)*. Illinois: The Dorsey Press.

Bulletin of the Atomic Scientists (2008). *Carbon Tax vs. Cap-and-Trade*. Accessed [August 19, 2011]. <http://www.thebulletin.org/web-edition/roundtables/carbon-tax-vs-cap-and-trade>.

Capgemini and Merrill Lynch (2011). World Wealth Report [online]. Accessed [August 19, 2011]. <http://www.ml.com/media/114235.pdf>.

Castañeda, Jorge G. (2010). "Not Ready for Prime Time: Why Including Emerging Powers at the Helm Would Hurt Global Governance". *Foreign Affairs*. Vol. 89, No. 5 (September/October 2010): pp. 109-123.

Chandy, Laurence, and Geoffrey Gertz (2011). "Poverty in Numbers: The Changing State of Global Poverty from 2005 to 2015". Global Economy and Development at Brookings Policy Brief 2011-01 (January 2011).

Chen, Shaohua and Martin Ravallion (2004). "How Have the World's Poorest Fared Since the Early 1980s?" World Bank Policy Research Working Paper 3341 (June 2004).

Chong, Alberto, Mark Gradstein, and Cecilia Calderon (2009). "Can Foreign Aid Reduce Income Inequality and Poverty?" *Public Choice*. Vol. 140, No. 1 (July 2009): pp. 59-84.

Coase, Ronald (1960). "The Problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics*. Vol. 3, No. 1 (October 1960): pp. 1-44.

Collier, Paul (2006). "Africa: Geography and Growth". Center for the Study of African Economies, Department of Economics, Oxford University. Accessed [August 20, 2011]. <http://users.ox.ac.uk/~econpco/research/pdfs/AfricaGeographyandGrowth.pdf>.

Commission on Growth and Development (CGD)(2008). *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*. Washington, DC: The World Bank.

Cowell, Frank Alan (2000). "Measurement of Inequality," in Anthony B. Atkinson and François Bourguignon (eds.). *Handbook of Income Distribution, Vol. 1*. Amsterdam: North-Holland.

Coyle, Diane (2011). *The Economics of Enough: How to Run the Economy as if the Future Matters*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Davies, James C. (1962). "Toward a Theory of Revolution". *American Sociological Review*. Vol. 27, No. 1 (February 1962): pp. 5-19.

Decressin, Jörg, Alice Alasdair Scott, Petia Topalova (2010). "Does Slow Growth in Advanced Economies Necessarily Imply Slow Growth in Emerging Economies?" *World Economic Outlook: October 2010*. Washington, DC: International Monetary Fund, pp. 13-15.



Devichand, Mukul (October 12, 2010). "The Spirit Level: Britain's New Theory of Everything?" *BBCNews* [online]. Accessed [August 20, 2011]. <http://www.bbc.co.uk/news/uk-politics-11518509>.

Doucouliafos, Hristos, and Martin Paldam (2011). "The Ineffectiveness of Development Aid on Growth: An Update". *European Journal of Political Economy*. Vol. 27, No. 2 (June 2011): pp. 399-404.

Dreher, Axel (2006). "Does Globalization Affect Growth? Evidence From a New Index of Globalization". *Applied Economics*. Vol. 38, No. 10: pp. 1091-1110.

Easterly, William (2006). *The White Man's Burden*. New York: Penguin Press.

The Economist (2006). "A Survey of the World Economy". September 14, 2006.

The Economist (2008). "Krugman's Conundrum: The Elusive Link Between Trade and Wage Inequality". April 17, 2008: Economic Focus.

The Economist (2009). "Always with Us?" February 26, 2009: Social Inequality.

The Economist (2010). "A Special Report on the World Economy". October 9, 2010.

The Economist (2011a). "Steady as She Staggers". January 8, 2011: Vietnam's Troubled Economy.

The Economist (2011b). "Special Report: Global Leaders". January 22, 2011.

Eichengreen, Barry (2011). *Exorbitant Privilege: The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System*. New York: Oxford University Press.

Farzad, Roben (November 18, 2010). "The BRIC Debate: Drop Russia, Add Indonesia?" *BusinessWeek*.

Feeny, Simon, and Mark McGillivray (2011). "Scaling-up Foreign Aid: Will the 'Big Push' Work?" *The World Economy*. Vol. 34, No. 1 (January 2011): pp. 54-73.

Felipe, Jesus, and Norio Usui (2008). "Rethinking the Growth Diagnostics Approach: Questions from the Practitioners". Asian Development Bank Economics Working Paper Series No. 132 (November 2008).

Franklin, Daniel (2010). "From the Editor". *The World in 2011 (The Economist)*, p.13.

Fukuyama, Francis. (1992). *The End of History and the Last Man*. New York: Avon Books.

Garces-Ozanne, Arlene L. (2011). "The Millennium Development Goals: Does Aid Help?" *The Journal of Developing Areas*. Vol. 44, No. 2 (Spring 2011): pp. 27-39.

Gerschenkron, Alexander (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Ghani, Ashraf and Clare Lockhart (2009). *Fixing Failed States: A Framework for Rebuilding A Fractured World*. New York: Oxford University Press.

Graham, Carol (2010). "The Challenges of Incorporating Empowerment into the HDI: Some Lessons from Happiness Economics and Quality of Life Research". UNDP Human Development Research Paper 2010/13.

Gunder Frank, André (1967). *Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies of Chile and Brazil*. New York: Monthly Review Press.



Gunter, Bernhard (2003). "Achieving Long-Term Debt Sustainability in Heavily Indebted Poor Countries (HIPC)" in Ariel Buira (ed.). *Challenges to the World Bank and IMF*. London: Anthem Press, pp. 91-117.

Hall, Peter A., Soskice, David (eds.) (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. New York: Oxford University Press.

Hancock, Graham (1989). *The Lords of Poverty: The Power, Prestige, and Corruption of the International Aid Business*. New York: Atlantic Monthly Press.

Harrison, Ann, John McLaren, and Margaret S. McMillan (2010). "Recent Findings on Trade and Inequality," NBER Working Paper No. 16425 (September 2010). Accessed [August 20, 2011]. <http://www.nber.org/papers/w16425>.

Harrison, Ann, and Claudia Sepúlveda (2011). "Learning from Developing Country Experience: Growth and Economic Thought Before and After the 2008-09 Crisis" The World Bank Policy Research Working Paper No. 5752 (August 2011).

Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik, and Andrés Velasco (2005). "Growth Diagnostics" Harvard University John F. Kennedy School of Government (March 2005).

Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik, and Andrés Velasco (HRV)(2006). "Getting the Diagnosis Right". *Finance and Development*. Vol. 43, No. 1 (March 2006).

Hille, Kathrin (2010). "World's Fastest Supercomputer in China". *Financial Times*. October 28, 2010.

Hirschman, Albert O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven, CT: Yale University Press.

Huang, Yasheng (2011). "Rethinking the Beijing Consensus". *Asia Policy*. No. 11 (January 2011): pp.1-26.

Hubbard, R. Glenn, and William Duggan (2009). *The Aid Trap: Hard Truths About Ending Poverty*. New York: Columbia Business School Publishing.

International Monetary Fund (2010). *World Economic Outlook: October 2010*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

International Telecommunications Union (2010). *The World in 2010 Facts and Figures* [online]. Accessed [August 21, 2011]. <http://www.itu.int/ITU-D/ict/material/FactsFigures2010.pdf>.

Ivanov, Andrey, and Mihail Peleah (2010). "From Centrally Planned Development to Human Development," United Nations Development Programme Human Development Reports Research Paper 2010/38.

Kakwani, Nanak, Shahid Khandker and Hyun H. Son (2004). "Pro-Poor Growth: Concepts and Measurements with Country Case Studies." UNDP International Poverty Centre Working Paper, No. 1 (Aug 2004), pp. 1-28.

Kalyvitis, Sarantis, and Irene Vlachaki (2011). "When Does More Aid Imply Less Democracy? An Empirical Examination." Forthcoming in *European Journal of Political Economy*.



Kenny, Charles (2011). "Bentham from the Crypt Once More: Politicians in Pursuit of Happiness". Center for Global Development Essay (June, 2011). Accessed [August 21, 2011]. <http://www.cgdev.org/content/publications/detail/1425209>.

Keohane, Robert O., and Joseph S. Nye, Jr. (2000). *Power and Interdependence*. 3rd ed. New York: Longman.

Klugman, Jeni, Francisco Rodríguez, Hyung-Jin Choi (2011). "The HDI 2010: New Controversies, Old Critiques". *Journal of Economic Inequality*. Vol. 9, No. 2: pp. 249-288.

Kondonassis, Alex J (2011). "Some Key Evolutionary Changes in Global Economic Development: A Historical Perspective". *Journal of Applied Business Research*. Vol. 27, No. 1 (January/February 2011): pp. 1-5.

Krugman, Paul (2008). "Trade and Wages, Reconsidered". *Brookings Papers on Economic Activity*. Spring 2008: pp. 103-37.

Kuznets, Simon (1955). "Economic Growth and Income Inequality". *American Economic Review*. Vol. 45, No. 1 (March 1955): pp. 1-28.

Lal, Deepak (2005). "The Threat to Economic Liberty from International Organizations." *Cato Journal*. Vol. 25, No. 3 (Fall 2005): pp. 503-520.

Lal, Deepak (2006). "Reply to Easterly: There is No Fix for Aid." *Cato Unbound*. Accessed [August 21, 2011]. <http://www.cato-unbound.org/2006/04/06/deepak-lal/there-is-no-fix-for-aid/>.

Lall, Subir, Florence Jaumotte, Chris Papageorgiou, and Petia Topalova (2007). "Chapter 4: Globalization and Inequality". *World Economic Outlook October 2007*: pp. 135-169.

Lee, Keun and John A. Mathews (2010). "From Washington Consensus to BeST Consensus for World Development". *Asian-Pacific Economic Literature*. Vol. 24, No. 1 (May 2010): pp. 86-103.

Lemieux, T. (2006). "Post-Secondary Education and Increasing Wage Inequality." *American Economic Review*. Vol. 96 No. 2 (May 2006): pp. 195-199.

Lindert, Peter H., and Williamson, Jeffrey G. (2001). "Does Globalization Make the World More Unequal?" NBER Working Paper Series No. 8228 (April 2001).

Maddison, Angus (2007). *Contours of the World Economy, 1-2030 AD – Essays in Macro-Economic History*. Oxford: Oxford University Press.

Marangos, John (2009). "What Happened to the Washington Consensus? The Evolution of International Development Policy". *The Journal of Socio-Economics*. Vol. 38, No. 1 (January 2009): pp. 197-208.

McKinley Terry (2009). "Revisiting the Dynamics of Growth, Inequality and Poverty Reduction". *Center for Development Policy and Research*. School of Oriental & African Studies, University of London Discussion Paper (August 2009).

Mekasha, Tseday Jemaneh, and Finn Tarp (2011). "Aid and Growth: What Meta-Analysis Reveals". UNU-WIDER Working Paper No. 2011/22 (April 2011).



Milanovic, Branko (2011). *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*. New York: Basic Books.

Morozov, Evgeny (2011). *The Net Delusion: The Dark Side of Internet Freedom*. New York: PublicAffairs.

Moyo, Dambisa (2009). *Dead Aid: Why Aid is Not Working and How There is A Better Way for Africa*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Nayyar, Deepak (2008). "Learning to Unlearn from Development". *Oxford Development Studies*. Vol. 36, No. 3: pp. 259-280.

Neumayer, Eric (2010). "Human Development and Sustainability". UNDP Human Development Report Research Paper 2010/05 (June 2010).

Nguyen, Lan Anh (December 23, 2010). "Vinasin Misses Deadline for Loan Payment". *Financial Times*.

Norberg, Johan (2010). "GDP and its Enemies: the Questionable Search for a Happiness Index." Centre for European Studies (CES), September 2010.

North, Douglass C. (1993). "Economic Performance Through Time". Nobel Prize Lecture: Lecture to the memory of Alfred Nobel, December 9, 1993.

OECD (2010). *Perspectives on Global Development 2010: Shifting Wealth*. Paris: OECD.

Rajan, Raghuram G. (2010). *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Rajan, Raghuram G., and Arvind Subramanian (2008). "Aid and Growth: What Does the Cross-Country Evidence Really Show?" *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 90, No. 4 (November 2008): pp. 643-665.

Rajan, Raghuram G., and Arvind Subramanian (2011). "Aid, Dutch Diseases, and Manufacturing Growth". *Journal of Development Economics*. Vol. 94, No. 1 (January 2011): pp. 106-118.

Rappeport, Alan. (March 9, 2011). "Brics Becoming Billionaire Factory". *Financial Times*.

Ravallion, Martin (2004). "Defining Pro-poor Growth: A Response to Kakwani". UNDP International Poverty Center for Inclusive Growth: One Pager No. 4 (November 2004) Accessed [August 21, 2011] <http://www.ipc-undp.org/pub/IPCOnePager4.pdf>

Ravallion, Martin, and Shaohua Chen (2003). "Measuring Pro-Poor Growth". *Economics Letters*. Vol. 78, No. 1 (January 2003): pp. 93-99.

Ray, Debraj (2008). "Development Economics". *The New Palgrave Dictionary of Economics* [online]. 2nd Edition. (June 10, 2011). Accessed [August 21, 2011]. http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_D000105.

Rodrik, Dani (2006). "Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*". *Journal of Economic Literature*. Vol. 44, No. 4 (December 2006): pp. 973-987.

Rodrik, Dani (2008). "Second Best Institutions". *American Economic Review*. Vol. 98, No. 2 (May 2008): pp. 100-104.



Rodrik, Dani (2010). "Diagnostics before Prescription". *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 24, No. 3 (Summer 2010): pp. 33-44.

Rodrik, Dani (2011). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. New York: W. W. Norton and Company.

Rogoff, Kenneth (1998). "Blessing or Curse? Foreign and Underground Demand for Euro Notes". *Economic Policy*. Vol. 13, No. 26 (April 1998): pp. 261-303.

Rosenstein-Rodan, P.N. (1943). "Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe". *The Economic Journal*. Vol. 53, No. 210/211. (June-September 1943): pp. 202-211.

Rostow, W.W. (1959). "The Stages of Economic Growth". *The Economic History Review*. Vol. 12, No. 1. (New Series 1959): pp. 1-16.

Saad-Filho, Alfredo (2010). "Growth, Poverty and Inequality: From Washington Consensus to Inclusive Growth". United Nations, Department of Economic and Social Affairs Working Paper 100 (November 2010).

Sachs, Jeffrey D (2005). *The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time*. New York: Penguin Press.

Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus (2001). *Economics*. 17th ed. New York: McGraw-Hill.

Saunders, Peter (2010). *Beware of False Prophets: Equality, the Good Society and The Spirit Level*. Natalie Evans (ed.). London: Policy Exchange.

Schwartz, Barry (2004). *The Paradox of Choice: Why More is Less*. New York: Harper Collins.

Sen, Amartya (1985). "Well-Being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984." *The Journal of Philosophy*. Vol. 82, No. 4 (April 1985): pp. 169-221.

Sen, Amartya (1997). *On Economic Inequality (Radcliff Lectures)*. Oxford: Clarendon Press.

Sen, Amartya (2002). *Rationality and Freedom*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Silber, Jacques (ed.) (1999). *Handbook of Income Inequality Measurement (Recent Economic Thought)*. Boston: Kluwer.

Sorens, Jason (2009). "Development and the Political Economy of Foreign Aid." *Journal of Private Enterprise*. Vol. 24, No. 2 (March 2009): pp. 87-100.

Spence, Michael (2011). *The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

United Nations (2010). *The Millennium Development Goals Report, 2010*. New York: United Nations.

United Nations (2011). *The Millennium Development Goals Report, 2011*. New York: United Nations.

United Nations Development Programme (UNDP) (2010). *Human Development Report 2010 – 20th Anniversary Edition. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development*. New York: United Nations Development Programme.



Van Agtmael, Antoine (2007). *The Emerging Markets Century: How a New Breed of World-Class Companies Is Overtaking the World*. New York: Free Press.

Vitols, Sigurt (2010). "The Sustainable Company: Part of the Solution to Our Triple Crisis?" In Andrew Watt and Andreas Botsch (eds.), *After the Crisis: Towards A Sustainable Growth Model*. Belgium: European Trade Union Institute.

Vreeland, James Raymond (2003). "Why Do Governments and the IMF Enter into Agreements? Statistically Selected Cases". *International Political Science Review*. Vol. 24, No. 3 (July 2003): pp. 321-343.

Wilkinson, Richard, and Kate Pickett (2009). *The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better*. New York: Penguin Books.

Wilkinson, Richard, and Kate Pickett (2010a). "The Authors Respond to Questions About The Spirit Level's Analysis". *The Equality Trust* [online]. Accessed [August 22, 2011]. <http://www.equalitytrust.org.uk/resources/response-to-questions>.

Wilkinson, Richard, and Kate Pickett (2010b). "Yes, We are in All This Together". *New Statesman*. November 10, 2010.

Wilkinson, Will (2007). "In Pursuit of Happiness Research: Is It Reliable? What Does It Imply for Policy?" Cato Institute Policy Analysis No. 590. (April 11, 2007).

Williamson, John (1999). "What Should the World Bank Think about the Washington Consensus?" Peterson Institute for International Economics. Prepared as a background to the World Bank's World Development Report 2000 (July 1999). Accessed [August 21, 2011]. <http://www.petersoninstitute.org/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=351>

Williamson, John (2004). "A Short History of the Washington Consensus." Commissioned by Fundación CIDOB for "From the Washington Consensus towards a new Global Governance" conference. Barcelona, Spain (September 24-25, 2004) Accessed [August 21, 2011] <http://www.iie.com/publications/papers/williamson0904-2.pdf>.

Wolf, Martin (2010). *Fixing Global Finance*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Wolfensohn, James (June 4, 2007). "The Four Circles of a Changing World". *New York Times*.

Wooldridge, Adrian (2010). "The Emerging Emerging Markets". *The World in 2011 (The Economist)*: pp. 131-132.

World Bank (2005). *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*. Washington, D.C.: The World Bank.

World Bank (2009). "What is Inclusive Growth?" Washington, D.C.: World Bank. Accessed [August 22, 2011] <http://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1218567884549/WhatIsInclusiveGrowth20081230.pdf>.

World Bank (2010). *Doing Business 2011*. Washington, D.C.: The World Bank.

Wu, Tim (2010). *The Master Switch: The Rise and Fall of Information Empires*. New York: Knopf.



Yergin, Daniel, and Joseph Stanislaw (1998). *Commanding Heights: The Battle for the World Economy*. New York: Simon & Schuster.

Yusuf, Shahid with Angus Deaton, Kemal Dervis, William Easterly, Takatoshi Ito, Joseph E. Stiglitz (2009). *Development Economics Through The Decades: A Critical Look at 30 Years of The World Development Report*. Washington, D.C.: The World Bank.

Zagha, Roberto, Gobind Nankani, and Indermint Gill (2006). "Rethinking Growth." *Finance and Development*. Vol. 43, No. 1 (March 2006): pp. 7-11.

Zepeda, Eduardo (2011). "Pro-poor Growth: What Is It?" *International Poverty Centre* [online]. United Nations Development Programme. September 2004, No. 1. Accessed [August 22, 2011]. <http://www.ipc-undp.org/pub/IPCOnePager1.pdf>