

PARTE 1

## **COMÉRCIO PARA O DESENVOLVIMENTO HUMANO**

## CAPÍTULO 1

### DESENVOLVIMENTO HUMANO E COMÉRCIO

Comércio e desenvolvimento humano têm uma relação complexa. Para compreendê-la, é necessário entender a complexidade da política comercial e ver o desenvolvimento humano como parte de uma política de desenvolvimento em sentido mais amplo.

Embora a referida relação seja objeto de polêmicos debates na literatura especializada, há pouca dúvida de que o comércio pode ser uma fonte poderosa de crescimento econômico. Mas, embora um crescimento econômico sólido seja uma condição necessária para o desenvolvimento humano, ele sozinho não é suficiente. O desenvolvimento humano também requer o aumento das possibilidades de escolha e das oportunidades das pessoas – especialmente as mais pobres.

O comércio internacional pode expandir mercados, facilitar a competição e disseminar conhecimentos, criando oportunidades de crescimento e desenvolvimento humano. Pode ainda aumentar a produtividade e a exposição a novas tecnologias, as quais, por sua vez, também impulsionam o crescimento. De fato, as regiões que mais cresceram nos últimos vinte anos foram as que também apresentaram maior incremento das exportações.<sup>1</sup>

A liberalização comercial, no entanto, não garante o desenvolvimento humano, e sua expansão nem sempre tem um efeito positivo ou neutro nesse desenvolvimento. A expansão do comércio não garante o crescimento econômico imediato nem o desenvolvimento humano ou o econômico a longo prazo. Pré-condições institucionais e sociais, internas e externas, determinam, em larga medida, se e quanto um país ou um grupo populacional se beneficiará do comércio.

Este capítulo começa examinando as muitas dimensões do desenvolvimento humano. Em seguida, identifica como o comércio se relaciona com ele, direta ou indiretamente. Depois disso, discute algumas questões políticas

---

1. De 1980 a 2000, o crescimento médio do PIB foi maior no Leste Asiático e no Pacífico (7,3 por cento ao ano), seguido do Sul da Ásia (5,5 por cento), da América Latina e Caribe (2,5 por cento) e da África (2,2 por cento). Esse padrão refletiu-se no crescimento das exportações dessas regiões, que foi, respectivamente, de 11,1 por cento; 7,9 por cento; 6,9 por cento e 2,8 por cento (Banco Mundial, 2002).

importantes, a saber: a relação entre liberalização comercial, crescimento econômico e desenvolvimento humano; e o papel do comércio em estratégias mais amplas de industrialização e desenvolvimento. O capítulo se encerra com algumas mensagens-chave que estabelecem a estrutura do restante do livro.

### **DESENVOLVIMENTO HUMANO – O CONCEITO E SUAS IMPLICAÇÕES**

As pessoas são a verdadeira riqueza das nações, e o principal objetivo do desenvolvimento é criar um ambiente que lhes permita desfrutar de uma vida longa, saudável e criativa. Isso pode parecer uma verdade simples, mas, por muito tempo, os esforços em prol do desenvolvimento têm-se centrado em criar riqueza financeira e melhorar o bem-estar material. O que se esquece nesse processo é que o desenvolvimento diz respeito às pessoas. A preocupação com o crescimento econômico tem-nas deixado à margem das discussões sobre o desenvolvimento.

O primeiro *Relatório sobre o Desenvolvimento Humano*, publicado pelo Pnud em 1990, procurou reverter essa tendência. Com seu conceito de desenvolvimento humano, a construção de um indicador para medi-lo e a discussão das implicações para as políticas públicas, o relatório mudou o modo como o mundo via o desenvolvimento.

#### **Definição do desenvolvimento humano**

As pessoas constantemente fazem escolhas – econômicas, sociais, políticas e culturais. O objetivo supremo do desenvolvimento não é criar mais riqueza ou alcançar maior crescimento, mas expandir a gama de possibilidades de escolha de cada ser humano. Assim, o desenvolvimento humano atenta para o aumento das opções e a melhoria de seus resultados, assim como para o avanço das liberdades e direitos humanos fundamentais. Definido dessa forma, o desenvolvimento humano é uma noção simples, com implicações de grande alcance.

- As possibilidades de escolha se ampliam quando as pessoas adquirem mais capacidade e têm mais oportunidades de usá-la.
- As possibilidades de escolha são importantes tanto para as gerações atuais quanto para as futuras. Para que o desenvolvimento humano seja sustentável, as gerações de hoje devem ampliar as suas opções sem reduzir as das gerações futuras.
- O crescimento econômico é importante, mas é um meio para se chegar ao desenvolvimento, e não a meta suprema (ver quadro 1.1). A renda mais elevada é uma contribuição significativa, quando melhora a vida das pessoas, mas o aumento da renda não é um fim em si. O desenvolvimento deve estar focado nas pessoas, e o crescimento econômico deve ser equitativo para que seus benefícios se façam sentir na vida delas.

- A igualdade entre os sexos está no âmago do desenvolvimento humano. Um processo de desenvolvimento que desconsidere metade da humanidade – ou a discrimine – limita as possibilidades de escolha das mulheres.
- Ao se centrar nas possibilidades de escolha, o conceito de desenvolvimento humano implica que as pessoas devem participar dos processos que moldam suas vidas. As escolhas devem ajudar a tomar e implementar decisões, bem como a monitorar seus resultados.
- A segurança humana distingue-se do desenvolvimento humano, mas contribui para ele (Pnud, 1994). Segurança significa proteção contra a fome crônica, as doenças e a repressão. Significa também proteção contra as perturbações repentinas e prejudiciais na vida cotidiana. No plano econômico, ela protege as pessoas das ameaças a sua renda, sua segurança alimentar e seus meios de subsistência.

Ver o desenvolvimento por meio das lentes do desenvolvimento humano não é algo novo. A idéia de que as formas de organização social devem ser julgadas pela medida em que promovem o bem humano remonta pelo menos a Aristóteles, que disse: “Evidentemente, a riqueza não é o bem que procuramos, pois é meramente útil e existe em prol de outras coisas”. Ele preconizava a idéia de que a “diferença entre um bom arranjo político e um arranjo ruim” estava em seus sucessos e fracassos em oferecer às pessoas a possibilidade de uma “vida próspera” (citado em Pnud, 1990). Ver as pessoas como o verdadeiro objetivo de todas as atividades era um tema recorrente nos escritos da maioria dos antigos filósofos.

#### QUADRO 1.1

##### **Crescimento econômico e desenvolvimento humano**

O crescimento econômico é necessário, mas insuficiente para o desenvolvimento humano. E a qualidade do desenvolvimento, não apenas sua quantidade, é crucial para o bem-estar humano. O crescimento pode significar desemprego, em vez de geração de postos de trabalho; mais pobreza, em vez de sua redução; marginalização, em vez de aumento da participação; desarraigamento, em vez de valorização cultural das raízes; e falta de perspectiva, em vez de preservação do meio ambiente. Um crescimento que signifique desemprego, pobreza, marginalização, desarraigamento e falta de perspectiva não conduz ao desenvolvimento humano.

Fonte: Jahan, 2000.

A mesma preocupação pode ser encontrada nos escritos dos que primeiro se voltaram para a quantificação na economia: William Petty, Gregory King, François Quesnay, Antoine Lavoisier e Joseph Lagrange – o avô dos conceitos de Produto Nacional Bruto (PNB) e Produto Interno Bruto (PIB). Ela também

é clara nos textos dos expoentes da economia política: Adam Smith, David Ricardo, Robert Malthus, Karl Marx e John Stuart Mill.

O conceito de desenvolvimento humano é uma extensão dessa longa tradição, e é mais amplo que outras abordagens voltadas para as pessoas. A abordagem baseada nos recursos humanos enfatiza a importância do capital humano e trata as pessoas como insumos do processo de produção, não como suas beneficiárias. A abordagem das necessidades básicas centra-se nos requisitos mínimos das pessoas, não nas suas escolhas. Já a abordagem do bem-estar humano vê as pessoas como destinatárias, não como participantes ativas dos processos que moldam suas vidas.

O desenvolvimento humano trata as pessoas como sujeitos do desenvolvimento, não como objetos. É diferente e também mais holístico do que outras abordagens sobre o mesmo tema. O desenvolvimento das pessoas constrói as aptidões humanas. O desenvolvimento para as pessoas faz que o crescimento se traduza em benefícios para suas vidas. E o desenvolvimento pelas pessoas enfatiza que elas devem participar ativamente dos processos que lhes moldam a vida.

Como conceito holístico, o desenvolvimento humano é mais amplo do que qualquer de suas medidas, como o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). Em princípio, as escolhas humanas podem ser infinitas e mudar com o tempo, mas três delas são essenciais: as que permitem que as pessoas levem uma vida longa e saudável, adquiram conhecimento e tenham acesso aos recursos necessários a um padrão de vida digno. O IDH mede essas três dimensões básicas.<sup>2</sup> Embora não seja abrangente, é melhor do que outras medidas econômicas – como a renda *per capita* – na avaliação do bem-estar humano.<sup>3</sup>

Os objetivos do desenvolvimento humano foram recentemente codificados nas Metas de Desenvolvimento do Milênio (ONU, 2000). Foram estabelecidas metas quantitativas e prazos limites para o avanço do desenvolvimento humano nos países em desenvolvimento, englobando medidas para reduzir pela metade a pobreza extrema e a fome, alcançar educação básica universal com igualdade entre homens e mulheres, reduzir em dois terços a mortalidade infantil de menores de cinco anos e em três quartos a mortalidade materna, reverter a

---

2. O Índice de Desenvolvimento Humano baseia-se em quatro indicadores: expectativa de vida ao nascer, para refletir a dimensão de uma vida longa e saudável; taxa de alfabetização de adultos e taxa conjunta de matrícula nos níveis fundamental, médio e superior, para representar a dimensão do conhecimento; e PIB real *per capita* – medido segundo a Paridade de Poder de Compra (PPP) – para refletir os recursos necessários a um padrão de vida digno.

3. Em primeiro lugar, o Índice de Desenvolvimento Humano não é uma medida abrangente desse desenvolvimento: desconhece várias dimensões importantes. Em segundo, compõe-se de indicadores de longo prazo do desenvolvimento humano, e não reflete os insumos mobilizados pela política econômica nem as realizações de curto prazo no desenvolvimento. E em terceiro, ele é apenas uma média, de modo que mascara disparidades e desigualdades dentro dos países. A decomposição do índice em termos de gênero, região, raça e etnia fornece à avaliação do desenvolvimento humano uma amplitude sumamente necessária.

difusão do HIV/Aids e de outras doenças e reduzir pela metade a quantidade de pessoas sem acesso a água tratada. A expectativa é de que tais metas sejam alcançadas até 2015, sendo que as reduções estabelecidas foram baseadas em dados de 1990.

### **Pobreza humana**

Se a renda não é a soma total do desenvolvimento humano, a sua falta não pode ser a soma total da privação humana. Assim, da perspectiva do desenvolvimento humano, a pobreza também é multidimensional. Além da falta de renda, as pessoas também podem ser pobres se tiverem uma vida curta e não saudável, se forem analfabetas, não tiverem segurança e não puderem participar. A pobreza humana é maior que a pobreza de renda.

É mais que um simples estado: é um processo. As pessoas que vivem na pobreza recorrem a todos os meios de que dispõem para sobreviver. Como um fenômeno dinâmico que se reproduz ao longo tempo e por meio das gerações, a pobreza também é resultado de discriminação e desigualdades estruturais – baseadas na classe, na raça, no gênero e em outras características – dentro de e entre países.

O gênero está entre os determinantes mais importantes do poder na sociedade.<sup>4</sup> Reflete-se em instituições, inclusive nos mercados e no Estado, que transmitem os preconceitos de gênero aos resultados econômicos. Na maioria das sociedades, as mulheres trabalham mais do que os homens, ganham menos, recebem menos instrução e enfrentam obstáculos maiores para ter acesso à riqueza, ao crédito, à informação e ao conhecimento.<sup>5</sup> Assim, as desigualdades de gênero constituem um obstáculo fundamental ao desenvolvimento humano (Çagatay, Élson e Grown, 1995; Grown, Élson e Çagatay, 2000). O gênero influencia o comportamento econômico, e as relações entre os sexos influem na distribuição do produto, do trabalho, da renda, da riqueza e do poder.

A relação entre gênero e pobreza é uma via de mão dupla. As desigualdades entre os sexos influenciam as relações entre políticas macroeconômicas e comerciais, bem como seus resultados. O gênero também afeta o desempenho do crescimento e, conseqüentemente, a pobreza. O trabalho é o ativo mais abundante das pessoas pobres. As mulheres, porém, têm menos controle sobre seu trabalho e sua renda do que os homens. Além disso, seu trabalho permanecerá parcialmente invisível, enquanto o serviço doméstico não

---

4. O gênero refere-se aos significados sociais construídos em torno das diferenças sexuais; as relações de gênero referem-se às normas e práticas sociais que regulam os relacionamentos entre homens e mulheres numa dada sociedade em determinada época. As relações de gênero não são imutáveis; modificam-se com o tempo e variam de uma sociedade para outra.

5. Por exemplo, as instituições formais de crédito discriminam as mulheres, embora elas sejam os mutuários mais confiáveis.

remunerado, quase sempre executado por mulheres, não for considerado parte da atividade econômica.<sup>6</sup>

Em alguns casos, os homens proíbem suas esposas de trabalhar fora.<sup>7</sup> Em outros, obrigam-nas a trabalhar por meio do uso ou da ameaça de uso da violência, como ocorre com as mulheres que trabalham sem remuneração em casas de família. Em épocas de crise, os homens geralmente conseguem mobilizar o trabalho das mulheres, mas elas não têm a mesma capacidade de mobilizar o deles. Por essas e outras razões, é mais difícil para as mulheres transformarem sua capacidade em renda e bem-estar (Kabeer, 1996).

### RELAÇÃO ENTRE COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO HUMANO

O comércio pode gerar ganhos significativos e estáveis em termos de bem-estar, à medida que aumenta a eficiência da alocação de recursos e o uso da capacidade, proporciona economias de escala na produção e gera uma variedade maior de produtos para consumo (ver quadro 1.2). Mas nenhum desses benefícios é garantido, e o comércio pode impor fortes custos de ajuste a certos segmentos da população e, em alguns casos, a economia como um todo. O comércio também tem efeitos dinâmicos, mas não é tão fácil determinar de que modo ele afeta o crescimento da economia e, por sua vez, como tal crescimento afeta o desenvolvimento humano.

#### QUADRO 1.2 Teoria do comércio

Poucas áreas da literatura econômica são mais ricas ou polêmicas do que o comércio internacional. Há pouco consenso quanto à relação entre comércio e crescimento econômico a curto e médio prazos – e menos ainda quanto a seu papel no desenvolvimento econômico a longo prazo.

O princípio da vantagem comparativa, descrito primeiramente por David Ricardo, constitui a base teórica para a teoria tradicional do comércio e oferece o fundamento lógico para o livre comércio. Tal princípio afirma que, mesmo que um país produzisse todos os bens a um custo mais baixo do que outras nações, ele beneficiar-se-ia da especialização na exportação de seu bem mais barato (ou do bem em que ele possui uma vantagem comparativa).

Alguns economistas clássicos acreditavam que a vantagem comparativa decorria das diferenças nas técnicas de produção. Posteriormente, os desenvolvimentos teóricos identificaram as diferenças na dotação de fatores como a base principal da vantagem comparativa. A análise tradicional do

(continua)

6. Para que a análise econômica seja exata e completa, é preciso tornar visível o trabalho não remunerado e redefinir o significado econômico do trabalho, de modo a incluir os serviços domésticos. Por exemplo: o que pode parecer eficiente por um prisma centrado no mercado pode ser socialmente ineficiente, uma vez que sejam considerados o dispêndio de tempo e todas as outras dimensões do trabalho.

7. Pesquisas feitas na área rural da Tanzânia revelaram que até os homens das famílias mais pobres proíbem suas esposas de se engajarem num trabalho assalariado (citado em Kabeer, 1996).

(continuação)

comércio reconheceu o argumento em prol da intervenção governamental (protecionismo) se as falhas de mercado exigissem uma proteção temporária das indústrias nascentes – embora os subsídios diretos ainda fossem considerados preferíveis. A intervenção também seria justificável, embora ainda desencorajada, se pudesse melhorar os termos de troca de uma nação por meio do aumento do poder de mercado. Entretanto, todas essas idéias eram exceções ao princípio geral de que o livre comércio é o mais recomendável.

A teoria tradicional do comércio tem sido contestada porque, muitas vezes, não consegue explicar os padrões reais do comércio. Pesquisas empíricas cuidadosas mostram que muitos dos pressupostos básicos da teoria – concorrência perfeita, pleno emprego, perfeita mobilidade de fatores nos países, imobilidade de fatores entre países – não são realistas nem condizentes com os prognósticos teóricos. Quando tais pressupostos se afrouxam, o bem-estar e outros resultados ficam menos claros. Além disso, a introdução de pressupostos sobre os efeitos diferenciais na aprendizagem, sobre as externalidades positivas e sobre as alterações técnicas associadas a atividades econômicas diferentes cria a possibilidade teórica de que o comércio proporcione ganhos escassos (se chegarem a existir) aos países especializados em produtos de baixo valor agregado e intensivos em mão-de-obra.

Vários analistas têm buscado modificar, expandir ou rejeitar algumas das conclusões da teoria tradicional do comércio. Os novos teóricos citam o papel das economias de escala e dos mercados de concorrência imperfeita na determinação dos padrões de comércio intra-industriais entre países industrializados. Essa visão leva os teorizadores de estratégias comerciais a defender a concessão de subsídios a certas indústrias para lhes dar vantagens estratégicas em mercados internacionais oligopolistas. A literatura recente sobre comércio e crescimento também enfatiza que, em termos dinâmicos, pode-se criar uma vantagem comparativa com base no capital humano, na aprendizagem, na tecnologia e na produtividade. Ela também pode mudar com o tempo graças à política econômica.

Outras respostas provêm dos teóricos que questionam a validade do princípio da vantagem comparativa, argumentando que a vantagem absoluta ou competitiva é um determinante mais confiável dos resultados do comércio. Uma dessas respostas é uma análise de nível macroeconômico que examina o comércio num contexto caracterizado por baixa demanda agregada, desemprego estrutural e ajustes salariais inflexíveis. Outra afirma que a competitividade industrial internacional é determinada pela diferença tecnológica entre as nações.

O fio condutor comum a todas essas diferentes teorias é que o comércio pode contribuir para o crescimento ao expandir os mercados, facilitar a competição e disseminar conhecimento. Persiste a controvérsia em torno da eficácia da intervenção governamental na promoção do crescimento. E a literatura especializada, por sua vez, diz pouco sobre como o comércio e a política comercial se relacionam com o desenvolvimento humano ao longo do tempo.

Fonte: Pnud, 2002.



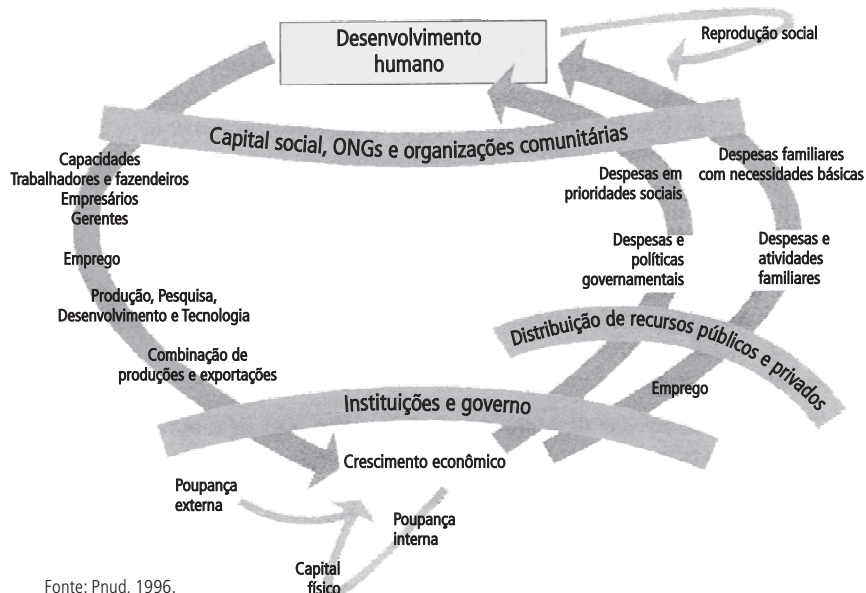
### Vínculos entre crescimento e desenvolvimento humano

A sabedoria convencional sustenta que o crescimento econômico liga o comércio ao desenvolvimento humano. Entretanto, não há uma relação automática entre crescimento e desenvolvimento humano. Embora “o crescimento econômico expanda a base material para satisfazer as necessidades humanas” (Pnud, 1996, p. 66), o grau em que tais necessidades são satisfeitas depende da alocação de recursos e da criação de oportunidades para todos os segmentos da população.

Contudo, no longo prazo, o crescimento econômico e o desenvolvimento humano tendem a seguir juntos e a se reforçar mutuamente. O crescimento pode contribuir de duas maneiras para o desenvolvimento humano (ver figura 1.1). Em primeiro lugar, o crescimento impulsionado pelo emprego aumenta a renda das famílias. Dependendo de como é gasta, a renda adicional pode ser utilizada para melhorar a nutrição, ampliar a educação dos filhos ou desenvolver aptidões – medidas que aprimoram a capacidade humana. O grau em que se investe a renda familiar no desenvolvimento humano depende, em parte, de quem a controla. Quando esse controle é das mulheres, aumenta a probabilidade de que ela seja gasta com saúde, alimentação e educação.

Em segundo lugar, o crescimento pode contribuir para o desenvolvimento humano por meio de políticas e gastos governamentais. Ele pode aumentar a receita governamental – que, se utilizada para reduzir a desigualdade de renda e melhorar a saúde e a educação, beneficia o desenvolvimento humano.

FIGURA 1.1  
Do desenvolvimento humano ao crescimento – e vice-versa



Fonte: Pnud, 1996.

### **Outros vínculos entre comércio e desenvolvimento humano**

Além de seus benefícios diretos para o desenvolvimento humano por meio do crescimento econômico, o comércio pode ampliar as possibilidades de escolha das pessoas, expandindo os mercados de bens e serviços e proporcionando renda mais estável para as famílias. Além disso, o aumento do emprego leva a rendas mais altas que, se gastas na saúde e na educação, aumentam a capacidade das pessoas.

Embora o comércio tenha um efeito ambíguo na distribuição da riqueza, os governos podem aproveitar seus benefícios econômicos para promover a igualdade entre grupos diferentes. Em muitos países em desenvolvimento, grande parte da população não participa dos mercados e da economia formal. Sem mecanismos para distribuir os ganhos do comércio, é improvável que as pessoas pobres e vulneráveis se beneficiem dele. Os padrões de propriedade são reforçados, deixando poucas oportunidades para a disseminação dos ganhos.

As políticas comerciais também refletem e afetam as relações de gênero. Da mesma forma, os efeitos do comércio sobre as mulheres e os homens variam, dependendo, em parte, de tais relações: o crescimento do comércio pode expandir o emprego feminino, mas não leva automaticamente a salários mais altos nem garante empregos mais seguros. Na verdade, o comércio pode aumentar a carga de trabalho das mulheres.

O comércio também afeta outros aspectos do desenvolvimento humano. A integração mais profunda na economia global pode tornar os países em desenvolvimento mais vulneráveis a choques externos. Em muitos países em desenvolvimento, a liberalização comercial resultou em deterioração dos termos de troca – e, em alguns, num crescimento empobrecedor, quando o aumento da produção para exportação não foi absorvido pelos mercados internacionais, causando sérios danos aos termos de troca e perdas na renda real. Em muitos desses países, a liberalização comercial também aumentou a volatilidade, ameaçando a segurança da renda e dos meios de subsistência. Mas o comércio pode também aumentar a participação econômica das pessoas, na medida em que cria empregos e facilita o acesso ao crédito e aos mercados de bens. Esses avanços conferem mais poder às pessoas e podem promover a participação política.

### **O relacionamento recíproco entre desenvolvimento humano e comércio**

Os vínculos que seguem o caminho inverso – ou seja, do desenvolvimento humano para o crescimento, bem como sua relação com o comércio – são igualmente importantes. Os resultados melhores em termos de desenvolvimento humano, sob a forma do aprimoramento da capacidade que decorre de uma mão-de-obra saudável, mais bem educada e qualificada, com forte ênfase na geração de conhecimento, contribuem para aumentar o crescimento econômico e melhorar os resultados comerciais.

Entretanto, os países com baixos indicadores econômicos e sociais geralmente são forçados a exportar produtos primários ou de baixo valor agregado. No longo prazo, tais exportações não elevam os níveis de qualificação e de produtividade, e raramente estimulam mudanças tecnológicas. Assim, ao contrário dos países mais ricos, os mais pobres e com baixa taxa de alfabetização, com infra-estrutura fraca e outras limitações do lado da oferta, têm menos possibilidade de se beneficiar do comércio. Por outro lado, os países que investem no aprimoramento da capacidade de sua população podem dedicar-se a uma produção e um comércio que aumentem a produtividade, o que pode gerar um ciclo virtuoso, com melhoria do desenvolvimento humano e do comércio.

Esse potencial para uma relação de reforço mútuo faz do comércio um meio importante para se alcançarem melhores resultados em termos do desenvolvimento humano. Por conseguinte, o efeito do comércio sobre o crescimento – e vice-versa – é, com frequência, um indicador útil de seu impacto no desenvolvimento humano.

#### **A LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL É BOA PARA O CRESCIMENTO E O DESENVOLVIMENTO HUMANO?**

A liberalização comercial é a receita política comum para aumentar os fluxos comerciais. A volumosa literatura sobre o assunto constitui a base das conhecidas alegações sobre os benefícios da abertura comercial. Mas essa literatura está longe de ser inequívoca. Não há provas convincentes de que a liberalização comercial esteja sempre associada ao crescimento econômico.<sup>8</sup> Assim, não há nenhuma comprovação de que tal abertura seja inevitavelmente boa para o desenvolvimento humano.

Tomemos como exemplos o Vietnã e o Haiti. Desde meados da década de 1980, o Vietnã tem adotado uma abordagem gradual em matéria de reforma econômica, seguindo um programa de duas vias. Ele pratica o comércio por *tradings* estatais, mantém monopólios sobre a importação, conserva restrições quantitativas e tarifas elevadas (de 30 a 50 por cento) sobre as importações de produtos agrícolas e industriais, e não é membro da OMC. Mesmo assim, o país tem sido excepcionalmente bem-sucedido, alcançando um crescimento do PIB de mais de 8 por cento ao ano desde meados dos anos 1980, reduzindo drasticamente a pobreza, expandindo o comércio a taxas anuais de dois algarismos e atraindo considerável investimento estrangeiro. E, apesar das altas barreiras alfandegárias, vem-se integrando rapidamente na economia global.

---

8. Esta discussão baseia-se em Rodrik (2001).

O Haiti, por sua vez, empreendeu uma ampla liberalização comercial em 1994-1995, reduziu as tarifas de importação para um máximo de 15 por cento e eliminou todas as restrições quantitativas (Departamento de Estado dos Estados Unidos, 1999). No entanto, sua economia não decolou e seus indicadores sociais estão piorando. Apesar de ser membro da OMC, o país pouco avançou em sua integração na economia global.

Essas duas experiências contrastantes evidenciam dois pontos. Primeiro, que uma liderança comprometida com o desenvolvimento e com o apoio a uma estratégia coerente de crescimento tem muito mais peso do que a liberalização comercial – mesmo quando tal estratégia se afasta claramente da visão padrão “esclarecida” sobre a reforma.<sup>9</sup> Segundo, que a integração na economia global é um resultado, não um pré-requisito de uma estratégia bem-sucedida de crescimento. O protegido Vietnã vem-se integrando na economia global muito mais depressa que o aberto Haiti porque o primeiro está crescendo e o segundo não.

Essa comparação ilustra um diagnóstico equivocado muito comum. Um exercício típico do Banco Mundial consiste em classificar os países em desenvolvimento como “globalizantes” e “não-globalizantes”, com base nas taxas de crescimento dos volumes comerciais. O analista pergunta se os globalizantes (os que exibem as taxas mais altas de crescimento comercial) apresentam um crescimento mais rápido da renda, maior redução da pobreza e uma piora na distribuição de renda (ver Dollar e Kraay, 2000). As respostas tendem a ser sim, sim e não. Mas, como bem mostram os exemplos do Vietnã e do Haiti, essa abordagem é enganosa. Os volumes comerciais resultam de diversos fatores – dentre os quais o mais importante é o desempenho conjunto da economia. Tais fatores não são diretamente controláveis pelo governo. O que o governo controla são as políticas comerciais: os níveis das barreiras tarifárias e não-tarifárias, o fato de ser ou não membro da OMC, o cumprimento dos acordos dessa organização, e assim por diante. A pergunta pertinente é: as políticas de abertura comercial realmente produzem maior crescimento econômico, maior redução da pobreza e mais desenvolvimento humano?

As comparações entre países não revelam nenhuma relação sistemática entre seus níveis médios de barreiras tarifárias e não-tarifárias e seu subsequente crescimento econômico. Quando muito, os indicadores para a década de 1990 mostram uma relação positiva (porém insignificante, em termos estatísticos) entre tarifas e crescimento econômico (ver figura 1.2). A única relação

---

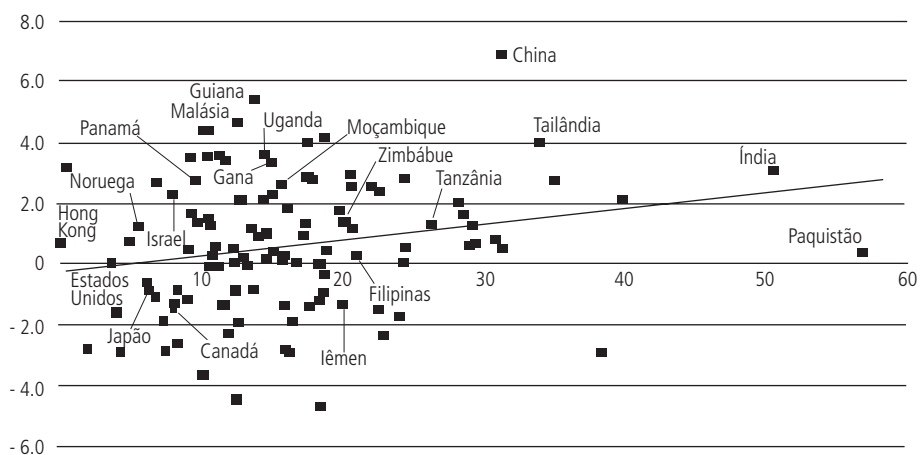
9. A visão-padrão “esclarecida” das políticas de desenvolvimento afirma que, para ter êxito, a abertura econômica dos países em desenvolvimento requer tanto o acesso ao mercado dos países industrializados avançados quanto reformas institucionais internas – que vão de reformas legais e administrativas a redes de proteção social. Tal visão é “esclarecida” porque reconhece que a integração econômica não se limita à redução das barreiras alfandegárias e não-tarifárias ao comércio, e é considerada padrão porque representa o saber convencional vigente (ver Banco Mundial e FMI, 2000).

sistemática é que os países derrubam suas barreiras comerciais à medida que enriquecem. Isso explica por que, com raras exceções, os países ricos de hoje iniciaram seu crescimento econômico com barreiras protecionistas, mas agora têm barreiras menores.

A inexistência de uma forte correlação positiva entre as políticas de abertura comercial e o crescimento econômico pode causar surpresa, dada a alegação onipresente de que a liberalização comercial promove o crescimento. De fato, a literatura está repleta de estudos comparativos entre países que concluem que o crescimento e o dinamismo econômico têm uma forte ligação com as políticas comerciais mais liberais. Por exemplo, um influente estudo de Sachs e Warner (1995) mostra que as economias que se abriram (segundo a definição dos autores) tiveram um crescimento anual 2,4 pontos percentuais mais rápido que o das que permaneceram fechadas – uma diferença enorme. Sem estudos dessa natureza, organizações como o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional e a OMC não poderiam ter sido tão eloqüentes em sua promoção de estratégias de desenvolvimento centradas no comércio.

FIGURA 1.2

É bom para o crescimento ter baixas tarifas de importação? Pense bem!



Fonte: Dollar e Kraay, 2000.

Nota: Todos os dados são médias da década de 1990. As especificações baseiam-se em Dollar e Kraay (2000), substituindo as relações comércio-PIB por níveis tarifários e controlando separadamente a inflação, a renda inicial e os gastos do governo como porcentagem do PIB.

Esses estudos são falhos, no entanto. A classificação de países como “abertos” ou “fechados” no estudo de Sachs-Warner, por exemplo, não se baseia em políticas de comércio reais, mas sobretudo em indicadores relacionados com a

política da taxa de câmbio e a localização na África subsaariana. A classificação dos autores combina macroeconomia, geografia e instituições com a política comercial. Trata-se de uma classificação tão correlacionada com outras variáveis explicativas plausíveis – instabilidade macroeconômica, debilidade das instituições, localização na África – que não se pode extrair da análise empírica nenhuma inferência sólida sobre os efeitos da abertura sobre o crescimento (Rodriguez e Rodrik, 2001).

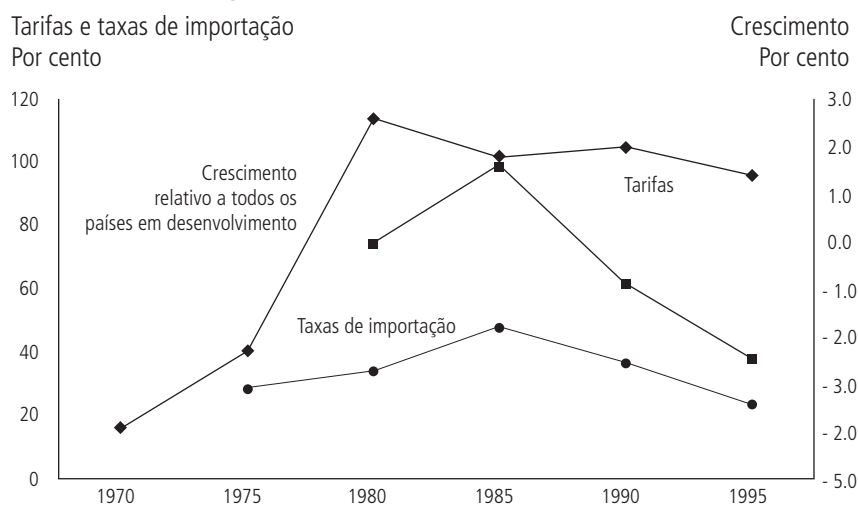
Esse problema está em toda parte. Numa resenha da bibliografia mais conhecida (Dollar, 1992; Ben-David, 1993; Edwards, 1998; Frankel e Romer, 1999; Sachs e Warner, 1995; Rodriguez e Rodrik 2001) encontraram grandes lacunas entre as conclusões extraídas e o que a pesquisa realmente mostrava. Uma falha comum é a atribuição equivocada de fenômenos macroeconômicos (moedas sobrevalorizadas ou instabilidade macroeconômica) ou da localização geográfica (na zona tropical) às políticas comerciais. Uma vez corrigidos esses problemas, qualquer relação significativa entre as barreiras comerciais e o crescimento econômico nos diferentes países desaparece (Helleiner, 1994).

Na realidade, a relação entre abertura comercial e crescimento tende a depender de uma série de fatores internos e externos. Uma boa pista está no fato de que quase todos os países industrializados de hoje iniciaram seu crescimento impondo barreiras tarifárias, e só mais tarde reduziram a proteção. Além disso, a teoria moderna de crescimento endógeno dá uma resposta ambígua à questão de a liberalização comercial promover ou não o crescimento – uma resposta que depende de as forças da vantagem comparativa levarem os recursos de uma economia para atividades geradoras de crescimento a longo prazo (pesquisa e desenvolvimento, expansão da variedade de produtos, aumento da qualidade dos artigos, etc.) ou desviarem-nos de tais atividades.

Nenhum país desenvolveu-se com sucesso virando as costas ao comércio internacional e aos fluxos de capital de longo prazo. E poucos cresceram por períodos prolongados sem experimentar um aumento da participação do comércio externo em seu produto nacional. O mecanismo mais imperativo que vincula o comércio ao crescimento, nos países em desenvolvimento, é o fato de os bens de capital importados tenderem a ser muito mais baratos do que os produzidos nacionalmente. As políticas que restringem as importações de equipamentos e aumentam os preços dos bens de capital no mercado interno – reduzindo o investimento real – devem ser consideradas indesejáveis, à primeira vista (embora isso não descarte a possibilidade de uma proteção seletiva à indústria nascente, em certos segmentos da indústria de bens de capital). As exportações, por sua vez, são importantes, por permitirem a compra de equipamentos importados.

Entretanto, também é verdade que nenhum país se desenvolveu por sua simples abertura para o comércio e os investimentos externos. O truque esteve em combinar as oportunidades oferecidas pelos mercados globais com estratégias de investimento interno e desenvolvimento institucional, a fim de estimular os empresários nacionais. Quase todos os casos de desenvolvimento nas últimas décadas – o Leste Asiático desde os anos 1960, a China e a Índia desde o início dos anos 1980 – envolveram uma abertura parcial e gradativa às importações e aos investimentos estrangeiros.

FIGURA 1.3  
As tarifas não impediram o crescimento da Índia



Fonte: Rodrik, 2001, usando dados de Dollar e Kraay, 2000, e do Banco Mundial, *Indicadores Mundiais de Desenvolvimento 2000, 2000*.

Os casos da China e da Índia são particularmente notáveis. Ambos são enormes, têm apresentado excelentes resultados econômicos e são frequentemente citados como exemplos do que se pode conseguir com a abertura (ver Stern, 2000, p. 3). Também nesse caso, no entanto, a realidade é mais complicada. A China e a Índia implementaram suas principais reformas comerciais aproximadamente uma década depois de começarem a ter um crescimento maior. Além disso, suas restrições comerciais continuam entre as mais altas do mundo. A melhora no crescimento da China começou no fim da década de 1970. A liberalização comercial só teve início de fato muito tempo depois, na segunda metade da década de 1980 e sobretudo na de 1990 – depois que a taxa de crescimento tendencial já havia aumentado substancialmente.

A taxa de crescimento da Índia aumentou expressivamente no início dos anos 1980, enquanto a reforma comercial para valer só teve início em 1991-1993.

Na verdade, as tarifas foram mais altas no período de maior crescimento dos anos 1980 do que no período de baixo crescimento dos anos 1970 (ver figura 1.3). Embora as tarifas não sejam propriamente as restrições comerciais mais graves na Índia, elas refletem com bastante precisão as tendências da política comercial do país.

Tanto a China quanto a Índia participaram do comércio internacional nas décadas de 1980 e 1990, de modo que, por esse parâmetro, ambas são nações globalizantes. Entretanto, a questão-chave para os planejadores políticos não é se o comércio é bom ou mau: nos países que conseguem crescer com rapidez também se observa uma participação cada vez maior do comércio em relação ao PIB. A questão é a seqüência correta das políticas e o grau de prioridade a ser dado a uma ampla liberalização comercial logo no início do processo de reforma. A China e a Índia sugerem que é vantajoso adotar uma abordagem gradativa e seqüencial.

A questão aqui não é se a proteção do comércio é intrinsecamente preferível à sua liberalização. Certamente, nos últimos cinqüenta anos, são poucos os indícios de que as economias voltadas para dentro tenham experimentado um crescimento mais rápido do que as abertas. Mas os benefícios da abertura comercial têm sido grandemente exagerados. Não se pode confiar em que uma ampla liberalização comercial gere sempre um alto crescimento econômico e, portanto, ela não merece a alta prioridade que recebe nas estratégias de desenvolvimento promovidas pelas grandes instituições multilaterais.<sup>10</sup>

Nas palavras de Helleiner (2000, p. 3), “poucos governos ou analistas conceituados de países em desenvolvimento questionam os papéis potencialmente positivos do comércio internacional ou do influxo de capitais no crescimento econômico e no desenvolvimento geral. Como *poderiam* eles questionar a necessidade inevitável da participação na economia global e um grau considerável de integração nela?” (grifo no original). O verdadeiro debate não é se a integração é boa ou ruim, mas concerne às políticas e prioridades: Não é nada óbvio (1) *nem* que uma maior liberalização externa (‘abertura’) seja hoje do interesse de todos os países, em todas as suas dimensões, (2) *nem* que, considerando todo o vasto alcance da história econômica mundial, aquilo de que o mundo *mais* necessita hoje seja um conjunto de regras globais, que promovam ou facilitem o caminho para uma liberdade maior dos atores no mercado global e sejam de aplicação universal” (Helleiner, 2000, p. 4, grifos no original).

---

10. O mesmo se pode dizer da promoção e da concessão de subsídios aos investimentos estrangeiros diretos no país (ver Hanson, 2001).



### **A LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL MELHORA OS RESULTADOS LIGADOS AO GÊNERO?**

A liberalização comercial tem produzido resultados ambíguos em termos de gênero, especialmente nos países em desenvolvimento.<sup>11</sup> O principal benefício da abertura comercial para as mulheres é o aumento do emprego. Mas existem outros, entre eles o aumento do consumo e melhorias na legislação (Gammage e Fernandez, 2000). Além de alterar a composição sexual da força de trabalho (efeito de composição), a política comercial e o desempenho do comércio modificam as condições de trabalho (efeito de compensação).

A liberalização comercial pode aumentar o emprego feminino de duas maneiras. Primeiro, as trabalhadoras tendem a se concentrar em certas indústrias e setores – e a maior concorrência internacional faz com que os setores que empregam mais mulheres se expandam, enquanto os que têm uma grande proporção de homens declinam (Elson, 1996). Segundo, a intensificação da concorrência e a macroeconomia do lado da oferta, assim como a desregulamentação, forçam os empregadores a procurar fontes de mão-de-obra mais flexíveis. Visto que os salários e outros padrões de trabalho das mulheres (como a sindicalização) tendem a ser inferiores aos dos homens, a mão-de-obra feminina substitui a masculina – o que aumenta o emprego para as mulheres (Standing, 1989 e 1999).

Nas duas últimas décadas, a proporção de mulheres no mercado de trabalho teve um aumento sistemático no mundo inteiro. Na África, Ásia e América Latina, mais de 900 milhões de mulheres são economicamente ativas, o que representa 39 por cento da população economicamente ativa (OIT, 2001). O emprego feminino remunerado, graças à liberalização, parece ter tido um incremento – com resultados ambíguos. O emprego aumenta a autonomia e o poder de negociação das mulheres (Çagatay, 2001). Entretanto, os empregos femininos voltados para a exportação costumam pagar salários baixos e oferecer condições de trabalho insatisfatórias. Assim, o efeito final não é necessariamente positivo.

As estruturas institucionais, aliadas a estereótipos e normas patriarcais em matéria de gênero, limitam o poder de barganha das mulheres e causam a grande (e crescente) disparidade de salários entre os sexos (Seguino, 2000). O enfraquecimento dos direitos dos trabalhadores em geral, e das mulheres em particular – amiúde em razão da desregulamentação do mercado de trabalho –, também afeta outras áreas que não os baixos salários e as condições desfavoráveis de trabalho. O emprego tem-se tornado cada vez mais inseguro (por força de mercados mundiais instáveis e imprevisíveis), assim como mais intenso e

---

11. Esta seção e a seguinte são versões modificadas da discussão que se encontra em Çagatay (2001).

arriscado (com riscos para a saúde e a segurança). Também se demonstra um descaso crescente para com o trabalho necessário no lar, principalmente no cuidado com as crianças.

O trabalho repetitivo e pouco qualificado aprisiona as mulheres em empregos sem perspectivas de melhora. E, quando a produção exige maior qualificação ou sofisticação tecnológica, elas são substituídas por homens. Os postos de trabalho na indústria eletrônica da República da Coreia e nas *maquiladoras* do México, por exemplo, são agora ocupados por homens (ONU, 1999).

Embora a liberalização comercial e as políticas voltadas para a exportação tenham aumentado o emprego feminino remunerado nos países em desenvolvimento, não houve um decréscimo correspondente das responsabilidades domésticas e dos cuidados da mulher com a família, o que contribui para sua “tripla jornada de trabalho”. Em Bangladesh, o aumento do emprego feminino tem sido acompanhado por uma redução das horas de lazer das mulheres (Fontana e Wood, 2000). Esse padrão sugere que a liberalização também tem tido efeitos adversos nos cuidados pessoais, pondo em risco o desenvolvimento humano a longo prazo (Pnud, 1999).

Os governos podem influenciar o modo como a liberalização comercial afeta o bem-estar das mulheres. Por exemplo, alguns países têm cortado os gastos com serviços sociais, em parte por causa da redução da receita proveniente de impostos sobre o comércio. Esses cortes prejudicam as mulheres de forma desproporcional, já que são elas que têm de compensar a redução da assistência médica, da água potável e coisas similares, o que aumenta a carga de seus serviços domésticos (não remunerados) e seus cuidados com a família.

#### **DE QUE MODO AS DESIGUALDADES DE GÊNERO AFETAM O DESEMPENHO DO COMÉRCIO?**

Alguns dados da Ásia sugerem que as economias de mais rápido crescimento são as que registram as maiores disparidades salariais entre homens e mulheres (Seguino, 2000). Enquanto a maioria das dimensões da desigualdade entre os sexos (saúde, educação, formação profissional) limita a produtividade e o crescimento, a desigualdade salarial parece haver contribuído para este, ao aumentar a competitividade internacional. De fato, em alguns países semi-industrializados voltados para a exportação, as desigualdades salariais entre homens e mulheres na indústria manufatureira têm estimulado os investimentos e as exportações. Os custos trabalhistas mais baixos liberam recursos para a compra bens de capital e de bens intermediários, assim como de tecnologia avançada, levando a um crescimento maior.

Se usada em larga escala, entretanto, uma estratégia competitiva baseada em salários femininos mais baixos pode causar uma deterioração sistemática nos termos de troca dos países em desenvolvimento, em relação aos países industrializados – especialmente nas exportações de produtos com mão-de-obra feminina intensiva –, se os preços de exportação refletirem o custo real desses salários.<sup>12</sup> Por outro lado, Joeques (1999, p. 55) assinala que os “baixos salários pagos às trabalhadoras têm permitido que os preços finais dos produtos sejam menores do que seriam noutras circunstâncias, sem comprometer a margem de lucro”. Países em desenvolvimento e industrializados exportam diferentes tipos de produtos manufaturados, com os primeiros voltando-se mais para as mercadorias padronizadas que exigem menos qualificação (Unctad, 2002b). As exportações de produtos manufaturados também diferem no que diz respeito à proporção de homens e mulheres que participam de sua produção. Os bens exportados por países em desenvolvimento são mais intensivos em trabalho feminino do que os exportados por países industrializados. Osterreich (2002) observa que as disparidades salariais entre os gêneros nos países semi-industrializados estão associadas à piora nos termos de troca dessas nações, se comparadas aos países industrializados.

#### QUADRO 1.3

##### **Comércio, pobreza e crescimento nos países menos desenvolvidos**

Os 49 países menos desenvolvidos do mundo sofrem de pobreza extrema e subdesenvolvimento. De 1995 a 1999, metade de sua população vivia com menos de um dólar por dia, e 4/5, com menos de dois dólares. O comércio internacional desempenha papel crucial na economia dessas nações. Em 22 das 39 sobre as quais dispomos de dados, o comércio é responsável por mais da metade do PIB – proporção maior que a dos países de alta renda da OCDE.

Em 1997-1998, as importações alcançaram a marca de 26 por cento do PIB dos países menos desenvolvidos, o que é consideravelmente maior que os 17 por cento das exportações. Esse desequilíbrio reflete-se no déficit comercial do grupo, muito superior aos déficits de outros grupos de nações. Entre os países menos desenvolvidos, o comércio varia enormemente, de acordo com o tipo de exportação: se de produtos primários, de produtos primários distintos do petróleo, ou de bens manufaturados. Os que exportam produtos primários apresentam o maior nível de pobreza, com mais de 80 por cento da população dos países exportadores de minerais vivendo com menos de um dólar por dia no fim da década de 1990, comparados a 43 por cento da população dos exportadores de serviços e 25 por cento da dos exportadores de bens manufaturados (excluindo Bangladesh).

(continua)

12. Ver Unctad (2002b) para uma discussão sobre a falácia de composição no mercado global de produtos intensivos em mão-de-obra.

(continuação)

Há pouca correlação entre liberalização comercial e redução da pobreza: esta parece vir aumentando de maneira inequívoca nos países menos desenvolvidos, tanto os de regimes comerciais mais abertos quanto os de regimes mais fechados. Entre esses dois extremos, contudo, a pobreza também tem crescido em países que liberalizaram mais o comércio. Conquanto essas constatações não provem que a liberalização aumenta a pobreza, elas mostram que o processo não a reduz automaticamente.

Os países menos desenvolvidos que tiveram crescimento econômico nos anos 1990 também se voltaram mais para as exportações. Mas isso não significa que esse empenho maior em exportar tenha-se associado ao crescimento: entre 1987 e 1999, o PIB *per capita* diminuiu ou estagnou em 8 dos 22 países menos desenvolvidos com exportações crescentes. E em 10 desses países a pobreza aumentou. O crescimento econômico contínuo é a chave para reduzi-la nos países menos desenvolvidos. Destes, um total de 14, com PIB *per capita* crescente, viu a pobreza diminuir. Assim, salvo ao ser acompanhado por um crescimento sustentado, o foco maior nas exportações não se associou à redução da pobreza.

Fonte: Unctad, 2002a, cap. 3.

### **O QUE REALMENTE IMPORTA PARA QUE O COMÉRCIO SEJA PARTE DE UMA ESTRATÉGIA MAIS AMPLA DE INDUSTRIALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO**

Devem os governos buscar o crescimento econômico acima de tudo? Um debate recente sobre essa questão envolveu controvérsias políticas mais amplas sobre a globalização e seu impacto nas economias em desenvolvimento.<sup>13</sup> Os críticos da OMC acusam-na de se preocupar em demasia com o crescimento e a atividade econômica, em detrimento da redução da pobreza. Os que a apóiam, por sua vez, argumentam que a expansão do comércio e um crescimento maior são as melhores maneiras de reduzir a pobreza. Entretanto, esse debate essencialmente infrutífero desvia a atenção dos verdadeiros problemas.

A verdadeira questão é (ou deveria ser) se as políticas de abertura comercial são uma forma confiável de gerar crescimento auto-sustentável e reduzir a pobreza. As provas nesse sentido estão longe de ser convincentes. Apesar da literatura volumosa, quase nada se sabe sobre os tipos de políticas comerciais que levam ao crescimento. Nos países menos desenvolvidos, por exemplo, as prescrições políticas convencionais das duas últimas décadas defenderam a liberalização comercial como um caminho para sair da pobreza. São poucas, no entanto, as provas que corroboram essa alegação (ver quadro 1.3).

A atual visão padrão esclarecida da política de desenvolvimento nasceu da insatisfação com os magros resultados produzidos pelas políticas do

13. Esta seção é uma versão modificada da discussão constante em Rodrik (2001).

Consenso de Washington nas décadas de 1980 e 1990. O Consenso de Washington ampliado (ver tabela 1.1), reformulação do anterior, resultou, em parte, do crescimento decepcionante e da crescente volatilidade econômica da América Latina (a região que foi mais longe em termos de privatização, liberalização e abertura), dos fracassos da antiga União Soviética e das crises financeiras do Leste Asiático em 1997 e 1998. Essa nova abordagem vai além da liberalização e da privatização, enfatizando a necessidade de se criarem alicerces institucionais nas economias de mercado. As reformas agora incluem flexibilidade do mercado de trabalho, redes de proteção social, regulamentação do setor financeiro e supervisão prudencial, além de medidas administrativas, jurídicas e relacionadas com a governabilidade e a corrupção.

Essas reformas institucionais foram fortemente influenciadas pela concepção anglo-americana do que constitui instituições desejáveis, com a preferência por finanças independentes, em vez de “um sistema bancário para o desenvolvimento”, e por mercados de trabalhos flexíveis, em vez de institucionalizados. As reformas também foram impulsionadas pelas exigências de integração na economia global; daí a ênfase na harmonização internacional da regulamentação, por meio de padrões e códigos financeiros e dos acordos da OMC.

TABELA 1.1  
**O Consenso de Washington**

O Consenso de Washington original

Disciplina fiscal	Liberalização comercial
Reorientação dos gastos públicos	Abertura para o investimento estrangeiro direto
Reforma tributária	Privatização
Liberalização financeira	Desregulamentação
Taxas de câmbio unificadas e competitivas	Direitos de propriedade garantidos

O Consenso de Washington ampliado

Inclui a lista anterior, mais os seguintes tópicos:	
Reforma jurídica e política	Padrões e códigos financeiros
Instituições reguladoras	Abertura “prudente” da conta de capital
Esforços anticorrupção	Regimes não-intermediados de taxas de câmbio
Flexibilidade do mercado de trabalho	Redes de proteção social
Acordos da Organização Mundial de Comércio	Redução da pobreza

Fonte: Rodrik, 2001.

As economias de mercado dependem de um vasto leque de instituições não mercantis que exercem funções reguladoras, estabilizadoras e legitimadoras (Rodrik, 2000). A qualidade das instituições públicas de um país é um determinante crucial – talvez o mais importante – de seu desenvolvimento a longo prazo (Acemoglu, Johnson e Robinson, 2000). Assim, a ênfase recente nas instituições é muito bem-vinda. Entretanto, não há uma base institucional universal para uma economia de mercado: isto é, não existe um modelo único que defina as instituições não-mercantis necessárias para sustentar um mercado que funcione bem, como fica claro pela grande variedade de instituições reguladoras, estabilizadoras e legitimadoras dos atuais países industrializados avançados. O capitalismo norte-americano é bem diferente do japonês, e ambos diferem do estilo europeu. Mesmo na Europa, há grandes diferenças entre os arranjos institucionais da Alemanha e da Suécia, por exemplo. No entanto, todos têm obtido êxito a longo prazo.<sup>14</sup>

Essa questão da diversidade institucional tem uma implicação mais fundamental. Como sustenta Roberto Unger (1998), os variados arranjos institucionais de hoje são um mero subconjunto do total de possibilidades das instituições. Não há razão para crer que as sociedades modernas já tenham esgotado todas as variações institucionais que poderiam sustentar economias saudáveis e vibrantes. Os analistas devem evitar a idéia de que um tipo específico de instituição – quer se trate de uma forma de governança corporativa, um sistema de seguridade social ou uma legislação para o mercado de trabalho – é o único compatível com uma economia de mercado bem-sucedida.

Deixando de lado a questão da escolha das formas institucionais, a visão-padrão “esclarecida”, como modelo para estimular o crescimento da economia, sofre de um defeito fatal: não identifica prioridades na longa e exigente lista de pré-requisitos institucionais. Essa abordagem abrangente da estratégia de desenvolvimento está em desacordo com as experiências históricas dos atuais países industrializados avançados. As reformas institucionais hoje consideradas fundamentais, em áreas como governança corporativa, supervisão financeira, legislação do comércio e redes de proteção social, só aconteceram na Europa ou na América do Norte numa fase avançada do processo de desenvolvimento econômico (Chang, 2000). Aliás, muitos itens da agenda do Consenso de Washington ampliado devem ser vistos como resultados do desenvolvimento bem-sucedido, não como pré-requisitos.

---

14. A suposição de que um determinado conjunto de acordos institucionais deve predominar tem produzido modismos há várias décadas. A Europa, com seu baixo índice de desemprego, seu alto crescimento e uma cultura próspera, foi o continente a ser imitado durante a maior parte dos anos 1970. Na década de 1980, voltada para o comércio, o Japão tornou-se o país exemplar. E a década de 1990 foi o período do capitalismo desenfreado de estilo norte-americano.

Os fatores que servem de esteio para o crescimento econômico são comandados por um conjunto inicialmente restrito de políticas e iniciativas institucionais, chamado de “estratégias de investimento” (Rodrik, 1999). Os elementos-chave de tais estratégias são: recursos humanos adequados, infraestrutura pública, paz social e estabilidade política e econômica. O fator crítico, porém, são geralmente as intervenções governamentais direcionadas que motivam os investidores domésticos. As estratégias de investimento deflagram um período de crescimento econômico que facilita o desenvolvimento institucional e o crescimento posterior. As reformas iniciais raramente são réplicas umas das outras, e têm apenas uma semelhança parcial com os requisitos destacados pela visão-padrão “esclarecida” da política de desenvolvimento. No geral, elas misturam abordagens ortodoxas com inovações domésticas não convencionais.

A análise de três estratégias de investimento esclarece esse ponto central e destaca diferentes caminhos para a industrialização e a prosperidade: substituição de importações; orientação para o exterior, no estilo do Leste Asiático; e estratégias de duas vias. Essa lista não é exaustiva, de modo algum, e é provável que as futuras estratégias bem-sucedidas difiram dessas três.

#### **Industrialização por substituição de importações**

A industrialização por substituição de importações baseia-se na idéia de que o investimento interno e as capacidades tecnológicas nacionais podem ser fomentados quando se concede aos produtores domésticos uma proteção (temporária) contra as importações. Embora essa abordagem tenha caído em desgraça desde a década de 1980, ela funcionou muito bem, por bastante tempo, em dezenas de países em desenvolvimento. Até o choque do petróleo em 1973, pelo menos 42 países em desenvolvimento tiveram um crescimento *per capita* de mais de 2,5 por cento ao ano a partir de 1960 (ver Rodrik, 1999, cap. 4). A esse ritmo, as rendas *per capita* pelo menos dobrariam a cada 28 anos. A maioria desses países fez uso de políticas de industrialização por substituição de importações, incluindo quinze na África subsaariana, doze na América do Sul e seis no Oriente Médio e norte da África. Até 1973, de fato, seis países subsaarianos estavam entre os vinte países em desenvolvimento de crescimento mais rápido.<sup>15</sup>

A industrialização por substituição de importações catalisou o crescimento, ao criar mercados nacionais protegidos – e, portanto, rentáveis – para os empresários nacionais investirem. Contrariando a sabedoria convencional, essa abordagem não produziu defasagens tecnológicas nem grandes deficiências em termos de economias de escala. Na realidade, comparada à que se vê hoje,

---

15. Os seis países foram Suazilândia, Botsuana, Costa do Marfim, Gabão e Togo, com o Quênia em 21º lugar.

a produtividade de muitos países da América Latina e do Oriente Médio foi exemplar. Segundo Collins e Bosworth (1996), durante o período que antecedeu o primeiro choque do petróleo, o crescimento da produtividade total dos fatores foi bastante alto no Oriente Médio (2,3 por cento por ano) e na América Latina (1,8 por cento) – e significativamente mais alto que no Leste Asiático (1,3 por cento).<sup>16</sup>

A reputação sombria da substituição de importações deveu-se, em parte, ao colapso econômico subsequente (na década de 1980) de muitos dos países que a adotaram, e, em parte, aos influentes estudos de Little, Scitovsky e Scott (1970) e de Balassa (1971). Esses estudos documentaram algumas ineficiências econômicas estáticas, geradas pelas taxas efetivas de proteção dos setores manufatureiros dos países estudados, que eram altas e extremamente dispersas. Particularmente chocante foi a descoberta de casos de valor adicionado negativo, considerando-se os preços mundiais – isto é, casos em que teria sido melhor jogar fora os insumos do que processá-los em fábricas superprotegidas.

Entretanto, nenhum desses dois estudos mostrou que os países que haviam seguido estratégias orientadas para o exterior ficaram imunes a tais problemas. De fato, não houve uma diferença clara entre o desempenho dos países que substituíram importações e os voltados para o exterior.<sup>17</sup> Além disso, os dados mencionados sobre o crescimento da produtividade total dos fatores mostram que é um erro supor que a orientação para o interior produziu mais ineficiência dinâmica do que a orientação para o exterior.

Assim, como estratégia de industrialização que visava aumentar o investimento doméstico e melhorar a produtividade, a substituição de importações funcionou bastante bem numa vasta gama de países, pelo menos até meados dos anos 1970. Entretanto, logo no começo da segunda metade dessa década, o desastre atingiu a maioria das economias que vinham caminhando bem. Apenas 12 dos 42 países em desenvolvimento com taxas de crescimento acima de 2,5 por cento entre 1960-1973 conseguiram mantê-las na década seguinte (1973-1984). O Oriente Médio e a América Latina, que haviam liderado o crescimento da produtividade total dos fatores no mundo em desenvolvimento

---

16. Países como Brasil, República Dominicana e Equador, na América Latina; Irã, Marrocos e Tunísia, no Oriente Médio; e Costa do Marfim e Quênia, na África, experimentaram um crescimento mais rápido da produtividade total dos fatores (PTF) do que qualquer país do Leste Asiático nesse período inicial (com a possível exceção de Hong Kong, sobre o qual não se dispõe de dados comparáveis). México, Bolívia, Panamá, Egito, Argélia, Tanzânia e Zaire registraram um crescimento da PTF maior que o de todos os outros países, excetuando-se Taiwan (província da China). Obviamente, nem todos os países que buscaram a industrialização por substituição de importações tiveram êxito. Na Argentina, o crescimento da produtividade total dos fatores foi de apenas 0,2 por cento ao ano, em média, no período entre 1960 e 1973.

17. Por exemplo: embora o México e Taiwan (província da China) costumem ser vistos como países que seguiram vias de desenvolvimento diametralmente opostas, Little, Scitovsky e Scott (1970, p. 174-190) mostraram que, muito depois de introduzir as reformas comerciais, Taiwan tinha uma taxa média de proteção efetiva ao setor manufatureiro mais elevada que a do México, com maiores variações nas taxas efetivas de proteção.



até 1973, começaram a experimentar um crescimento médio negativo da produtividade. O Leste Asiático manteve-se estável, enquanto o Sul da Ásia melhorou seu desempenho (Collins e Bosworth, 1996).

Terá sido o “esgotamento” da política de substituição de importações a causa da piora dessas economias? Provavelmente, não. Como houve quem argumentasse (Rodrik, 1999), a simultaneidade dos fracassos deveu-se à turbulência da economia global depois de 1973, que incluiu o abandono do sistema de taxas de câmbio fixas de Bretton Woods, os dois grandes choques do petróleo, as oscilações de várias outras *commodities*, e o choque das taxas de juros pelo Banco Central dos Estados Unidos (Federal Reserve) no início dos anos 1980. O fato de alguns dos mais ardorosos seguidores das políticas de substituição de importações no Sul da Ásia – especialmente a Índia e o Paquistão – haverem conseguido manter (Paquistão) ou aumentar (Índia) o crescimento, depois de 1973, sugere também que outros mecanismos que não a substituição de importações contribuíram para o colapso econômico.<sup>18</sup>

As políticas macroeconômicas figuraram entre os mais importantes desses outros mecanismos. Na esteira dos choques externos, muitos países não conseguiram ajustar adequadamente tais políticas, o que os levou a uma inflação alta ou reprimida, escassez de divisas, aumento do ágio no mercado negro de câmbio, crises de dívida e desequilíbrios nos pagamentos externos – o que ampliou enormemente os custos reais dos choques. Os países que mais sofreram foram os que tiveram maior aumento da inflação e os ágios mais elevados no mercado negro de câmbio. Os culpados foram as políticas monetária e fiscal precárias e os ajustes inadequados das políticas cambiais, o que foi agravado, em algumas ocasiões, pelas políticas míopes dos credores e das instituições de Bretton Woods (Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional). Para os países que experimentaram crises da dívida, o resumo final foi este: as crises foram produto de políticas monetárias e fiscais incompatíveis com equilíbrios externos sustentáveis. As políticas industriais e comerciais pouco tiveram a ver com elas.

### **Industrialização orientada para o exterior**

É comum os “tigres” do Leste Asiático serem apresentados como exemplos do crescimento impulsionado pelas exportações, no qual a abertura para a economia mundial desencadeou uma potente diversificação industrial e o avanço tecnológico. Mas essa descrição convencional não leva em conta o papel ativo desempenhado pelos governos da República da Coreia e de Taiwan, província da China (e pelo do Japão, antes deles), no planejamento da alocação de recursos.

---

18. Embora a Índia tenha liberalizado gradualmente seu regime comercial depois de 1991, seu desempenho começou a melhorar no início dos anos 1980 – uma década antes de essas reformas entrarem em vigor.

Nenhuma dessas duas economias implementou uma liberalização significativa das importações logo no início do processo de crescimento. A maior parte de sua liberalização comercial ocorreu na década de 1980, depois que o alto crescimento já estava consolidado.

A chave do sucesso dessas e de outras economias do Leste Asiático foi uma estratégia coerente de aumento dos retornos do investimento privado, por meio de uma série de políticas que incluíram subsídios creditícios, incentivos fiscais, promoção da educação, criação de empresas públicas, estímulos às exportações, acesso a insumos e bens de capital isentos de impostos de importação, e coordenação governamental dos planos de investimento. Na República da Coreia, o maior subsídio ao investimento foi a concessão de crédito a grandes grupos empresariais a taxas de juros reais negativas. Os bancos foram nacionalizados depois do golpe militar de 1961, dando ao governo o controle exclusivo sobre a alocação dos recursos que poderiam ser investidos na economia. O investimento também foi subsidiado por meio da socialização do risco em setores seletos. Isso se deu porque o governo garantiu, de forma implícita, que o Estado ajudaria os empresários que investissem em atividades “desejáveis”, caso as circunstâncias futuras ameaçassem a rentabilidade de tais investimentos. Em Taiwan, província da China, os subsídios aos investimentos assumiram a forma de incentivos fiscais.

Tanto na Coreia quanto em Taiwan, as empresas públicas tiveram um papel importante no aumento da rentabilidade dos investimentos privados, ao assegurar que insumos fundamentais estariam disponíveis para os produtores privados. Tais empresas foram responsáveis por grande parte dos investimentos e da produção manufatureira em ambas as economias, e a importância delas aumentou durante os anos cruciais da arrancada da década de 1960. Cingapura também subsidiou maciçamente os investimentos, mas diferiu da Coreia e de Taiwan por concentrar seus incentivos nos investidores estrangeiros.

Embora as políticas comerciais de fomento à exportação tenham feito parte do arsenal de incentivos das economias de todos os tigres do Leste asiático, os principais objetivos foram os investimentos e sua promoção. Para esse fim, os governos da Coreia e de Taiwan recorreram a estratégias heterodoxas: protegeram os mercados internos para aumentar os lucros, concederam subsídios generosos aos exportadores, incentivaram as empresas a fazer a engenharia reversa de produtos estrangeiros patenteados e impuseram condições aos investidores estrangeiros (quando lhes foi permitida a entrada), tais como exigências de equilíbrio na exportação-importação e de conteúdo nacional. Todas essas estratégias são hoje severamente limitadas pelos acordos da OMC.

### **Estratégia de duas vias**

As reformas relativamente mínimas que foram implementadas na China no fim da década de 1970 contribuíram para o fenomenal desempenho econômico que, desde então, tem causado inveja a todos os países em desenvolvimento. As reformas iniciais foram bem simples: afrouxamento do sistema agrícola comunal e permissão de que os agricultores vendessem suas safras em mercados livres, uma vez cumpridas as suas obrigações para com o Estado. As reformas posteriores criaram empresas em povoados e pequenas cidades, estenderam “a via do mercado” aos setores urbanos e industriais e criaram zonas econômicas especiais para atrair investimento estrangeiro. Nessas reformas, o que se destaca é elas se haverem baseado em duas vias (Estado e mercado), no gradualismo e na experimentação.

O gradualismo em estilo chinês pode ser interpretado de duas maneiras. Uma dessas visões, vigorosamente representada por Sachs e Woo (2000), minimiza a importância da especificidade da China, argumentando que seu sucesso econômico não se deve a nenhum aspecto especial de sua transição para uma economia de mercado, mas sim, em grande parte, à convergência entre as instituições chinesas e as das economias não-socialistas. Segundo essa visão, quanto mais rápida a convergência, melhores os resultados: “os resultados favoráveis surgiram não por causa do gradualismo, mas *apesar dele*” (Sachs e Woo, 2000, p. 3). A mensagem, em matéria de política, é que os países que pretendem aprender com a China não devem concentrar-se na experimentação institucional, mas na harmonização de suas instituições com as do exterior.

A visão alternativa, que talvez tenha tido sua melhor elaboração em Yingqi Qian e Gerard Roland, é que as peculiaridades do modelo chinês representam respostas a problemas políticos e de informação específicos, para os quais não existe solução universal. Lau, Qian e Roland (1997) interpretam a abordagem da liberalização por duas vias como um meio de implementar reformas segundo o ótimo de Pareto: uma alteração no planejamento econômico que melhore os incentivos na margem e aumente a eficiência na alocação de recursos, mas não piore a situação de nenhum dos beneficiários do planejamento. Qian, Roland e Xu (1999) vêem a descentralização à moda chinesa como um modo de se permitir o desenvolvimento de instituições superiores de coordenação: quando a atividade econômica exige produtos com atributos equivalentes, a experimentação local é um meio mais eficaz de processar e utilizar o conhecimento local. Esses analistas vêem muito que enaltecer no modelo chinês, porque acreditam que esse sistema gera os incentivos certos para o desenvolvimento do conhecimento necessário à construção e à sustentação de uma economia de mercado. Assim, eles não se importam muito com algumas ineficiências econômicas que podem surgir ao longo do caminho.

Um exemplo menos conhecido de estratégia bem-sucedida de duas vias é a República de Maurício, onde o desempenho econômico superior foi construído a partir de uma combinação única de estratégias ortodoxas e heterodoxas. Durante a década de 1970, uma zona de processamento de exportações, funcionando com base nos princípios do livre comércio, possibilitou um *boom* nas exportações de roupas para os mercados europeus e uma explosão de crescimento concomitante nos investimentos domésticos. Mas essa zona de processamento de exportações combinou-se com um setor doméstico altamente protegido até meados dos anos 1980. No começo dos anos 1990, o Fundo Monetário Internacional ainda via a República de Maurício como a economia com políticas mais “restritivas” do mundo, e, mesmo no fim dessa década, considerava-a uma das economias mais protegidas do planeta (Subramanian, 2001). Maurício seguiu uma estratégia de duas vias não muito diferente da chinesa, mas sustentada por medidas sociais e políticas que estimulam a participação, a representação e a construção de coalizões.

As circunstâncias em que foi criada a zona de processamento de exportações de Maurício, em 1970, são instrutivas e destacam de que modo os sistemas políticos participativos ajudam a desenvolver estratégias inovadoras para a criação de instituições adaptadas às condições locais. Dado o pequeno mercado interno, era evidente que a República de Maurício se beneficiaria de uma estratégia orientada para o exterior. Entretanto, como noutros países em desenvolvimento, os responsáveis pela formulação das políticas de governo tiveram que brigar com industrialistas partidários da substituição de importações, e que se haviam beneficiado das políticas comerciais restritivas do início dos anos 1960 – os quais, naturalmente, opunham-se a um afrouxamento do regime de comércio.

Um economista tradicional do Banco Mundial ou do Fundo Monetário Internacional teria defendido a liberalização generalizada, sem considerar seus efeitos no precário equilíbrio étnico e político da ilha. A zona de processamento de exportações proporcionou um caminho organizado para contornar as dificuldades políticas: criou oportunidades de comércio e emprego, sem eliminar a proteção das indústrias que substituíam importações e dos trabalhadores do sexo masculino que dominavam as indústrias já estabelecidas. As novas oportunidades de emprego e de lucro prepararam o terreno para liberalizações mais substanciais em meados da década de 1980 e na década de 1990. Nesta última década, a relação entre os ganhos das mulheres e os dos homens era maior na zona de processamento de exportações do que no resto da economia (OIT, 2001). Com capacidade para planejar uma estratégia pouco ortodoxa, porém eficaz, a República de Maurício encontrou seu próprio caminho rumo ao desenvolvimento econômico e humano.

### MENSAGENS-CHAVE

O comércio deve ser visto como um meio para se chegar ao desenvolvimento, e não como um fim em si. Embora haja uma relação recíproca entre comércio e desenvolvimento humano, as teorias do comércio não oferecem conclusões inequívocas sobre a direção ou a dinâmica de tal relação. Além disso, as políticas de liberalização comercial não devem ser vistas como mecanismos confiáveis para gerar crescimento auto-sustentável e reduzir a pobreza, e muito menos para alcançar outros resultados positivos em matéria de desenvolvimento humano.

As desigualdades de gênero, aspecto importante mas frequentemente negligenciado do desenvolvimento humano, interferem na relação entre as políticas e o desempenho comerciais. Em decorrência da discriminação generalizada de gênero na vida econômica, homens e mulheres costumam ser afetados de formas diferentes pelas políticas comerciais. Por vezes, as desigualdades de gênero limitam a capacidade de os países aumentarem as exportações – mas podem também ser usadas como instrumento de competição internacional. Do ponto de vista do desenvolvimento humano, isso é preocupante, pois pode significar que o crescimento das exportações se dê em detrimento da igualdade entre os sexos, do cuidado com as crianças e do bem-estar da família.

A única relação sistemática entre tarifas médias e restrições não-tarifárias de um país e seu crescimento econômico posterior é que as restrições comerciais são eliminadas à medida que o país enriquece. Com poucas exceções, os países ricos de hoje embarcaram no crescimento econômico moderno escudados por barreiras comerciais protetoras, embora hoje tenham barreiras reduzidas. As experiências dos países industrializados e dos países em desenvolvimento bem-sucedidos também proporcionam outras duas lições. Primeiro, a integração econômica à economia mundial é um resultado do crescimento e do desenvolvimento, não um pré-requisito. Segundo, as inovações institucionais – muitas das quais são pouco ortodoxas e requerem uma considerável flexibilidade e margem de manobra na política interna – têm sido cruciais para as estratégias de desenvolvimento e os resultados de sucesso.

A concepção do regime multilateral de comércio precisa deslocá-lo de uma visão baseada no acesso ao mercado para uma visão centrada no desenvolvimento humano. Esse regime deve também ser avaliado não pelo prisma de maximizar o fluxo de bens e serviços, mas pelo de determinar se os acordos comerciais – atuais e propostos – maximizam as possibilidades de desenvolvimento humano, sobretudo nos países em desenvolvimento. Um regime de comércio mundial favorável ao desenvolvimento humano abriria espaço para as políticas nacionais e daria aos países em desenvolvimento a flexibilidade necessária para fazer inovações institucionais e de outra natureza. Esse espaço para as políticas

nacionais deve ter precedência sobre as considerações de acesso aos mercados, ainda que o regime comercial continue a reconhecer que esse acesso pode gerar uma contribuição importante para o desenvolvimento humano, em situações específicas e em setores e assuntos específicos.

#### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACEMOGLU, Daron; JOHNSON, Simon; ROBINSON, James A. **The colonial origins of comparative development: an empirical investigation**. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, Mass, 2000.

BALASSA, Bela. **The structure of protection in developing countries**. Baltimore, Md: The Johns Hopkins University Press, 1971.

BANCO MUNDIAL. **World development indicators**. Washington, DC, vários anos.

BANCO MUNDIAL; FMI (Fundo Monetário Internacional). **Trade, development and poverty reduction**. Washington, DC, 2000. Estudo apresentado no Comitê para o Desenvolvimento.

BEN-DAVID, Dan. Equalizing exchange: trade liberalization and income convergence. **Quarterly Journal of Economics**, v. 108, n. 3, 1993.

BENERÍA, L.; LIND, Amy. **Engendering international trade: concepts, policy and action**. International Federation of Institutes for Advanced Study and United Nations Development Fund for Women, Gender Science and Development Programme, New York, 1994.

BHAGWATI, Jagdish. Distortions and Immiserizing Growth: A Generalization. **Review of Economic Studies**, v. 35, n. 4, p. 481–485, 1968.

\_\_\_\_\_. Immiserizing growth: a geometric note. **Review of Economic Studies**, v. 25, n. 3, p. 201–205, 1958.

ÇAGATAY, Nilufer. **Trade, gender and poverty**. New York: Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas, 2001. Trabalho para o Projeto de Comércio e Desenvolvimento Humano Sustentável.

ÇAGATAY, Nilufer; ELSON, Diane; GROWN, Caren, (Eds.). **World Development**, v. 23, n. 8, 1995. Fascículo especial sobre gênero, ajustes e macroeconomia.

CHANG, Ha-Joon. **Institutional development in developing countries in a historical perspective**. Cambridge: Cambridge University, Faculty of Economics and Politics, 2000.

CHIPMAN, John. A survey of the theory of international trade: part I, the classical theory. **Econometrica**, v. 33, n. 3, p. 477–519, 1965a.

\_\_\_\_\_. A survey of the theory of international trade: part II, the neo-classical theory. **Econometrica**, v. 33, n. 4, p. 685–760, 1965b.

\_\_\_\_\_. A survey of the theory of international trade: part III, the modern theory. *Econometrica*, v. 34, n. 1, p. 18–76, 1965c.

COLLINS, Susan; BOSWORTH, Barry. Economic growth in East Asia: accumulation vs. assimilation. *Brookings Papers on Economic Activity*, n. 2, p. 135–191, 1996.

DOLLAR, David. Outward-Oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDCs, 1976–85. *Economic Development and Cultural Change*, v. 40, n. 3, p. 523–544, 1992.

DOLLAR, David; KRAAY, Aart. *Trade, growth and poverty*. Washington, DC: World Bank, 2000. (Policy Research Working Paper 2615).

DORNBUSCH, Rudiger; FISCHER, Stanley; SAMUELSON, Paul. Comparative advantage, trade and payments in a ricardian model with a continuum of goods. *American Economic Review*, v. 67, n. 5, p. 823–839, 1977.

DOSI, Giovanni; PAVITT, K.; SOETE, L. *The economics of technical change and international trade*. New York: New York University Press, 1990.

EDWARDS, Sebastian. Openness, productivity and growth: what do we really know? *Economic Journal*, v. 108, n. 447, p. 383–398, 1998.

ELSON, Diane. Appraising recent developments in the world market for Nimble Fingers: accumulation, regulation, organization. *In: CHAACHI A.; PUTIN R. (Eds.). Confronting state, capital and patriarchy: women organizing in the process of industrialization*. Basingstoke, UK: Macmillan and Institute of Social Studies, 1996.

FONTANA, Marzia; WOOD, Adrian. Modeling the effects of trade on women at work and at home. *World Development*, v. 28, n. 7, p. 1173–1190, 2000.

FRANKEL, Jeffrey; ROMER, David. Does trade cause growth? *American Economic Review*, v. 89, n. 3, p. 379–399, 1999.

GAMMAGE, S; FERNANDEZ, J. *Gender, conflict and reintegration: household survey evidence from El Salvador*. Geneva: United Nations High Commissioner for Refugees, 2000. (Working Paper 25).

GOMORY, Ralph E.; BAUMOL, William. *Global trade and conflicting national interests*. Cambridge, Mass: Massachusetts Institute of Technology Press, 2000.

GROSSMAN, Gene; HELPMAN, Elhahan. Comparative advantage and long run growth. *American Economic Review*, v. 80, n. 4, p. 796–815, 1990.



\_\_\_\_\_. Quality ladders and product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, v. 106, n. 2, p. 557–586, 1991.

GROWN, Caren; ELSON, Diane; CAGATAY, Nilufer, (Eds.) *World Development*, v. 28, n. 7, 2000. Artigo especial sobre crescimento, comércio, finanças e desigualdades de gênero.

HANSON, Gordon. **Should countries promote foreign direct investment?** New York and Geneva: Harvard University, Center for International Development, Cambridge, Mass, 2001. Group of 24. Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento. (Discussion Paper 9).

HARROD, R. F. An essay in dynamic theory. *Economic Journal*, n. 49, p. 14–33, 1939.

HELLEINER, Gerald K. **Trade policy and industrialization in turbulent times.** New York: Routledge, 1994.

\_\_\_\_\_. **Markets, politics and the global economy: can the global economy be civilized?** Tenth Raul Prebisch lecture. Geneva: Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento, 11 dez. 2000.

ILO (International Labour Organization). **World Labour Report.** Geneva: International Labour Office, 1993.

\_\_\_\_\_. **Women, gender and work.** Geneva: International Labour Office, 2001.

JAHAN, Selim. **Economic growth and human development: issues revisited.** Halifax, Canada, 2000. Keynote speech at a conference hosted by the St. Mary's University Institute for International Development.

JOEKES, Susan. New theories of trade among industrial countries. *American Economic Review*, v. 73, n. 2, p. 343–347, 1983.

\_\_\_\_\_. Is free trade passe? *Journal of Economic Perspectives*, v. 1, n. 2, p. 131–144, 1987.

\_\_\_\_\_. A gender-analytical perspective on trade and sustainable development. *In: Trade, sustainable development and gender.* New York and Geneva: Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento, 1999.

JONES, Ronald. **Globalization and the theory of input trade.** Cambridge, Mass: Massachusetts Institute of Technology Press, 2000.

KABEER, Naila. Agency, well-being and inequality: reflections on gender dimensions of poverty. *IDS Bulletin*, v. 27, n. 1, p. 11–21, 1996.

KRUGMAN, Paul. Intraindustry specialization and the gains from trade. **Journal of Political Economy**, v. 89, n. 5, p. 959–973, 1981.

LAU, Lawrence J.; QIAN, Yingyi; ROLAND, Gerard. Pareto-improving economic reforms through dual-track liberalization. **Economics Letters**, n. 55, p. 285–292, 1997.

LITTLE, Ian; SCITOVSKY, Tibor; SCOTT, Maurice. **Industry and trade in some developing countries**. London and New York: Oxford University Press, 1970.

LUCAS, Robert E. Making a Miracle. **Econometrica**, v. 61, n. 2, p. 251–272, 1993.

MILBERG, William. Is absolute advantage passe? Towards a post-keynesian/marxian theory of international trade. *In*: GLICK, Mark (Ed.). **Competition, technology and money: classical and post-keynesian perspectives**. Aldershot, UK: Edward Elgar, 1993.

\_\_\_\_\_. Says law in the open economy: keynes's rejection of the theory of comparative advantage. *In*: DON, Sheila; HILLARD, John (Eds.). **Keynes, uncertainty and the global economy**. Aldershot, UK: Edward Elgar, 2002.

MILL, John Stuart. **Principles of political economy with some of their applications to social philosophy**. London: Longmans, Green and Co, 1909. (Baseado na 7ª edição. 1ª edição publicada em 1848; 7ª edição publicada pela primeira vez em 1870).

OIT (Organização Internacional do Trabalho). **World labor report**. Geneva: International Labour Office, 1993.

ONU (Nações Unidas). **World survey on the role of women in development: globalization, gender and work**. New York, 1999.

OSTERREICH-WARNER, Shaianne. **Engendering international wage differentials: women, export promotion and trade**. Dissertação (PhD). Salt Lake City: University of Utah, Department of Economics, 2002.

PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento). **Human development report**. New York: Oxford University Press, vários anos.

PRESCOTT, Edward; BOYD John. Dynamic coalitions: engines of growth. **American Economic Review**, v. 77, n. 2, p. 63–67, 1987.

QIAN, Yingyi; ROLAND, Gerard; XU, Chenggang. Coordinating changes in m-form and u-form organizations. Oslo, Apr. 1999. Trabalho apresentado no simpósio do Nobel.

REDDING, Stephen. Dynamic comparative advantage and the welfare effects of trade. London: Centre for Economic Policy Research, 1997.

RODRIGUEZ, Francisco; RODRIK, Dani. Trade policy and economic growth: a sceptic's guide to cross-national literature. *In*: BERNANKE, Ben; ROGOFF, Kenneth (Eds.). **National bureau for economic research macro annual 2000**. Cambridge, Mass: Massachusetts Institute for Technology Press, 2001.

RODRIK, Dani. **The new global economy and the developing countries: making openness work**. Washington, DC: Overseas Development Council, 1999.

\_\_\_\_\_. Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them. **Studies in Comparative International Development**, v. 35, n. 3, 2000.

\_\_\_\_\_. **The global governance of trade as if development really mattered**. New York: United Nations Development Programme, 2001. Background paper for trade and sustainable human development project.

ROMER, Paul. Increasing returns and long-run growth. **Journal of Political Economy**, v. 95, n. 5, p. 1002–1037, 1986.

SACHS, Jeffrey; WARNER, Andrew. Economic reform and the process of global integration. **Brookings Papers on Economic Activity**, n. 1, p. 1–118, 1995.

SACHS, Jeffrey; WOO, Wing Thye. Understanding China's economic performance. **Journal of Policy Reform**, v. 4, n. 1, 2000.

SEGUINO, Stephanie. Gender inequality and economic growth: a cross-country analysis. **World Development**, v. 28, n. 7, p. 1211–1230, 2000.

SEN, Amartya. Gender and Cooperative Conflicts. *In*: TINKER, I. (Ed.). **Persistent inequalities: women and world development**. New York: Oxford University Press, 1990.

\_\_\_\_\_. **Development as freedom**. New York: Knopf, 1999.

SHAIKH, Anwar. Free trade, unemployment and economic policy. *In*: EATWELL, John (Ed.). **Global unemployment**. Armonk, New York: M.E. Sharpe, 1995.

STANDING, Guy. Global feminization through flexible labor. **World Development**, v. 17, n. 7, p. 1077–1095, 1989.

\_\_\_\_\_. Global feminization through flexible labor: a theme revisited. **World Development**, v. 27, n. 3, p. 583–602, 1999.

STERN, Nicholas. **Globalization and poverty**. Depok: Faculty of Economics, 20 Dez. 2000. Trabalho apresentado em uma conferência promovida pelo Instituto de Economia e Pesquisa Social da Universidade da Indonésia.

STOKEY, Nancy. Learning by doing and the introduction of new goods. **Journal of Political Economy**, v. 96, n. 4, p. 701–717, 1988.

\_\_\_\_\_. Human capital, product quality and growth. **Quarterly Journal of Economics**, v. 106, n. 2, p. 587–616, 1991a.

\_\_\_\_\_. The Volume and Composition of Trade between Rich and Poor Countries. **Review of Economic Studies**, v. 58, n. 1, p. 63–80, 1991b.

SUBRAMANIAN, Arvind. **Mauritius trade and development strategy: what lessons does it offer?** Tunis, 5–6 abr. 2001. Trabalho apresentado no Seminário de Alto Nível do Fundo Monetário Internacional sobre Globalização e África.

\_\_\_\_\_. **The millennium development goals declaration**. New York, 2000. Disponível em: <[www.un.org/millennium/declaration/ares552e.htm](http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.htm)>.

UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento). **The least developed countries report: escaping the poverty trap**. Geneva, 2002a.

\_\_\_\_\_. **Trade and development report**. Geneva. 2002b.

UNGER, Roberto Mangabeira. **Democracy realized: the progressive alternative**. London and New York: Verso Books, 1998.

US DEPARTMENT OF STATE. **1999 Country report on economic policies and pradepractices: Haiti**. Washington, DC, 1999. Disponível em: <[www.state.gov/www/issues/economic/trade\\_reports/1999/haiti.pdf](http://www.state.gov/www/issues/economic/trade_reports/1999/haiti.pdf)>.

YOUNG, Alwyn. Learning by doing and the dynamic effects of international trade. **Quarterly Journal of Economics**, v. 106, n. 2, p. 369–405, 1991.