

# **POBREZA E DESIGUALDADE NOS ANOS DA GLOBALIZAÇÃO**

**Mario Tiberi**

*Professor Extraordinário de Política Econômica,  
Departamento de Economia Pública, Universidade de Roma (“La Sapienza”)*

*Texto apresentado no Seminário Internacional sobre Desenvolvimento  
com Distribuição de Renda, realizado pelo DIEESE – Departamento Intersindical  
de Estatística e Estudos Socioeconômicos – em comemoração aos 50 anos do  
Departamento – São Paulo, 05 e 06 de Abril de 2006.*

## **1. Introdução**

O tema é muito amplo e, portanto, será necessário manter um eixo principal. Será também inevitável fazer muitas afirmações sem poder documentá-las de forma adequada.

Quero também fazer uma premissa: quando tratamos de assuntos econômicos, não somente no trabalho teórico dos especialistas, mas também nas avaliações de cada pessoa que pretenda avaliar um sistema econômico, acho que devemos assumir dois critérios. Um é o critério da eficiência, ou seja, a maneira como os recursos disponíveis são utilizados; o outro é o critério da equidade, ou seja, a maneira como os recursos são distribuídos entre os componentes desse sistema econômico.

A relação entre equidade e eficiência é muito debatida entre os economistas, que estão divididos entre os que consideram os dois critérios contraditórios e os que acham que, em boa medida, eles são bastante compatíveis. No primeiro caso, como no segundo, fica aberta a questão de como cada país decide qual é o peso que precisa dar a cada critério.

Eu, junto com vários companheiros, fui ensinado por um mestre, Federico Caffé, grande economista italiano, a apreciar não somente a importância do critério da equidade em si, mas também a entender que existem situações em que uma maior equidade pode ser o caminho certo para alcançar também uma maior eficiência.

Aprofundando o nosso tema – globalização e pobreza – teremos, logo em seguida, a oportunidade de verificar a utilidade desta premissa.

## **2. Sobre o conceito de globalização**

Todos temos uma idéia bastante clara do que é pobreza; no entanto, talvez tenhamos menos clara a idéia do que é globalização, apesar de o termo estar sendo usado amplamente em anos recentes. A política, a cultura, até a gastronomia, etc. estão frequentemente associadas, na linguagem corrente, a algo que chamamos de globalização.

O impulso determinante talvez tenha derivado daquele evento histórico que foi a queda do muro de Berlim, em 1989; aquele evento, como sabemos, marcou a vitória na Guerra Fria de um dos “estilos de vida” (*way of life*, diriam os anglo-saxões) que nessa guerra se enfrentaram. Descontando a provável acusação de excesso de simplificação, podemos associar o bloco ganhador às características do binômio democracia-capitalismo, em contraposição ao bloco perdedor, em que o monopartidarismo se acompanhava da planificação centralizada da economia.

Considero fundamental a indicação daquele binômio, sem esquecer que o capitalismo, historicamente, mostrou muita facilidade de convivência com regimes autoritários e repressivos.

Não foi por acaso que, com respeito à queda do muro de Berlim, falei de evento histórico, para acrescentar que, em concordância com muitas outras pessoas, não creio que esse evento tenha sancionado “o fim da história”, como nos convidou a pensar Fukuyama, naquele seu livro bem conhecido, que saiu com esse título.

Voltando ao tema da globalização, ficando na minha área, que é a da economia, quero propor a feliz definição que a professora Mirabello propôs aos seus alunos numa escola de ensino superior, no Norte da Itália:

“Com o termo globalização, indica-se um fenômeno econômico complexo em razão do qual o mundo tudo *é/poderia/deveria ser* um mercado único, no qual se trocam mercadorias – ou seja, bens financeiros, bens reais e serviços – de acordo com o mecanismo da demanda-oferta e a fixação de preços no ponto em que essas variáveis se cruzam.

Os motivos que, a meu ver, tornam apropriada essa definição são os seguintes:

1. a referência a um único mercado não contempla o trabalho como “mercadoria de troca” no mercado globalizado, pois, efetivamente, são bem conhecidas as barreiras impostas em muitos países ao livre movimento dos trabalhadores;
2. a seqüência *é/poderia/deveria ser* apresenta a síntese dos diferentes pensamentos em tema de globalização: “**é**” para aqueles que consideram a globalização já operante; “**poderia ser**” para aqueles que, mais incertos, acham que a globalização pode ser o ponto terminal para onde as forças poderosas que hoje atuam no mercado levarão a economia mundial; e “**deveria ser**” para aqueles que querem impulsionar de maneira normativa a economia mundial rumo à globalização, avaliada como um modelo preferível a qualquer outro.

De minha parte, não considero irrelevante perguntar se tal fenômeno econômico é ou não uma novidade absoluta na história. Pessoalmente, estou de acordo com aqueles que acham que a globalização não é um fenômeno novo; que se trata de um processo *epocal*, que requerá um bom número de anos para se afirmar; que é um processo multidimensional; e, finalmente, que esse processo se desenvolve de uma maneira que não nos permite enxergar uma fácil e inevitável conclusão.

O sentido dessa afirmação pode ser melhor esclarecido analisando-se, brevemente, dois períodos que muitos historiadores comparam ao atual: o da chamada “Paz Britânica” (*Pax Britannica*), quando a economia mundial era regulada, em boa medida, por Londres,

capital do Império Britânico; e também, aquele chamado de “século americano” (*American century*) ou “paz americana”.

A **tabela 1** nos oferece elementos desta comparação multidimensional que diz respeito a dois períodos do século passado: os títulos da tabela podem esconder o fato de que o Império Britânico já tinha se desenvolvido durante os séculos anteriores e que o século XX nasceu sob o predomínio dos Estados Unidos.

### **3. A economia mundial no período da “Paz Britânica”.**

Vale lembrar que a Grã-Bretanha, especialmente a Inglaterra, foi o berço da Revolução Industrial, cujos setores característicos foram: carvão, aço, têxtil e ferroviário.

Uma economia desse tipo necessitava de acesso livre aos mercados consumidores e aos mercados fornecedores de matérias-primas (algodão, seda, linho, caucho) e de bens alimentares, ainda que não estritamente necessários (café, chá, vinho, tabaco, cacau).

Aliás, a Grã-Bretanha exercia uma forte predominância na área de serviços de apoio às atividades de produção e de comércio: transporte naval, bancos, seguros, intermediação comercial. Vale ressaltar, por fim, o papel estratégico da marinha mercantil britânica, amparada por uma poderosa frota militar.

A extraordinária potência econômica da Grã-Bretanha era demonstrada pelos elevados fluxos de capital dirigidos ao exterior, frequentemente acompanhando os densos fluxos de emigrantes rumo a Estados Unidos, Canadá, Austrália, Nova Zelândia etc. Esses investimentos eram prevalentemente do tipo “port-fólio”, ou seja, dedicados ao financiamento de infra-estruturas (estradas de ferro, estradas, aquedutos, portos etc.) através da compra de títulos públicos de renda fixa, embora naquela época já surgissem as primeiras empresas multinacionais, sediadas na Grã-Bretanha.

#### **3.1. As regras fundamentais do jogo**

Tais regras, não por acaso determinadas pela Grã-Bretanha, eram principalmente duas: a primeira era relativa à circulação monetária e se identificava com o chamado “sistema áureo”. De acordo com este sistema, os países que queriam participar de forma ampla do intercâmbio internacional adotavam uma moeda nacional com equivalência de valor expressa em ouro; isso permitia a sua comparação com as moedas de outros países, pois as taxas de câmbio eram fixas e determinadas pelo peso em ouro de cada unidade monetária nacional. No

âmbito deste acordo, caracterizado pela estabilidade das taxas de câmbio, emergiu o papel fundamental do mercado financeiro de Londres, a famosa City, cujas decisões influenciavam os principais fluxos financeiros mundiais.

A segunda regra era a aplicação progressiva do princípio de livre-comércio, que permitia a transferência de mercadorias de um país para outro, com isenção de taxas ou outras barreiras impostas pelos importadores. Este princípio era muito útil à Grã-Bretanha, país protagonista do processo de integração mundial; é por isso que alguns estudiosos falaram em “imperialismo do livre-mercado”.

A participação de vários países nesse jogo não se dava sem contradições. A principal delas talvez tenha sido a resistência de Alemanha e Estados Unidos, países já em condições de iniciar um processo autônomo de industrialização. Para tanto precisavam, porém, de certo grau de proteção às suas empresas, mais jovens e menos competitivas do que as britânicas, o que implicava a adoção de impostos sobre as mercadorias importadas. O fato é que esses países, como outros na Europa, detinham uma força política capaz de desafiar a hegemonia da Grã-Bretanha.

Vamos examinar rapidamente, agora, qual era a inspiração cultural da classe dirigente britânica enquanto fundava e consolidava o seu império. Vou apresentar somente umas poucas citações, mas garanto que elas poderiam ser inumeráveis. Minha intenção é sugerir um enfoque mais articulado para a compreensão dessas vicissitudes históricas e contemporâneas.

As citações que seguem são de fontes históricas:

“Um ingrediente essencial da ideologia imperialista, quando ela chegou ao máximo esplendor, foi o sentido de indiscutível superioridade da civilização da qual a Inglaterra se considerava a parte mais avançada e bem-sucedida” (*Feuchtwanger, 1985, p. 4*).

“Para alguns, tal justificativa se fundamentava numa motivação tipicamente moral, com base no axioma de que a Grã-Bretanha representava uma forma superior de civilização e portanto tinha o dever de estender os benefícios de seu governo às sociedades menos desenvolvidas” (**Pligh, 1997, pp150-1**).

Não nos interessa, neste momento, avaliarmos aquela experiência do ponto de vista da eficiência e da equidade; é importante, porém, refletir sobre como se concluiu tal experiência em 1914. Já aponte as profundas contradições daquele processo de globalização, que conduziram mais tarde à I Guerra Mundial. Evento trágico, que muitos observadores daquela época não enxergaram. Dentre eles, gostaria de lembrar, coisa que eu faço quando quero falar mal dos economistas, C. K. Hobson, estudioso de muita ascendência naquela época. Pouco antes do começo da guerra ele escrevia:

“Existem, portanto, sinais favoráveis para um desenvolvimento continuado dos investimentos estrangeiros britânicos no futuro, a uma taxa tão rápida ou até mais rápida do que já visto” (Hobson, 1963, p.242)

E ainda:

“O papel dos investidores britânicos, franceses e alemães não deveria ser somente o de fornecer ao mundo, ou retirar dele, capitais de acordo com seus caprichos e fantasias, mas guiar e dirigir o fluxo para o benefício comum da humanidade” (Hobson, 1963, p. xxv).

#### **4. O século americano ou a “Paz Americana”**

A reviravolta se deu com o começo da I Guerra Mundial, pois o financiamento do esforço bélico havia levado a Grã-Bretanha a um elevado endividamento com os Estados Unidos. Nesse momento, e, sobretudo, depois da II Guerra Mundial, começa a longa fase de substituição da Grã-Bretanha pelos EUA como primeira potência capitalista. Não é possível aqui lembrar, nem que de forma sintética, os principais eventos de um século, mas podemos focalizar a nossa atenção nos anos que se seguiram aos acontecimentos de 1989, quando se começou a falar amplamente de globalização. Ampliou-se, a partir daquele ano, a área geográfica interessada em ativar os mecanismos do sistema capitalista, apelidados pudicamente de economia de mercado.

A aldeia global ampliou seus limites, mas no interior dela as distâncias se reduziram de maneira inédita, por efeito do extraordinário desenvolvimento tecnológico nos setores de transporte e telecomunicações. A **tabela 2** mostra sinteticamente essa realidade.

A compreensão das características fundamentais de um processo tão complexo pode ser facilitada ao se identificar, a seguir, seus principais atores.

##### **4.1.Os protagonistas privados e públicos da globalização**

Numa breve panorâmica dos protagonistas da área privada, podemos começar com as empresas que desenvolvem suas atividades em escala mundial nas formas mais variadas, tanto é que os economista, em vez de empresas multinacionais, preferem falar em empresas transnacionais, referindo-se às grandes empresas que operam fora dos limites nacionais.

A **tabela 3** (Ietto-Gillies, 2002, tabela 4.2) é bastante recente e mostra uma situação na qual predomina a chamada Tríade: EUA, União Européia e Japão. Na Tríade destaca-se a

posição dos Estados Unidos, fundamentada ainda sobre outros dados econômicos gerais daquele país.

Na **tabela 4** são apresentados os dados das 25 maiores empresas não-financeiras do mundo, que possuem atividades no exterior (Unctad, 2005a, tabela 3), enquanto a **tabela 5** se refere às empresas pertencentes aos países em desenvolvimento (Unctad, 2005a, tabela 4).

Para não sobrecarregar esta exposição com dados empíricos, apresento somente mais uma tabela sobre os investimentos diretos. A **tabela 6** (Unctad, 2005a, parte da tabela 1) nos permite constatar uma característica qualitativa desses investimentos: os fluxos de saída se originam principalmente nos países desenvolvidos, também por efeito de uma competição acirrada entre as grandes empresas transnacionais. Ao mesmo tempo vai emergindo uma tendência ao aumento da parcela dos países em desenvolvimento como destinatários desses investimentos, que, às vezes, mantêm as características predatórias dos vários imperialismos do século XX (britânico, alemão, francês etc.). Merece atenção, finalmente, o rápido crescimento dos afluxos de investimento nos países do chamado “socialismo real”.

Acrescento uma última informação a respeito da presença das multinacionais na economia mundial: há evidências (Unctad, 2002, pág 153) de que 2/3 do comércio mundial seja controlado pelas empresas multinacionais, com movimentos entre matrizes e filiais, isto é, no âmbito interno das empresas, ou diretamente entre essas empresas e os mercados dos vários países.

Essas afirmações referentes aos movimentos de mercadorias podem ser reforçadas por duas evidências empíricas que provêm de fontes diferentes. A primeira (**gráfico 1**) nos dá a visão de uma dinâmica diferente de dois fenômenos, ambos positivos, que ocorreu ao longo de uma década: a produção mundial cresceu de forma sustentada, mas o comércio de bens e serviços cresceu de forma ainda maior, com a única e explicável exceção do ano 2001 (Ssn e Ice, 2005, p. 7)

Tais fenômenos são sinais evidentes de uma maior disponibilidade das economias nacionais à integração internacional, como também documenta a **tabela 7**, referida a um período anterior e apenas a alguns países (Acocella, 2005, tabela 1, com dados extraídos de Maddison, 2001).

É necessário dedicar ao menos uma tabela (**tabela 8**) a um só componente dos movimentos do capital financeiro, chamado de port-fólio; às vezes são as mesmas empresas multinacionais que alimentam esses movimentos, mas ao lado delas operam os intermediários financeiros: bancos, seguros, fundos de aposentadoria etc.

Estamos em presença, neste caso, de uma das características mais significativas do processo de globalização. Enquanto a tabela apresenta dados sobre os IP (Investimentos de portfólio) de longo prazo, sabemos que existem também movimentos de capital de breve e brevíssima duração, que usam as mais modernas tecnologias.

É preciso ressaltar que a ampliação da convertibilidade das moedas nacionais e a liberalização dos movimentos de capital tiveram um papel determinante na aceleração desses processos. Tais liberalizações, mais freqüentemente solicitadas pelas instituições internacionais, ocorreram também nos países em desenvolvimento. Em alguns deles, como consequência das inúmeras crises financeiras, houve um retorno à regulamentação estatal. Tais países experimentaram, tal como aconteceu na União Européia, a incompatibilidade entre câmbio fixo, independência da política monetária e mobilidade dos capitais.

Por outro lado, a mudança do câmbio fixo para o câmbio flexível não parece ter incidência significativa no crescimento dos movimentos de capital financeiro, que se alimentam exatamente da multiplicidade das moedas em circulação, o que demonstra a inadequada globalização deste importante segmento da economia de mercado.

Ao mesmo tempo, trata-se de uma das suas características mais controvertidas, pois, embora haja razões válidas para defender a função desses movimentos, eles deram origem a numerosas e profundas crises financeiras. Isso levou alguns especialistas do FMI, principalmente com referência às partes mais débeis da economia mundial, a escrever que “se mostra difícil encontrar uma clara evidência para defender a tese de que a integração financeira ajuda os países em desenvolvimento a melhorar o crescimento e reduzir a volatilidade macroeconômica” (Prasad, et alii, 2003, p. 11).

Entre os protagonistas privados da globalização é preciso incluir, enfim, os mais débeis, ou seja, as pessoas envolvidas nas emigrações. Estas são as mais débeis em sua grande maioria, pois é bem menor a parcela daquelas que, possuindo alta qualificação profissional, podem decidir livremente por se lançar a experiências profissionais no exterior.

Vou apresentar somente um gráfico para considerar este fenômeno – isso por exigência dos limites desta exposição, o que não significa que eu queira limitar a nossa reflexão sobre este importante aspecto do nosso tema. O **gráfico 2** diz respeito a milhões de pessoas que saem de seus países com sua bagagem de afetos, necessidades e esperanças. Neste período, a Europa é a área mais interessada nos movimentos migratórios, que, nos últimos anos, alcançaram uma enorme dimensão, também pelos efeitos da ruína das economias dos países do “socialismo real”.

Vamos examinar, por fim, os protagonistas da área pública que desempenham um papel fundamental no processo de globalização, começando pelos estados nacionais. Há muito debate, com razão, sobre o redimensionamento do papel dos estados-nação; isso acontece também na Europa, região onde, há algumas décadas, ocorre um difícil processo de integração, historicamente inédito porque ancorado em mecanismos de consenso democrático. É verdade que a integração comporta uma transferência de soberania do nível nacional para o nível supranacional; mas isso não constitui um alibi para retirar a responsabilidade dos governos nacionais pelo cumprimento de seus papéis, pois continuam existindo amplos espaços de ação que podem ser usados em diferentes direções.

A respeito dos ainda poderosos estados-nação, é oportuno dar conta de um debate entre as populações européias, algo bom para a democracia, sobre o modelo de sociedade que queremos; nesta comparação de modelos, os Estados Unidos se apresentam com a marca do sucesso econômico que, conforme já vimos, caracteriza o último século como “século americano”.

Deixando de lado o Japão, componente fundamental da Tríade, focalizaremos a nossa atenção sobre uma rápida comparação entre Estados Unidos e “Europa dos 15”, ou seja, a União Européia anterior à sua conformação com 25 países-membros. A União Européia é uma entidade nova, constituída por países ainda muito diversos entre si. É certo, todavia, que o debate vem frequentemente contrapondo um modelo, o americano, mais liberal, a outro, o europeu, mais marcado pelo “estado social” (*welfarismo*).

Limitar-me-ei, aqui, a chamar a atenção para a **tabela 9** e o **gráfico 3**, que nos oferecem o retrato das economias destas duas grandes áreas nas últimas décadas fazendo referência a duas variáveis cruciais para avaliar o desenvolvimento de ambos os sistemas econômicos: a taxa de desenvolvimento do PIB (**tabela 9**) e a taxa de desemprego (**gráfico 3**).

Vemos que, até os anos 80, a economia européia anda a passos às vezes mais ágeis do que a economia estadunidense. Mas a situação se inverte na época da presidência de Reagan, e ainda mais claramente na presidência de Clinton. Os Estados Unidos conhecem uma fase extraordinária de desenvolvimento sem problemas de inflação significativos. Isto levou muitos economistas a falarem em “Nova Economia” (New Economy), uma espécie de lema já usado tempos atrás: o caso mais conhecido, talvez seja o de Walter Rathenau, famoso *manager* hebreu, que tinha falado de “economia nova” quando na Alemanha da primeira década do século passado assumiu papéis importantes na economia e na política daquele país. Ele desenhou um tipo de “socialismo do capital” que antecipava, de certa maneira, o

corporativismo fascista: foi uma tentativa de traçar uma via original, diferente do capitalismo ortodoxo e do socialismo soviético. (Ratheneau, 1976).

Podemos acrescentar que a força de propulsão da “Nova Economia” estadunidense pode ser identificada, sobretudo, pelo ritmo das inovações da tecnologia da informação, com todas as suas articulações: computador, *software*, *internet*, telecomunicações – setor que se juntou aos tradicionais: automóveis, aeronáutica, petróleo, agro-alimentar, armamentos etc.

Além dos estados nacionais, é necessário considerar as numerosas instituições internacionais que podemos dividir entre mundiais e regionais. Não se trata de um simples exercício de geografia, pois a coexistência destes dois possíveis níveis de coordenação entre os estados nacionais, representa, a meu ver, um dos mais relevantes problemas políticos da atualidade. Para se ter uma idéia adequada da questão, é preciso observar o que ocorre no mundo atual. Existem ao mesmo tempo os impulsos espontâneos dos mercados e as decisões de governos orientadas, seja para a criação de áreas regionais, mais ou menos coesas, seja para a criação de uma única área mundial: a pergunta é se as duas tendências são compatíveis e harmonizáveis em tempo não muito remoto: ou, talvez, devemos imaginar um futuro em que as duas tendências serão permanentes. Gosto de lembrar que sobre este tema, o do possível exercício da antinomia entre regionalização e globalização mundial, tivemos a oportunidade de debater há alguns anos num encontro em Florianópolis (Tiberi, 1998). Nessa ocasião, achamos importante exortar as forças progressistas do Brasil, no plano político-econômico, a se comprometerem a fortalecer o Mercosul e, ao mesmo tempo, no plano analítico, conforme esclareci num trabalho posterior, “retomar a categoria de imperialismo para analisar, dentro do mundo uniformizado que nos apresentam os apologistas da globalização, a presença diferenciada de forças propulsoras e dinâmicas frequentemente portadoras de instabilidade política e econômica. E, no âmbito dessas forças, repropor uma visão hierárquica do sistema político-econômico mundial; assim, a rede complexa das relações internacionais pode ser metafóricamente imaginada como uma pirâmide em cujo vértice estão os Estados Unidos, assim como aconteceu com a Grã-Bretanha, quando ela tinha o papel de maior potência imperial” (Tiberi, 2002, p. 109).

Na **lista em anexo**, mencionei as siglas de algumas das inúmeras organizações regionais e das organizações com conotação mundial. Entre as primeiras temos a União Européia, que podemos descrever como um modelo de integração forte, pois se trata de integração não somente econômica, mas também política, e outras integrações mais fracas: Nafta (EUA, México e Canadá), Mercosul, na América do Sul e ASEAN (Associação de Nações do Sudeste Asiático).

Entre as organizações mundiais mais importantes estão: o Fundo Monetário Internacional (FMI), que tem o papel de estabilizar os mercados financeiros; o Banco Mundial, que apóia os países em desenvolvimento; a Organização Mundial do Comércio (OMC), mais recente, cuja função é definir as regras do comércio internacional de mercadorias e serviços. Há, enfim, a Organização Internacional do Trabalho (OIT), que tem competências limitadas, de documentação e informação relacionadas ao trabalho.

Para enxergar as regras que regem o jogo deste conjunto de atores, deve-se procurá-las nas sedes mais importantes do poder econômico e político mundial. A este propósito, além do já dito sobre as empresas multinacionais e os intermediários financeiros internacionais, vou lembrar outro elemento objetivo (**gráfico 4**) que diz respeito à distribuição dos votos no âmbito do FMI e do BM, distribuição que é definida com base nos aportes financeiros de cada país ([www.devinit.org/ktrends.pdf](http://www.devinit.org/ktrends.pdf)).

O espírito que une essas regras foi apelidado, no meio dos economistas, pela expressão *Washington Consensus*, Consenso de Washington; uma expressão de significado muito claro, se lembrarmos que em Washington estão os centros de decisão do FMI, do BM e o Ministério da Fazenda dos EUA.

As receitas que caracterizam o Consenso são a quintessência do chamado neoliberalismo, que no final do século passado relançou a visão apologética do mercado, ofuscada, nas primeiras décadas que se seguiram à II Guerra Mundial, pela hegemonia cultural do intervencionismo keynesiano. Tais receitas são: a liberalização do comércio internacional e dos fluxos financeiros; a abertura aos investimentos diretos das empresas multinacionais; privatizações; taxas de câmbio flexíveis; ampla desregulamentação (excetuadas as normas relativas à segurança interna e externa); estabilidade macroeconômica, seja monetária – com atenção especial à inflação –, seja fiscal – com a busca de equilíbrio orçamentário através da redução de impostos, principalmente sobre as rendas mais altas, e da redução dos gastos públicos.

#### **4.2. Eficiência e equidade hoje**

Uma maneira rápida de abordar este assunto é recorrer à imagem proposta por um defensor do Consenso de Washington. A imagem a que me refiro é a do *trickle down* (gotejamento), que foi usada para ilustrar o mecanismo econômico neoliberal, baseado na ação espontânea das forças do mercado; este pode determinar um forte aumento da renda produzida, cuja maior fatia decerto será daqueles que detêm mais poder no mercado, mas

também *gotejará* para as camadas mais pobres. Crescimento, fique bem claro, significa, para essas camadas, uma oportunidade de melhorar suas condições e até sair da miséria. Mas não gera necessariamente maior equidade no sistema. Por outro lado, sustenta-se que a operação espontânea do mercado não deve ser impedida pela busca de equidade através de ações redistributivas, pois elas podem prejudicar o objetivo da eficiência: no fim das contas, eficiência e equidade são, segundo esse ponto de vista, objetivos contraditórios.

A metáfora do gotejamento conta com o respaldo de elaborações teóricas que ressaltam a capacidade do mercado de gerar desenvolvimento inclusive através de processos de integração entre diversos sistemas econômicos nacionais. Isso acontece quando a análise econômica se volta ao estudo dos efeitos do comércio internacional, exaltando as vantagens da especialização produtiva, das economias de escala, da competição entre empresas em nível mundial, da maior capacidade de escolha por parte dos consumidores. Todavia, mesmo desconsiderando as dúvidas levantadas pelos defensores de esquemas teóricos neoprotecionistas a respeito da validade geral de tais visões, vale lembrar a dimensão múltipla da globalização. Isso porque existem fortes ressalvas sobre a suposta fecundidade da livre circulação do capital financeiro, defendida vigorosamente pelos donos do Consenso de Washington. Também não pode ser esquecida a natureza intrínseca da “instituição” mercado, que pode ser portadora de eficiência (à parte os fracassos), mas não de equidade (Milone e Pizzuti, 2004, *passim*).

À luz da concepção do *gotejamento*, a análise dos dados deveria nos oferecer um quadro em que existem apenas sujeitos “vencedores” na globalização neoliberal. Vamos, agora, observar alguns dos resultados mais significativos da economia mundial nas últimas décadas.

Já vimos na **tabela 9** que os PIBs de EUA e “União Européia dos 15”, que cobrem boa parte da economia mundial, crescem a taxas diferentes, mas, no conjunto, em bom ritmo (**Gráfico 1**).

Nesse quadro, suscitam interesse específico, e algumas apreensões, as taxas de desenvolvimento de dois grandes países asiáticos: a China e a Índia. O primeiro cresce, há duas décadas, a uma taxa média anual superior a 8%, mais do que o dobro da Índia (*Unctad 2005b, tab. 1.5*). Apesar de as dimensões dos dois sistemas econômicos serem tais que seus andamentos influenciam notavelmente os preços e fluxos internacionais de mercadorias e até mesmo a evolução das economias de outros países desenvolvidos ou em desenvolvimento, vários indicadores (especialmente a renda média *per capita*), situa-os entre os países em desenvolvimento.

Os resultados alcançados por esses dois grandes países, em concomitância com a abertura de suas economias, têm encorajado os defensores das vantagens da globalização. De minha parte, porém, recomendo precaução contra as análises simplistas, dado que os fatores que concorrem para o desenvolvimento de um sistema econômico são múltiplos, e não se deve atribuir peso excessivo, por exemplo, ao grau de abertura ao comércio internacional. Por outro lado, o mesmo cuidado precisa ser assumido por aqueles que tendem a identificar um único culpado, como a liberalização dos mercados nacionais, no caso de resultados negativos em determinado sistema econômico (**Acocella e altri, 2004**, cap. 7).

Examinaremos mais duas tabelas para verificar o que aconteceu, mais ou menos no mesmo período, no que diz respeito à equidade. A **tabela 10** nos dá uma idéia do “gotejamento”, já que evidencia a evolução da chamada pobreza absoluta, que usa como critério convencional de referência um poder aquisitivo inferior a 1 dólar por dia. Podemos constatar uma melhoria em nível mundial, mas a piora absoluta e relativa de algumas regiões. O peso do desenvolvimento da China, a esse respeito, é ressaltado na última linha da tabela, da qual se conclui que, excluindo-se esse país, o número das pessoas que vivem na pobreza absoluta aumentou.

Em relação aos indicadores de pobreza, têm surgido outras possibilidades de mensuração, como, por exemplo, o índice de pobreza relativa, que compara a renda média pessoal à renda média da população de cada país, permitindo avaliar o nível de desigualdade interna (**Acocella e altri, 2004**, p. 218). Além disso, há o IDH – Índice de Desenvolvimento Humano –, que leva em conta a renda *per capita*, a esperança de vida ao nascer e o nível de alfabetização dos indivíduos, mas sua validade tem merecido contestações (**Pochmann, 2006**). A evolução da distribuição de renda no Brasil está chamando a atenção de vários especialistas, como demonstram duas fontes recentes: o relatório de um importante organismo internacional (**Banco Mundial, 2005**, Box 2.1) e o artigo de um influente periódico econômico (**The Economist, 2006**).

Sobre a China, uma avaliação sobre a evolução da sua economia em termos de equidade, no citado relatório da Unctad podemos ler: “tanto a pobreza relativa quanto a desigualdade entre ricos e pobres são crescentes” (**Unctad, 2005b**, p. 36).

A **tabela 11** se refere à situação econômica do final do século XX em vários países desenvolvidos, onde o problema que se apresenta não é a pobreza absoluta, mas a relativa. Os dados não são muito recentes, mas é difícil encontrar pesquisas que ofereçam um panorama tão amplo; tais dados nos informam que em quase toda a parte o sistema econômico se tornou mais iníquo.

Merece ser lembrado, finalmente, um fenômeno cuja primeira manifestação consistente se deu nos EUA, difundindo-se posteriormente para outros países, inclusive a Itália. Trata-se da queda contínua dos salários reais em numerosos setores do mundo do trabalho, em particular o dos trabalhadores não-qualificados: trata-se dos *working poor* (pobres trabalhadores), mais expostos às conseqüências da integração internacional. Este preocupante retrocesso nas condições de vida, que acontece enquanto amplas faixas de trabalhadores qualificados obtêm salários melhores, não encontra contraponto suficiente no salário mínimo, adotado também no Brasil. Esse é certamente um instrumento útil para garantir, como disse o presidente Lula, “que a camada mais pobre da população tenha direito de comer” (**The Economist**, 2006, p. 50), mas o aumento da massa dos *trabalhadores pobres* tem conseqüências distributivas que derivam da ação dos mecanismos da globalização sobre os trabalhadores.

Não são poucos, portanto, os argumentos suscitados pela observação dos processos econômicos das últimas décadas àqueles que questionam as orientações sintetizadas pelo Consenso de Washington. Em seguida vou apresentar alguns deles, antecipando que a lista pode ser muito mais longa:

1. inúmeras crises financeiras – México (94-95); vários países asiáticos (97-98); Rússia (98); Brasil e Turquia (1999-2001); Argentina (2001) –, que provocaram danos às populações envolvidas na queda, mais ou menos grave, das produções nacionais;
2. a política econômica dos EUA, caracterizada, desde muitos anos, de acordo com a tradição keynesiana, pela ocorrência de déficits comerciais muito elevados, que são financiados por outros países, China inclusa;
3. liberalizações assimétricas, como se nota diante da postura dos países desenvolvidos, que exercem forte pressão para uma ampla liberalização dos mercados dos países em desenvolvimento, ao mesmo tempo em que continuam a proteger fortemente sua produção agrícola;
4. liberalizações limitadas, pois se insiste na liberdade de fluxo de mercadorias e capitais, enquanto se acirraram as medidas restritivas para os movimentos de pessoas;
5. inadequação da forma e quantidade das ajudas – desde muito tempo existe o compromisso dos países desenvolvidos de destinar pelo menos 0,7% dos PIBs nacionais para ajuda aos países em desenvolvimento; os dados, contudo, mostram que somente cinco países, relativamente pequenos – Dinamarca, Holanda, Noruega, Luxemburgo e Bélgica – têm cumprido a promessa;

6. elevadíssimo montante dos investimentos diretos, que tornam alguns países dependentes demais das estratégias das empresas multinacionais;
7. exemplos clamorosos de ilegalidades cometidas por algumas grandes empresas, por responsabilidade de donos e/ou *managers*, que obrigaram vários governos a reformular suas regras de gestão societária;
8. pouca atenção aos chamados bens públicos globais (meio-ambiente e saúde) quanto à degradação ambiental (dissolução progressiva da camada de ozônio), tragédias naturais (tsunami, inundações), explosão de infecções transmissíveis (Aids, gripe aviária). Tais bens podem ser preservados mediante ações coordenadas por governos, mais do que pelos mercados;
9. persistência e, às vezes, agravamento das desigualdades nacionais e internacionais.

## 5. Equidade e eficiência são compatíveis?

Estamos assistindo, por todas essas razões, a um profundo repensar da teoria do “gotejamento”. Para encerrar esta minha exposição, apresento alguns sinais concretos dessa reorientação, elencando algumas citações significativas de documentos produzidos nos últimos anos por grandes organizações internacionais. Tais documentos incluem dados objetivos relacionados aos problemas que ora enfrentamos. Trata-se de um fato positivo, já que estimula um controle democrático sobre as ações dos governos.

O primeiro documento é a **Millennium Declaration**, da Assembléia Geral da ONU (Setembro de 2000) (<http://www.ohchr.org/english/law/millennium.htm>), onde se lê:

“5. Cremos que o desafio central que encontramos hoje é garantir que a globalização se torne uma força positiva para toda a população mundial. Porque embora a globalização apresente grandes oportunidades, atualmente seus benefícios são repartidos de forma irregular, como de forma irregular são divididos os seus custos.

19. Além disso, assumimos o compromisso, para o ano de 2015, de:

- reduzir pela metade a parcela da população mundial cuja renda seja inferior a 1 dólar por dia e a proporção de pessoas vitimadas pela fome; no mesmo prazo, reduzir pela metade a parcela de pessoas que não têm condições de usar ou adquirir água potável sadia;

- garantir que jovens, homens e mulheres possam completar o primeiro ciclo da escola primária e ter acesso a todos os níveis de educação;

- reduzir a mortalidade das gestantes em três quartos e a mortalidade infantil em dois terços;

- conter ou reverter a difusão do HIV, da malária e outras doenças propagadas no mundo;

- para o ano de 2020, melhorar significativamente as condições de vida de pelo menos 100 milhões de moradores de favelas, conforme proposto pela iniciativa ‘*Cities Without Slums*’”.

O segundo documento foi produzido pela International Conference on Financing Development, promovida pela ONU em março de 2002, denominado significativamente de *Monterrey Consensus*, com referência à cidade mexicana que foi sede do encontro (<http://www.un.org/esa/ffd/>).

Os trechos mais significativos estão contidos no preâmbulo, onde se diz que:

“O nosso objetivo é erradicar a pobreza, conquistar um desenvolvimento econômico prolongado e promover o desenvolvimento sustentável, enquanto nos encaminhamos na direção de um sistema econômico global totalmente inclusivo e justo”.

E ainda:

“7. A globalização oferece oportunidades e desafios. Precisamos de políticas e medidas nacionais e internacionais, formuladas e realizadas com a plena e efetiva participação dos países em desenvolvimento e dos países com economias em transição”.

A última citação se encontra num documento, publicado há pouco, de autoria do Banco Mundial, cujas atividades foram consideradas expressões típicas do *Consenso de Washington* e contestadas, principalmente por seus efeitos perversos em termos de equidade, também pelo Prêmio Nobel Joseph Stiglitz, ex-vice-presidente dessa organização durante alguns anos (**Stiglitz J., 2002**):

“Para muitos, se não pela maioria das pessoas, a justiça tem importância intrínseca como objetivo de desenvolvimento. Mas o nosso Relatório vai além disso, apresentando uma convincente documentação de que um amplo compartilhamento de oportunidades econômicas e políticas é instrumento para o crescimento e o desenvolvimento. Isto, por razões econômicas, pois uma maior equidade pode levar a um mais completo e eficiente uso dos recursos de uma nação” (**World Bank, 2005**, p.xi).

A nossa profissão nos obriga a evitar conclusões apressadas e simplistas, mas é difícil negar que o “gotejamento” neoliberal se traduziu na realidade de um mundo onde não diminuíram, e em muitos casos se acentuaram, as desigualdades entre países e dentro de cada país, e, além do mais, em algumas regiões a pobreza absoluta aumentou. Ainda é cedo, por outro lado, para verificar os bons propósitos declarados pela comunidade internacional nesses importantes documentos; emergem, porém, as primeiras dúvidas, com base na observação do

que aconteceu neste começo do novo século, sobre a possibilidade de alcançar os objetivos declarados na *Millennium Declaration*.

Na verdade, a enunciação desses objetivos em termos quantitativos foi uma assunção de responsabilidade dos dirigentes políticos diante da opinião pública, que certamente gostaria antes de ver alcançados os objetivos do que de denunciar-lhes o descumprimento. Vale ressaltar que tais objetivos dizem respeito ao sofrimento das populações no âmbito do trabalho, da saúde, da educação, da moradia e não podem ser expressos somente em mensurações de renda *per capita*. Não por acaso, quase no início do *Relatório 2006* lê-se que “no mundo inteiro, indivíduos e comunidades enfrentam oportunidades desiguais para progredir econômica e socialmente” (**World Bank, 2005**, p. 28). Além da necessidade de refinar as análises, emerge uma consciência de que uma maior equidade pode produzir mais eficiência.

Conceitos parecidos estão no Programa “*Per il bene dell’Italia*” com que a *Unione*, de centro-esquerda, está enfrentando as eleições na Itália; nesse programa está escrito que “o binômio trabalho-*welfare* é o eixo dos valores que inspiram todas as políticas econômicas e sociais. O ponto de partida é a criação de um círculo virtuoso de desenvolvimento econômico e desenvolvimento social, de direitos e crescimento, competitividade e justiça: um *welfare state* realizado como “espaço de justiça” e “fator produtivo” (<http://.dsonline.it/allegati.pdf>, p. 161).

Obviamente, o desafio de saber integrar eficiência e equidade vai além das fronteiras da Itália, mas não faltam orientações nesse sentido, apontando para a correção substancial da visão neoliberal, que esconde os muitos fracassos do mercado (externalidades, bens públicos, falta de concorrência perfeita, assimetrias na informação, desigualdades distributivas etc.) que a evidência empírica e a teoria econômica ressaltam (**Fazio, 2006**, pp. 67-9). É preciso, portanto, definir as novas regras do jogo, que precisam levar em conta também os fracassos governamentais (corrupção, burocratismo, autopreservação dos quadros políticos e administrativos etc.), que, freqüentemente, impedem o avanço das idéias progressistas em toda a parte, inclusive nos países em desenvolvimento.

Quanto à perspectiva histórica, é desejável o fortalecimento do regionalismo econômico e mesmo político, pois acreditamos ser capaz de garantir, através da mediação de blocos econômicos fortalecidos, a consecução de relações internacionais mais livres e democráticas em escala mundial (**Tiberi, 2002**, p. 112); nesse sentido, já manifestei minha simpatia pela formação de um Mercosul mais sólido, tal como parece pretender o presidente Lula (<http://www.economist.com/lula>)

Esta orientação não contrasta com a necessidade de modificar de maneira profunda a inspiração e os comportamentos das organizações internacionais, para que respondam melhor às necessidades dos países e das classes mais frágeis. Ampliar ao máximo a participação democrática e a transparência operacional dessas instituições (FMI, BM, OMC) é um passo necessário, embora insuficiente se não for acompanhado de uma nova cultura que possibilite, por exemplo: equilibrar as normas de intercâmbios internacionais entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento; efetivar mecanismos eficazes de transferências financeiras para os países mais pobres com ajuda preventiva e cancelamento de suas dívidas; facilitar o acesso às inovações tecnológicas; dar apoio à consolidação dos sistemas financeiros nacionais antes de pressioná-los pela liberalização prematura dos movimentos de capitais; introduzir instrumentos de dissuasão (como a *Tobin Tax*) dos movimentos financeiros especulativos, visto que tais instrumentos possibilitam o aporte de recursos para redistribuição; destinar fundos para a produção de bens públicos globais.

No aspecto técnico, uma boa síntese de algumas dessas novas regras pode ser expressa nos seguintes termos: “Um enfoque macroeconômico internacional bem coordenado fortaleceria a capacidade dos países mais pobres de consolidar os avanços mais recentes no processo de desenvolvimento. Tal abordagem deveria envolver os mais importantes países em desenvolvimento e buscar evitar ajustes deflacionários e desequilíbrios globais” (Unctad, 2005b, p.III).

Quanto à reforma das organizações internacionais, é preciso atribuir uma representação mais eficaz aos países pobres e promover a criação de uma *World Labour Organization* (Organização Mundial do Trabalho), com o objetivo de superar o fraco papel da OIT e dar aos trabalhadores de todo o mundo uma instituição provida de poderes decisórios tal como o FMI, o BM e a OMC.

Essa nova instituição, regida por mecanismos democráticos, deveria assumir competências diretas na definição de normas para evitar, entre outras coisas, os conflitos que surgem entre os trabalhadores dos países desenvolvidos e os dos países em desenvolvimento quando as empresas, especialmente as multinacionais, adotam práticas de *dumping social*, ou quando os pobres dos países em desenvolvimento emigram para as nações ricas em busca de melhores condições de vida (Acocella e altri, 2004, cap. 7).

A perda de parte da soberania nacional, sobretudo na área monetária, não libera os estados nacionais de suas responsabilidades: os governos de qualquer país desenvolvido ainda conservam muito poder para conjugar eficiência e equidade: fisco, educação, saúde, redistribuição de renda, administração pública etc.

Da mesma maneira, os governos dos países em desenvolvimento podem operar nessas mesmas áreas e em outras, mais específicas, como a reforma agrária, a reorganização das instituições financeiras, a construção de infra-estrutura básica, a definição de uma política comercial, a introdução de uma nova legislação trabalhista etc., sem esquecer a importância que tem a democratização das instituições políticas desses países para a conquista de mais eficiência e equidade dos seus sistemas econômicos (**Sylos Labini, 2001**, pp. 183-sgg.)

A resoluta opção pessoal por uma nova ordem caracterizada pela interdependência entre grandes blocos político-econômicos precisa derivar de uma visão prudente e de longo alcance, dado que não podemos esquecer a inabilidade de nossos predecessores do século passado – o “século breve”, na definição do historiador inglês Eric Hobsbawm –, que decidiram resolver os conflitos entre os estados nacionais através de duas guerras mundiais.

## Bibliografia

Acocella N. (2005), *Economic policy in the age of globalisation*, Cambridge University Press, Cambridge.

Acocella N. (2005), "Globalizzazione, povertà e distribuzione del reddito", *Studi e note di economia*, n. 2.

Acocella N., Ciccarone G., Franzini M., Milone L. M., Pizzuti F. R., Tiberi M. (2004), *Rapporto sulla povertà e le disuguaglianze nel mondo globale*, Pironti e altri, Napoli.

Cornia A. (2004), *Trade liberalisation, foreign direct investment and income inequality*, in Lee E. e Vivarelli M. (eds.), *Understanding globalization, employment and poverty reduction*, Palgrave-Macmillan, New York.

Fazio A. G. (2006), *Il carro del fieno e l'economia dell'etica*, Angeli, Milano.

Feuchtwanger, E. J. (1985), *Democracy and empire*, Arnold, London.

Fukuyama F. (1992), *The end of history and the last man*, Free Press, New York.

Hobsbawm E. (1994), *The age of extremes. The short twentieth century, 1914-1991*, Michael Joseph, London.

Hobson C. K. (1963), *The export of capital*, con un'introduzione di R. Harrod, Constable, London (1<sup>a</sup> ed. 1914).

Letto-Gillies G. (2002), *Transnational corporations. Fragmentation amidst integration*, Routledge, London.

Imlah A. H. (1958), *Economic elements in the "Pax Britannica". Studies in British foreign trade in the nineteenth century*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), ristampato da Russell & Russell, New York, 1969.

Maddison A. (2001), *The world economy: a millennial perspective*, Oecd, Paris.

Milanovic B. (2003), *Worlds apart: inter-national and world inequality, 1950-2000*, Lecture notes presented at Siena Summer School, July.

Milone L. M., Pizzuti F. R. (2004), “Povertà e disuguaglianze negli anni della globalizzazione”, *La questione agraria*, n. 2.

Plugh, M. D. (1997), *Storia della Gran Bretagna*, NIS, Roma.

Pochmann M. (2006), “País é prisionero da elite nacional”, *Revista sem Terra*, Fevereiro.

Prasad e altri (2003), *Effects of financial globalization on developing countries: some empirical evidence*, International Monetary Fund, Washington.

Rathenau W. (1976), *L'economia nuova. L'utopia di un "socialismo del capitale"*, Einaudi, Torino.

Sistema Statistico Nazionale e Istituto Nazionale per il Commercio con l'Estero (2005), *L'Italia nell'economia internazionale. Sintesi del Rapporto ICE 2004-2005*, Roma.

Smith T. (1988), *The pattern of imperialism. The United States, Great Britain, and the late industrializing world since 1815*, Cambridge University Press, Cambridge (1<sup>a</sup> ed. 1981).

Stiglitz J. (2002), *La globalizzazione e i suoi oppositori*, Einaudi, Torino (ed. originale, *Globalization and its discontents*, Allen Lane, London, 2002).

Sylos Labini, Paolo (2001), *Underdevelopment. A strategy for reform*, Cambridge University Press, Cambridge.

*The Economist* (2006), “Lula’s leap”, March 4.

Tiberi M. (1998), “Caratteristiche vecchie e nuove dei processi di internazionalizzazione. Il caso dell’Unione Europea”, *Modernizzazione e sviluppo*, anno 9, n. 2.

Tiberi M. (1999), *Uno sguardo di fine secolo all’economia mondiale*, in Acocella N., Rey G. M., Tiberi M. (a cura di), *Saggi di politica economica in onore di Federico Caffè*, vol. III, Angeli, Milano.

Tiberi M. (2002), “Globalizzazione o imperialismo?”, *Quaderni della Sardegna*, Anno IV, n.2.

Tiberi M. (2005), *The accounts of the British Empire. Capital flows from 1799 to 1914*, Ashgate, Aldershot.

United Nations Conference on Trade and Development (Unctad) (2002), *World investment Relatório 2002. Transnational corporations and export competitiveness*, New York and Geneva.

United Nations Conference on Trade and Development (Unctad) (2005a), *World investment Relatório 2005. Transnational corporations and the internationalization of R&D. Overview*, New York and Geneva.

United Nations Conference on Trade and Development (Unctad) (2005b), *Trade and development Relatório 2005*, New York and Geneva.

World Bank (2005), *Equity and development. World development Relatório 2006*, Washington.

Siti consultati:

<http://www.ohchr.org/english/law/millennium.htm>

<http://www.un.org/esa/ffd/>

[www.devinit.org/ktrends.pdf](http://www.devinit.org/ktrends.pdf)

<http://.dsonline.it/allegati.pdf>

[www.economist.com/lula](http://www.economist.com/lula)

**Tabella 1****Aspetti della globalizzazione nel secolo XX**

		<i>inizio del secolo</i>	<i>fine del secolo</i>
1	Merci	+	+
2	Servizi	?	+
3	Investimenti di breve periodo	-	+
4	Investimenti di lungo periodo	+	+
5	Movimenti migratori	+	-
6	Integrazione monetaria	+	-

*Relativamente agli aspetti indicati, il segno + intende affermare che, secondo i dati disponibili, tale aspetto può essere considerato conforme alla logica della globalizzazione; il segno - che esso non è conforme; il ?, infine, che non sono disponibili dati attendibili*

- + **conformidade** com a lógica da globalização
- **não conformidade** com a lógica da globalização
- ? **falta** de dados confiáveis

**Tabella 2**

<b>Variações no tempo dos custos de transportes e comunicações</b>					
	<i>1930</i>	<i>1950</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1990</i>
custo do transporte aéreo por passageiro-milha	100	44	56	24	16
custo de uma telefonada de três minutos London- New York	100	22	19	13	1,4
custo de utilização de um satélite				100	8

*Fonte: nossa elaboração sobre dados International Monetary Found (1997)*

**Tabella 3****Le 669 maggiori IM del mondo, per paese di origine**

Paese di origine	Numero di imprese	% del campione	% dello <i>stock</i> degli Ide (in uscita)
Stati Uniti	259	39,00	25,60
Giappone	122	18,40	8,00
Gran Bretagna	88	13,30	11,70
Germania	38	5,70	9,20
Francia	29	4,40	6,40
Canada	22	3,30	3,90
Svezia	19	2,90	2,10
Australia	13	2,00	1,50
Olanda	13	2,00	6,00
Svizzera	12	1,80	4,40
Hong Kong	10	1,50	3,90
Spagna	9	1,40	1,40
Danimarca	7	1,10	0,70
Italia	7	1,10	3,50
Altri	21	2,10	5,80
Totale	669	100	94,2

Fonte: Ietto-Gillies (2002), Table 4.2, con modifiche ed aggiunte

**Table 3. The world's top 25 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2003<sup>a</sup>**  
(Millions of dollars and number of employees)

Ranking by: Foreign assets	TNI <sup>b</sup>	II <sup>c</sup>	Corporation	Home economy	Industry	Assets			Sales			Employment			TNI <sup>b</sup> No. of affiliates (Per cent)		
						Foreign	Total	Foreign	Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total	II <sup>c</sup>
1	77	37	General Electric	United States	Electrical & electronic equip.	258 900	647 483	54 086	134 187	150 000	305 000	43.2	1068	1398	76.39		
2	7	95	Vodafone Group Plc	United Kingdom	Telecommunications	243 839	262 581	50 070	59 893	47 473	60 109	85.1	71	201	35.32		
3	72	12	Ford Motor Company	United States	Motor vehicles	173 882	304 594	60 761	164 196	138 663	327 531	45.5	524	623	84.11		
4	90	65	General Motors	United States	Motor vehicles	15 446	448 507	51 627	185 524	104 000	294 000	32.5	177	297	59.60		
5	10	78	British Petroleum Co. Plc	United Kingdom	Petroleum expl./ref./distr.	141 551	177 572	192 875	232 571	86 650	103 700	82.1	60	117	51.28		
6	31	41	ExxonMobil Corp.	United States	Petroleum expl./ref./distr.	116 853	174 278	166 926	237 054	53 748	88 300	66.1	218	294	74.15		
7	22	80	Royal Dutch/Shell Group	United Kingdom <sup>d</sup>	Petroleum expl./ref./distr.	112 587	168 091	129 864	201 728	100 000	119 000	71.8	454	929	48.87		
8	68	94	Toyota Motor Corp.	Japan	Motor vehicles	94 164	189 503	87 353	149 179	89 314	264 410	47.3	124	330	37.58		
9	16	48	Total	France	Petroleum expl./ref./distr.	87 840	100 989	94 710	118 117	60 931	110 783	74.1	419	602	69.60		
10	62	69	France Telecom	France	Telecommunications	81 370	126 083	21 574	52 202	88 626	218 523	48.8	118	211	55.92		
11	14	58	Suez	France	Electricity, gas and water	74 147	88 343	33 715	44 720	111 445	172 291	74.7	605	947	63.89		
12	89	34	Electricite De France	France	Electricity, gas and water	67 069	185 527	16 062	50 699	51 847	167 309	32.9	204	264	77.27		
13	80	63	E.ON	Germany	Electricity, gas and water	64 033	141 260	18 659	52 330	29 651	69 383	41.2	478	790	60.51		
14	85	74	Deutsche Telekom AG	Germany	Telecommunications	62 624	146 601	23 868	63 023	75 241	248 519	37.0	97	178	54.49		
15	59	67	RWE Group	Germany	Electricity, gas and water	60 345	98 592	23 729	49 061	53 554	127 028	50.6	377	650	58.00		
16	23	23	Hutchison Whampoa Ltd	Hong Kong, China	Diversified	59 141	80 340	10 800	18 699	104 529	126 250	71.4	1900	2350	80.85		
17	32	40	Siemens AG	Germany	Electrical & electronic equip.	58 463	98 011	64 484	83 784	247 000	417 000	65.3	753	1011	74.48		
18	53	46	Volkswagen Group	Germany	Motor vehicles	57 853	150 462	71 190	98 367	160 299	334 873	52.9	203	283	71.73		
19	21	35	Honda Motor Co Ltd	Japan	Motor vehicles	53 113	77 766	54 199	70 408	93 006	131 600	72.0	102	133	76.69		
20	34	89	Vivendi Universal	France	Diversified	52 421	69 360	15 764	28 761	32 348	49 617	65.2	106	238	44.54		
21	42	83	ChevronTexaco Corp.	United States	Petroleum expl./ref./distr.	50 806	81 470	72 227	120 032	33 843	61 533	59.2	93	201	46.27		
22	3	30	News Corporation	Australia	Media	50 803	55 317	17 772	19 086	35 604	38 500	92.5	213	269	79.18		
23	65	29	Pfizer Inc	United States	Pharmaceuticals	48 960	116 775	18 344	45 188	73 200	122 000	47.5	73	92	79.35		
24	93	85	Telecom Italia Spa	Italy	Telecommunications	46 047	101 172	6 816	34 819	14 910	93 187	27.0	33	73	45.21		
25	50	18	BMW AG	Germany	Motor vehicles	44 948	71 958	35 014	47 000	26 086	104 342	54.0	129	157	82.17		

Source: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, annex table A.I.9.

<sup>a</sup> All data are based on the companies' annual reports unless otherwise stated.

<sup>b</sup> Ranking among top 100 TNCs worldwide. TNI, the abbreviation for Transnationality Index, is calculated as the average of the following three ratios: foreign assets to total assets, foreign sales to total sales and foreign employment to total employment.

<sup>c</sup> Ranking among top 100 TNCs worldwide. II, the abbreviation for Internationalization Index, is calculated as the number of foreign affiliates divided by the number of all affiliates.

Note: Affiliates counted in this table refer to only majority-owned affiliates.

**Table 4. The top 25 non-financial TNCs from developing economies, ranked by foreign assets, 2003<sup>a</sup>**  
(Millions of dollars, number of employees)

Ranking by: Foreign assets	TNP	IIC	Corporation	Home economy	Industry	Assets		Sales		Employment		TNP		No. of affiliates	
						Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total	(Per cent)	Foreign		Total
1	7	41	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversified	59 141	80 340	10 800	18 699	104 529	126 250	71.4	1900	2350	80.85
2	27	39	Singtel Ltd.	Singapore	Telecommunications	17 911	21 668	4 672	68 848	8 642	21 716	43.1	23	30	76.67
3	42	35	Petronas - Petroliam Nasional Bhd	Malaysia	Petroleum expl./ref./distr.	16 114	53 457	8 981	25 661	3 625	30 634	25.7	167	234	71.37
4	26	48	Samsung Electronics Co., Ltd.	Republic of Korea	Electrical & electronic equip.	2 387	56 524	41 362	54 349	19 026	55 397	44.1	80	89	89.89
5	12	36	Cemex S.A.	Mexico	Construction Materials	11 054	16 021	5 189	7 167	17 051	25 965	69.0	35	48	72.92
6	23	37	America Movil	Mexico	Telecommunications	8 676	13 348	3 107	7 649	8 403	18 471	50.4	12	16	75.00
7	31	24	China Ocean Shipping (Group) Co.	China	Transport and storage	8 457	18 007	6 076	9 163	4 600	64 586	40.1	22	56	39.29
8	46	7	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Brazil	Petroleum expl./ref./distr.	7 827	53 612	8 665	42 690	5 810	48 798	15.6	13	79	16.46
9	25	47	LG Electronics Inc.	Republic of Korea	Electrical & electronic equip.	7 118	20 173	14 443	29 846	36 268	63 951	46.8	134	151	88.74
10	16	34	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong, China	Diversified	6 159	8 949	5 540	8 477	57 895	110 000	62.3	16	23	69.57
11	10	14	Sappi Limited	South Africa	Paper	4 887	6 203	3 287	4 299	9 454	16 939	70.4	115	456	25.22
12	33	45	Sasol Limited	South Africa	Industrial chemicals	4 226	10 536	5 033	9 722	5 643	31 150	36.7	21	25	84.00
13	50	30	China National Petroleum Corp.	China	Petroleum expl./ref./distr.	4 060	97 653	5 218	57 423	22 000	1 167 129	5.0	119	204	58.33
14	22	2	CapitaLand Limited	Singapore	Real estate	3 936	10 316	1 449	2 252	5 033	10 175	50.7	2	61	3.28
15	8	43	City Developments Limited	Singapore	Hotels	3 879	7 329	703	930	11 549	13 703	70.9	228	275	82.91
16	4	49	Shangri-La Asia Limited	Hong Kong, China	Hotels and motels	3 672	4 743	436	542	12 619	16 300	78.4	29	31	93.55
17	15	33	Citic Pacific Ltd.	Hong Kong, China	Diversified	3 574	7 167	2 409	3 372	8 045	12 174	62.5	2	3	66.67
18	45	16	CLP Holdings	Hong Kong, China	Electricity, gas and water	3 564	9 780	298	3 639	488	4 705	18.3	3	11	27.27
19	41	21	China state construction Engineering corp.	China	Construction	3 417	9 677	2 716	9 134	17 051	121 549	26.4	28	75	37.33
20	24	22	MTN Group Limited	South Africa	Telecommunications	3 374	4 819	1 308	3 595	2 601	6 063	49.8	6	16	37.50
21	2	26	Asia Food & Properties	Singapore	Food & beverages	3 331	3 537	1 232	1 273	32 295	41 800	89.4	2	4	50.00
22	11	46	Flextronics International Ltd.	Singapore	Electrical & electronic equip.	3 206	5 634	4 674	8 340	80 091	82 000	70.2	92	106	86.79
23	30	17	Companhia Vale do Rio Doce	Brazil	Mining & quarrying	3 155	11 434	6 513	7 001	224	29 632	40.5	16	55	29.09
24	29	10	YTL Corp. Berhad	Malaysia	Utilities	2 878	6 248	489	1 060	1 518	4 895	41.1	24	115	20.87
25	20	38	Hon Hai Precision Industries	Taiwan Province of China	Electrical & electronic equip.	2 597	6 032	4 038	10 793	78 575	93 109	54.9	25	33	75.76

Source: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, annex table A.I.10.

<sup>a</sup> All data are based on the companies' annual reports unless otherwise stated.

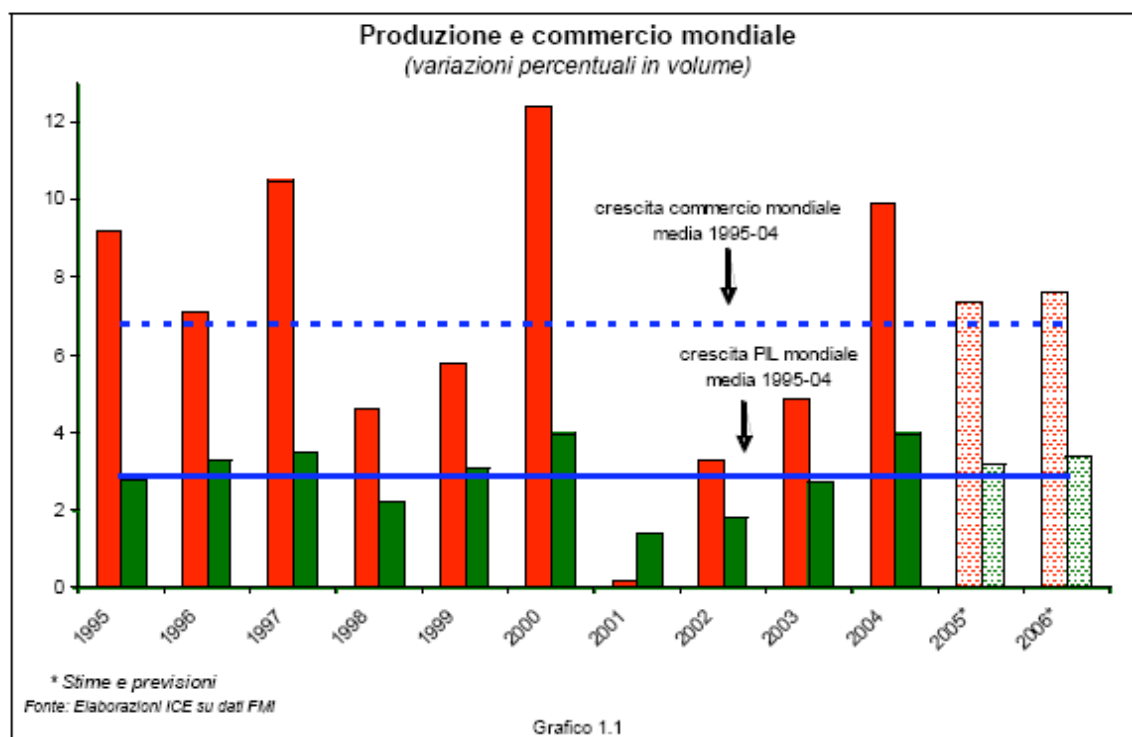
<sup>b</sup> Ranking among top 50 TNCs based in developing countries. TNI, the abbreviation for Transnationality Index, is calculated as the average of the following three ratios: foreign assets to total assets, foreign sales to total sales and foreign employment to total employment.

<sup>c</sup> Ranking among top 50 TNCs based in developing countries. IIC, the abbreviation for Internationalization Index, is calculated as the number of foreign affiliates divided

Tabela 6

Fluxos dos IDE (Investimentos Diretos Ext.) por grandes áreas econômicas 1993 – 2004 ( %)														
	afluxos dos IDE							defluxos dos IDE						
	<i>1993-1998 média nacional</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>1993-1998 média nacional</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
<b>Países desenvolvidos Triáde: UE, EUA, Japão</b>	63,80	77,70	81,20	72,20	76,50	69,90	58,60	85,90	91,80	88,20	89,10	92,00	93,60	87,30
<b>Países em desenvolvimento</b>	34,60	21,30	18,20	26,40	21,70	26,30	36,00	13,80	8,00	11,60	10,50	7,30	4,70	11,40
<b>Vários países área ex "socialismo real"</b>	1,60	1,00	0,60	1,40	1,80	3,80	5,40	0,30	0,20	0,20	0,40	0,70	1,70	1,30
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

## Gráfico 1



\* Redatto da Giorgia Giovannetti e Francesca Luchetti - ICE Area Studi, Ricerche e Statistiche - con la supervisione di Lelio Iapadre, Università dell'Aquila

<sup>1</sup> Le fonti dei dati citati in questo capitolo, ove non specificato diversamente, sono: *World Economic Outlook* (WEO), Fondo Monetario Internazionale (FMI), aprile 2005, *Press Release*, WTO, aprile 2005, *Economic Forecast*, Commissione Europea, aprile 2005 e Istituti Nazionali di Statistica, maggio 2005 per i dati sul commercio estero di beni e *Press Release*, Unctad, gennaio 2005 per i dati sugli Investimenti Diretti Esteri (IDE).

<sup>2</sup> I tassi di crescita menzionati si riferiscono al volume della produzione mondiale, ottenuto aggregando i prodotti interni lordi dei singoli paesi dopo averli convertiti in dollari ai tassi di cambio di mercato. Per i dati delle aree geoeconomiche si usano invece i tassi di cambio "a parità di potere d'acquisto". L'espansione del PIL mondiale, se valutato in PPP, a causa del maggior peso che l'uso di tali tassi di cambio conferisce ai paesi in via di sviluppo, è stato nel 2004 del 5,1 per cento il più elevato degli ultimi 30 anni.

**Tabella 7**  
**Esportazioni in rapporto al PIL (%) in vari paesi sviluppati, 1950, 1973, 1998**

	<b>1950</b>	<b>1973</b>	<b>1998</b>
<b>Francia</b>	<b>7.6</b>	<b>15.2</b>	<b>28.7</b>
<b>Germania</b>	<b>6.2</b>	<b>23.8</b>	<b>38.9</b>
<b>Paesi Bassi</b>	<b>12.2</b>	<b>40.7</b>	<b>61.2</b>
<b>Regno Unito</b>	<b>11.3</b>	<b>14.0</b>	<b>25.0</b>
<b>Spagna</b>	<b>3.0</b>	<b>5.0</b>	<b>23.5</b>
<b>Stati Uniti</b>	<b>3.0</b>	<b>4.9</b>	<b>10.1</b>
<b>Messico</b>	<b>3.0</b>	<b>1.9</b>	<b>10.7</b>
<b>Brasile</b>	<b>3.9</b>	<b>2.5</b>	<b>5.4</b>
<b>Cina</b>	<b>2.6</b>	<b>1.5</b>	<b>4.9</b>
<b>India</b>	<b>2.9</b>	<b>2.0</b>	<b>2.4</b>
<b>Giappone</b>	<b>2.2</b>	<b>7.7</b>	<b>13.4</b>
<b>Mondo</b>	<b>5.5</b>	<b>10.5</b>	<b>17.2</b>

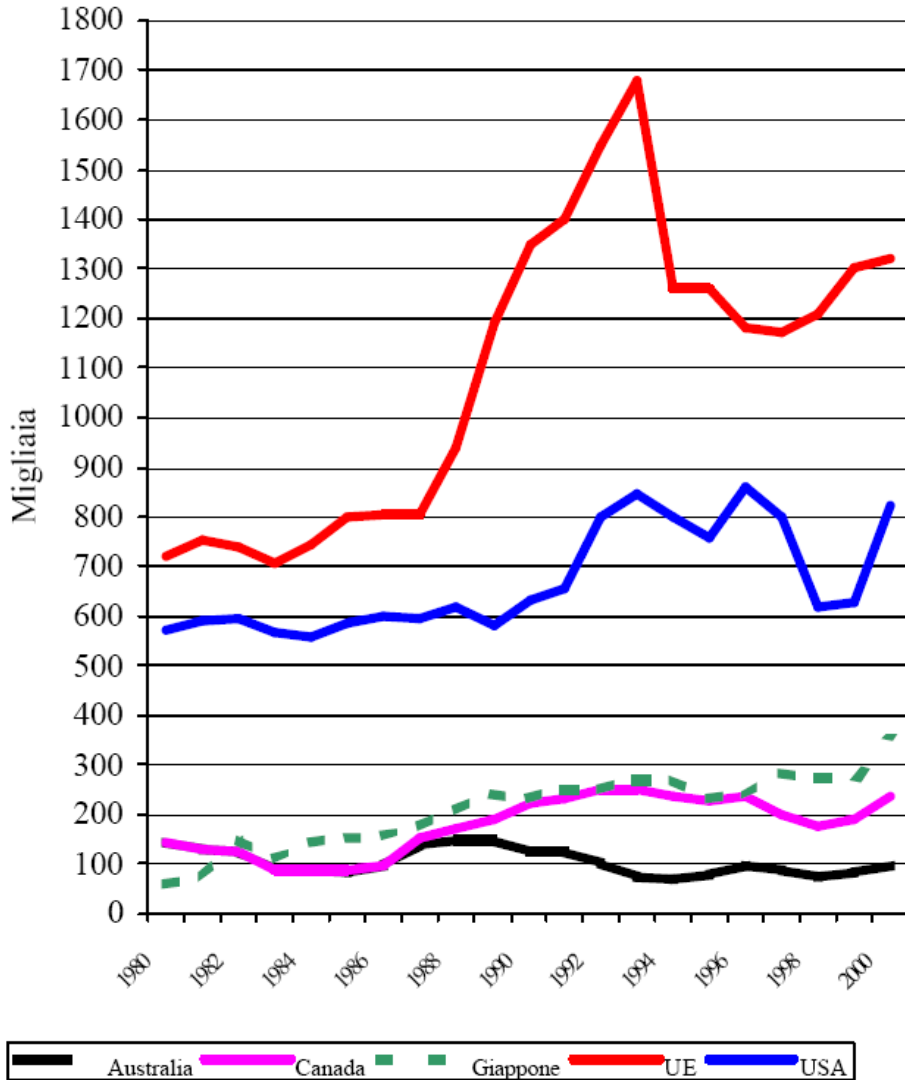
*Fonte: Maddison (2001).*

**Tabella 8**  
**Transações internacionais de obrigações e ações 1975- 1998 (% do PIB)**

	1975	1980	1985	1990	1995	1998
Alemanha	5	7	33	57	172	334
Canadá	3	9	27	65	187	331
França	-	5	21	64	187	415
Itália	1	1	4	27	253	640
Japão	2	8	62	119	65	91
EUA	4	9	35	89	135	230

*Fonte: Bank for International Settlements (1999)*

Grafico 2  
Flussi di immigrati



Fonte: Oecd (2002b), Ch. 1

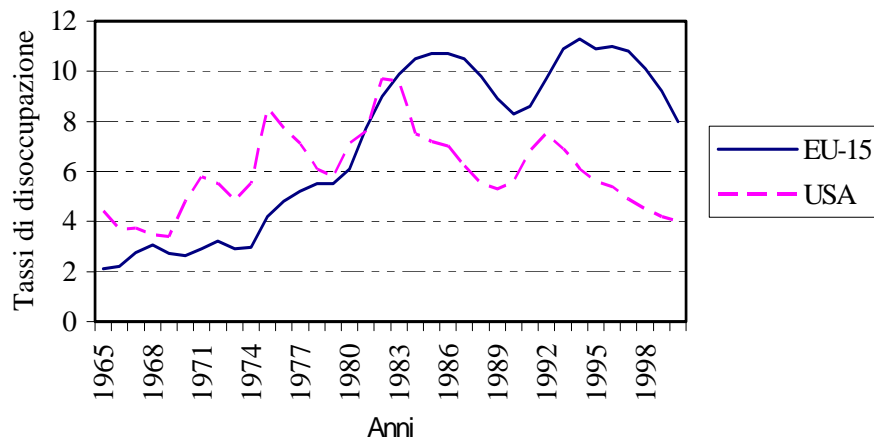
**Tabela 9**

**Taxas médias de crescimento do Pib**  
(PIB 1995 preços de mercado)

	UE15	EUA
1961-70	4.9	4.2
1971-80	3.0	3.2
1981-90	2.4	3.2
1991-2000	2.0	3.4

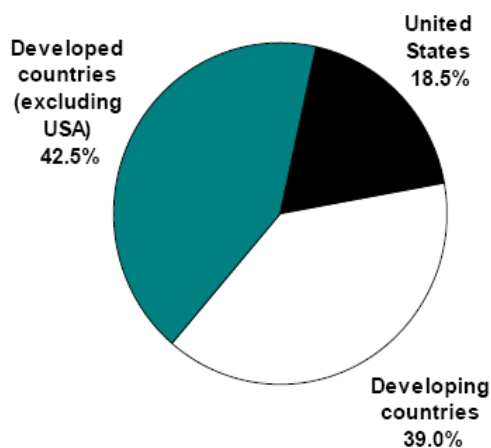
Fontes: “European Economy”, 2000 (71); “OECD Economic Outlook”, 2001 (69).

**Grafico 3**  
**La dinamica della disoccupazione negli Stati Uniti e nell'Unione Europea, 1965-2000**

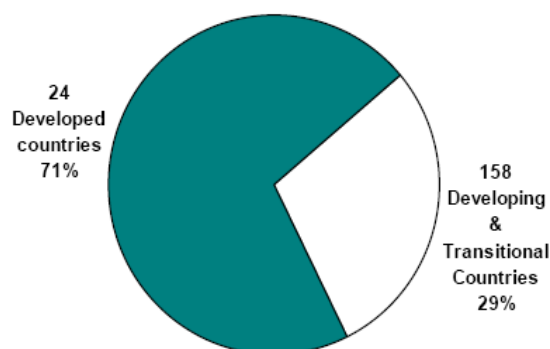


## Gráfico 4

Graph 29. Voting power within the IMF



Graph 30. Voting power within the World Bank



Fonte: [www.devinit.org/ktrends.pdf](http://www.devinit.org/ktrends.pdf)

**Tabella 10 - I poveri nel mondo per aree geografiche, 1987-1999**

	Persone che vivono con meno di 1 dollaro al giorno (milioni)			Persone che vivono con meno di 1 dollaro al giorno (%)		
	1987	1990	1999	1987	1990	1999
Asia Orientale e Pacifico	418	486	279	26,6	30,5	15,6
Asia Orientale e Pacifico esclusa Cina	114	110	57	23,9	24,2	10,6
Europa e Asia Centrale	1	6	24	0,2	1,4	5,1
America Latina e Caraibi	64	48	57	15,3	11,0	11,1
Medio Oriente e Africa Settentrionale	9	5	6	4,3	2,1	2,2
Asia Meridionale	474	506	488	44,9	45,0	36,6
Africa Sub-Sahariana	217	241	315	46,6	47,4	49,0
<b>Totale</b>	<b>1.183</b>	<b>1.292</b>	<b>1.169</b>	<b>28,3</b>	<b>29,6</b>	<b>23,2</b>
<b>Totale esclusa Cina</b>	<b>880</b>	<b>917</b>	<b>945</b>	<b>28,5</b>	<b>28,5</b>	<b>25,0</b>

Fonte: WB, Global Economic Prospects 2003 (in Fischer, 2003, p. 8)

**Tabella 11**  
**Variazioni nella distribuzione del reddito tra metà degli anni '80 e metà degli anni '90, paesi Ocde**

	<b>20% Più povero</b>	<b>20% Mediano</b>	<b>20% Più ricco</b>
Australia	=	=	=
Austria	=	=	=
Belgio	=	---	+++
Canada	=	=	=
Danimarca	+	=	-
Finlandia	=	---	+++
Francia	=	-	+
Germania	-	=	+
Giappone	-	=	+
Grecia	=	=	=
Irlanda	+	=	=
Italia	---	-	+++
Messico	=	---	+++
Norvegia	-	-	+++
Paesi Bassi	-	=	+
Regno Unito	-	-	+
Stati Uniti	=	-	+
Svezia	-	=	+
Turchia	-	---	+++
Ungheria	+	=	=
+++ : Aumento nella quota di oltre 1,5 punti %			
--- : Riduzione nella quota di oltre 1,5 punti %			

Fonte: Forster e Person (2002)

**Lista com Siglas de Organizações Regionais e Mundiais**  
**Elenco delle sigle**

Andean Community, Andean  
Asia-Pacific Economic Cooperation, Apec  
Association of South-East Asian Nations, Asean  
Banca mondiale, Bm Wb  
Beni pubblici globali, bpg  
Central European Free Trade Association, Cefta  
Fondo monetario internazionale, Fmi Imf  
Imprese multinazionali, Im  
Indice di sviluppo umano, Isu  
Investimenti di portafoglio, Ip  
Investimenti diretti esteri, Ide  
Mercado Comun del Sur, Mercosur  
North American Free Trade Agreement, Nafta  
Organizzazione delle Nazioni Unite, Onu  
Organizzazione mondiale per il commercio, Omc Wto  
Organizzazione internazionale per il lavoro, Oil  
Organizzazione mondiale per la sanità, Oms  
Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico, Ocse Oecd  
Organizzazioni non governative, Ong  
Paesi in via di sviluppo, Pvs  
Prodotto interno lordo, Pil  
Unione Europea, Ue  
United Nations Conference on Trade and Development, Unctad,  
United Nations Development Programme, Undp