

RESENHA

GOVERNMENTS, MARKETS AND GROWTH

Zysman, John. *Governments, markets and growth: financial systems and the politics of industrial change*. Ithaca, London : Cornell University, 1983.

William Ricardo de Sá*

A instabilidade da economia internacional que caracteriza os Anos 70 e início dos 80 teve pelo menos o grande mérito de instigar o estudo mais detido acerca das condições em que se viabilizam (ou não) o que poderíamos chamar “momentos de crescimento”.

E, de um ponto-de-vista brasileiro ou latino-americano, o debate a esse respeito acaba por se tornar fundamental, dado que nos últimos dez ou quinze anos nos chega aos ouvidos, cada vez mais nítido, apenas o dobre de finados das nossas possibilidades econômicas. Ao longo dessa já denominada “década perdida” aprendemos, com muitos custos, que o crescimento mais que uma vocação é apenas uma possibilidade.

O que ainda não se tornou suficientemente claro são os requisitos mínimos que a hipótese da prosperidade, de modo variado, acaba por exigir. E é nessa direção que o livro de John Zysman é iluminador. Não que aí se vá encontrar uma receita infalível ou a crítica paradigmática de uso garantido. O que se oferece, para além de cinco belos estudos de casos, é a consistente “moldura” teórica necessária ao seu satisfatório desenvolvimento.

Como anunciado pelo título mesmo da obra - *Governments, markets and growth* - o eixo do argumento será o da interação Estado/Mercado ou Estado/Sistema de Poder Privado. Das vicissitudes que a fazem diversa e das possibilidades que decorrem de tal diversidade se encarrega Zysman.

* Professor Assistente da FACE e do CEDEPLAR da UFMG.

Começando pelo mais geral, chama a atenção o modo esclarecedor como se encaminha essa difícil questão. Não há qualquer concessão à ingênua dicotomia Estado/Mercado, tão própria de certas ousadias neoliberais, ou à tosca postura de sabor marxista que submete toda e qualquer ação emanada do primeiro pólo aos vagos e supostamente homogêneos desígnios do segundo.¹

No argumento de Zysman, a Política e o Mercado perdem o tom de ficções autocontidas e se apresentam como duas vias - inevitavelmente inter-relacionadas - de alocação de recursos e de exercício de poder. Do funcionamento de ambas resultam os condicionantes políticos e econômicos que irão balizar momentos de crescimento ou de paralisia.

Esse pois o ponto inicial: qualquer trajetória econômica é um fenômeno tão político quanto econômico, o que rechaça determinismos de toda ordem. Posições no Mercado são fonte de poder político, definições de governo dão forma às operações no Mercado. Para além de um aparente truísmo, tal colocação cobra maior densidade do argumento quanto aos modos dessa interação, do que o autor não se abstém.

Nesse sentido o foco privilegiado será o exame das estruturas financeiras vigentes em cada país, as quais balizariam tanto as opções das firmas no mercado quanto as escolhas administrativas dos governos. E ambas teriam seus limites e possibilidades inscritos naqueles arranjos financeiros, elos fundamentais do eixo Estado/Sistema de Poder Privado no que respeita à hipótese de crescimento.

A ênfase no perfil do sistema financeiro se deve ao pressuposto de que aí se tem um importante elemento na demarcação dos modos pelos quais o mundo dos negócios e os negócios do Estado efetivamente interagem. Note-se que não há qualquer pretensão de exclusividade na colocação. Explicitamente se reconhecem outros fatores como a estrutura administrativa do Estado e as cambiantes circunstâncias econômicas de cada caso como imediatamente relevantes para o eficaz mapeamento do espaço Estado/Mercado (vide Quadro 6.5, p. 304). O que se reivindica é que a configuração do sistema financeiro é a peça chave na definição das estratégias de ajustamento de qualquer economia. E o argumento se estrutura em três possíveis arranjos financeiros e na sua relevância para o entendimento de também três estratégias de ajuste. É apenas a partir dessa matriz conceitual que se desenvolvem os estudos de caso sobre a trajetória econômica dos Estados Unidos, da Inglaterra, da Alemanha, da França e do Japão, em especial nos Anos 70 e início dos 80.

1. Uma ampla apresentação desse tema, e que obviamente não se reduz aos dois exemplos aludidos, pode ser encontrada em PRZEWORSKI (1988).

Os sistemas financeiros são apresentados como basicamente constituídos em três níveis: mercado de capitais, mercado de empréstimos e mercado de dinheiro, esse último referido a operações com prazos de até um ano. Nessa configuração, o que mais importa para o argumento do autor são as diferenças na importância relativa entre o mercado de capitais e o de empréstimos de médio e longo prazos que se verificam país a país. Assim, no Japão, na França e na Alemanha, esses últimos têm muito maior relevância do que nos Estados Unidos e na Inglaterra onde, por sua vez, é o peso dos mercados de capitais no financiamento do desenvolvimento industrial que sobressai (p. 60-61).

Feito o intróito, podemos alinhar os arranjos financeiros destacados:

- 1) o primeiro baseado na proeminência do mercado de capitais, com recursos alocados a partir da sinalização de preços estabelecidos em condições competitivas;
- 2) outro, *credit-based*, onde as variáveis críticas - alocação e juros - são administradas pelo governo;
- 3) o último, também *credit-based*, com a diferença de que dominado por instituições financeiras não diretamente submetidas aos desígnios oficiais.

Isso posto, Zysman pondera que um arranjo do primeiro tipo favorece a consolidação de relações à distância (*arm's length relations*) entre instituições financeiras e empresas produtivas - via mercado de capitais -, ou limitadas às transações financeiras de curto prazo. Tal é o esquema prevalecente nos casos dos Estados Unidos e da Inglaterra, e que acaba, como se verá, por dificultar a possibilidade de uma ação mais eficaz da política econômica no sentido de dar rumos aos jogos do mercado.

Já onde se destaca a obtenção de recursos de médio e longo prazos via crédito, tendem a se desenvolver relações mais próximas entre as esferas financeiras e industrial. Desde que inexista um forte mercado primário de capitais e, em especial dada a limitação do mercado secundário, torna-se bastante mais difícil o abandono, sem grandes riscos de perdas, da participação em qualquer empresa. Tal limitação, aliada à existência de operações de crédito de largo prazo, acaba por sugerir interação mais próxima entre as instituições financeiras e as companhias nas quais aquelas participem ou às quais se liguem pela concessão de empréstimos (p. 63-64).

Das considerações anteriores resulta possível uma proposição mais ampla que combine arranjos financeiros e suas implicações políticas específicas. Assim, um sistema cujo eixo seja o mercado de capitais, implica relações tênues

entre o governo e os negócios e caracteriza ou viabiliza estratégias de ajustamento *company-led*, nas quais as decisões quanto a investimentos e produção são prerrogativas intrínsecas do mercado.

Outra hipótese considera um arranjo *credit-based* onde o governo exerce a administração dos preços críticos. Esse seria o componente fundamental para o encaminhamento de estratégias de ajuste *state-led*, nas quais os governos intervêm consciente e fortemente na busca de certos resultados pretendidos da política industrial, para além de postulações genéricas. Nos exemplos estudados por Zysman, aqui se encaixam Japão e França.

A última configuração seria a de um sistema também *credit-based* mas no qual o poder sobre o mercado não está no governo diretamente e sim em instituições financeiras privadas ou públicas que agem com grande autonomia. A Alemanha é o caso a considerar, tanto pelo peso dos seus bancos privados nos destinos da indústria quanto pela independência sempre proclamada do BUNDESBANK, o Banco Central, na fixação das variáveis fundamentais da política monetária. A estratégia de ajuste econômico própria a essa ordem de coisas é basicamente a que decorre da barganha entre governo, finança e indústria.

Assim sendo, também diferem os modos de constituição dos mapas de custos e benefícios próprios a qualquer processo de ajuste, já que esse, em última instância, não é mais do que a definição de perdedores e ganhadores, em maior e menor grau, em resposta à fortuna econômica que se modifica. E essa distribuição tanto pode se dar prioritariamente no mercado - uma vez definidas as regras e apenas as regras do jogo - ou pode decorrer de uma ação estatal direta e impositiva ou da barganha entre atores relevantes. A hipótese liberal, como se vê, se agarra apenas à primeira possibilidade, e daí talvez a sua "debilidade normativa" num mundo onde os governos mais e mais se atêm à obtenção de resultados do que à mera definição de regras. E, nesse sentido, toma cores mais vivas a indissociabilidade Estado/Mercado, inicialmente enfatizada.

No atual quadro econômico internacional, ou se tem capacidade de competir por recursos financeiros e investimentos, bem como nos mercados de bens e serviços, ou se estará cada vez mais à margem da hipótese da prosperidade. O processo de crescente integração econômica global tem características bem claras. Em primeiro lugar, é seletivo, tendendo a deixar de fora muitos países e mesmo regiões, como o que se teme já esteja ocorrendo com a América Latina. Em segundo lugar, estabelece fluxos financeiros e de bens cuja lógica não é estritamente competitiva: basta ver como parcelas crescentes do comércio internacional se dão no interior das redes de corporações multinacionais e de seus eventuais associados ou ao abrigo de regulamentações multilaterais ou bilaterais que implicam, mais que apenas vagas regras de jogo, resultados precisos, como no caso de quotas de expor-

tação. Por último, e dada a força dessa integração, é cada vez mais difícil a imaginação de trajetórias factíveis de significativo crescimento que se pretendam autárquicas, e mesmo quando da existência de tal projeto, é mister reconhecer que, especialmente nesse caso, não bastam as incertezas do mercado. Pelo contrário, sua chance de sucesso jamais prescindirá de decidida ação estatal. Por todas essas razões é que dissemos da “pobreza normativa” do suposto liberal. A lógica dos mercados é ainda hoje um resultado político e institucional, para além de um evidente dado econômico. Se a regra é ser minimamente competitivo, perecer ou ser protegido, não é prudente advogar a recusa de qualquer fomento estatal quando outros não o recusam, ainda que em nome da elegância doutrinária. A boa crítica à ingerência nos “negócios de mercado” se fará quando esta última tiver por objeto o subsídio e a proteção a setores ou empresas, sem qualquer contrapartida que cobre dos protegidos a construção de sua competitividade. Isso, contudo, não passa despercebido em *Governments, markets and growth*.

Zysman alinha quatro situações ESTADO-MERCADO, digamos assim, diversas em seus requisitos e conseqüências. Para cada uma, ao governo caberia:

- 1) manter-se fora do mercado, deixando à livre sinalização dos preços a direção do ajuste industrial;
- 2) proteger os arranjos econômicos prevaletentes, seja pelo subsídio a firmas ou setores em declínio, seja pela limitação do acesso de concorrentes externos ao mercado, mais certamente por ambas as atitudes;
- 3) compensar os perdedores no processo de mudanças influenciando-os para aceitação dos resultados do mercado; e
- 4) intervir na concepção e promoção da mudança industrial (p. 85).

Esse leque de possibilidades de políticas permite a especificação de alguns adendos. Em primeiro lugar, note-se que é feita clara diferenciação entre os custos dos diversos objetivos. Se a segunda hipótese implica “subsídios”, as de números três e quatro geram “custos de transferência”. O lado dinâmico dessa consideração é o de que o insucesso na promoção de firmas internacionalmente competitivas - dado o pano de fundo da integração econômica global - favorece a degeneração da *policy*, de promoção para proteção. Em segundo lugar, há que constatar que nos três primeiros formatos de políticas não carece o governo de uma visão própria acerca de como a indústria deva se desenvolver. Já no último, está pressuposta não apenas essa visão como também a existência dos meios de se mobilizar e alocar os recursos necessários à sua consecução, o que implica ter

também em conta o ambiente econômico internacional, como bem ilustram, por exemplo, os fracassos iniciais do governo socialista de Mitterrand, na França.

Em outras palavras, intervir na concepção e promoção da mudança industrial exige a capacitação do Estado enquanto um *player in the marketplace*, para usar a expressão de Zysman. Não se trata mais da mera administração ou regulação da vida econômica, mas da capacidade de perseguir objetivos específicos pela constituição de incentivos que coajam e persuadam os agentes econômicos a materializá-los. E, para o autor, a alocação seletiva do crédito será a condição necessária de qualquer estratégia de ajuste industrial *state-led*. Tal se ilustrará com os casos francês e japonês. Na Grã-Bretanha, dada a preeminência de um forte mercado de capitais como fonte de fundos de médio e longo prazos das empresas industriais, inexistente o cenário onde possa se dar a decisiva influência estatal nas suas definições e rotinas. Daí se poder explicar o recorrente fracasso das intenções dirigidas dos gabinetes trabalhistas: lhes faltaria a institucionalidade, a ferramenta do controle seletivo do crédito, enfim, para influenciar o mercado (p. 76).

O risco de uma argumentação ingênua é afastado pelo reconhecimento de que uma condição necessária, ainda que fundamental, não significa uma condição suficiente. Assim, determinada configuração do sistema financeiro, por si só, não tornaria inevitável um *player state*. Para tanto, importariam ainda o caráter da burocracia pública - em especial no que respeita à sua variável autonomia frente a pressões particulares e à vigilância parlamentar - e as características do sistema e do jogo políticos. Daí se explicar os diferentes usos de arranjos financeiros bastante similares como os da França, da Itália e do Japão (p. 130-132).

A idéia de que o pleno entendimento da formulação e implementação de políticas públicas exige uma moldura analítica mais sofisticada não é tão especial. Está também presente, por exemplo, em trabalhos como *Small states in world markets*, de KATZENSTEIN (1985) e *Politics in hard times*, de GOUREVITCH (1986). A novidade preciosa da obra de Zysman, sob todos os aspectos muito útil, é o destaque aos arranjos financeiros como dado central da "institucionalidade" onde se gestam e implementam as *policies*. Com esse recurso, seus estudos de caso ganham em densidade e sua contribuição teórica em relevância, dado repousar sobre hipóteses simples e de ampla aplicação.

Pode-se, de início, traçar uma grande linha divisória entre arranjos financeiros *credit-based*, no caso da Alemanha, da França e do Japão, e aqueles cujo eixo principal é a existência de um forte mercado de capitais, como nos Estados Unidos e na Grã-Bretanha.

No primeiro bloco, nova qualificação: na Alemanha, o controle do mercado de crédito de médio e longo prazos não está nas mãos do governo, de um modo direto, como na França e Japão. Ainda que naquele caso seja muito relevante

o papel do BUNDESBANK, este, contudo, opera com grande autonomia. Disso e da importante relação entre bancos privados e a indústria dependem as características básicas do sistema financeiro.

França e Japão, pois, são exemplos mais próximos. Em ambos atuam burocracias relativamente bem isoladas de um maior escrutínio parlamentar e manobradas por uma “elite de mandarins”. Na moldura definida por estes e pelos interesses de grandes bancos e empresas, se compõe a política industrial onde o Estado tem ativo papel. Isso se torna possível dada a configuração do sistema financeiro que permite aos governos desses países grande margem de manobra no direcionamento dos fluxos financeiros públicos e privados (p. 235).

Na França do pós-guerra, o Tesouro vai se transformar de um “banco do governo” em um “banco para a economia”, ao mesmo tempo que ao Ministério das Finanças é atribuída influência que em muito ultrapassa a gestão orçamentária, chegando mesmo à operação do sistema financeiro.

No caso japonês, o arranjo é basicamente estruturado para o financiamento à indústria e o Banco Central não goza de autonomia, seguindo a orientação do Ministério das Finanças. A política adotada parcela o débito das corporações entre diversos bancos, limitando o risco de cada um e a todos comprometendo com os destinos de empresas industriais altamente endividadas. O governo, além de jogar com recursos próprios e dirigir o crédito privado de acordo com suas prioridades, funciona como garantia de última instância do funcionamento do sistema (p. 243 e 245).

Tanto na França quanto no Japão, segundo Zysman, a política industrial buscou manipular a competição externa como incentivo à modernização econômica doméstica. A grande diferença a destacar é que, no Japão, combinou-se grande competição nos mercados domésticos e proteção como alavancas de um sistema de alto dinamismo. Desse resultaria, em grande medida, a própria competitividade externa da indústria local, dados os efeitos positivos de uma crescente escala de produção. Na França, contudo, foi maior a limitação das firmas na consolidação de vantagens competitivas. Esse, aliás, é um ponto que não se pode omitir: ainda que sendo relevante a ação estatal, **recai em última instância sobre a capacidade das firmas o ritmo ou mesmo o destino do ajuste competitivo** (p. 46). Em outras palavras, ou se constróem firmas e mercados locais competitivos, ou as soluções para qualquer economia serão sempre menos brilhantes, no mais das vezes apenas implicando proteção e subsídios.

De todo modo, nunca é demais destacar que, em ambos os casos, a implementação da política industrial passa por um sistema financeiro *credit-based* onde os recursos são alocados sob influência do Estado, apenas possível dado seu

controle sobre as variáveis críticas que são a orientação dos fluxos de crédito e o seu custo.

Para os Estados Unidos e a Grã-Bretanha, se tem configuração diversa: o eixo do arranjo financeiro é um forte mercado de capitais. É isso que dá às empresas grande autonomia frente aos desígnios do poder público e tira dos governos a capacidade de implementar objetivos próprios de política industrial.

Em economias com essa estruturação, o nível de empréstimos bancários a termo para companhias não-financeiras tende a ser relativamente bem menor do que o usual na Alemanha, na França e no Japão, o que acaba por consolidar uma significativa dissociação de interesses entre bancos e empresas produtivas.

No caso britânico, se notam dois componentes políticos bastante característicos e relevantes. O primeiro se refere à precedência do debate distributivo sobre o relativo à necessidade de crescimento, o que apenas revela a não-resolução estável dos mapas de ganhos e custos por este implicados. Deixado em aberto esse flanco, não se provê o pré-requisito político fundamental de qualquer “momento de crescimento”. Tal questão não encontra encaminhamento satisfatório do pós-guerra ao início dos Anos 80, seja pela via do mercado, da imposição estatal ou da negociação.

Por outro lado, não se assiste na Grã-Bretanha, ao contrário da França e do Japão, à consolidação de um longo ciclo político de modernização sob a batuta de governos conservadores. A alternância de poder entre as propostas bastante diversas de Trabalhistas e Conservadores, para além de abortar os eventuais benefícios de uma maior continuidade, acabou por exacerbar a polarização “mercado livre x nacionalizações” e por unir o empresariado em torno de suas prerrogativas de independência. E disso, certamente, não adveio o avanço no debate acerca das relações desejáveis entre finanças e indústria, o que favoreceu a permanência do *status quo* (p. 224-225).

Nos Estados Unidos, uma análise similar dos balizamentos políticos da hipótese de crescimento destaca outras características. A primeira e óbvia é a inexistência de tão marcada diferença programática entre Democratas e Republicanos. Outro traço importante seria a maior divisão de poder entre o Legislativo, o Executivo e o Judiciário e a porosidade do aparato de governo às demandas de grupos particulares. Este, aliás, é fato extensamente tratado em trabalhos já clássicos como *The end of liberalism* (LOWY, 1969) e *Private government and american democracy* (McCONNELL, 1966). Acrescente-se a isso a operação decisiva de um sistema judiciário que acaba por consolidar o litígio como alternativa à negociação governo-empresários, o que também contribui para a inviabilização de qualquer hipotética intervenção mais ampla nas tramas do mercado (p. 267-268).

A evidência quanto a um aparato burocrático muito aberto a interesses particulares sugere a proliferação de atitudes protecionistas quando da ocorrência de pressões competitivas externas. Essa hipótese, confirmada em outro estudo - *American industry in international competition* (ZYSMAN, TYSON, 1983) -, contradiz frontalmente o tom mais geral da política econômica americana, nitidamente liberal. O que se constata é que, salvo raras exceções, o governo não tende à iniciativa de auxiliar firmas ou setores a desenvolver maior competitividade, ainda que se mostre mais aberto a protegê-los e subsidiá-los quando isso se impõe pela sua ação organizada (p. 276).

É nesse sentido prático que o tema da variável permeabilidade das burocracias públicas às pressões de interesses particulares tem maior relevância em *Governments, markets and growth*. Como já se viu, a maior autonomia relativa da elite burocrática nos casos japonês e francês é o contraponto inevitável.

A esse respeito, para a Grã-Bretanha se constata que a tradição burocrática - do mesmo modo que os arranjos financeiros - surge como real obstáculo a uma sistemática intervenção governamental na economia. É interessante que mesmo quando das nacionalizações pré-Tatcher as relações do poder central com as companhias estatais tenham permanecido "distantes", o que reproduziu, em larga medida, o padrão de interação já vigente com as empresas privadas (p. 186).

Tornando ao eixo da estrutura financeira, uma especificidade americana chama a atenção, em especial quando se tem em mente o caso alemão: trata-se da limitação legal a que instituições financeiras exerçam qualquer papel na direção dos negócios da indústria. Assim se explicita e reforça a separação finanças-produção e se consolida um modelo de mudança econômica precipuamente *company-led* (p. 281).

Já a grande independência de fato e de direito do Banco Central americano, o FED, em muito sugere o que é próprio do BUNDESBANK. Daí apenas se extrai a reiteração de inexistência de instrumentos financeiros que possibilitem a eficácia de qualquer intervenção mais consistente no mercado.

Na Grã-Bretanha, o Bank of England, principal agente de regulação do governo, surge como o porta-voz, de fato, dos interesses dos bancos junto à administração. Assim, ainda que uma vez nacionalizado tenha formalmente sido submetido ao Tesouro inglês, o Bank of England, dado o arranjo entre ambos, acabou por obter amplo espaço para uma atuação muito independente do poder central (p. 201). Ao Tesouro continuou a caber o papel de mais relevante gestor econômico de curto prazo, assim como de vigilante do gasto público. Não se vê, pois, na Grã-Bretanha, nada que lembre as preocupações e ocupações do Tesouro francês como "banco para toda a economia", como na expressão de ZYSMAN (p. 215).

O que resta indagar, num esforço comparativo, é se o distanciamento governo-mercado, característico dos Estados Unidos e da Grã-Bretanha, seria o mais indicado para países que, ao contrário desses dois, não gozavam quando da configuração de suas burocracias públicas e sistemas financeiros de uma situação de liderança internacional. Nos dias de hoje, essa é uma questão ainda em aberto no Brasil e em tantos outros países do Terceiro Mundo.

O fecho dos estudos de caso se dá com a Alemanha. Aí se constata a importante característica estrutural que dá a esse país enormes possibilidades de integração internacional como grande exportador: no pós-Segunda Guerra consolidou-se a importância doméstica de setores que eram aqueles que mais se expandiam em termos de comércio internacional. Tal permitiu um crescimento rápido e não exigente de mudanças estruturais na indústria, o que dispensou maiores intervencionismos e todos os seus requisitos e resultados (p. 254). Além disso, na economia alemã é crucial o papel dos bancos. Trata-se de um arranjo financeiro *credit-based* onde o financiamento externo das corporações, em todas as suas formas - empréstimos, bônus e participações acionárias -, passa pelo sistema bancário (p. 262).

Contudo, é pequena a influência do poder central sobre as definições do mercado, em especial pela enorme independência do BUNDESBANK. Daí se falar em esquemas de ajuste econômico negociados, e não *state-led*. Governo, enquanto demarcador de linhas gerais de políticas, bancos - de investimento, mercantis ou universais -, como agentes fundamentais de mobilização de recursos de toda ordem, e uma indústria cuja representação de interesses é muito centralizada e goza de audiência na definição do *policymaking* constituem as pontas de um bem sucedido modelo de ajuste “por barganha”.

E não há como deixar de realçar a importância das questões tratadas por Zysman para se pensar a economia brasileira atual. Aí estão consideradas as opções de proteção indiscriminada ou ajuste competitivo, do mesmo modo que anunciados os requisitos básicos para que o debate sobre a interação Estado-Mercado possa evoluir do doutrinário ingênuo que o tem caracterizado em nosso país. E, por fim, são valiosos os destaques à relevância dos arranjos financeiros de médio e longo prazos para a atividade produtiva e às condicionantes políticas da hipótese de crescimento. Trata-se de “boa ciência” - política e econômica - que, decorridos sete anos, continua pouco conhecida em nosso meio acadêmico.

BIBLIOGRAFIA

- GOUREVITCH, Peter. *Politics in hard times : comparative responses to international economic crises*. Ithaca : Cornell University, 1986.
- KATZENSTEIN, Peter J. *Small states in world markets : industrial policy in Europe*. Ithaca : Cornell University, 1985.
- LOWY, Theodore. *The end of liberalism*. New York : W. W. Norton, 1969.
- McCONNELL, Grant. *Private government and american democracy*. New York : Alfred A. Knopf, 1966.
- PRZEWORSKI, A. *The state and the economy under capitalism*. Chicago : University of Chicago. 1988. 215 p., mimeo.
- ZYSMAN, John, TYSON, Laura (eds.) *American industry in international competition* : Cornell University, 1983).