

Efeitos Da Globalização nos Países em Desenvolvimento em termos de Repartição do Rendimento

Ana Catarina Kaizeler (doutoranda)

Horácio Faustino (orientador)

Research Paper submitted to the

Development Studies Research Seminar, Spring 2012

16th April 2012

PDED-WP01/2012

ISEG/UTL, Doutoramento em Estudos de Desenvolvimento

PhD in Development Studies

Efeitos Da Globalização nos Países em Desenvolvimento em termos de Repartição do Rendimento

Ana Catarina Kaizeler (doutoranda)- ISEG, Universidade Técnica de Lisboa

Horácio Faustino (orientador)- ISEG, Universidade Técnica de Lisboa

Abstract. Este paper faz o survey da literatura sobre os efeitos da globalização na desigualdade da repartição do rendimento não só nos países desenvolvidos, mas também nos países em desenvolvimento. Além das teorias – que fundamentarão a escolha do(s) modelo(s) econométrico(s) - é feito também o survey dos estudos empíricos tendo em especial atenção a questão da(s) medida(s) da variável dependente (desigualdade na repartição do rendimento) e das variáveis independentes (indicadores compósitos e simples da globalização).

Palavras-chave: Globalização, Desigualdade, Desenvolvimento, Crescimento, Rendimento.

Correspondência:

Ana Catarina Kaizeler (autor correspondente)

Email: catarinakaizeler@gmail.com

1. INTRODUÇÃO

Em termos gerais, a globalização económica é feita segundo duas vias principais: a via do comércio externo (exportações e importações) e a via do investimento directo estrangeiro (IDE) feito através das firmas multinacionais (FMN).

A análise teórica e empírica que trata do efeito da globalização na repartição do rendimento dentro de um país ou de um conjunto de países tem-se revelado contraditória.

Enquanto alguns estudos demonstram não haver qualquer evidência significativa de que a globalização provoque desigualdade na repartição do rendimento (Bussmann e Oneal, 2005; Solimano, 2001), outros estudos defendem a existência de um efeito negativo da globalização sobre a desigualdade, ou seja, a globalização provoca um aumento da desigualdade (Heshmati e Lee, 2010; Dreher e Gaston, 2006 e Goldberg e Pavcnik, 2007).

Existem, ainda, estudos que ao analisarem a globalização via IDE chegam à conclusão que os efeitos na repartição do rendimento diferem consoante os países são desenvolvidos ou são países emergentes, ou seja, estão em fase de passarem a países desenvolvidos. Os efeitos do IDE na repartição do rendimento seriam positivos (fazem diminuir a desigualdade) nos países desenvolvidos, passando-se o inverso nos países emergentes (ver, por exemplo, Celik e basdas, 2010).

Esta diversificação de conclusões resulta de diferentes modelos empíricos utilizados- diferentes especificações e diferentes estimadores usados, bem como diferentes medidas das variáveis - de bases de dados díspares, diferentes amostras, diferentes definições de globalização e de desigualdade.

Tendo em conta que o fenómeno da globalização levou a uma maior integração dos mercados internacionais e à abertura das economias nacionais ao comércio internacional, e que, nas últimas décadas, segundo alguns autores, se assiste ao aumento da desigualdade na repartição do rendimento, tanto nos países desenvolvidos, como nos países em vias de desenvolvimento, tornou-se motivador estudar a relação entre globalização e desigualdade, principalmente nos países menos desenvolvidos.

Para se poder especificar um modelo empírico/econométrico que teste as hipóteses que relacionam a desigualdade na repartição do rendimento com a globalização (económica, política e social) nos seus canais principais – comércio e IDE- é necessário primeiro que tudo fazer o survey da literatura teórica e empírica sobre o assunto.

Em termos teóricos a preocupação principal é ver como a teoria do comércio internacional e do investimento directo estrangeiro tem evoluído sobre este assunto específico. Em termos empíricos a nossa principal preocupação prende-se com a definição e medida das variáveis utilizadas pelos diferentes investigadores.

Para dar resposta a estas preocupações o paper está estruturado da seguinte forma. A secção seguinte, a secção 2, introduz os diferentes conceitos de globalização e as diferentes medidas da globalização. A terceira secção apresenta uma síntese do modelo de Heckscher-Ohlin, particularmente um dos seus teoremas que postula a relação entre os efeitos do comércio na repartição do rendimento - o teorema de Stolper-Samuelson. A secção 4 apresenta a teoria do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) e a sua relação com a remuneração dos factores trabalho e capital (efeitos do IDE na repartição do rendimento). A secção 5 trata dos aspectos empíricos, nomeadamente os relacionados com a definição e medida das variáveis mais utilizadas nos estudos empíricos. A sexta

secção faz o survey dos estudos empíricos e finalmente a última secção apresenta as principais conclusões e o trabalho de investigação para o futuro imediato.

2. GLOBALIZAÇÃO

2.1. CONCEITOS

A Globalização (ou Mundialização) é um fenómeno que afecta todas as áreas das Ciências Sociais e cada investigador procura analisar o processo, no contexto específico do seu universo de formação.

Não existe um conceito genérico que o caracterize, mas sim um conjunto de interpretações. Alguns autores consideram ser, a dimensão económica - assente nas relações comerciais e no investimento internacional - a mais importante. Outros consideram que o fenómeno é mais abrangente que isso, encontrando a sua justificação nos processos de evolução das sociedades e dos indivíduos a todos níveis, quer sejam económicos, quer sejam, sociais, culturais, comportamentais ou políticos.

Do ponto de vista de Stiglitz (2003), o conceito de globalização refere-se “à integração mais estreita dos países e dos povos que resultou da enorme redução dos custos de transporte e de comunicação e a destruição de barreiras artificiais à circulação transfronteiriça de mercadorias, serviços, capitais, conhecimentos e (em menor escala) pessoas.”

Já o sociólogo Anthony Guiddens citado por Bonaglia e Goldstein (2003) sugere que “A globalização envolve uma transição de forma espacial de organização da actividade humana para um padrão transcontinental ou inter-regional e uma interacção crescente no exercício do poder. O que implica uma extensão e um aprofundamento das relações

sociais e institucionais no espaço e no tempo, de tal modo que as actividades correntes, ou de cada dia, são cada vez mais influenciadas por acontecimentos que ocorrem do outro lado do planeta e dão às práticas e decisões de grupos ou comunidades locais um impacto ou reverberação que pode ter expressão ou significado global.” Isto é “a globalização significa a intensificação das relações sociais à escala mundial de tal maneira que faz depender aquilo que sucede a nível local de acontecimentos que se verificam a grande distância e vice – versa.”

Para Thomas Friedman (1999) a globalização significa “A integração do capital, da tecnologia e da informação para lá das fronteiras nacionais, criando um mercado global único e em certa medida, uma aldeia global”.

A globalização é um fenómeno que resultou de um processo histórico de mudança nas relações entre sociedades e indivíduos a todos os níveis, sustentado pelo desenvolvimento tecnológico das comunicações e dos transportes, que permitiu acelerar a divulgação da informação e a mobilidade do trabalho e do capital.

Sendo que nem todas as nações caminham no mesmo passo e no mesmo sentido, o debate actual está centrado na influência do fenómeno da globalização para as nações mais pobres.

2.2. INDICADORES SIMPLES DE GLOBALIZAÇÃO: COMÉRCIO E IDE

A literatura revela-nos a existência de três grandes vias que lideram o processo de globalização: o comércio, o IDE e a transferência internacional de conhecimento e

tecnologia (ver, por exemplo, Kleinert, 2001; Bussmann e Oneal,2005; Golberg e Pavcnik ,2007; Celik e Basdas,2010; Hussain et al., 2009).

Teóricamente a abertura das economias dos países em desenvolvimento pode tornar mais equilibrada a distribuição do rendimento, através do crescimento económico. No entanto pode também provocar maior desigualdade dentro de cada país. Essa é uma hipótese que tem que ser testada.

Hussain et al. (2009) argumentam que de acordo com a teoria do comércio internacional o aumento do comércio livre e do IDE, através do impacto no crescimento, reduz a pobreza e equilibra a distribuição do rendimento nos países em vias de desenvolvimento. No entanto, há, também evidência empírica que sugere que o comércio afecta adversamente os pobres e leva à deterioração na distribuição do rendimento dos países em vias de desenvolvimento.

As diferentes teorias que fundamentam o impacto da globalização na desigualdade podem ser agrupadas em três categorias (Wade, 2001): A teoria neoclássica do crescimento que sugere a convergência do rendimento entre países no longo prazo, devido ao aumento da mobilidade de capital; a teoria do crescimento endógeno, que defende menor convergência, uma vez que o aumento da inovação tecnológica diminui a remuneração do capital; e por fim a teoria da dependência, que defende que os países menos desenvolvidos ganham menos com a integração económica, uma vez que têm menores condições de acesso aos mercados internacionais.

3. TEORIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Segundo o modelo de Heckscher-Ohlin (HO) (que aprofunda a teoria das vantagens comparativas de David Ricardo), as diferenças nas dotações relativas dos factores entre os países explicam a especialização e o comércio. Cada país tem vantagem comparativa (ou seja, especializa-se) na produção do bem que utiliza intensivamente o factor de produção (trabalho ou capital) relativamente abundante na sua economia.

De acordo com este teorema o comércio conduz à igualização dos preços dos bens e dos factores de produção. No caso dos países em desenvolvimento com abundância em trabalho não qualificado, a abertura do comércio leva ao aumento da procura desse factor, e por essa razão o diferencial de salários e as desigualdades diminuem.

O teorema de Stolper-Samuelson (S-S), que é um dos teoremas do modelo HO, estipula que a abertura ao comércio leva a um aumento da remuneração real e nominal do factor relativamente abundante na economia e à diminuição da remuneração real e nominal do factor relativamente escasso. Deste modo, para países relativamente abundantes em mão-de-obra barata e pouco qualificada (caso dos Países em desenvolvimento) a abertura ao comércio terá como efeito o aumento da remuneração real e nominal desses trabalhadores, levando assim a uma diminuição da desigualdade na repartição do rendimento. Por outro lado, em países relativamente abundantes em capital físico e capital humano (caso dos Países Desenvolvidos), a abertura ao comércio traduzir-se-á num aumento da remuneração real e nominal dos detentores do capital, que normalmente já eram mais ricos levando ao aumento da desigualdade nestes países.

A liberalização do comércio representaria teoricamente, uma oportunidade para os países em desenvolvimento.

No entanto, e segundo os críticos da teoria neoclássica do comércio internacional, o que acontece na prática é que pelo facto dos PEDs terem vantagem comparativa na produção de bens manufacturados trabalho-intensivos, exportação de matérias-primas e produtos agrícolas, coloca-os numa posição fragilizada no âmbito do comércio internacional, uma vez que é exactamente sobre estes produtos que recaem maiores regras e barreiras internacionais, o que faz com que a agricultura se torne um sector de particular sensibilidade para os PEDs.

Verifica-se também uma deterioração dos termos de troca e do poder de compra dos PEDs. De acordo com a teoria de Prebisch-Singer - que diz que os termos de troca do comércio entre produtos primários e bens manufacturados tendem a deteriorar-se ao longo do tempo - a abertura do comércio leva a uma deterioração dos termos de troca, e à diminuição do poder de compra das importações pelos PEDs. Para além disso, existe por parte dos PED`s uma tendência para produção de monoculturas o que os deixa muito vulneráveis às variações de procura mundial e ao surgimento de produtos substitutos que resultam do desenvolvimento tecnológico dos países desenvolvidos (ex: algodão por tecidos sintéticos).

Por outro lado, ainda, a abertura à concorrência estimula a qualidade do consumo e o combate ao monopólio e aos cartéis nacionais o que dá ao consumidor maiores e melhores oportunidades de escolha a preços mais baixos, aumentando o seu poder económico e o seu bem-estar social. Não podemos esquecer, é que apesar do benefício da globalização para os consumidores, inerente à melhoria das oportunidades de consumo, estes agentes económicos desempenham outros papeis na sociedade: eles são

trabalhadores, industriais e empresários. A globalização económica tem benefícios, mas tem, também, custos que têm que ser equacionados. Uma análise completa é sempre uma análise custos-benefícios. Só assim nos impedimos de cair na armadilha ideológica daqueles que só vêem benefícios no comércio livre, esquecendo-se das regras e do papel da OMC, e daqueles que sendo por princípio anticapitalistas atribuem à globalização o papel de bode expiatório, esquecendo-se que o sistema alternativo ao sistema capitalista – o sistema de planeamento central - se revelou mais ineficiente e mais explorador (para usar a terminologia marxista).

No caso dos países desenvolvidos, Rodrik (1998) defende que o comércio internacional tanto pode contribuir para a prosperidade destes países, como pode ser responsável por alguns custos sociais e distributivos. O comércio pode gerar benefícios económicos para economias estruturadas, ou reestruturadas, mas essa reestruturação não acontece sem alguns custos.

Tanto o modelo HO como o teorema de S-S, assumem que a tecnologia é idêntica entre os países. Mas isso na realidade não acontece, e o efeito da abertura do comércio nos salários também depende da transferência tecnológica entre os países. Esta difusão tecnológica está dependente do trabalho especializado, o que provoca maior desigualdade salarial.

Feenstra e Hanson (1997) defendem que o desenvolvimento das tecnologias e comunicações, levaram as multinacionais a fragmentar as suas operações, ou seja, a transferir os estádios de produção intensivos em trabalho não qualificado, para países com abundância desse factor, e processos de produção baseados em trabalho qualificado em outros países. Aumentando os salários reais do trabalho qualificado e diminuindo os

salários do trabalho não qualificado, e por consequência, o aumento das disparidades na repartição do rendimento.

Com a introdução do conceito da fragmentação da produção, onde o comércio de bens está amplamente a ser substituído por um comércio de tarefas (bens intermediários e serviços), alguns economistas como Grossman e Rossi-Hansberg (2006), Baldwin e Robert – Nicoud, (2010) sugerem a ideia de uma nova fase no processo de globalização, onde as teorias do comércio internacional, baseadas no comércio livre de bens e os seus efeitos nos salários reais, não se adequam à realidade do comércio internacional, nos moldes em que se apresenta nos dias de hoje.

4. TEORIA DO IDE

Mundell (1957) teoriza que o aumento de IDE nos PEDs provoca uma redução da desigualdade na repartição do rendimento, uma vez que os fluxos de IDE conduzem ao aumento da dotação de capital dos países de destino, com efeitos positivos na produtividade marginal do trabalho (uma vez que vai existir mais capital por trabalhador) o que conduz à subida dos salários dos trabalhadores nesses países.

Para além disso, as multinacionais introduzem novas tecnologias nos países menos desenvolvidos, que no longo prazo, beneficiam todos os trabalhadores, mesmo aqueles com menos qualificação, envolvidos num processo de aprendizagem e adaptação às novas tecnologias. Em suma, os fluxos de IDE são considerados benéficos uma vez que teoricamente podem contribuir para a melhoria dos processos produtivos.

A Teoria da Dependência vai questionar o argumento de Mundell (1957), uma vez que, defende que a dependência dos Países (em desenvolvimento) do comércio e do IDE impede o crescimento económico e promove a desigualdade através da criação de disparidades e de dualismo no tecido económico e produtivo. As multinacionais exportam grande parte da sua produção e os seus produtos são altamente intensivo em capital, consumindo grande parte do crédito existente. A entrada do IDE, segundo os defensores desta teoria, produz ou mantém no poder uma elite local que tem como função assegurar os interesses das multinacionais, interesses esses que passam invariavelmente pela procura de mão-de-obra barata, precária e portanto marginalizada (Stringer, 2006).

5. MEDIR A GLOBALIZAÇÃO E A DESIGUALDADE

Para medir o grau de abertura de uma economia, existe falta de dados no que diz respeito a políticas das barreiras alfandegárias, nomeadamente nos PED`s, o que leva a muitos investigadores a medirem a liberalização do comércio de forma indirecta através de dados de volumes de comércio (exportações e importações.)

As taxas alfandegárias são mais fáceis de medir que outras formas de globalização. E representam formas de protecção comercial, no entanto podem existir outras formas de protecção. As importações nos PED`s são sujeitas a outras barreiras não tarifárias mais difíceis de medir, como é o caso das licenças de importação e as quotas.

Assim o grau de abertura de uma economia tem sido medido pela relação do comércio externo com o PIB. Ou seja, qual o peso do comércio internacional (importações mais

exportações) na economia de um país. Quanto maior o seu valor face ao PIB mais aberta está essa economia ao mercado internacional.

Os dados sobre a presença de filiais de multinacionais, bem como o IDE são obtidos através de relatórios nacionais, que normalmente captam a intensidade de actividade das multinacionais dentro de uma indústria. A medida de exposição de uma indústria ao IDE é muito sensível a como a actividade económica de uma filial estrangeira se coloca entre as várias indústrias onde actua. A decisão de se colocar num local pode depender também de características dos trabalhadores e de salários não observadas ou contabilizadas, o que gera um problema de medição.

5.1. INDICADORES COMPÓSITOS DE GLOBALIZAÇÃO: ÍNDICES DE KOF E KEARNEY

Dreher e Gaston (2006), Heshmati e Lee (2010) e Bergh e Nilson (2010) reconhecem que o impacto da globalização na população deve ser analisado em todas as suas vertentes, quer económicas, sociais e políticas, utilizando indicadores compósitos que permitam abranger todos os componentes que consideram essenciais para medir a dimensão da globalização. Os indicadores compósitos de globalização conhecidos são o indicador de Kearney desenvolvido por Kearney (2003) e o Indicador KOF introduzido por Dreher (2006) e actualizado por Dreher e Martens (2008).

O índice de Kearney foi a primeira tentativa de construir um índice compósito de globalização. Assume quatro componentes principais com treze subcomponentes normalizados: comércio, IDE, fluxos de capital, pagamentos e recebimentos de

rendimentos, tráfego internacional de telefone, viagens e turismo internacional, transferência de pagamentos e recebimentos, utilizadores de internet, visitantes de internet, utilizadores seguros de internet, número de embaixadas num país, número de membros em organizações internacionais, número de encontros do Conselho de segurança da ONU. Analisa 72 países e apresenta dados desde 1998 a 2007.

As maiores críticas feitas a este indicador prendem-se com dois aspectos. Primeiro à maior observação é atribuído o valor 1 e à menor o valor 0, posicionando-se todas as outras observações entre estes dois valores, pelo que não é avaliado a dimensão exacta das observações. Segundo, a todos os subcomponentes são atribuídos peso igual.

Assim, a utilização deste indicador tem sofrido alterações nos estudos empíricos que o utilizam como base, construindo-se indicadores alternativos, onde as observações não estão condicionadas a um valor mínimo e a um valor máximo, e aos subcomponentes é atribuída uma ponderação consoante o seu grau de importância, com o componente principal a assumir um peso maior, (Heshmati e Lee, 2010 e Zhou et al., 2011).

O indicador KOF agrupa três dimensões de análise, a globalização Económica, Globalização Social e a Globalização Política e é calculado para 208 países num período de 1970 a 2009. A análise da dimensão económica envolve a medida dos fluxos de bens, capital e serviços de longa distância, ou seja os volumes actuais de comércio e investimento, bem como as restrições que cada país impõe aos fluxos de comércio e de capital.

Autores como Dani Rodrik, criticam este indicador no que diz respeito à globalização económica, uma vez que o índice dá o mesmo grau de ponderação ao volume dos fluxos de comércio e IDE, que dá às barreiras tarifárias e alfandegárias de cada país. Rodrik

escreve o seguinte a respeito deste índice: “Posso pensar em questões para as quais os volumes de comércio e investimento dão a resposta (ex. "Quanto consumo interno tem origem nas importações") e posso pensar em questões para as quais as medidas da política são a resposta ("quão liberalizado é o comércio de um País") mas não consigo pensar numa questão para a qual a média aritmética das duas represente a resposta apropriada”¹

O componente social do índice KOF, mede factores como o tráfico de telefone, o número de utilizadores de internet e o número de outlets do IKEA e McDonalds` per capita.

O componente Político do KOF, mede o número de embaixadas, participação em organizações internacionais e nas missões do Conselho de segurança da ONU.

Este indicador está sujeito às mesmas críticas do índice de Kearney, no que diz respeito à ponderação dos seus componentes, embora apresente vantagens em relação ao seu antecessor, no que diz respeito ao número de países e de anos que analisa.

5.2. MEDIR A DESIGUALDADE

5.2.1. CONCEITOS

A desigualdade do rendimento define-se pela extensão da disparidade entre os mais ricos e os mais pobres. Até à revolução industrial não havia muita desigualdade, só posteriormente é que começou a ser mais expressiva a diferença entre ricos e pobres, o

¹ Ver Dani Rodrik`s weblog disponível em http://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2008/01/measuring-globa.html

mundo era todo pobre e agrário, pelo que a desigualdade tornou-se uma realidade a partir do séc XIX.

De acordo com Solimano (2001) as desigualdades globais podem ser analisadas em duas perspectivas, entre nações conduzidas por performances económicas diversas ou nacionais, que depende entre outras razões dos preços dos factores.

O conceito de desigualdade internacional refere-se à desigualdade entre países devido a diferenças do rendimento per capita entre eles (analisado segundo a paridade poder de compra e em duas vias: cada país conta igualmente, ou cada país é considerado tendo em conta a sua população).

Outro conceito é a desigualdade mundial, onde a unidade de análise é o cidadão mundial e não o país, sendo a distribuição do rendimento por cidadão mundial um rácio que tem em conta o padrão distribucional do país onde vive e a distribuição de rendimento desse país em relação aos outros.

A desigualdade nacional mede a dispersão da distribuição do rendimento dentro de um país e depende do preço dos factores, dos padrões demográficos, ciclos macroeconómicos, mudança tecnológica e utilização dos recursos produtivos dentro do país.

5.2.2. A TEORIA DA DESIGUALDADE

O factor explicativo mais comum, da desigualdade do rendimento entre países é o crescimento económico. De acordo com a curva de Kuznets (1955) e perante a hipótese do U invertido, a desigualdade cresce num primeiro estágio, e depois de chegar a um

certo ponto decresce, revelando uma relação inversa entre crescimento económico, medido pelo PIB per capita, e a desigualdade.

Esta relação de crescimento económico e desigualdade não tem encontrado base sólida com os resultados empíricos que testam a hipótese do U invertido a apresentarem-se controversos, derivado de diferentes metodologias aplicadas. Dreher e Gaston (2006) Tayebi e Ohadi, (2009) não verificaram a hipótese de Kuznets , Faustino e Vali (2011) e Majeed e Macdonald (2010) apresentam evidência da sua existência.

Para além do crescimento outros aspectos económicos e sociais têm sido associados ao aumento da desigualdade na repartição do rendimento.

As mudanças que afectam a oferta e a procura de trabalho como a imigração, educação, participação feminina no trabalho, regimes de trabalho parcial, subsídios, especialização, aumento do comércio internacional, outsourcing, bem como as mudanças institucionais no próprio mercado de trabalho, tais como, as alterações dos valores mínimos de remuneração, a sindicalização, a lei fiscal e desregulamentação (Decressin, 2007).

A inflação, o crescimento da população, o desenvolvimento financeiro, o grau de urbanização, população activa na população total, A taxa de desemprego, o grau de industrialização e o papel do Estado na redistribuição, também são determinantes para a desigualdade do rendimento e os seus efeitos têm sido alvo de análise empírica para evitar distorções dos resultados na verificação dos efeitos da globalização na desigualdade do rendimento dos países e entre nações. (Zhou et al, 2011, Bergh e Nilson, 2010, Faustino e Vali, 2011 e Majeed e Macdonald, 2010).

Outros indicadores têm-se revelado objecto de estudo para verificação da relação causa efeito na desigualdade. Temos, por exemplo: Índice de Liberdade Económica do Fraiser Institute, Índice de Democracia, Indicador de Percepção de Corrupção e o indicador de Governança de Kaufmann e Mastruzzi (Bergh e Nilson, 2010, Dreher e Gaston, 2006). Estes indicadores são compósitos abrangendo diversas dimensões e componentes.

5.2.3. MEDIR A DESIGUALDADE

A melhor forma de medir a desigualdade deve-se basear na comparação do bem-estar dos indivíduos durante o seu tempo de vida através do registo corrente dos seus padrões de consumo. De acordo com Goldbert e Pavcnik (2007) este método apresenta vantagens em relação às medidas de rendimento porque os consumidores podem ter acesso a recursos através do crédito, e também por ser mais fácil obter declarações dos indivíduos sobre os seus padrões de consumo que o relatório do total dos seus rendimentos.

A maior parte dos documentos estatísticos nacionais obtêm informação sobre rendimentos brutos e não rendimentos líquidos de impostos, no entanto muitos países em desenvolvimento também não reportam consistentemente dados de consumo nos seus relatórios nacionais.

Assim, para medir a desigualdade do rendimento existem vários indicadores, como o Coeficiente de Gini, o Índice de Theil, o rácio de dispersão decil e os rácios de medida

directa como por exemplo dividir a percentagem total de rendimento pela percentagem de rendimento dos mais pobres.

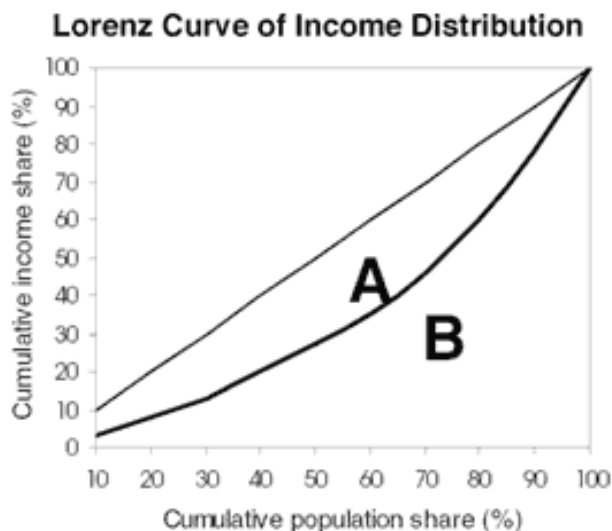
O índice mais utilizado na literatura é o coeficiente de GINI, podendo ser calculado para o rendimento bruto (antes de impostos e subsídios), rendimento líquido (depois de impostos e transferências) e através da análise dos gastos por consumo. A base de análise pode ser ainda por indivíduos ou agregados familiares. O índice de Gini varia entre 0 e 1, identificando o valor 0 a completa igualdade e o valor 1 a total desigualdade. Assim, à medida que o índice aumenta, aumenta a desigualdade na repartição do rendimento num determinado país.

Graficamente, o coeficiente de Gini pode ser facilmente representado dividindo a área entre a curva de Lorenz e a linha de igualdade por toda a área que está abaixo dela. À medida que a área de concentração do rendimento diminui, o índice de Gini aproxima-se de zero e quando a curva de Lorenz coincide com a recta de igual distribuição o índice de Gini é zero.

Na figura nº 1, a curva de Lorenz representa a parcela de rendimento acumulado no eixo vertical e no eixo horizontal, a distribuição da população.

Se cada indivíduo tivesse o mesmo rendimento, a curva de distribuição do rendimento seria a recta do gráfico, e o coeficiente de Gini seria zero, calculado como a área A dividida pela soma das áreas A e B. Se um indivíduo recebesse todo o rendimento, o coeficiente de Gini seria 1, e teríamos $A+B=A$, ou seja $B=0$.

Figura nº 1 – Curva de Lorenz



Fonte: Banco Mundial

De acordo com vários autores como Bergh e Nilson (2010) e Solt (2009), o maior obstáculo em medir a desigualdade tem sido a falta de bases de dados exacta, o que condiciona a comparação do Coeficiente de Gini geograficamente e no tempo.

Muitos investigadores consideram a base de dados do Luxembourg Income Study (LIS) a melhor opção, no entanto, esta base de dados só tem informação para 30 países, quase todos desenvolvidos e com informação completa só para anos muito recentes, outros investigadores utilizam a base de dados de Deininger and Squire desenvolvida em 1996 para o Banco Mundial, que complementa a informação da LIS, embora com limitações, uma vez que se baseia em relatórios nacionais, e muitos deles apresentam-se com diferentes definições de rendimento e unidades de análise não comparáveis: rendimento bruto, rendimento líquido, por indivíduos, por famílias.

A Base de dados da desigualdade de rendimento mundial (WIID) desenvolvida pelo World Institute for Development Economics Research da United Nations University veio suceder à de Deininger and Squire, e é constituída por 5314 observações em 160 países, dá cobertura às várias noções de rendimento (bruto, líquido) e às unidades (família, indivíduos) e tem sido amplamente utilizada na Investigação, embora as questões da comparabilidade e da cobertura temporal ainda prevaleçam.

Frederick Solt criou em 2009 a Standardized World Inequality Database (SWIID), que acrescentou um algoritmo para os dados em falta sendo actualizada sempre que as bases de dados LIS e WIID que lhe deram origem, o são.

A SWIDD providencia índices comparáveis de desigualdade de rendimento líquido e bruto para 173 países desde 1960 até ao presente.

6. Survey dos Estudos Empíricos

Na literatura os resultados empíricos que procuram evidência de uma manifesta relação causa/efeito da globalização na repartição do rendimento dos países, têm sido controversos.

Uns concluem que a globalização afecta negativamente a desigualdade, ou seja, torna os países mais homogéneos em termos de riqueza (Hesmati e Lee, 2010, Zhou et al, 2011; Tayebi et Ohadi, 2009; Sala-i-Martin e Pinkovsky 2010 e Bergh e Nilson, 2011), outros obtiveram resultados diferentes, assumindo que a Globalização aumenta a desigualdade (Goldberg e Pavcnik, 2007; Dreher e Gaston, 2006 e Majeed e Mcdonald, 2010).

Bussmann e ONeal, (2005) e Solimano (2001) não encontraram evidência significativa que prove qualquer efeito da globalização na repartição do rendimento.

Ainda existem estudos que obtêm resultados diferentes consoante os indicadores de globalização em análise. Faustino e Vali (2011), confirmaram que a liberalização do comércio diminui a desigualdade no curto e no longo prazo, e que numa análise estática, o IDE aumenta a desigualdade. No entanto Tayebi e Ohadi (2009) verificaram que o efeito do IDE a longo prazo diminui a desigualdade testando a hipótese de um U invertido. Se numa primeira fase o IDE causa distorções negativas na repartição do rendimento, a partir de um certo momento reverte e tem um efeito positivo.

Por outro lado, analisar grupos de países distintos pode conduzir a resultados díspares. Celik e Basdas (2010) concluíram que os Inflows de IDE melhoram a igualdade na repartição do rendimento nos PD`s e nos PED`S e agravam a desigualdade no países emergentes. Quanto aos outflows de IDE eles tenderiam a afectar negativamente a repartição do rendimento.

Alguns autores consideram que não se deve generalizar a análise dos efeitos de globalização na repartição do rendimento, uma vez que cada país tem características próprias, e existem outros factores que influenciam a desigualdade e que devem ser analisados, e são realidades diferentes em cada nação.

Exemplo disso, foi o estudo de Daumal (2010) que analisou os efeitos da abertura do comércio na desigualdade regional da Índia e do Brasil, concluindo que o comércio internacional contribuiu para a redução da desigualdade no Brasil mas provocou o aumento na Índia. A autora encontrou explicação na composição do comércio. O Brasil

exporta mais produtos agrícolas, o que favorece as regiões agrícolas mais pobres. Na Índia, as exportações agrícolas diminuíram, aumentando as exportações da indústria transformadora e conseqüentemente a desigualdade.

Hussain et al. (2009) analisou o caso do Paquistão e concluiu que a globalização medida através de comércio, IDE e fluxos de remessas estrangeiras, teve um impacto negativo na desigualdade. No entanto, este resultado não prova que todos os países em desenvolvimento tenham tido um comportamento igual.

As desigualdades aumentaram nos países desenvolvidos nas últimas décadas, embora na Europa, tenha sucedido um comportamento diferente (Decressin, 2007). Enquanto nos EUA e no Reino Unido, a desigualdade aumentou, em países como a Dinamarca, França e Holanda diminuiu.

O que nos leva a concluir que existem outros factores que podem condicionar a desigualdade para além da globalização, e que devem ser analisados e introduzidos como variáveis de controlo nos modelos empíricos.

7. Conclusão e trabalho para o futuro imediato

Os efeitos da Globalização na repartição do rendimento dos países, independentemente do seu nível de desenvolvimento, têm sido controversos nos estudos empíricos efectuados.

A divergência de resultados, deriva de utilização de diferentes variáveis de globalização e de desigualdade e também de bases de dados incompletas e baseadas em relatórios nacionais não normalizados. Para além disso, existe uma questão conceptual inerente

que promove diferentes noções e percepções sobre estes fenómenos e os factores que os influenciam.

Para uma análise empírica mais completa, tem que se analisar criteriosamente todos os aspectos susceptíveis de ter influência na globalização e na desigualdade.

No modelo econométrico a construir terão que ser utilizados indicadores simples de globalização: grau de abertura, fluxos de IDE e transferência de tecnologia complementados com indicadores compósitos, KOF e Kearney, que abarquem outras dimensões da globalização.

O índice de Gini parece ser o indicador mais utilizado e na investigação da desigualdade, sendo a base de dados de Solt (2009) a mais completa, até à data, uma vez que estandardiza os dados das outras bases mais amplamente utilizadas, minimizando as questões de comparabilidade e das lacunas de informação.

Nos modelos empíricos tem que se ter em conta as variáveis de controlo simples e compósitos, para isolar os efeitos na desigualdade de forma a não distorcer os resultados dos efeitos da globalização: nomeadamente a inflação, o crescimento da população, o desenvolvimento financeiro, o grau de urbanização, população activa na população total, a taxa de desemprego, o grau de industrialização e o papel do Estado na redistribuição, e indicadores compósitos como o Índice de Liberdade Económica do Fraiser Institute, Índice de Democracia, Indicador de Percepção de Corrupção e indicador de Governança de Kaufmann e Mastruzzi (2006).

O estudo empírico deve abranger a análise estática e a análise dinâmica, de modo a identificar resultados de longo prazo nos indicadores de globalização e testar o efeito do

crescimento na desigualdade, testando a hipótese da curva de Kuznets, juntamente com as outras variáveis.

É isso que está ser feito com o objectivo de apresentar brevemente, em Conferência Internacional, os primeiros resultados. A submissão para publicação em revista com peer review é o passo seguinte.

Referências Bibliográficas:

BERGH, Andreas and Therese Nilson (2010), “Do Liberalization and Globalization increase income inequality?” *European Journal of Political Economy* (Doi:10.1016).

BALDWIN, Richard and Frédéric Robert-Nicoud (2010) “Trade-in-Goods and trade-in-tasks: An Integrating Framework”, University of Geneva working paper.

BONAGLIA, Federico e Andrea Goldstein, (2003) *Globalização e Desenvolvimento*, Editorial Presença.

BUSSMANN Margit, Indra de Soysa and John R. O Neal (2005), “The effect of Globalization on National Income Inequality” *Comparative Sociology*, Vol.4, issue 3-4.

CELIK, Sadullah and Basdas, Ulkem (2010), “How does Globalization Affect Income Inequality? A Panel Data Analysis” *International Advances in Economic Research*, vol.16 n°4 pp:358-370.

DAUMAL, Marie (2010) “The Impact of trade openness on regional inequality the case of India and Brazil”, Document de travail DT/2010-04 Institute de recherché por le développement, université Paris.

DECRESSIN, Jorg (2007), “The Globalization and Income Inequality” IMF Working Paper, WP/07/169 July 2007.

DREHER, Axel and Noel Gaston (2006), “Has Globalization Increased Inequality?” ,Swiss Institute for Business Cycle Research, n°140 June 2006.

DREHER, Axel (2006): “Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization”, *Applied Economics* Vol. 38, N°10: 1091-1110.

Updated in

DREHER, Axel, Noel Gaston and Pim Martens (2008), “Measuring Globalisation – Gauging its Consequences” (New York: Springer).

FAUSTINO, Horácio and Carim Vali (2011) “The effects of Globalisation on OECD Income Inequality: A static and dynamic analysis”, ISEG, Technical university of Lisbon, department of Economics, WP 12/2011/DE.

FEENSTRA, R. and Hanson, G. (1997), “Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico’s maquiladoras”, *Journal of International Economics*, Vol. 42, pp. 371-393.

FRIEDMAN, Thomas L. (1999) *Compreender a Globalização – O Lexus e a Oliveira* Editores Quetzal.

GOLDBERG, Pinelopi K. and Nina Pavcnik (2007), “Distributional Effects of Globalization in Developing Countries” *Journal of Economic Literature* Vol. XLV (March 2007), pp. 39–82.

GROSSMAN, Gene M. and Esteban Rossi-Hansberg (2006) “The Rise of Offshoring: It’s not Wine for Cloth Anymore” Princeton University working paper.

HESHMATI, Almas & Sangchoon Lee (2010), “The relationship between Globalization, Economic Growth and Income Inequality” TEMEP Discussion Paper No. 2010:51, College of Engineering, Seoul National University.

HUSSAIN, Shahzad and Imran Sharif Chaudhry and Mahmood-ul-Hasan (2009), “Globalization and Income Distribution: Evidence from Pakistan” *Europe Journal of Social sciences* – Vol.8, n°4.

KAUFMANN, Daniel, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2006).”Governance Matters V: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996 – 2005”. World Bank.

KEARNEY, A.T.(2003) Inc and the Carnegie Endowment for International Peace “Measuring Globalization: Who`s up, who`s down?”, *Foreign Policy*, January/February: 60-72.

KLEINERT, Jorn (2001), “The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overview”, Kiel Working Papers No. 1069.

KUZNETS, Simon (1955) “Economic Growth and Income Inequality”, *The American Economic Review*, Vol.45 n°1, pp 1-28.

MAJEED, Muhammad Tariq and Ronald MacDonald, (2010), “Distributional and Poverty Consequences of Globalization: A dynamic Comparative Analysis for Developing Countries”, Working Papers 2010_22, Business school – Economics, University of Glasgow.

MUNDELL, R. (1957), “International Trade and factor Mobility”, *The American Economic Review*, Vol. 47 No. 3, pp. 321-335.

RODRIK, Dani (1998) “The Debate over Globalization: How to move forward by looking backward”, Harvard University.

SALA-I-MARTIN, Xavier and Maxim Pinkovskiy (2010), “African Poverty is Falling...Much Faster Than you Think”, Social Columbia University and NBER working paper 15775 Fevereiro 2010.

SOLIMANO, Andrés (2001), “The evolution of World Income Inequality: Assessing the Impact of Globalization” Serie Macroeconomía del desarrollo nº11 CEPAL – ECLAC Santiago do Chile, United Nation Publication.

SOLT, Frederick (2009) “Standardizing the World Income Inequality Database”, *Social Science Quarterly*, vol. 90, nº2 pp: 231-242.

STIGLITZ, Joseph E.(2003) *Globalização, A grande Desilusão*, Editora Terramar, Lisboa.

STRINGER, J. (2006), “Foreign Direct Investment and Income Inequality in Developing Countries: An Exploration of the Causal Relationship Using Industry Level FDI Data”.

Disponível em:
http://www.allacademic.com//meta/p_mla_apr_research_citation/1/4/0/2/9/pages140292/p140292-1.php 14

TAYEBI, Seyed Komail and Sepideh Ohadi (2009), “Relationship between Globalization and Inequality in Different economic Blocks”

Disponível em:
http://gdri.dreem.free.fr/wp-content/d32-tayebi-ohadi_final.pdf

WADE, R.H. (2001), “Is globalization making the world income distribution more equal? Working papers Series, n°10, Development Economics Studies Institute, London School of economics.

ZHOU, Lei, Biswas, Basudeb, Bowles, Tyler and Saunders, Peter J., (2011), “Impact of Globalization on Income Distribution Inequality in 60 Countries”, *Global Economy Journal*, 11, issue 1, number 1.