

Las elites del TLCAN y las consecuencias en las estrategias de desarrollo en Mexico.

Diniz Eli y SALAS-PORRAS ALEJANDRA.

Cita:

Diniz Eli y SALAS-PORRAS ALEJANDRA (2010). *Las elites del TLCAN y las consecuencias en las estrategias de desarrollo en Mexico. V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política. Asociación Latinoamericana de Ciencia Política, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-036/178>

A retomada do horizonte do desenvolvimento – um pequeno balanço sobre limites e possibilidades para Brasil, Argentina e México

(La reanudación del horizonte de desarrollo - los límites y las posibilidades de Brasil, Argentina y México)

Eduardo Salomão Condé (UFJF/INCT-PPED) – Brasil

eduardosconde@uol.com.br

Area tematica – Política Comparada

Subárea – Política Subnacional comparada

Panel “Desenvolvimento: Novos conceitos, novas estratégias e políticas nacionais”

Trabajo preparado para su presentación en el V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política, organizado por la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP). Buenos Aires, 28 a 30 de julio de 2010

A retomada do horizonte do desenvolvimento – um pequeno balanço sobre limites e possibilidades para Brasil, Argentina e México

Resumo:

A presente década trouxe tonalidades de mudança para a América Latina. A diversidade das experiências nacionais indica diferentes capacidades institucionais para modelos de regulação, política industrial ou de abertura econômico-financeira; aponta sistemas políticos variados com diferentes capacidades e três cenários distintos: controle mais rígido e intervenção estatal na Argentina, persistência liberal e dependência no México e inserção externa ativa com padrões estatais de regulação e financiamento no Brasil. Ainda que o modelo hegemônico anterior seja importante, emergem experiências nacionais de pouca homogeneidade, mas com duas similaridades: um Estado de maior poder regulatório e o desafio aos modelos de ortodoxia econômica.

La reanudación del horizonte de desarrollo - los límites y las posibilidades de Brasil, Argentina y México

Resumen:

Esta década ha traído diferentes tonos de cambio para América Latina. La diversidad de las experiencias nacionales indica las capacidades institucionales diferentes para los modelos de regulación, la política industrial o la apertura económica y financiera; muestra variados sistemas políticos con capacidades diferentes y tres escenarios diversos: un control más estricto y la intervención estatal en la Argentina, la persistencia liberal y de la dependencia en México, integración externa activa con Estado mas fuerte en regulación y el financiamiento en Brasil. Aunque el modelo hegemónico anterior es importante, las nuevas experiencias nacionales son poco homogéneas, pero con dos similitudes: un estado de mayor capacidad normativa y el desafío a los modelos de la ortodoxia económica.

1 – Sobre unidade, diversidade e reformas

Quando a década de 1990 é observada sob o prisma do campo das idéias, ela se assemelha a um refluxo das perspectivas sobre desenvolvimento, aqui compreendido como a combinação de expansão econômica e das alterações na composição do produto visando ações de bem estar social, considerando aspectos sociais, econômicos e humanos. A hegemonia do tema “crescimento econômico” trouxe uma importante inversão em relação ao tema desde o final dos anos 80, retraduzindo a dimensão da expansão do produto como condição suficiente de “desenvolvimento”, em um ambiente econômico “favorável” à concorrência, à propriedade, privatizado e com marcos regulatórios claros. Nestas condições, o mercado representaria um sinalizador capaz de promover níveis de bem estar adequados sem a necessidade das ações de intervenção extra mercado que, se ocorressem, distorceriam os sinais acima mencionados.

No campo da experiência histórica do mesmo período, a dinâmica das “reformas” é um tema recorrente, geralmente em associação com mudanças pró mercado penetrando por todos os poros das políticas – previdência, educação, saúde, emprego ou habitação, com a assistência afastando-se da responsabilidade estatal em nome da livre ação da sociedade civil e suas organizações. Por toda parte o Estado é o “problema”, envolvendo uma suposta disfuncionalidade econômica, incompatibilidade para com a liberdade e incapacidade para investimentos em escala para as

políticas sociais.

A convergência em torno de um equilíbrio econômico dirigido pelo mercado revelou-se, parodiando a ironia de Stiglitz, nos “exuberantes anos 90” (Stiglitz, 2002). Os anos 90 foram o tempo das reformas econômicas de cunho liberal e a década do “Consenso de Washington”, termo cunhado por John Williamson, produzindo a agenda das “dez medidas” de ajuste: disciplina fiscal, controle dos gastos públicos, reforma tributária, liberalização financeira, taxa de câmbio flexível, liberalização comercial, privatização, liberdade ao capital externo e defesa da propriedade intelectual (Williamson, 1990)¹. Ao fim dos 90, os resultados combinados dessas reformas, em particular na América Latina, produziram um deserto do real. Para Dani Rodrik (2002), os resultados são decepcionantes com relação ao crescimento econômico, da redução da produção, do aumento da desigualdade e da pobreza, pelas crises financeiras e por insegurança econômica. Mas, ainda não satisfeito, em 1999 o FMI apresentou sua agenda da segunda geração de reformas². Em um artigo preparatório para a conferência sobre a “nova geração”, Scott Jacobs, chefe do programa de reformas regulatórias do Fundo, não hesitou em concluir que (1) as reformas de mercado precisavam ser aprofundadas, (2) as instituições precisavam melhorar, alinhando as relações entre Estado, mercado e sociedade civil e (3) o sucesso dependeria também de valores cívicos e boa governança.

Havia uma incompatibilidade lógica entre as reformas de segunda geração, como de resto também na primeira geração, com a política e as próprias instituições. Acompanhadas de reformas institucionais, as reformas ou obedecem a um princípio *big bang* – rápida e profunda, superando a oposição pela força legislativa, eleitoral ou policial - ou fracassariam em nascedouro. Reformas *big bang* tendem a gerar elevado grau de conflito, enfrentar rigorosos pontos de veto, provocar descontentamento nas elites políticas e sofrer grande influência do ciclo eleitoral. Via de regra, morrem (ou reduzem seu escopo) pela incapacidade em enfrentar tantas frentes. E mudanças radicais em instituições, no geral, fracassam por miopia cognitiva em relação a história, aos atores e às dinâmicas organizacionais e políticas. Por outro lado, quando realizadas, tendem a impor a agenda unitária dos “consensos”, sem sucesso aparente no médio prazo. Reformas fortemente negociadas, passo a passo, representariam soluções superiores, mas, para a agenda liberal, seriam de pouco sucesso, porque haveria a “captura” da agenda por forças “corporativas” ou “atrasadas”. O resultado? Ou a força desmedida, ou soluções em meio termo ou becos sem saída. Na maioria dos países onde o receituário deveria ser aplicado, convivem a dificuldade em mobilizar, convencer e a participar, através da sociedade civil, para esta agenda. Isto não significa que capital social e organizações civis não devam ser fortes; mas daí não se segue que sejam entusiastas do livre mercado, como supôs o FMI em suas reformas de segunda geração.

Instituições tem sua história e seus atores e a organização da vida econômica está longe de ser uniforme. Como observa Rodrik (2002, p.16), boas instituições ou tecnologia exigem adaptações internas significativas; desenvolver mais capacidades que propor receituários uniformes. Comentando o texto “*Learning from reforms*” do Banco Mundial, o mesmo Rodrik (2006, pp. 976-77) observa que mesmo este organismo multilateral reconhece as desvantagens e erros da estratégia única: o receituário de Washington foi incapaz de garantir crescimento econômico, seus resultados são muito diversos, contextos diferentes requerem diferentes soluções. Reconhece que teria havido exagero sobre a exigência de um papel menor ao governo e, finalmente, afirma ser

¹ Williamson (2006), lamentaria que o termo tenha sido entendido em termos “neoliberais”. Ainda assim, esta agenda foi apropriada tanto pelos críticos do “consenso” quanto por agências multilaterais.

² Estes textos estão disponíveis em <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/>.

necessário que sejam identificados obstáculos ao crescimento, sem seguir sempre o mesmo receituário³.

Ms ainda não é só. Quando as instituições enfrentam o desafio de serem reformadas, elas necessitam combinar duas frentes: por um lado, superar constrangimentos, particularmente políticos; por outro, enfrentar as muitas mudanças “necessárias”, combinadas e em situações histórico institucionais diversas; muitas realizações simultâneas. Ausenta-se uma estratégia incremental: ou obtêm-se sucesso em prazo curto e controlado, ou a resistência, particularmente por coalizões outras, cresce e produz bloqueios. Mesmo tendo “sucesso”, os resultados são deletérios.

No fim, a promessa de sucesso econômico esbarrou no mundo real – da economia, da política, da sociedade. A tese segundo a qual deveriam ser emuladas as instituições econômicas centrais em UM tipo de governança, UM tipo de orientação, UM ambiente determinado, enfim, um ÚNICO equilíbrio, foi sendo superada pela foça dos fatos. Mesmo na literatura havia divergências claras desde o início. Para citar dois casos, Berger e Dore (já em 1996) organizaram textos debatendo, de ocidente a oriente, o papel da globalização: se produzindo um único capitalismo ou sobre como persistiriam as formas nacionais, ainda que não idênticas ao passado. A resposta do texto era muito mais favorável à segunda hipótese que para a primeira. Já no volume organizado por Kitschelt et alii (1999), o debate já transitava entre problemas de coordenação, mudanças no *welfare state* e globalização. Novamente era um volume onde a convergência tinha entrada duvidosa.

O pêndulo resvalava novamente para a diversidade, de início mais timidamente, mas, já no final dos anos 90, de forma crescente. O debate teórico já enfrentava a inflexão que caracterizaria os anos de 2000 por um vasto espectro da literatura. Muito bem, existiam formas diferentes de organizar a economia e a sociedade, afirmação de uma obviedade gritante. Causa especie que ela tenha que ser reafirmada nos primeiros anos do novo milênio. Mas, como é possível analisar e refletir sobre a diversidade? As variedades de capitalismo são uma resposta, não a única, mas um ponto importante de reflexão.

2 – Sobre capitalismo, diversidade e desenvolvimento: a agenda da volta

Deveria ser do conhecimento especializado que as sociedades encontram caminhos diferentes para organizar suas relações. Alguns conceitos universalizadores são da estirpe da uniformização, ou parecem assim muitas vezes. Cada um à sua maneira, Marx e Weber acreditavam no capitalismo como uma força histórica de notável versatilidade e vocação demiúrgica, estendendo seu *modus operandi* de ocidente a oriente. Para Weber, o fato de que na civilização ocidental, e somente ali, aparecem fenômenos culturais universais. Marx saudava o capitalismo como o mais formidável sistema econômico, liberador de forças em si incontroláveis, com uma vocação irresistível de expansão. Enquanto o pessimismo weberiano resvalava para a “gaiola de ferro” da racionalização, o otimismo marxiano desviava-se para a redenção da superação por agentes racionais portadores da história universal. E, paradoxalmente, se a grande crítica dos liberais era que Marx foi portador de uma filosofia da história “mística”, é muitíssimo curioso que a pretesnã universalizadora dos anos 90 seja tão portadora de elementos ... místicos, ocultos por modelos econométricos. Era Carlyle às avessas: ao invés dos grandes homens encarnarem a história universal, era o mercado que o fazia, através do culto ao indivíduo e suas estratégias.

³ No mesmo texto, Rodrik comenta a estratégia anterior do FMI (consenso ampliado) e o “UN Millennium Project”, liderada por Jeffrey Sachs, que defendia ajuda externa (fortalecer governança, engajar sociedade civil e promover o setor privado), sem grandes alterações na lógica unidimensional.

Mas a força do capitalismo mostrou que em seus fundamentos ele é o mesmo, em suas relações internas, das formações nacionais ou por nações com relações assemelhadas, não existe identidade imediata nem a capacidade em impor um modelo ótimo universalizador. As notáveis intervenções e projetos, a superação das crises, a modelagem institucional e as próprias reformas levadas a cabo ao longo do século XX plasmaram experiências diversas. Após uma década de reformas orientadas para o mercado na Ásia e na América Latina, sobrevêm outra, aquela do reconhecimento das estratégias nacionais de desenvolvimento. Ao início dos anos de 2000, o fundamentalismo de mercado tinha iniciado sua espiral de descida: o *crack* argentino de 2002 e a crescente virada eleitoral na América Latina, com a derrota dos candidatos associados às reformas dos anos 90. Na Ásia, após a crise do final da década anterior, ficava claro que Coreia, Malásia ou Taiwan tinham estratégias diversas antes e as aprofundaram depois. China e Coreia decidiram ampliar seu papel no mercado internacional relativamente cedo, mas para isso estiveram longe de seguir a grande liberalização: subsídios e metas, combinados com conglomerados incentivados pelo Estado (Coreia) e zonas especiais de exportação e ativo papel do Estado como agente econômico (China). Países como o Brasil foram incapazes de aprofundar suas reformas de mercado, bloqueadas por desafios políticos de um parlamento dividido, interesses conflitantes e resistência, enquanto o Chile foi capaz de aumentar a liberalização comercial, mas incapaz de deter a ampliação da pobreza e da desigualdade.

Um dos campos teóricos para melhor compreender a diversidade sistêmica é a escola das “variedades de capitalismo”. Hall & Soskice (2001) marcaram desde cedo sua diferença com a unidade “consensuada”: as evidências onde a globalização e a crescente competitividade provocariam convergência em torno das economias mais fortemente liberais, defendendo reformas por desregulação e mudanças profundas no *welfare state*, não se sustentavam. Ao *homo oeconomicus* opõem as instituições e a noção de segurança, essencial para a estabilidade de longo prazo; os atores tendem ao ajuste por diferentes arranjos, normalmente incrementais. Por oposição, estabelecem duas variedades básicas, constituídas a partir de quatro premissas complementares e formando duas constelações combinadas: governança corporativa, sistemas de educação e treinamento, relações interfirmas e relações industriais. O resultado são as economias liberais de mercado (LME, em inglês) e as economias de mercado coordenadas (CME). No próprio texto de 2001, e depois em Hall & Gingerich (2001), é possível deduzir uma terceira variante, para países com presença muito marcante do Estado e “mista”.

Alguns elementos merecem destaque. O *approach* centrado nos atores (firmas, indivíduos, organizações, governo). O ator central nessa perspectiva é a firma, cujos comportamentos podem ser agregados para efeito de análise da *performance* econômica. Estas se engajam em múltiplos processos, como em financiamento (com o mercado financeiro), a regulação salarial e das condições de trabalho, qualificação ou tecnologia. Entretanto, sua questão central é o problema da coordenação envolvendo os demais atores. Da mesma forma, elas constroem estruturas institucionais mais eficientes, seja por mercado, hierarquias ou redes, e estratégias adaptáveis às necessidades em cada economia nacional. Outro destaque é a perspectivas das complementaridades institucionais, tomadas como agentes de socialização e matrizes de sanções e incentivos. Por efeitos interativos entre as dimensões analíticas, a complementaridade gera distintos modos de coordenação. Finalmente, o terceiro elemento é a coordenação: a noção de complementaridade associa-se à coordenação através dos vínculos entre relações de trabalho e governança corporativa, entre relações de trabalho e treinamento, entre governança corporativa e a relação interfirmas. Como a estratégia das firmas varia entre as nações, pelas diferentes complementaridades, é óbvia a necessidade de respostas diferentes.

Há várias objeções a pontos da teoria. Ainda que aqui não seja o texto para aprofundá-las, surgiram dúvidas sobre a *performance* do emprego nas CMEs, sobre a classificação “bipolar” e sua relação

com “tipos híbridos”, se haveria tendência de conversão de CMEs para LMEs e em relação à capacidade de inovação em cada uma delas, levando em conta as complementaridades. Outra assenta-se nos microfundamentos: a opção pela firma pode ocultar alguns mecanismos de coordenação extra econômicos, como observado abaixo, seja por mecanismos político-organizacionais seja por lógicas como confiança e redes. A resposta geral de Hall e Soskice é pelo aprofundamento do campo de pesquisa: “The challenge now is a move beyond these insights to develop more complete models of a coalitional dynamics that underpin institutional stability and change, using contemporary and historical cases to trace the complex interplay between action in the economic and political arenas” (Hall e Soskice, 2003, p.249).

Onde estaria a América Latina nesta perspectiva? Uma das poucas opções analíticas é o esforço de Bem Ross Schneider em classificar o ambiente latino americano, a partir das reflexões de Hall e Soskice e basicamente nos mesmos fundamentos. O termo que o autor utiliza para classificar o continente é economia de mercado hierárquica, enfatizando que esta não é uma forma mista, tal como Hall e Soskice apontaram para outras economias.

“My more deductive point of departure is that capitalist systems -- defined by the predominance of mostly free markets and private property -- accommodate a limited number of alternative mechanisms for allocating resources, especially the gains from investment, production, and exchange. These mechanisms are markets, negotiation, trust, and hierarchy, and correspond in systemic terms to, respectively, liberal market economies (LMEs), coordinated market economies (CMEs), network market economies (NMEs), and hierarchical market economies (HMEs)”. (Schneider, 2008a, p.3)

Aquilo que ele denomina de NMEs refere-se diretamente à Ásia. É explicitamente proposta a correspondência entre mecanismos predominantes de coordenação e as quatro variedades propostas. Explorando o tema por diferentes entradas, ele caracteriza a forma predominante na América Latina (HME) como marcada pela presença de fortes grupos de negócios (muitos sob controle familiar) e as multinacionais (MNC's) com baixa relação entre ambos. No caso das corporações, prevaleceria uma transferência hierárquica de capital, com trocas internas; no mercado de trabalho, intensa rotatividade, baixa densidade sindical e baixa negociação coletiva, além da intervenção estatal. Finalmente, a prática de treinamento na empresa é muito fraca e há sempre o temor do “carona”, ou o temor em treinar e perder o funcionário para outra empresa.

Mas, a grande ausência na teoria refere-se ao papel ativo do Estado. Ele é quase um elemento exógeno que, mesmo penetrando por toda parte pelas complementaridades não tem papel central em canto algum. Como observou Evans, ele pode ser o problema (se estende seu poder engolfando a sociedade, disseminado o argumento da força e agindo de forma flagrantemente ineficaz) ou parte da solução (aprimorando sua capacidade, o reforço da profissionalização, do recrutamento eficiente de pessoal, da capacidade em estabelecer canais com a sociedade e desenvolver “autonomia inserida”), em um cenário de *stateness*, ou centralidade institucional do Estado (Evans, 1995, 1997). Como observou Diniz (2008), o insucesso do “Consenso de Washington”, o questionamento da ortodoxia convencional, o “retorno” da centro-esquerda, a necessidade em vislumbrar um novo lugar para o Estado, a globalização mais multidimensional e o estabelecimento de um novo papel para o Estado nacional, reordenaram o debate. O Estado passa a ser visto como uma variável indispensável, pelo reconhecimento de que, exatamente pelas características dos capitalismos contemporâneos e pela própria interconexão entre diversas economias, ele possui algo a ofertar no debate sobre inserção internacional, políticas domésticas e, mais importante, praticar política econômica (Diniz, 2008, p.9).

Assim, o Estado reassume como um elemento chave na teoria e precisa ser incorporado às variantes do capitalismo como variável interveniente ativa. Da mesma forma, o tema do desenvolvimento também readquire musculatura, ele que antes havia sido rebaixado, pela década das reformas, a uma isonomia com o crescimento econômico. Uma sociedade não pode ser reduzida à macroeconomia, assim como desenvolvimento não pode estar agregado à relação PNB per capita, conforme observaram Arbix e Zilbovicius (2001). Desenvolvimento envolve, inevitavelmente, a dimensão econômica do crescimento, mas não pode deixar de se relacionar com produção de bem estar, com as condições gerais da vida em sociedade, com educação, saúde, emprego, previdência, habitação, alimentação, condições sanitárias. O mito do caminho único agregava ao mercado a condição alocativa essencial para esses bens públicos, sendo a mola do crescimento capacitada para combinar dois elementos: por um lado, virtuosidade hegemonicamente privada e de mercado; por outro, igualdade de oportunidades com investimento em capital humano e capacidade de competição dos agentes mais aptos. Agora surge uma outra possibilidade de leitura: não há oposição inelutável entre Estado e mercado, pelo menos não no sentido de que o mercado é um “sujeito” superior e o Estado um “advérbio”. O mercado continua a ser um sinalizador de preços, elemento onde diferentes opções e modulações, produto da interação de agentes privados sob condições de informação imperfeita e efeitos não esperados, indica vitalidade econômica para as firmas e seus produtos. O Estado mais efetivo garante segurança, seguridade, direitos, políticas inclusivas e representa um diferencial para facilitar o crescimento econômico. Considerando a tese dos desenvolvimentos nacionais, não há indeterminação naquilo que se refere ao papel, por exemplo, das políticas setoriais industriais e tarefas de coordenação baseadas na relação público/privado. O papel da globalização, em verdade, abre uma possibilidade efetiva de ação se for considerado o papel que as instituições nacionais tem a desempenhar como resposta à inserção internacional. Ampliar a capacidade de negociação e implementação de políticas, via mecanismos institucionais, abre a possibilidade de estratégias diferenciadas de fortalecimento da economia nacional e do papel internacional do país na divisão internacional do trabalho.

Peter Evans (1995, 97, 98) chamou a atenção para a articulação entre o papel do Estado e da burocracia (suas capacidades), a relação com o mercado e o papel dos controles a partir da democracia. Obviamente que o papel desempenhado pelas burocracias e o papel indutor do Estado sobre a iniciativa privada, o caso clássico da Coreia do Sul, não ocorre naturalmente em um regime de forte tradição democrática. Ao contrário da China, cujo regime fechado convive com uma estratégia coordenada pelo Estado, na Coreia o papel institucional das burocracias e as relações com o setor privado não reduziram o mercado a um apêndice do Estado. O espaço da Coreia e da China para “fazer política” foi uma diferença marcante em relação à América Latina. Houve uma multiplicidade de instrumentos políticos utilizados com o objetivo de acelerar o desenvolvimento, combinado a uma grande capacidade de adaptação destes às mudanças do panorama interno e externo.

Promover desenvolvimento não é um ato voluntário de mercado. Os neoinstitucionalistas e os regulacionistas crêem que, da mesma forma que podem obstaculizar, as instituições também podem promover desenvolvimento. Novamente, as experiências do leste asiático, Japão inclusive, indicam um papel de coordenação, seja por redes, seja por indução. Na América Latina, o recrudescimento do papel do Estado em países como o Brasil e a Argentina são outro exemplo de combinação de uma estratégia de combate a inflação e estabilidade monetária, mas com um papel ativo do Estado em políticas sociais, orientação para apoios setoriais, tentativas de política industrial. Na Europa, a coordenação e a estratégia de pacto e acordo sempre desempenharam função essencial. No norte europeu nunca houve consenso político para rebaixar a proteção social diante da ameaça de reformas liberais, antes não se tem notícia que a produtividade e a taxa de emprego sueca tenham

sofrido radical perda por sua “rigidez”. E, norte americanos nunca foram pródigos em abandonar a combinação investimento estatal em P&D ou proteção agrícola.

Parece claro que o estado retornou de onde nunca havia partido e o desenvolvimento saiu das sombras. A articulação entre estratégias nacionais, Estado, mercado e desenvolvimento reassumiu a agenda. Mas os resultados são pouco unívocos. A seguir será vista a trajetória de três países, ilustrando a diversidade recente e não emulada do centro anglo-saxão.

3- Argentina, México e Brasil – Alcances e limites

Alguns elementos ressurgem no horizonte da América Latina. O Estado e a política deixam o papel de sujeitos passivos ou “perturbadores” para recuperar seu *status* de centralidade; organizações e atores, essenciais como instrumentos de mudança (ou conservação) deixam o fundo do palco. A burocracia volta a ser vista como agente mais ativo, a idéia de projeto nacional, políticas setoriais, políticas públicas inclusivas e, em particular, o papel da capacidade de articulação (e coordenação) entre diferentes agentes públicos e privados para tempos de inserção menos passiva (no mínimo) na globalização asusmem relevância. É inegável que a paisagem política da primeira década do século XXI inflexinou-se em direção ao tema de países mais diretamente voltados para uma inserção ativa no mundo global. Mas, é impossível imaginar uniformidade entre Argentina, México e Brasil, os países escolhidos para esta análise.

3.1 – Argentina:

A Argentina passou por um tornado financeiro e social. Carlos Menen governou o país por dez anos e seu legado combinou desastre e mudança. Menen privatizou os setores petrolíferos, gás, eletricidade, água e até os correios, recebeu um enorme fluxo de capitais internacionais, ainda que o desemprego permanecesse alto. O sucesso no controle da inflação não foi suficiente para segurá-lo quando o sinal do dólar foi invertido, com sua alta a partir de 1995 e a crise asiática, o enorme crescimento da dívida externa, sem contar o persistente déficit fiscal e os programas do FMI cegos à realidade. A combinação de reformas econômicas, desproteção social e crise levaram o país a um caldeirão político social em ponto de fervura, que explodiria nos anos seguintes. Cabe lembrar que o Brasil, principal parceiro comercial, havia abandonado a ficção da paridade em 1999, após a reeleição do presidente Cardoso, agravando ainda mais a crise argentina pelo aumento do custo de suas exportações. Uma vez sob o sistema de paridade, a economia argentina era afetada diretamente pelas decisões tomadas nos EUA, particularmente com relação à taxa de juros. Quando a economia americana esteve, na opinião do FED, muito aquecida, obrigou-se a um aumento dos juros, o que afetou a capacidade argentina em utilizar a taxa de juros como instrumento de estímulo à sua própria atividade. Delegada sua soberania ao FED, restava ao país esperar.

O problema com estes expedientes é que os agentes tendem a reagir em incerteza. Todos passam a se comportar como se o peso fosse ser, afinal, desvalorizado. A corrida pela troca de pesos por dólares forçava o governo a necessitar cada vez mais de dólares. O FMI, sempre pronto com seu programa de ajuste, passa a impor déficit zero agravando ainda mais a situação do governo e algemando a possibilidade estatal de reação. Este calvário de impotência levou de La Rua à renúncia, sob uma formidável avalanche de protestos. Na prática, a resistência em abandonar a conversibilidade arrastou a economia. Entre 1999 e 2001, o governo de de La Rua presenciou a mais grave crise econômica da história argentina, arremessando o país a uma regressão social – o aumento dramático da taxa de pobreza e desemprego, sem falar no PIB negativo – o que obrigou ao abandono do *currency board* (já no período Duahilde) em meio a protestos e perdas, com ameaças

indo de *debacle* do sistema bancário a um esgarçamento sem precedentes do tecido social. Quando assumiu em janeiro de 2002, Eduardo Duhalde se encarregou de reordenar minimamente o país em direção a um processo eleitoral pelo menos estável. A crise se agravou de tal forma, que o PIB recuou 10,9% em 2002, somente recuperando-se no ano seguinte. O fim do *currency board* correspondeu, na prática, a um confisco de 18 bilhões de dólares e ao encerramento da paridade; o governo bloqueou os depósitos, forçou os bancos a depositarem seus dólares no BC e converteu depósitos em dólar para peso. A avalanche de protestos continuava.

Em 2003, assume Néstor Kirchner, que dirigirá o país entre 2003 e 2007, sendo sucedido pela Presidente Cristina Kirchner. O período de Nestor Kirchner mantém a desvalorização monetária e a compra de reservas pelo BC. Houve grande impulso às exportações e o PIB inicia uma trajetória de recuperação forte. A combinação de crescimento e ambiente externo favorável melhoraram a situação argentina. Mais ainda, em 2005 o presidente Kirchner anunciou um plano de reconversão da dívida, desafiando a ortodoxia do FMI. Na prática, estava-se diante de um fantasma do mercado internacional, a moratória, e de uma proposta soberana de pagamento da dívida. Para surpresa de muitos, houve, por parte dos credores externos, uma adesão de 76% ao plano de reestruturação da dívida, tendo como resultado uma redução da dívida externa em 70% e uma redução da dívida pública total de 120% para 70% do PIB. Como pôde ser visto, o universo não entrou em colapso e, mais importante, a Argentina separava-se mais definitivamente do passado recente. Mas, a pobreza e o desemprego permanecem como uma questão importante na agenda argentina. Contra a recomendação do FMI, as taxas de juros foram mantidas baixas e o governo organizou-se em torno de um “pacto social” com os sindicatos e empresas, além de um congelamento das tarifas dos serviços públicos privatizados. Kirchner e sua coalizão foram capazes de reduzir o poder de veto de duas instâncias muito importantes na formulação e execução da política econômica: por um lado, o FMI teve suas propostas rechaçadas na maioria dos casos; por outro, as empresas privatizadas foram confrontadas, particularmente com relação às tarifas. Conforme observou Silva (2009), a emergência de uma nova coalizão dominante, aliando governo e setores empresariais domésticos, apoiando a agenda definida pela presidência, contrastou com a perda de poder de veto por parte de credores, bancos e empresas externas, alterando um eixo importante na política argentina. Da mesma forma, reformas estruturais, tal como definidas desde os anos 90, perderam eco e centralidade, sendo excluídas de qualquer acordo com o Fundo, outro ator que saiu da Argentina marcado por uma derrota em suas orientações gerais.

Na América do Sul, nenhum país com a economia da dimensão da Argentina investiu de forma tão sistemática por reformas em curto prazo, com um programa muito forte de desnacionalização, reforma previdenciária e adoção da paridade constitucional (caso exemplar) com o dólar. O Chile adotou, em longo curso, reformas *pari passu*, e iniciadas em uma ditadura política. Mas, como nunca deve ser esquecido, a economia chilena está montada em torno de exportação de cobre e alguns outros primários, tendo desenvolvido, em contrapartida um elevado grau de abertura, incluindo serviços. O investimento argentino de 10 anos foi sucedido por uma crise que foi equacionada, ainda que não totalmente, em quase outros dez. Houve um movimento de desindustrialização relevante e uma maior dependência de *commodities*, mesmo que, na reconstrução, as exportações desses mesmos *commodities* tenha desempenhado papel importante. E quase um retorno ao passado.

3.2- México

O México, no outro extremo geográfico da América Latina, é um caso exemplar desde o século XIX. Não porque seja uma economia tão diferente, mas por sua proximidade com os EUA. Quis a história que a primeira revolução do século XX fosse a mexicana; mas também que ali tenha se

instalado o caso único de um partido que atravessou o século com uma máquina eleitoral e política que multiplicou seu poder e estabeleceu uma dinastia combinada de tradição e corporativismo . Recebeu o curioso nome de Partido Revolucionário Institucional, uma contradição nos termos que jamais incomodou seus membros. Seu processo de deslegitimação durou décadas, mas ele não resistiu à última e maior de suas contradições: a adesão ao mercado e suas reformas, o ataque ao Estado e a sua relação “carnal” (o mesmo termo utilizado pelo então presidente Menem na Argentina) com os EUA. Em 1992, o México aderiu ao NAFTA (que entrou em vigor em 1994) sob a presidência de Carlos Salinas de Gortari e sob um conjunto de fortes críticas. O NAFTA consagrou a defesa de propriedade intelectual (tema extremamente caro ao governo americano) e removeu barreiras sobre veículos, peças, máquinas, agricultura e vários produtos industriais. Sua promoção de eliminar as barreiras alfandegárias, incrementar competição, eliminar barreiras ao investimento direto e proteger a propriedade intelectual, pressupõem um conjunto de liberdades ao capital, seja com relação à liberdade de organização das empresas, seja relacionada ao papel que o sistema de livre troca desempenha para todos. Ainda que muito estimulada e defendida por empresas americanas de grande porte, que deslocaram recursos apreciáveis de investimento para a economia mexicana, seja por custo menor seja pela crença que a redução de barreiras incrementaria seus lucros, houve resistência de sindicatos e setores agrícolas, preocupados, inclusive com os subsídios agrícolas americanos. Em 2003, entretanto, metade da população mexicana vivia na pobreza, o custo de vida para o mais pobres havia se multiplicado 5 vezes e os salários se reduzido proporcionalmente em relação a 1994. O resultado prático é que a média de crescimento da economia mexicana caiu sobre o NAFTA: de 3,4% nos anos 70 para apenas 1,3% ao ano na década de 90. Finalmente, a dependência em relação aos EUA tornou-se endêmica: 74% das importações e 89% das exportações (2003) vem ou vão para o vizinho e 300 grandes empresas “maquiladoras” (a quase totalidade americana) representam responsabilidade sobre 96% das exportações.

Quis também a história que, em meio a uma grave crise econômica, denúncias de corrupção (muitas relacionadas às privatizações) que Salinas de Gortari terminasse seu mandato no “exílio”. Do mesmo período é a guerrilha de Chiapas. Mas isto não impediu que o PRI permanecesse: Ernesto Zedillo Ponce de León foi escolhido para pilotar a crise. Foi sob seu governo que a hoje tristemente famosa “crise mexicana” espalhou-se pelo continente, com reflexos muito fortes na Argentina. A política de flutuação do peso mexicano não melhorou em nada a combalida economia: a falência e o desemprego agravaram-se, tendo Zedillo se esforçado por recuperar, pelo menos parcialmente, o nível de emprego. Um detalhe que vale a pena observar é o vínculo de presidentes mexicanos com a iniciativa privada ... americana: Gortari, Zedillo e Fox foram executivos de empresas americanas, aclamados por métodos gerenciais capazes de reformar o estado mexicano.

A eleição de Vicente Fox derrotou o PRI, mas em seu lugar assumiu a conservadora aliança do Partido Acción Nacional (PAN) , atuando nas contradições e no desgaste do próprio PRI. Entretanto, sua aliança com as políticas gerais agregadas ao NAFTA e outras denúncias de corrupção e tráfico de influência não auxiliaram em nada a democracia mexicana. Seu sucesso, Felipe Calderón Fournier, também do PAN, chegou ao poder após uma disputa intensa com a esquerda, representada agora por López Obrador. Na eleição, houve virtual empate e denúncias de fraude. Foi obtida recontagem parcial, mas o resultado foi proclamado com apenas 0,5% de vantagem para Fournier.

A alteração no quadro político mexicano fez redespertar a esquerda mexicana. Particularmente Cuauhtémoc Cárdenas Solórzano e o Partido da Revolução Democrática (PRD) passaram a desafiar o PRI e o programa liberal. Cárdenas foi candidato em 2000, perdendo o pleito, ele que havia sido eleito governador do Distrito Federal em 1997. Em 2005, André López Obrador disputou a presidência (também havia sido governador do Distrito Federal) desafiando Cardenas e ganhou a indicação. Como visto, o resultado dividiu o país. Em qualquer nível, a oposição acumulou forças.

A disputa permanece em torno de temas como o NAFTA e a reforma de hidrocarbonetos, disputada em torno da PEMEX. Como no debate sobre flexibilização do monopólio no Brasil, levado a cabo no Período Cardoso, houve negativas de privatização por Fox e Calderón, mas o último levou a efeito uma reforma de autonomia administrativa para a empresa e a possibilidade de empresas privadas atuarem em dutos e no refino. A PEMEX e seus negócios é responsável por 40% da arrecadação fiscal, um número assombroso.

A fronteira de debate no caso mexicano permanece em torno de um país mais fragmentado politicamente e sem colher resultados ótimos em sua economia. Sua excessiva dependência e atrelamento “obrigatório” à economia americana vem desafiando a imaginação nacional e a possibilidade em produzir alternativas políticas viáveis. O México, ao lado do Brasil, permanece sendo uma economia mais diversificada na América Latina, receptora de recursos de investimento direto estrangeiro, majoritariamente americanos, mas com uma dependência muito maior do setor de hidrocarbonetos. Se a política mexicana não gerou barreiras suficientes ao NAFTA, também não foi capaz, como aliada dos EUA, em produzir efeitos para o restante do continente. Fox chegou a criticar o Mercosul por sua oposição a ALCA, o que gerou tensão na diplomacia brasileira. Com uma atuação mais ativa do Brasil no cenário continental e as atenções voltadas para Venezuela, Bolívia e Equador, o México tem sido um ator cada vez menos importante no cenário latino americano.

3.3- Brasil

O Brasil representa o caso mais particular entre os três países. Iniciou sua conversão ao fundamentalismo de mercado no raiar dos 90, durante o período Collor de Melo, com desoneração de produtos importados, abertura comercial e, no plano interno, demissões de servidores e choques econômicos de baixa eficácia. A deslegitimação progressiva desse presidente, fruto do fracasso no controle inflacionário e nas estratégias de crescimento, foi agravada pelas denúncias de corrupção que abalaram a República e levaram milhares às ruas em 1992. Ainda que a agenda sobre privatizações tenha ganho fôlego ainda sob Collor, ele foi incapaz de cumprí-la.

O controle da inflação, até os dias de hoje apresentado como um espectro que pode voltar, foi resultado da astúcia de um plano concebido com elegância pela equipe econômica que trabalhou com o sucessor de Collor, seu vice presidente Itamar Franco. O Plano Real desenvolveu um mecanismo de associação dos preços a uma unidade de referência aparentada ao dólar (a URV) que não se desvalorizava, enquanto os preços da economia real permaneciam mudando mas eram sempre mantidos estáveis por esta unidade. Isto proporcionou uma percepção de estabilidade entre os agentes, o que permitiu, em um determinado momento, migrar a unidade monetária do Cruzeiro para o Real em curto período de tempo. O sucesso dependia, entre outros pontos, de uma paridade estreita em relação ao dólar e, noutra ponta, de uma política de abertura que permitisse a circulação de mercadorias sem sobressaltos e a preços razoáveis. O conjunto da obra implicou em um ajuste fiscal de não pouca monta e à defesa de um ajuste estrutural que envolvia a redução dos gastos públicos e a venda de estatais, o que decolou o programa de desestatização dos setores siderúrgico, de telefonia, de parte do sistema bancário e a flexibilização do monopólio do petróleo. Ainda não suficiente, havia reformas a serem realizadas na previdência e no Estado; o governo central acelerou a renegociação das dívidas dos estados e municípios, concluída em um programa de pagamento em trinta anos e cuja “prestação” atrasada implicava em suspensão de repasses da União ao ente federado correspondente ao atraso.

A exposição do país a uma competição internacional sem tréguas, em um mundo tomado de assalto pela China e pela baixa capacidade competitiva da maioria das empresas brasileiras, levou à combinação de fatores que, se havia estabilidade monetária, não produziram a expectativa de

alavancagem da economia. As taxas de crescimento (IBGE) ao longo dos 90 foram irregulares, um *stop and go* de excelentes 5,8% entre 93/94 até, 0,8% entre 98 e 99 e 1,3% entre 2000 e 2001. A maioria dos recursos que entraram no país tornaram-no dependente de financiamento externo para seu próprio crescimento, aumentando a vulnerabilidade. Se a vulnerabilidade externa disparou, a dependência das importações idem e o país, até a desvalorização do Real em 1998, foi refém do câmbio baixo. A liberação da conta de capitais permitiu afluxo direto e sem riscos ao mercado financeiro, enquanto o crédito minguava bloqueado pelos juros altos em nome do controle da inflação. A saída da armadilha cambial ao fim dos anos 90, mesmo que o presidente tenha sido candidato a reeleição afirmando que tal não aconteceria, reduziu quase a zero o risco de uma “argentinização” do Brasil. Mas não sem deixar o país semi paralisado, com desemprego elevado, baixo crescimento e exportações sem alavancagem.

O segundo mandato do presidente Cardoso não trouxe nada de novo à agenda brasileira. Permanecia a lógica da inserção passiva no mercado global, uma adaptação do Brasil aos ditames da globalização tal como expressa pela década de Clinton nos EUA e com reflexos muito atuais na própria economia americana hoje. A desindustrialização e a dependência de importações são fatores decisivos na economia americana, aliado à extrema desregulamentação do mercado financeiro. Ao final dos anos 90 e nos primeiros anos de 2000, a longa descida para a eleição presidencial foi marcada pelo discurso da estabilidade, não oferecendo mais que esta parca recompensa “simbólica” ao candidato governista.

A eleição de Lula não correspondeu a nenhuma ruptura com os “fundamentos” da economia. O Banco Central até ganhou autonomia operacional para suas acrobacias com a política de juros, o discurso de austeridade fiscal e monetária permaneceu e o governo ensaiou uma reforma da previdência do setor público. Da mesma forma que o governo anterior, foi forçado a negociá-la em outras bases que aquela inicialmente oferecida, mantendo a estabilidade para os servidores já em atividade e criando um fundo de previdência público para os novos (ainda hoje a ser regulamentado). Mas, o andamento do governo revelou diferenças abissais. Palavras como política industrial, banidas do vocabulário dos anos 90, retornaram com toda força. O incentivo a indústrias pesadas, como estaleiros, multiplicou-se. O BNDES multiplicou ofertas de financiamento abrindo linhas variadas de crédito para investimento desde uma orientação dirigida por setores até em relação à compra de máquinas e equipamentos às indústrias nacionais. Os bancos públicos federais aceleraram sua concessão de crédito direto ao consumidor e ao setor produtivo. A seletividade governamental em relação aos produtos importados e o incentivo à indústria nacional foram readquirindo importância estratégica tanto pela redução do desemprego quanto em relação às exportações. No *front* externo o país passou a multiplicar parceiros comerciais pela África e pela Ásia; ainda que os EUA e a Europa, mais a Argentina, sejam os maiores parceiros, esta diversificação aumentou, por exemplo, a participação do Brasil no comércio mundial considerando as exportações (bens – em bilhões de US\$) entre 2004 e 2008⁴.

A diferença brasileira estabeleceu-se pela reorientação do Estado em três direções. A primeira porque o governo Lula, em seus dois períodos, recuperou a combinação de investimento estatal com maior regulação; em segundo, a associação entre o estímulo ao crescimento do mercado interno pela oferta de crédito com uma agressiva política de incentivo às exportações e, finalmente, a relação entre o investimento em políticas sociais mais ampla, redução da desigualdade e mudanças estruturais na composição social, redimensionando setores médios e trazendo à cena econômica (e

⁴ Ver em http://stats.oecd.org/index.aspx?datasetcode=MEI_TRD. A China é a incomparável expansão: se em 1994 era a décima exportadora de bens, em 2004 torna-se a terceira e em 2009 a primeira. A Índia vinha dividindo com o Brasil posições próximas; em 2009 a Índia havia ultrapassado o Brasil. O Brasil em 94 era o décimo nono, chegou a décimo sexto em 2008. Já 2009 reflete a crise mundial mais fortemente, mostrando também a rapidez da recuperação chinesa.

social) grandes contingentes de pessoas. Segundo o Banco Mundial, o índice de Gini caiu consistentemente de 59 para 55 (notadamente entre 2003 e 2008), o *gap* de pobreza de até 2 dólares por dia caiu de 8% para 4% (de novo, entre 2004 e 2008)⁵. A partir de dados do IPEA, a proporção de domicílios indigentes recuou de 0,10 para 0,06 entre 2004 e 2008; a razão da renda dos 10% mais ricos em relação aos 40% mais pobres recuou de 19,9 em 2004 para 17,1 em 2008⁶.

4- Brasil, Argentina e México como cenários de diversidade

É notório que hoje pode ser verificado um contingente de mudanças de qualidade nitidamente diferente em relação ao início da década de 90. Não porque tenha havido algum gigantesco movimento tectônico, mas porque o cenário mais recente representou a recuperação de um grande ator – o Estado – e orientações mais voltadas ao desenvolvimento, contingenciando o olhar “para fora” em relação ao movimento para “dentro”, de recuperação de políticas nacionais específicas por diferentes campos, como política industrial, e o capacidade de investimento estatal incrementando, por exemplo, políticas sociais inclusivas.

Está fora de dúvida que Argentina e Brasil respiram ares absolutamente diversos em relação aos anos 90. Ainda que no Brasil seja facilmente verificável a dualidade continuidade/ruptura, em um cenário de estabilidade política, e a Argentina tenha experimentado mais ruptura com o passado e forte instabilidade até pelo menos 2002, sinais mais claros de reorientação podem ser vistos em pelo menos itens importantes em agenda: a política externa, mais independente e com reorientação de parceiros comerciais e estratégicos; o papel do Estado como agente indutor de crescimento e desenvolvimento e, do ponto de vista econômico e ideológico, o abandono da ALCA como mecanismo de integração. Este recuo deveu-se fortemente ao papel que o Brasil desempenhou no jogo, mas também pela postura de outros vizinhos, Argentina em particular, que passaram a questionar fortemente o projeto. Isto conduziu a um movimento paralelo de acordos bilaterais, como Chile e países da América Central obtiveram junto aos EUA, o que certamente não era a estratégia preferida.

O México, ao contrário de Brasil e Argentina, tornou-se prisioneiro de suas opções. Sem perder sua própria moeda (como a Argentina menemista), mas virtualmente inexistente como parceiro comercial se descontarmos os EUA, tornou-se um país ainda mais interessante. Por um lado, os recentes movimentos políticos indicam que o país está bastante dividido com relação aos resultados de sua relação “carnal” com os vizinhos do norte. Os resultados para o México indicam um país com maior desigualdade, mesmo comparado aos anos 90, com um índice de Gini oscilando de 48,5 (1996) e 51,6 (2008). Brasil e Argentina vem crescendo sistematicamente seu produto mais que o México desde 2004, o mesmo acontecendo com a renda per capita. Mesmo em termos de financiamento por capital externo, o Brasil atraiu bem mais financiamento entre 2006 e 2008. Nos dados sobre exportação de bens e serviços, o gigantesco influxo do NAFTA permitiu ao México o grande salto de 30% em 1995, outros 18% em 1996, até 16% em 2000. Daí por diante, o crescimento desacelerou fortemente, até porque o fluxo com os EUA deve ter se estabilizado. O Brasil vinha aumentando seu percentual entre 2000/2001, caiu e voltou a crescer entre 2003 e 2007, alguns anos (2002 e 2004) mais que Argentina e México. O caso argentino mostra uma flagrante recuperação nas exportações, no PIB, na renda per capita e até na presença do financiamento internacional. A taxa de desemprego tende a queda desde 2003 (reagindo à crise), chegando a 7,3%

⁵ O Banco Mundial disponibiliza em <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do> a construção de tabelas de dados. Os dados foram obtidos em 29/05/2010 a partir de World Development Indicators and Global Development Finance.

⁶ O IPEA permite, pelo IPEADATA obter resultados para pobreza e renda no Brasil. Ver: http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?SessionID=83034589&Tick=1275154758842&VAR_FUNCAO=Ser_Temas%281413839281%29&Mod=S. Acesso em 29/05/2010.

em 2008. Um dado importante é que o emprego vulnerável, quando pode ser comparado, mostra uma grande semelhança entre Brasil e México, mas com um dado muito relevante: desde 2005 o Brasil tem menos vulnerabilidade que o México (mesmo com percentuais ainda altos). Sobre estes dados, ver Quadro 1, ao final.

Um bom resumo da situação indica a Argentina ainda está em recuperação, desde a grande queda do PIB de 1999 a 2002, esta última de -10,9%, mas com rumos diferenciais na política econômica. O Brasil, com resultados concretos desde 2003, entrou em uma trajetória de reversão de baixas expectativas em crescimento e redução da pobreza e da desigualdade. Sua crescente participação nos rumos do continente e políticas de um Estado mais ativo e diretamente envolvido no planejamento do país indicam um rumo, mas não de todo consolidado, uma vez que o cenário eleitoral avizinha-se no horizonte. De qualquer forma, assim como Cardoso legou um modelo macroeconômico e a ele foi acrescida a estratégia de expansão da capacidade estatal, uma relativa dependência de trajetória também pode ter se estabelecida. Finalmente, o México patina em sua dependência externa, refém da estabilidade (ou piora relativa) em seus indicadores de desigualdade, crescimento mais baixo e atrelamento ao mercado americano. O investimento estatal é mais reduzido e o país oscila entre uma divisão política persistente, uma economia com baixa capacidade de reação fora do NAFTA e sem a perspectiva, que de resto os governos liberais mexicanos apostavam, de expansão pela ALCA.

O desdobramento importante, passada a “era das reformas” dos anos 90 e a supremacia do fundamentalismo de mercado, foi que os anos de 2000 trouxeram de volta a realidade da diversidade, dos caminhos e, por que não, do Estado. É o lugar de sempre da velha economia capitalista – a convivência do Estado e do mercado por graus diferentes ao longo do tempo. Por isso as complementaridades institucionais em cada país vão desenhando o presente, as coalizões continuam precisando ser construídas e o ranger dos dentes da impaciência *mainstream*, que gostaria de um mundo reformado de cima até embaixo, independente da história, das instituições e da política, é não mais que isso: um ranger de dentes. O Estado voltou, sem nunca ter realmente ido; o mercado aí está mas, desde sempre, continua sendo um bom sinalizador e péssimo regulador. A Argentina tem mais ruptura, mas também fragilidades institucionais e econômicas a melhorar. O Brasil encontrou uma rota, mas ainda precisa consolidá-la. O México mantém seu tenso casamento com a economia americana, mas outras forças sociais aumentam o tom de contestação.

Ao contrário do fundamentalismo de mercado, qualquer analista de bom senso sabe que não existe a pedra filosofal do desenvolvimento. O horizonte do capitalismo contemporâneo, em sua diversidade, não indica garantia de sucesso para economias semiperiféricas como Brasil, Argentina e México. Mas, começar refletindo sobre si, recuperando sua autonomia de pensar e agir, mesmo entrelaçando seus caminhos com o mundo, é um excelente começo.

Quadro 1 – Indicadores selecionados – Brasil, Argentina e México.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
GINI index														
Brazil	59,2	59,2	59,3	59,2	58,6	..	58,7	58,2	57,6	57,0	56,4	55,8	55,0	..
Argentina	..	48,6	..	49,8	..	..	..	52,5	..	51,3	50,0	48,8	..	..
Mexico	..	48,5	..	49,0	..	51,9	..	49,7	..	46,1	..	48,1	..	51,6
Poverty gap at \$2 a day (PPP) (%)														
Brazil	7,7	8,4	8,8	8,1	8,2	..	8,1	7,3	7,7	7,6	5,9	5,6	4,2	..
Argentina	..	1,7	..	2,1	..	..	..	7,4	..	6,4	3,6	2,7	..	..
Mexico	..	5,8	..	6,4	..	4,2	..	3,6	..	2,6	..	1,0	..	3,3
GDP growth (annual %)														
Brazil	4,4	2,2	3,4	0,0	0,3	4,3	1,3	2,7	1,1	5,7	3,2	4,0	5,7	5,1
Argentina	-2,8	5,5	8,1	3,9	-3,4	-0,8	-4,4	-10,9	8,8	9,0	9,2	8,5	8,7	6,8
Mexico	-6,2	5,1	6,8	4,9	3,9	6,6	-0,2	0,8	1,4	4,0	3,2	4,8	3,2	1,8
GDP per capita growth (annual %)														
Brazil	2,9	0,6	1,8	-1,4	-1,2	2,8	-0,1	1,2	-0,2	4,4	1,9	2,8	4,6	4,1
Argentina	-4,1	4,2	6,8	2,6	-4,5	-1,9	-5,4	-11,7	7,8	8,0	8,2	7,4	7,6	5,7
Mexico	-7,9	3,5	5,2	3,4	2,4	5,1	-1,2	-0,2	0,3	3,0	2,2	3,7	2,2	0,7
Exports of goods and services (annual % growth)														
Brazil	-2,0	-0,4	11,0	4,9	5,7	12,9	10,0	7,4	10,4	15,3	9,3	5,0	6,7	-0,6
Argentina	22,5	7,6	12,2	10,6	-1,3	2,7	2,7	3,1	6,0	8,1	13,5	7,3	9,1	1,2
Mexico	30,2	18,2	10,7	12,2	12,3	16,3	-3,6	1,4	2,7	11,5	6,8	10,8	6,2	1,0
GDP per capita, PPP (current international \$)														
Brazil	6.291,7	6.451,0	6.678,7	6.655,1	6.669,1	7.006,1	7.166,6	7.382,9	7.525,3	8.080,5	8.505,4	9.026,4	9.693,5	10.304,3
Argentina	7.833,6	8.316,1	9.025,8	9.361,9	9.069,2	9.093,4	8.811,4	7.912,8	8.715,3	9.686,4	10.819,3	11.997,1	13.255,1	14.313,0
Mexico	6.884,4	7.262,9	7.776,9	8.137,2	8.454,8	9.200,9	9.301,9	9.563,0	10.978,5	11.642,6	12.563,5	13.460,6	14.182,8	14.569,7
Financing via international capital markets (gross inflows, % of GDP)														
Brazil	1,0	1,9	3,1	2,0	3,1	5,5	4,6	2,6	3,1	3,2	3,2	5,4	4,8	2,1
Argentina	3,4	8,2	8,2	8,7	6,8	7,4	3,4	2,0	0,6	0,8	1,3	1,5	2,5	0,5
Mexico	4,8	10,1	8,7	4,4	3,8	4,3	3,9	2,4	3,9	3,5	3,5	3,6	3,7	1,7
Social contributions (% of revenue)														
Brazil	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	34,4	22,8	22,7	22,9
Argentina	..	..	..	..	..	..	..	19,7	16,2	16,6	..	..	..	..
Mexico	13,9	12,6	12,4	11,6	10,9	10,5	..	..	..	..	..	..	..	..
Expense (% of GDP)														
Brazil	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	5,6	25,0	24,8	25,0
Argentina	..	..	..	..	..	..	..	19,7	19,8	18,3	..	..	..	..
Mexico	15,0	14,4	15,2	14,0	14,9	15,4	..	..	..	..	..	..	..	..
Unemployment, total (% of total labor force)														
Brazil	6,0	6,8	7,7	8,9	9,6	..	9,3	9,1	9,7	8,9	9,3	8,4	9,3	7,9
Argentina	18,8	17,2	14,9	12,8	14,1	15,0	17,4	19,6	15,4	12,6	10,6	9,5	9,2	7,3
Mexico	6,9	5,2	4,1	3,6	2,5	2,6	2,5	2,9	3,0	3,7	3,5	3,2	3,4	4,0
Vulnerable employment, total (% of total employment)														
Brazil	35,8	34,6	..	..	..	..	33,7	33,8	33,7	33,0	28,4	27,2	..	..
Argentina	..	24,5	23,6	23,3	23,1	22,8	23,8	24,6	22,5	21,8	21,4	20,1	19,0	18,8
Mexico	37,1	35,4	36,6	34,4	34,1	31,8	32,0	32,6	32,7	32,4	31,0	29,7	29,5	..

Fonte: Banco Mundial - a partir de <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>. Acesso em 29/05/2010.

Referências

Arbix, Glauco e Zimlovicius, Mauro (2001), Por uma estratégia de civilização, in: Arbix, G; Zilbovicius, M. e Abramovay, R. (2001), *Razões e ficções do desenvolvimento*, São Paulo, UNESP.

Berger, Suzanne and Dore, Ronald (org.) (1996): *National diversity and global capitalism*, Ithaca, NY: Cornell University Press.

Boyer, Robert (2005), How and why capitalisms differ, in: *Economy and Society*, vol. 34, n 4, novembro de 2005. Pp.509-557.

Bresser-Pereira, Luiz Carlos (2007), *Macroeconomia da estagnação*, Rio de Janeiro, Editora 34.

Chang, Ha-Joon (2003a). *Chutando a escada. A estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica*. São Paulo: UNESP, 2003.

_____ (2003b). *Globalisation, economic development and the role of the State*. London, New York, Penang, TWN/Zed Books Ltd., 2003.

Condé, Eduardo (2009), A Rota da Diversidade - Estado, Variedades de Capitalismo e Desenvolvimento, In: *Revista Ponto de Vista*, n.6, junho 2009. Disponível em http://neic.iuperj.br/pontodevista/pdf/Ponto_de_Vista_01jun2009.pdf. Acesso em 29 de maio de 2010.

Jackson, G.. e Deeg, R. (2006), *How many varieties of capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalism Diversity*, Colônia, Max Plank, MPIfG Discussion Paper 06/02.

Diniz, Eli (2007). “O Pós-Consenso de Washington: globalização, Estado e governabilidade reexaminados”. In: Diniz, E. (org.). *Globalização, Estado e Desenvolvimento: Dilemas do Brasil no novo milênio*. Rio de Janeiro: FGV.

_____ (2008), Depois do neoliberalismo: discutindo a articulação Estado e Desenvolvimento no Novo Milênio. In: *Ponto de Vista*, n 2, setembro 2008. Disponível em http://neic.iuperj.br/pontodevista/pdf/Ponto_de_vista_01set2008.pdf

Diniz, Eli e Boschi, Renato, (2007), *A difícil rota para o desenvolvimento – empresários e a agenda pós neoliberal*, in: Belo Horizonte/Rio de Janeiro, UFMG/IUPERJ.

Evans, Peter (1998), “Análise do Estado no mundo neoliberal: uma Abordagem Institucional Comparativa”, in *Revista de Economia Contemporânea*, nº 4, julho-dezembro.

_____ (1995), *Embedded autonomy, States & industrial transformation*, Princeton, Princeton University Press.

_____ (1997). “The Eclipse of the State? Reflections on Stateness in an Era of Globalization”. In *World Politics*. Vol 50. Nº 1.

Gerschenkron, Alexander, (1962), *Economic backwardness in historical perspective*, Cambridge, Harvard University Press.

Giddens, Anthony (2000), *A terceira via*, Rio de Janeiro, Record.

_____. (1995), *Além da esquerda e da direita*, São Paulo, Editora UNESP.

Green, Duncan (2008), *For poverty to power: how active citizens and effective states can change the world*. London, Oxfam International.

Hall P. and Gingerich, D. *Varieties of capitalism and institutional complementarities the macroeconomy: an empirical analysis*. 2001. Disponível em <www.courses.fas.harvard.edu/~gov3007/Gingerich.pdf>. (paper for the Annual Meeting of the American Political Science Association, august 30, 2001).

Hall, Peter and Soskice, David (eds) (2001) *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantages*, Oxford, Oxford University Press.

Hall, Peter A. and David Soskice, (2003), “Varieties of capitalism and institutional change: A response to three critics”, *Comparative European Politics* 1: 241-250.

Jacobs, Scott, (1999), *The second generation of regulatory reforms*, in <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/jacobs.htm#V>

Kitschelt, H., Lang, P. Marks, G. & Stephens, J. (1999), *Continuity and change in contemporary Capitalism*, Cambridge, Cambridge University Press.

Martin, Cathie Jo and Thelen, Kathleen (2006), *Varieties of Coordination and Trajectories of Change: Social Policy and Economic Adjustment in Coordinated Market Economies*. Disponível em <http://www.ces.fas.harvard.edu/events/imgs/martinThelen.pdf>

Rodrik, Dani (2002) “Depois do neoliberalismo, o quê?”. *Desenvolvimento e Globalização*, Seminário BNDES, “Novos Rumos do Desenvolvimento no Mundo”, Rio de Janeiro, 12-13 de setembro - 2002.

_____ (2006), Goodbye Washington Consensus, hello Washington confusion? In: *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIV (December 2006), pp. 973–987

Schmidt, Vivien (2006), *Bringing in the state back into the varieties of capitalism and discourse back into the explanation of change*, Paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Philadelphia (draft paper).

Schneider, Ben Ross (2008a), *Comparing capitalisms: liberal, coordinated, network, and hierarchical varieties* (draft).

_____ (2008b), *Hierarchical market economies and varieties of capitalism in Latin America*. (draft).

SILVA, Roberta R.M. (2009). A Argentina entre as reformas econômicas neoliberais e a redefinição das negociações com o FMI (1989-2007). In: Dossiê Argentina e Brasil: Paralelos e Divergências – Revista de Sociologia e Política vol.37, n 33, Curitiba, junho de 2009

Stiglitz, Joseph E. (2002) *A globalização e seus malefícios*. São Paulo, Futura.

_____ (2003). *Os exuberantes anos 90 – uma nova interpretação da década mais próspera da história*. São Paulo, Companhia das Letras.

Wade, Robert (1990), *Governing the Market: economic theory and the role of government in East Asian industrialization*, Princeton, Princeton University Press.

Weiss, Linda (2003). *States in the global economy. Bringing domestic institutions back In*. London: Cambridge University Press.

Williamson, John (2002), *Did the Washington Consensus fail?*, in: <http://www.petersoninstitute.org/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=488>

_____ (1990), What Washington Means by Policy Reform, in: Williamson, John (1990), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington, Institute for International Economics.