



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
NÚCLEO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

RÔMULO CARVALHO CRISTALDO

**DESENVOLVIMENTO E INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL:
OS CASOS DE BRASIL E MÉXICO**

Salvador

2017

RÔMULO CARVALHO CRISTALDO

**DESENVOLVIMENTO E INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL:
OS CASOS DE BRASIL E MÉXICO**

Tese apresentada ao Núcleo de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial para obtenção de título de Doutor em Administração.

Orientadora: Prof.^a Dra. Elsa Sousa Kraychete

Salvador

2017

Escola de Administração - UFBA

C933 Cristaldo, Rômulo Carvalho.

Desenvolvimento e integração internacional: os casos de Brasil e México / Rômulo Carvalho Cristaldo. — 2017.

262 f.

Orientadora: Profa. Dra. Elsa Sousa Kraychete.

Tese (doutorado) — Universidade Federal da Bahia, Escola de Administração, Salvador, 2018.

1. Integração econômica internacional — 1990 – 2012. 2. Estudo comparado. 3. Brasil — Relações econômicas exteriores. 4. México — Relações econômicas exteriores. 5. Brasil — Desenvolvimento econômico. 6. México — Desenvolvimento econômico. I. Universidade Federal da Bahia. Escola de Administração. II. Título.

CDD – 337.1

RÔMULO CARVALHO CRISTALDO

**DESENVOLVIMENTO E INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL:
OS CASOS DE BRASIL E MÉXICO**

Tese apresentada ao Núcleo de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial para obtenção de título de Doutor em Administração.

Aprovada em 24 de janeiro de 2018

BANCA EXAMINADORA

Elsa Sousa Kraychete (Orientadora)
Doutora em Administração (UFBA)
Salvador, Brasil
Universidade Federal da Bahia

Nilson Araújo de Souza
Doutor em Economia (Unam)
Foz do Iguaçu, Brasil
Universidade Federal da Integração Latino-Americana

Nelson de Oliveira Santos
Doutor em Economia (Unicamp)
Salvador, Brasil
Universidade Federal da Bahia (Emérito)

Eduardo Costa Pinto
Doutor em Economia (UFRJ)
Rio de Janeiro, Brasil
Universidade Federal do Rio de Janeiro

Maria Elisabete Pereira dos Santos
Doutora em Ciências Sociais (Unicamp)
Salvador, Brasil
Universidade Federal da Bahia

Uallace Moreira Lima
Doutor em Desenvolvimento Econômico (Unicamp)
Salvador, Brasil
Universidade Federal da Bahia

AGRADECIMENTOS

Se viesse a listar aqui todas as pessoas que fizeram este trabalho possível, em todos os momentos, não acredito que haveria espaço suficiente. Ainda assim, creio que preciso registrar meus sinceros agradecimentos...

A meus pais, primeiramente, por tudo.

A Elsa Sousa Kraychete, minha querida orientadora, que desde o princípio foi uma inspiração sobre como é possível ser humana, amiga, professora e pesquisadora, sempre com carinho e temperança.

A Escola de Administração da UFBA, que há anos tem servido como minha segunda casa; ao Núcleo de Pós-Graduação em Administração; e em especial a Anaélia, que sempre nos acolhe, nos cobra e nos orienta em coisas que apenas ela poderia fazer.

Às colegas-amigas Juliana Senna, Maria Elisa, Mônica Ribeiro, preciosas sempre; a Paulo Everton, colega querido.

Aos meus mais estimados Professores e Professoras, aqueles Mestres e Mestras que não precisam ter seus nomes relacionados para se reconhecerem presentes.

Muito obrigado!

CRISTALDO, Rômulo Carvalho. *Desenvolvimento e integração internacional: os casos de Brasil e México*. 259 f. il. 2017. Tese (Doutorado) — Núcleo de Pós-Graduação em Administração. Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2018.

RESUMO

O presente trabalho procura analisar os processos de desenvolvimento e integração internacional de Brasil e México entre 1990 e 2012. Essa pesquisa se fundamentou na prospecção de bibliografia especializada e dados secundários, analisados por meio do emprego de métodos qualitativos e quantitativos de investigação, com o intuito de construir uma narrativa descritivo-explicativa acerca das trajetórias recentes de desenvolvimento e integração internacional desses dois países. Tendo ambos partido de um rol de acontecimentos e estruturas sociais particularmente convergentes que os levaram à década 1990, quando o México então apresentava resultados mais expressivos que o Brasil em termos de desenvolvimento e autonomia internacional, ao cabo de 22 anos o Brasil assumiu a dianteira em boa parte das variáveis utilizadas para caracterizar esses processos sociais. A tese aqui defendida é que essa inversão de desempenho foi possível graças ao fato de que, enquanto o México aderiu de forma quase irrestrita à reconversão neoliberal, assim como ao Tratado de Livre Comércio da América do Norte (Nafta/TLCAN) como nação mais frágil, no Brasil, embora se tenha realizado uma guinada neoliberal na década de 1990, a partir de 2003 até 2012 se viveu uma mudança na lógica de gestão do Estado, isso enquanto o país aderiu ao Mercado Comum do Sul (Mercosul) como nação economicamente dominante.

Palavras-chave: Desenvolvimento econômico. Integração Internacional. Brasil. México.

CRISTALDO, Rômulo Carvalho. *Development and international integration: the cases of Brazil and Mexico*. 259 f. il. 2017. Thesis (Doctor of Philosophy) — Núcleo de Pós-Graduação em Administração. Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2018.

ABSTRACT

In this research work, we analyze the process of development and international integration of Brazil and México between 1990 and 2012. Our research was grounded in specialized bibliography and secondary data, which was analyzed thru qualitative and quantitative methods in order to produce a descriptive-explicative narrative on the recent trajectories of these two countries regarding economic development and international integration. Those nations entered the 1990s emerging from a number of similar events and social structures, when Mexico performed better than Brazil, both economically and concerning to international autonomy. Then, in 2012, the countries inverted positions, since Brazil yielded better results in both dimensions. We advocate that this inversion happened due the fact that the Mexican Government insisted in neoliberal reforms, whereas in Brazil, although the 1990's Governments performed such reforms, it had slightly changed between 2003 and 2012. In parallel, Mexico joined NAFTA as its poorer and less important nation, while Brazil joined MERCOSUL as its wealthier and preeminent component.

Keywords: Economic Development. International Integration. Brazil. Mexico.

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

Bacen	Banco Central do Brasil
CEPAL	Comissão Econômica para América Latina e Caribe
Copom	Comitê de Política Monetária (Brasil)
DIT	Divisão Internacional do Trabalho
ETNs	Empresas Transnacionais
FMI	Fundo Monetário Internacional
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IED	Investimento Externo Direto
INEGI	<i>Instituto Nacional de Estadística y Geografía</i> (México)
MCT	Ministério de Ciência e Tecnologia (Brasil)
MEC	Ministério de Educação e Cultura (Brasil)
Mercosul	Mercado Comum do Sul
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Brasil)
MF	Ministério da Fazenda (Brasil)
MPOG	Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (Brasil)
MRE	Ministério de Relações Exteriores (Brasil)
Nafta	North American Free Trade Agreement
ONU	Organização das Nações Unidas
ONUDI	Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial
PIB	Produto Interno Bruto
PRI	Partido Revolucionário Institucional (México)
PSDB	Partido da Social Democracia Brasileira
PT	Partido dos Trabalhadores (Brasil)

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1 O DESENVOLVIMENTO E A INTEGRAÇÃO NO CAPITALISMO	18
1.1 CAPITALISMO E CRISE.....	19
1.2 A ECONOMIA-MUNDO CAPITALISTA.....	27
1.3 A DEPENDÊNCIA (OU SOBRE AS CONDIÇÕES PARTICULARES DA INTEGRAÇÃO E DO DESENVOLVIMENTO DA PERIFERIA DA ECONOMIA- MUNDO CAPITALISTA).....	36
1.4 A EXPANSÃO DO CAPITALISMO, O DESENVOLVIMENTO E A INTEGRAÇÃO.....	52
1.4.1 Desenvolvimento.....	53
1.4.2 Integração.....	61
2 AS NOVAS CONDIÇÕES DA DEPENDÊNCIA E A RECONVERSÃO DA AMÉRICA LATINA	67
2.1 ORIGENS.....	69
2.2 O NEOLIBERALISMO NOS EUA E NO REINO UNIDO.....	80
2.3 O IDEÁRIO NEOLIBERAL.....	87
2.4 O NEOLIBERALISMO E A FINANÇA.....	92
2.5 A RECONVERSÃO DA AMÉRICA LATINA.....	96
3 AS TRAJETÓRIAS DE DESENVOLVIMENTO DE BRASIL E MÉXICO, 1990- 2012	106
3.1 OS ANOS 1990, CONVERGÊNCIAS PERIGOSAS.....	118
3.2 DE 2003 À 2012: DAS TÍMIDAS DIVERGÊNCIAS AOS RESULTADOS DESSEMELHANTES.....	151
4 A INSERÇÃO INTERNACIONAL DE BRASIL E MÉXICO, 1990-2012	172
4.1 BRASIL E MÉXICO NA NOVA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO....	173
4.2 OS PROCESSOS RECENTES DE INTEGRAÇÃO REGIONAL DE BRASIL E MÉXICO.....	187
CONCLUSÕES	195
REFERÊNCIAS	205
APÊNDICE A — Possibilidade de comparação, Brasil e México	223

APÊNDICE B — Desempenho global de Brasil e México, 1990-2012, análise multivariada	228
APÊNDICE C — Desempenho de Brasil e México para dois períodos diferentes, 1990-2002 e 2003-2012	236
APÊNDICE D — Desempenho comparado de Brasil e México por variáveis quantitativas selecionadas	248
APÊNDICE E — Apontamentos sobre as informações constantes nos Apêndices A, B, C & D, a título de comentários sobre resultados	261

INTRODUÇÃO

A história recente das experiências de desenvolvimento econômico guarda dois casos exemplares na América Latina que se destacaram pela ocorrência de similitudes aparentes, bem como pelas diferenças de suas escolhas e resultados obtidos: Brasil e México. Entre a última década do século XX e primeira década do século XXI, o Brasil experimentou desde uma adesão parcial ao neoliberalismo do Consenso de Washington, por meio de uma integração subordinada, até um ensaio chamado de *pós-neoliberal* por uns, *novo-desenvolvimentista* por outros, cujo discurso se posicionava em busca de certa autonomia decisória e política — muita embora seja possível argumentar que a estrutura econômica e política brasileira não tenha deixado de se fundamentar basicamente em termos *dependentistas* (Dowbor, 2010. Souza, 2005). O México, por sua vez, ousou uma adesão mais profunda à ótica neoliberal, ora a partir de hegemonias políticas já há muito arraigadas nas estruturas de poder da nação, ora levado por grupos cujo discurso político pretendiam-se renovadores (Moreno-Brid; Bosch, 2010). Ambos os países lograram então diferenças — tragédias e sucessos — em suas trajetórias.

No início da década de 1990, as condições de dependência semiperiférica de Brasil e México, bem como a exposição a eventos econômicos, históricos e políticos de alguma forma similares — a convivência com processos políticos internos com um viés autoritário, a crise do Estado desenvolvimentista e da estratégia de substituição de importações no final da década de 1970, a crise da dívida externa latino-americana no início da década de 1990, a inflação galopante, a instabilidade política interna, a pobreza e a violência crescentes, o Consenso de Washington, o avanço da globalização financeira — pareciam sugerir que Brasil e México convergiriam para um destino comum: para o desastre, segundo pessimistas; enquanto que os partidários locais do neoliberalismo davam a impressão de acreditar num salto de crescimento e desenvolvimento, caso fossem realizadas as tais reformas estruturais; ou, na opinião dos críticos que apostavam na redemocratização, na efervescência de movimentos sociais e nas políticas econômicas heterodoxas, poder-se-ia alcançar um patamar de maior autonomia política e econômica, com atenuação e quem sabe superação dos laços da dependência centro-periferia. A globalização, a queda do Muro de Berlin e o fim da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) pareciam sugerir que finalmente a utopia capitalista se realizaria na passagem para o novo milênio, chegaríamos ao “fim da história”.

Vinte e dois anos depois, em 2012, nada daquilo aconteceu; ou melhor, talvez um pouco de cada uma daquelas expectativas tenha se realizado, com resultados muito diferentes dos esperados. O México foi inundado por neoliberalismos, mas mesmo assim sua economia não decolou e a sociedade não se desenvolveu, pelo contrário. O Brasil, que viveu um neoliberalismo mais engasgado, com atenuantes heterodoxos por uma década, tampouco alcançou o centro capitalista. Os laços de dependência não apenas permanecem, como parecem mais fortes e vibrantes do que nunca. E a história, para o desespero dos liberais mal informados (ou mal intencionados?), sugere apenas estar começando.

Nesse período, Brasil e México passaram por mudanças profundas na tentativa de superar a endêmica condição de subdesenvolvimento. Nessas duas nações, foram realizadas escolhas gerenciais de condução econômica e social que se articularam a partir de diferentes lógicas de integração — econômica e política — tanto internas, como com o resto do mundo capitalista, levando a resultados de desenvolvimento nos últimos anos bastante distintos do esperado e, também, na nossa opinião, ao mesmo tempo diferentes e semelhantes entre si. O presente trabalho se debruça sobre essas distinções e possíveis aproximações, a partir de um estudo histórico enfocando como objeto as trajetórias de Brasil e México entre 1990 e 2012. Nos chama a atenção especificamente como essas duas categorias muito relacionadas à condição de periferia, o desenvolvimento e a integração, parecem ter se comportado de maneiras em muitos sentidos parecidas, mas também de muitas formas distintas nos dois países, ainda que eles aparentemente tenham partido de bases semelhantes em 1990. Além disso, nos chama atenção a própria relação desses dois, por assim dizer, fenômenos, o desenvolvimento e a integração, de modo que nos parece particularmente necessário que sejam abordados à luz de processos históricos específicos como os de Brasil e México.

Acreditamos ser lícito então expressar essas preocupações na forma de um problema de pesquisa, o qual norteou esse trabalho e que pode ser resumido a partir da seguinte questão de partida: *quais foram as aproximações e distanciamentos entre as trajetórias de desenvolvimento e integração internacional de Brasil e México no período compreendido entre 1990 e 2012?* Com o intuito de atingir o objetivo geral de elaborar uma alternativa de resposta para essa indagação, nós buscamos cumprir os seguintes objetivos específicos:

- Sopesar os aspectos contextuais das relações centro-periferia entre os anos de 1990 e 2012, procurando lançar luz sobre as configurações mais gerais das condições da dependência da América Latina no período, a partir da noção de neoliberalismo;

- Caracterizar e analisar as trajetórias de desenvolvimento econômico de Brasil e México entre 1990 e 2012, com foco no sentido geral das políticas de administração pública implementadas, bem como no desempenho econômico apresentado;
- Analisar as particularidades da inserção de Brasil e México na nova divisão internacional do trabalho entre 1990 e 2012, a partir de suas pautas de importação e exportação;
- Comparar as formas de adesão e posições relativas de Brasil e México em relação ao Mercosul e ao Nafta/TLCAN respectivamente;
- Analisar as trajetórias de desenvolvimento e integração internacional de Brasil e México entre 1990 e 2012, cotejando eventuais aproximações e distanciamentos.

Tomamos o início dos anos noventa como marco temporal para período de referência deste estudo por ter sido, a partir de então, que a adesão às propostas do Consenso de Washington começaram a moldar tanto o ideário de desenvolvimento, quando o de integração, para os países da América Latina que se encontravam em dificuldades econômicas desde o final dos anos 1970, como é o caso, relativamente falando, de ambos os países objetos desse estudo. Já a escolha do ano de 2012 como marco final tem uma motivação mais prática: a nosso ver, permite o distanciamento histórico necessário para que se tenham produzido estudos, estatísticas e interpretações úteis a esta tese; além do fato de que aquele ano representou o auge da política econômica iniciada pelos governos petistas no Brasil a partir do novo milênio.

Metodologicamente, este trabalho pode ser considerado um estudo histórico. A ideia principal aqui foi a de, utilizando sobretudo fontes secundárias de dados, compor um texto narrativo-explicativo que abarcasse as trajetórias de desenvolvimento econômico de Brasil e México entre 1990 e 2012, face suas distintas lógicas de integração. Não se propõe um largo estudo do desenvolvimento dessas nações, nem tampouco um aprofundamento sobre as inúmeras questões referentes às vinculações históricas de suas relações internacionais, diplomáticas, coloniais ou imperialistas. Pretende-se, na verdade, entender como os aspectos de *desenvolvimento e integração internacional* podem ter se entrelaçado nesses dois casos concretos, apontando suas distinções e convergências, dentro de um período específico de mudanças, por assim dizer, desiguais.

Do ponto de vista teórico, entende-se aqui, em concordância com a interpretação de Santos (2000), Marini (1973), entre outros, de que as condições concretas de desenvolvimento e subdesenvolvimento de uma nação em particular são reflexo de um devir histórico único e

específico, que sobremaneira não pode ser reproduzido em outros espaços. Portanto, tanto (a) cada experiência de desenvolvimento aparece como resultante de uma convergência singular e complexa de acontecimentos, relações e acesso a recursos marcada por avanços e retrocessos, como (b) cada contexto particular de desenvolvimento possui lógicas, possibilidades e restrições próprias de transformação. Esse entendimento, admitimos, poderia levar a conclusão de que a comparação entre trajetórias de desenvolvimento de diferentes países não seria possível a princípio, com o que concordamos parcialmente. Mas acreditamos que isso não impede que se pretenda captar como cada uma dessas distintas lógicas, por assim dizer nacionais, convergiram ou divergiram num determinado período histórico, bem como quais são as semelhanças e distinções de suas trajetórias.¹

Ainda é preciso prover um esclarecimento prévio sobre a abrangência que os termos *desenvolvimento* e *integração internacional* assumem nessa pesquisa. De logo, sabe-se que ambas as temáticas são transversais no campo das ciências sociais, assim como apresentam diversas e intrincadamente relacionadas dimensões e subdimensões. Essa transversalidade e multidimensionalidade nos obriga a realizar escolhas acerca de quais aspectos enfatizar para melhor caracteriza-las, bem como quais, com pesar, deixar de lado. Tais escolhas, embora fundamentadas em critérios razoáveis — neste caso, a necessária aderência do trabalho ao campo de estudos da administração, bem como as restrições de espaço, recursos e tempo às quais nos encontramos expostos —, terminam inevitavelmente por restringir a abrangência da pesquisa realizada. Assim, não tivemos a pretensão de produzir uma história total, nem tampouco oferecer uma explicação definitiva, mas sim chamar a atenção para um rol de aspectos que, em nossa opinião, são muito relevantes para se compreender as trajetórias de desenvolvimentos dos dois países.

A noção de Desenvolvimento Econômico aparece como a representação teórica, simbólica e política de um processo social que pressupõe a mudança quantitativa e qualitativa, de sinal positivo, em uma realidade coletiva. A preocupação com a possibilidade *melhoria das condições de vida* de um dado grupo social, notadamente de uma economia nacional, a partir

¹ Para reforçar essa possibilidade de comparação entre os dois países, no Apêndice A explicamos como viemos a empregar a metodologia de composição de scores PCA, com base em um rol específico de dados, cujo resultado sugere que, no período em questão, Brasil e México apresentam uma similitude de comportamento econômico e social que nos permite realizar comparações. Ver Apêndice A.

do crescimento econômico já era objeto de estudos sistemáticos desde os mercantilistas, recebendo ainda atenção de Adam Smith, David Ricardo, Friedrich Liszt e muitos outros economistas clássicos, críticos e neoclássicos desde ao menos meados do século XVIII. No pensamento moderno, essa preocupação toma a forma da ideia de progresso, que se vincula a uma premissa de evolução das sociedades, essa por sua vez necessariamente governada pela ciência e pela razão. A terminologia *desenvolvimento*, por sua vez, surge mais tardiamente já em meados do século XX, como um tipo de releitura daquelas problemáticas com objetivo sobretudo de dar-lhe um uso político diferenciado, distinguindo-o da mera noção de crescimento econômico, assim como da então desgastada concepção de evolução social tão corrente no discurso imperialista (Escobar, 1995. Santos Filho, 2005).

A premissa da qual partimos nesta tese é a de que o desenvolvimento se configura como uma totalidade concreta. Como tal, possui uma existência material profundamente arraigada na dinâmica estrutural do modo de produção capitalista, reflexo da própria ontologia do capital e, portanto, necessariamente vinculada de modo objetivo aos processos de reprodução capitalista. Mas, ao mesmo tempo, o desenvolvimento aparece como um produto simbólico do mundo sob a égide do capital, que visa garantir sua continuidade como tal, ou a reforma quando necessário, para que as estruturas e desenhos institucionais sejam adaptados não à interesses coletivos, mas sobretudo aos objetivos particulares da valorização e acumulação de capital. Nesse sentido, desenvolvimento aparece duplamente como um instrumento de ordem e continuidade — visa apaziguar os discursos descontentes com o modo de produção capitalista, sobretudo pela difusão da esperança em se desenvolver —, mas também de mudança, no sentido proporcionar uma reestruturação nos arranjos sociais capitalistas, sem transformá-los em sua essência. Por isso que, embora a noção de desenvolvimento apareça como narrativa — ou complexo de narrativas — de mudança e avanço sociais de difícil observação concreta (Furtado, 1974. Rivero, 2010), mesmo assim é efusivamente reproduzida sempre associada a um convite destinado à coletividade de modo que esta ponha de lado suas diferenças para abraçar um projeto que seria de benefício comum. Entendemos que a noção de desenvolvimento tem uma função ideológica, mas também uma atribuição material concreta necessária para o modo de produção. Em outras palavras, nossa percepção é a de que o desenvolvimento se relaciona, inevitavelmente, com a dinâmica do capital.

Já os estudos da integração realizados pela ciência moderna têm sua origem no âmbito da sociologia funcionalista, a qual ganhou destaque sobretudo a partir da contribuição de Émile

Durkheim, na segunda metade no século XIX. Em verdade, a preocupação com a temática sob esta corrente de análise se iniciou verdadeiramente como decorrência do sistema de física social proposto por Auguste Comte, ainda no século XVIII. A problemática dos processos de integração remete, portanto, à discussão acerca da ordem social e se refere, de um lado, à formas, práticas e fenômenos observados no contexto da inserção de indivíduos em grupos formais ou informais, bem como, por outro lado, à articulação entre os diversos subsistemas sociais e suas hierarquias. Problemática esta que deu origem e razão à sociologia funcionalista e seus desdobramentos.

No entanto, a nosso ver, é em Karl Marx que encontramos uma expressão mais completa da forma que a integração assume no modo de produção capitalista, pois é ele quem argumenta que a própria sociabilidade capitalista só é possível enquanto tal graças à existência do conflito. Para Marx, a noção de *Formação Econômica Social* capitalista — um processo histórico cuja estrutura fundamental é o modo de produção que lhe dá sustentação, bem como as relações sociais de produção que o caracterizam — engendraria de maneira sincrônica as diferenciações funcionais enquanto desdobramentos da divisão *técnica* do trabalho, assim como as convenções distributivas e os aparatos de controle e coesão social. O processo de construção de valor capitalista é marcado pela existência de padrões de apropriação privada do trabalho coletivo, em termos de capital e de mais-valor, o que leva à uma condição estrutural de contradição dialética entre os proprietários dos meios de produção e os trabalhadores, desprovidos de tais meios. Logo, a ordem da sociedade capitalista é fundamentada na manutenção de uma acomodação precária entre essas forças que, no tocante às instâncias mais estruturais de seus modos de relação, são contraditórias entre si. Em outras palavras, ontologicamente integradas por meio de uma fricção conflituosa (Marx, 1983).

Enquanto formação econômica social, o capitalismo se espalha como uma economia-mundo, na medida em que se expande continuamente para cada vez mais distantes espaços geográficos e em cada vez mais subjetivos aspectos da sociabilidade, transformando-os em mercadoria, integrando-os à sua lógica. A integração, portanto, pode ser vista como a adesão de grupos sociais, instituições, atividades, espaços objetivos ou subjetivos, à lógica geral do capitalismo. Dito de outra forma, o integrar-se é, portanto, a ação por meio da qual, ou evento que leva a um processo social passar a contribuir direta ou indiretamente para o circuito do capital, passando a fazer parte, assim, dos conflitos e contradições inerentes aos processos de produção e circulação de valor tipicamente capitalistas. Dessa forma, a integração no

capitalismo é algo *por fazer* (*on going*), nunca realizada em sua plenitude ideal de ordem, nem tampouco de maneira homogeneizada, mas marcada por fissuras, que se confundem com as próprias contradições do sistema, o que remete à dinâmica da reprodução: contínua, pois as contradições que a motivam não podem ser verdadeiramente superadas, mas apenas deslocadas no tempo e no espaço, como diria David Harvey. Em outras palavras, a integração no modo de produção capitalista também é resultante da própria dinâmica do capital.

Em adendo, é preciso destacar que um rol de processos sociais o quais notadamente teriam um papel na discussão sobre a problemática de desenvolvimento e a integração internacional de Brasil e México entre 1990 e 2012 não serão aqui enfocados. Por exemplo, por mais que admitamos que uma reflexão sobre o Estado e suas mudanças nesses dois países pudesse enriquecer o debate, esse processo social não é abordado diretamente nessa tese, uma vez nosso objeto se dedica muito mais a discutir seus resultados e trajetória a partir das lógicas mais gerais, do que à minúcias dos arranjos de poder, jurídicos e gerenciais que proporcionaram esses resultados. Da mesma forma, poder-se-ia realizar uma exposição sobre as mudanças no plano da economia-mundo capitalista a partir dos anos 1990, abordando, por exemplo, a crescente tensão da problemática do petróleo e os conflitos locais induzidos pelo Ocidente para assegurar o controle sobre essa *comodity*, ou a ascensão da China como economia em transição para uma posição de fábrica do mundo e economia mais dinâmica do novo milênio, ou a aceleração e as contradições da integração regional da União Europeia, ou mesmo as inúmeras crises financeiras que assolaram o mundo das trocas internacionais que culminaram na grande crise de 2007-2009, ou mesmo as flutuações na dinâmica de segurança internacional com a construção do novo inimigo principal do Ocidente branco, o assim chamado terrorismo islâmico. Muito embora esses e outros processos talvez tivessem um papel nas questões aqui discutidas, não são o foco de nossa atenção. Abordá-los resultaria numa tese completamente diferente e, em nossa opinião, muito distante de nosso objetivo inicial.

Assim, para clarificar nosso posicionamento e entendimento acerca das noções de desenvolvimento e integração que perpassam este trabalho, abordamos tais questões de forma mais aprofundada na seção 1. Por sua vez, na seção 2 realizamos uma análise do contexto do pensamento neoliberal, pois que, a partir de 1982 no México e 1990 no Brasil, transitou-se para uma situação na qual ao menos a gestão macroeconômica do Estado nos países foi conduzida de forma hegemônica segundo os preceitos neoliberais. Então, nessa seção traçamos uma análise do pensamento neoliberal, do processo de ascensão do neoliberalismo e da finança

internacional à posição de hegemonia global, de como esse processo engendrou a crise do Estado fiscal desenvolvimentista na América Latina e, por fim, da reconversão liberal imposta aos países periféricos em dificuldade nas décadas de 1980 e 1990. Na seção 3, recuperamos então as trajetórias de desenvolvimento de Brasil e México entre 1990 e 2012, por meio de uma narrativa descritivo-explicativa do desenvolvimento. Por fim, na seção 4, fazemos o mesmo no que diz respeito às trajetórias de integração dos dois países, por meio de uma análise das inserções dos dois países na divisão internacional do trabalho, bem como em seus processos de integração regional em relação ao Mercosul e ao Nafta/TLCAN. Ao cabo, relacionamos algumas considerações finais à título de conclusões.²

² Soma-se ao trabalho aqui realizado, a título de resultados, cinco apêndices — A, B, C, D & E — nos quais reportamos alguns ensaios mais quantitativos para ilustrar a pesquisa aqui conduzida, sobretudo dedicados a tratar a questão dos resultados comparados de desenvolvimento de Brasil e México entre 1990-2012. Optamos por relacionar esses estudos nos apêndices, pois que seus procedimentos ali engajados não proporcionaram maiores avanços ao objetivo geral aqui perseguido.

1 O DESENVOLVIMENTO E A INTEGRAÇÃO NO CAPITALISMO

Dissemos na introdução que desenvolvimento e integração, no modo de produção capitalista, têm um papel central na, ao mesmo tempo em que emergem da, dinâmica do capital. Nesta seção nosso objetivo, portanto, é o de clarificar essa afirmação demonstrando o que entendemos por dinâmica do capital, e assim expor como acreditamos que as noções de desenvolvimento e integração contribuem para esse processo. Também pretendemos argumentar acerca de como a situação particular dos objetos desta tese — Brasil e México — se insere no quadro teórico geral que aqui recuperamos, dadas suas condições históricas de nações dependentes, subdesenvolvidas e periféricamente inseridas no âmbito da economia-mundo capitalista.

O capital, já nos dizia Marx (1983), tem por principal característica a dinâmica, a transformação. O desígnio teleológico desse processo social, ainda seguindo Marx, se localiza na construção e na apropriação de valor excedente. Nesse sentido, o capital, percebido como a subsunção organizada do trabalho vivo por parte do trabalho passado com o objetivo de se fazer **maior** — valorizar e acumular —, mais **dinâmico** — pois o capitalista normalmente prefere a liquidez — e para ser apropriado de maneira particular, é, em sua essência mais profunda, uma relação social. Não é coincidência, portanto, que o desenvolvimento também só possa ser compreendido de forma relativa — **em comparação a** —, assim como enquanto processo de mudança, **em direção a**. Uma vez despido das afetações teórico-intelectuais, emoções e esperanças que suscita, no modo de produção capitalista o desenvolvimento assume a forma do próprio movimento do capital. Por isso é tão desconfortável conceituar o desenvolvimento: o movimento do capital não assume uma forma única, nem se permite transformar de maneira previsível. A secular corrida do capitalismo para distante de suas antinomias estruturais força-o a reinventar constantemente as maneiras de produção, realização e apropriação de mais-valor, embora contraditoriamente essa evasão contribua em última instância para acirrar aquelas antinomias. Eis o porquê do desenvolvimento aparecer na literatura especializada também como objetivo, e o porquê das teorias de desenvolvimento se apresentarem quase sempre como um planos de ação: de Schumpeter à Douglass North, de von List à Joon-Chang, essas narrativas são novelas de fuga.

Convém, dessa forma, realizar uma breve recuperação das contradições estruturais do modo de produção capitalista, sua dinâmica e algumas de suas consequências.

1.1 CAPITALISMO E CRISE

Conforme descrito por Karl Marx (1983), o que compreendemos por capitalismo se refere ao modo de produção — ou seja, o processo social responsável pela construção de valor, reprodução material face a natureza e a distribuição de riqueza na coletividade — pautado por uma divisão social do trabalho entre proprietários dos meios de produção, capitalistas, e pessoas que, *livres* de meios de produção e subsistência, são obrigadas a alienar sua força de trabalho no mercado para garantir a própria sobrevivência, os trabalhadores. A propriedade particular dos meios de produção permite aos capitalistas a possibilidade de se apropriar também do valor excedente oriundo do esforço de trabalho de seus empregados, uma vez que esses últimos são remunerados em troca de uma jornada fixa. Enquanto se transfere valor do capital constante para a mercadoria, também se produz valor novo para compensar sua remuneração, trabalho necessário, e compor um mais-valor, a partir do qual o capitalista extrai sua massa de lucro.

Dessa forma, a acumulação de capital — *capital* aqui entendido como riqueza inserida no circuito de autovalorização —, é obtida (i) por meio da maior exploração da força de trabalho em termos de variações na intensidade, eficiência de gestão (cooperação e divisão técnica do trabalho) e horas trabalhadas, o mais-valor absoluto, (ii) graças às compressões relativas e absolutas do salário de reprodução dos trabalhadores decorrentes das reduções de valor da cesta de produtos por esses consumida, o mais-valor relativo, ou ainda (iii) ao se apropriar das diferenças momentâneas nas taxas de exploração decorrentes de inovações tecnológicas que proporcionam aumentos de produtividade do trabalho, uma vez que alteram os parâmetros da composição técnica do capital, desde que ainda não disseminadas por toda a indústria — processo o qual se localiza na essência da dinâmica tecnológica do modo de produção capitalista. Empurrados pelo imperativo concorrencial, capitalistas se lançam em contínua e reiterada inversão de valor excedente, de um lado expandindo produção e produtividade, o que diminui gradativamente a participação do trabalho na composição orgânica do capital, de outro lado, deslocando e incorporando capitalistas menores, concentrando e centralizando assim o controle do capital.

Porém, existem processos que colocam essa lógica em risco. Por exemplo, graças à pressões concorrenciais no modo de produção capitalista, o capital reiteradamente acumulado precisará de um volume cada vez maior de insumos na forma de matérias-primas e de força de trabalho, para realizar produção de mais-valor em escalas também cada vez maiores. De um lado, o estoque de matérias-primas em uma região, país ou continente é evidentemente limitado. Uma vez que esses estoques se exaurem ou atingem um limite material de produção intransponível, seus preços tendem a se acelerar, fazendo com que os capitalistas enfrentem uma situação de depressão das taxas de mais-valor. Pode-se dizer que algo semelhante acontece com a força de trabalho. À medida que a acumulação de capital se expande, cada vez mais trabalhadores são empregados nos espaços de produção e expropriação de valor, ao ponto em que o aumento do preço da jornada de trabalho decorrente da escassez também pode passar a deprimir as taxas de mais-valor. Em suma, como a inversão expandida de capital assume uma proporção mais veloz que a descoberta de matérias-primas, e mesmo mais rápido que o crescimento demográfico, podem-se formar situações de decréscimo das taxas de mais-valor e/ou exploração, que normalmente tomam a forma de crises de lucratividade. Essas barreiras materiais impõem, portanto, a necessidade dos saltos tecnológicos que auxiliam na economia de trabalho e matérias-primas (Marx, 1983).

É importante notar, porém, tal qual demonstra Marx (1983) no livro I de *O Capital*, que se o modo de produção capitalista estiver sendo governado segundo a lógica do livre mercado, mesmo que toda a produção encontre demanda, ainda assim a concorrência associada à mudança tecnológica por esta engendrada, levará a um processo de concentração e centralização de capital, seja graças à dinâmica de reprodução ampliada, seja por meio de fusões, aquisições e outras formas de cooperação. Esse processo, por conseguinte, pode resultar — *ceteris paribus* — numa extensa proletarização das populações, com agudo distanciamento dos padrões de renda e consumo das classes capitalistas em relação às classes trabalhadoras. Outro efeito apontado por Marx (1983), com base nas mesmas premissas simplificadoras, refere-se ao fato de que a pressão competitiva que orienta a inovação tecnológica no sentido de aumentar a produtividade do trabalho, também representa a necessidade de inverter um volume cada vez maior de capital para produzir massas de mais-valor relativamente menores, o que pode induzir uma depressão continuada das taxas de lucro. Essa tendência geral da diminuição relativa dos retornos de investimento, por sua vez, se encontra na base das crises de lucratividade. Convém destacar ainda que a constante redução do papel do trabalho na

composição orgânica do capital, decorrente segundo Marx (1983) da crescente assimilação tecnológica, é o principal fator que leva a depressão da rentabilidade relativa do capital.

O complexo industrial capitalista, segundo Marx (1983), é resultado da articulação orgânica — o que entendemos por interdependente, co-relacionada e historicamente constituída como necessários entre si — de setores envolvidos em diferentes estágios na composição de bens, desde o agro extrativismo, passando pelos setores de bens intermediários e de capital, até o setor de bens de consumo final. Nesse processo, identificam-se três formas de manifestação fundamentais do capital: o industrial, o comercial e o monetário (ou financeiro). Seus papéis, objetivos, mecanismos de funcionamento e formas de apropriação de valor são peculiares à maneira como se inserem na acumulação global.³ No entendimento de Marx (1983), a produção capitalista em um setor depende, necessariamente, de que os setores a jusante (bens de capital e matérias-primas) também sejam organizados de forma capitalista, pois a dinâmica de reprodução do capital está sujeita à confiabilidade do fluxo e de um montante crescente de mercadorias e serviços que lhes serve de insumo. Seguindo a mesma lógica, é necessário que a produção industrial capitalista seja assistida por um arranjo comercial também organizado de forma capitalista, cuja função é o de auxiliar na realização de mercadorias. Essas considerações nos levam a perceber que há de existir, portanto, uma coordenação de investimentos, produção e trabalho na forma de serviços específicos entre os diversos setores, de modo que os diferentes processos de produção capitalista se retroalimentem entre si de maneira harmônica.

Outro aspecto a se destacar é que, segundo Marx (1983), para se consumir a reprodução capitalista, é necessário que o valor invertido e o mais-valor produzido, conforme já foi mencionado, sejam realizados no mercado. Essa realização, que se dá por intermédio do capital comercial, tem por finalidade última o consumo. Este, por sua vez, se divide em *consumo improdutivo* — a aquisição de bens que compõem a cesta de produtos-serviços de trabalhadores, mais o consumo de luxo dos capitalistas e das classes improdutivas — e *consumo produtivo*, que é resultante do investimento realizado por capitalistas para retroalimentar o ciclo do capital, em termos de insumos necessários para a produção de valor. Em termos gerais, é possível entender então que a reprodução do capital necessita que o montante consumido seja

³ Essas formas de manifestação do capital não devem ser confundidas com ramos de produção na economia, mas sim como etapas do processo de reprodução e circulação; além disso, é preciso destacar que um único capitalista ou organização pode atuar em duas, ou mesmo nas três frentes simultaneamente.

ao menos igual ao montante produzido, de modo que o valor e o mais-valor sejam realizados por inteiro, proporcionando ao capital sua autovalorização. Dito de outra forma, a demanda efetiva tem que ser quantitativa e qualitativamente igual à oferta global de bens, mercadorias e serviços.

Além disso, os distintos setores econômicos são montados a partir de dessemelhantes composições orgânicas de capital, como Marx (1983) se refere à articulação em termos percentuais de trabalho vivo (o capital variável, ou a força de trabalho) e trabalho morto (o capital constante, ou os meios de produção). Essas diferenças são decorrentes tanto da natureza do trabalho em cada setor, como do padrão tecnológico de produção à disposição, e significam, portanto, que cada setor se constitui a partir de massas de inversão de capital diferentes, tanto em termos absolutos quanto relativos. Por apresentarem diferentes composições orgânicas de capital, cada setor industrial alcança diferentes taxas de lucratividade em relação ao montante de capital investido. Pois, as diferentes lucratividades das atividades econômicas funcionam como incentivos para a mobilidade de capitalistas, que tendem a transitar entre as atividades em busca das melhores lucratividades. Ainda é preciso considerar que o capital constante é composto de uma parcela *circulante*, na forma de insumos que são consumidos inteiramente durante o processo de produção a curto prazo (Marx considera que trabalho vivo também faz parte do capital circulante), e uma parcela *fixa*, que representa as inversões em maquinário, edificações e outros bens cuja transferência de valor para a mercadoria se dá no longo prazo. Esse capital fixo também precisa ser reproduzido, para o que o capitalista então seria obrigado a criar um fundo a longo prazo, para a composição do qual ele retiraria parcelas de lucro na forma dinheiro com o qual, no futuro, viria a realizar novas inversões. Ao mesmo tempo, cada setor possui um período específico de montagem de capital fixo até que se possa produzir, como a temporalidade envolvida na aquisição, transporte e montagem de uma máquina, ou a construção e início de operação de uma linha de trem metropolitano ou usina hidroelétrica.

No livro II de *O Capital*, porém, Marx (1983) — tomando como premissa uma circunstância abstrata na qual não se forma um sistema de crédito, nem tampouco existem mudanças tecnológicas —, demonstra que toda essa coordenação sistêmica que aparece como necessária para garantir os níveis de produção que retroalimentem o complexo industrial capitalista da forma como nos processos anteriormente descritos, é uma situação muito improvável numa lógica de livre mercado. Isto, pois, tal equilíbrio harmônico dependeria necessariamente das decisões intertemporais de investimento e produção de uma miríade de

agentes econômicos não apenas desarticulados entre si, mas também em circunstância de conflito e competição. Nesse sentido, surge um número muito grande de possibilidades de ocorrência de desequilíbrios intersetoriais, como superproduções e desabastecimentos, que seriam a base para crises do lado da oferta das economias capitalistas.

Ainda no livro II de *O Capital*, Marx (1983) também sugere que os diferentes ciclos de reprodução do capital fixo trazem consequências que precisam ser apreciadas. Em primeiro lugar, quanto maior o montante de inversão necessário para reprodução do capital fixo, será maior também o fundo de reserva que o capitalista precisa formar. Em segundo lugar, quanto maior for o ciclo de vida do capital fixo empregado, também maior será o tempo que aquele montante de dinheiro precisará ser retirado de circulação, formando assim uma massa de capital potencial em situação de entesouramento. Além disso, os diferentes tempos de montagem de capital fixo significam também um período no qual aquele valor é retirado de circulação sem ainda ser utilizado na produção valor. Assim sendo, percebe-se que uma parcela significativa do valor produzido no complexo industrial capitalista não é imediatamente empregada em consumo, mas guardada para viabilizar a reprodução do capital no futuro. Essa momentânea retirada de valor do consumo, segundo Marx (1983), auxilia a comprometer os níveis de demanda efetiva necessários para a realização do valor das mercadorias, levando, portanto, ao surgimento de crises do lado da demanda em economias capitalistas.

Tais circunstâncias, porém, são atenuadas pelo crédito. Karl Marx (1983) argumenta que, muito embora o setor de oferta de crédito seja uma instituição que antecede historicamente o modo de produção capitalista, este assume uma importância central na reprodução do capital. Em primeiro lugar, o sistema de crédito auxilia na equalização das taxas de lucro entre os diversos setores industriais, uma vez que assiste aos capitalistas tanto facilitando a possibilidade de trânsito intersetorial, como oferecendo alternativas de formação de renda financeira complementar. Além disso, o sistema de crédito tem um papel importante na reprodução do capital fixo, uma vez que, por meio do crédito a longo prazo, permite que o capitalista não seja obrigado à compor fundos monetários demasiadamente volumosos para reposição de capital invertido — além disso, também se ofertam linhas específicas de crédito para financiar capital circulante, de modo que os níveis de entesouramento de moeda necessários para o funcionamento normal da produção podem ser praticamente eliminados. Em adendo, o sistema de crédito capitalista também tem um papel na equalização entre demanda efetiva e oferta global, uma vez que apresenta linhas de crédito destinadas especificamente para o consumo

final, tanto de capitalistas como trabalhadores, auxiliando, portanto, no ciclo de realização do valor das mercadorias produzidas.

Porém, no livro III de *O Capital*, Marx (1983) demonstra que a atuação do sistema capitalista de crédito, doravante referido como sistema financeiro, não se encontra livre de problemas. Em primeiro lugar, o crédito oferecido a longo prazo para o capitalista se dá em troca de um prêmio, o juro, que reflete a percepção de risco de insolvência do investimento; ora, essa percepção de risco cresce proporcionalmente ao montante necessário, à temporalidade e aos humores (expectativas, diria Keynes) do mercado financeiro, exigindo cada vez maiores taxas de juros e, portanto, em si colocando em risco os negócios. Conforme explica David Harvey (2014), o sistema financeiro, além de outras práticas, também busca *colateralizar* tais riscos por meio da securitização de contratos — concebidos como fluxos de caixa futuros — que são inseridos em fundos de aplicação, cobertura e derivativos, os quais são ofertados para investidores diversos, desde os fundos de pensão, empresas em busca de resultado financeiro, até indivíduos procurando formar uma reserva de poupança, entre outros, de modo que uma situação de insolvência pontual pode se espalhar por todo o sistema.

Em segundo lugar aparece a questão do descolamento entre os níveis de valorização exclusivamente financeira de capital e a produção de valor; em outras palavras, a questão do capital fictício. Marx (1983) afirma que, dado que o sistema financeiro acessa e recebe depósitos cujas temporalidades de fluxo são diferentes, este pode se valer daquelas distintas temporalidades para alargar de forma apenas nominal suas disponibilidades e fronteiras de crédito — o que conhecemos normalmente por *efeito multiplicador bancário*. Por outro lado, uma vez que o sistema financeiro passa a funcionar como fiel depositário do capital, pode vir a assumir a função de coordenação dos fluxos de investimento entre os setores, mediando assim os interesses de capitalistas rentistas e produtivos. Esses investimentos são orientados por expectativas quanto à rentabilidade futura, expressa também em termos de fluxo de caixa presumidos, o que inflaciona ou deflaciona o preço de ações e participações, muitas vezes independente da capacidade ou não dos negócios em formar e realizar valor. O resultado desse duplo processo é o ocasional descolamento entre o volume dos valores negociados em bolsa (fictícios) e a capacidade efetiva das economias de produzir valor.

Em terceiro lugar, um mercado financeiro desenvolvido e livre pode vir a sequestrar o controle da atividade econômica e, no seu afã por rendas cada vez mais altas, inviabilizar o processo de criação de valor que lhe dá sustentação. Isso, pois, o crédito — sua disponibilidade,

escassez ou condicionantes — também funciona como fator de dissuasão, como elemento de poder daquele que o oferece sobre aquele do qual necessita. Até certo ponto, a disponibilidade de crédito é não apenas benéfica, mas necessária para os processos de reprodução de capital, conforme argumentamos mais atrás. Porém, é possível que o sistema financeiro, num contexto de frouxas regulações legais, seja capaz de impor sobre às atividades produtivas juros cada vez mais altos, assim como protagonizar interferências cada vez mais restritivas à gestão empresarial. Isso pode levar o capitalista a se sentir cada vez mais desestimulado em se engajar em atividades produtivas, sobretudo se forem oferecidas alternativas aparentemente menos arriscadas de investimento, ao menos no curto prazo. Do ponto de vista do capitalista, torna-se mais apropriado então usar das estruturas de acumulação diretamente financeiras, do que se submeter às diversas e crescentes restrições de controle sobre as atividades de produção, cuja lucratividade entra em declínio.

Esses três processos estão na base da formação de um sem número de turbulências e crises, como, por exemplo, as assim chamadas bolhas especulativas. Segundo Marx (1983), tais bolhas se caracterizam por um desdobramento exponencial e descontrolado da produção de valor fictício, que se iniciam num contexto no qual o crescimento dos valores negociados no sistema financeiro se dá de forma emparelhada com o avanço da produção de valor, mas, a partir de certo ponto, uma onda especulativa alimentada pela ilusão de crescimento contínuo faz com que as expectativas de ganhos sejam exageradas, forçando assim a valorização de títulos a patamares cada vez mais distantes da capacidade de efetiva produção. Quando tais expectativas finalmente se frustram, os títulos então são desvalorizados, no processo tanto destruindo capital fictício, como também deprimindo expectativas e, assim, contribuindo para a diminuição de investimentos, desemprego e destruição de capital produtivo.

Muito embora Marx tenha chegado a diferentes conclusões sobre o comportamento do modo de produção capitalista nos livros I, II e III de *O Capital*, a partir de diferentes premissas analíticas cujo objetivo foi o de simplificar a exposição de processos complexos, em nossa opinião é possível afirmar que as dinâmicas descritas pelo autor coexistem contraditoriamente em termos históricos. Em outras palavras, ao mesmo tempo em que a concorrência e a competição forçam capitalistas a buscar cada vez mais apuradas inovações tecnológicas que os auxiliem a aumentar a produtividade do trabalho — com as consequências de concentração e centralização de capital, empobrecimento relativo da classe trabalhadora, assim como a pressão sobre as taxas de lucro, como no livro I —, esses aumentos de produtividade irão engendrar

volumes de produção que enfrentarão as dificuldades de realização decorrentes das insuficiências de demanda efetiva como aquelas descritas no livro II, seja por conta de insuficiência monetária, desaceleração de investimentos ou restrições de renda das classes trabalhadoras, as quais possuem um importante papel no consumo de mercadorias. Da mesma forma, podemos também defender que as atenuações desses processos críticos por meio da ação do sistema financeiro funcionam quase sempre de forma apenas momentânea, uma vez que as suas próprias lógicas internas também engendram convulsões econômicas como, por exemplo, formando bolhas especulativas, ou criando um aparato de controle e transferência de renda que termina por sufocar a atividade de produção de valor.

Transitando para um argumento mais histórico que lógico, Harvey (2011) demonstra por meio de dados empíricos que o modo de produção capitalista se envolve em seguidas crises, das mais variadas naturezas. As contradições do capitalismo, assim como suas soluções temporárias, continuamente o empurram de um ciclo de crescimento, crise e estagnação para outro. Se uma crise de superprodução é solucionada por meio da atuação do Estado no sentido de garantir níveis equilibrados de demanda efetiva — por indução de investimentos ou expansão da renda de trabalhadores —, isso pode vir a deprimir os lucros capitalistas. Por outro lado, se a crise de lucratividade é solucionada por meio da compressão de salários, junto com novas tecnologias que aumentem a produtividade do trabalho, isso pode desencadear uma crise de superprodução. Ainda, se a demanda efetiva é ajustada por meio da indução de consumo extra induzido pelo crédito bancário, podem surgir então desequilíbrios financeiros e monetários dos mais variados tipos. Segundo o autor, as oportunidades de crise no modo de produção capitalista são tantas, e tão complexamente urdidas entre si, que podemos dizer que o modo normal de funcionamento do sistema é a circunstância do ciclo de crise, com típicos (e cada vez mais breves) momentos de calma.

Nesse sentido, a dinâmica expansionista do modo de produção, tal qual exposta por Marx (1983) como uma característica marcante do capitalismo, é revelada na sua verdadeira forma. Expandir é imperativo tanto porque se produz um excedente de capital cada vez maior que precisa ser retroalimentado no sistema como capital, ou seja, de forma produtiva, como também porque a expansão auxilia a postergar ou minimizar os efeitos negativos de suas constantes e inevitáveis crises. De um lado, o faz graças ao já mencionado imperativo da concorrência, que impele capitalistas a realizarem aportes cada vez maiores de investimentos em novas tecnologias e em escala de produção, auxiliando a aumentar exponencialmente a

capacidade de geração de valor (para o que também contribuem os processos de concentração e centralização de capital). De outro lado, novos mercados são prospectados tanto em termos geográficos como subjetivos — reorganizando cada vez mais aspectos da sociabilidade por meio da produção capitalista —, alargando assim as alternativas de investimento para o excedente de capital acumulado. E ainda, a expansão se dá também por meio da compressão das temporalidades típicas do capitalismo, desde a redução do ciclo de vida do produto, passando pelos tempos de reprodução do capital fixo, até a relativização das temporalidades decorrentes do processo produtivo, como giro de informação, logística, entre outros. David Harvey (2014) afirma que, assim, o capital foge de suas crises no espaço e no tempo, mas ao fazê-lo, recria e amplia as condições para o surgimento de turbulências ainda maiores e mais destrutivas, exigindo assim uma expansão cada vez mais acelerada.

Convém compreender de modo mais aprofundado a forma histórica que a expansão capitalista assume, em nossa opinião, melhor expressa na noção de “economia-mundo” de Fernand Braudel (2009, v. 3, p. 12) e Giovanni Arrighi (1996).

1.2 A ECONOMIA-MUNDO CAPITALISTA

Uma economia-mundo é caracterizada por Fernand Braudel (2009) como um tipo de formação político-econômica, que integra espaços humanos de modo a compor uma zona de coerência e ação. Segundo o autor, na história floresceram diversas zonas dessa natureza, que em si compunham um todo relativamente coeso de lógicas econômicas, sociais e culturais que se retroalimentavam, dotadas de uma vivência e dinâmica próprias, e delimitadas por um espaço geográfico particular. As economias-mundo apresentam uma unidade, assim como mecanismos de funcionamento, que lhes conferem autonomia e possibilidade de continuidade. Suas delimitações, ou fronteiras, são marcadas pela ocorrência de outras economias-mundo, cujas lógicas diferenciadas podem não se comunicar entre si. Nesse sentido, uma economia-mundo é descrita como “[...] um pedaço do planeta economicamente autônomo, capaz, no essencial, de bastar a si próprio e ao qual suas ligações e trocas internas conferem certa unidade orgânica.” (p. 2009, p. 12). A economia-mundo capitalista, porém, teria sido a única que conseguiu, por conta das singularidades de sua dinâmica interna, se expandir de tal modo que fosse capaz de abarcar todo o globo. Não procuraremos reproduzir aqui essa longa história, mas tão somente

caracterizar, em termos gerais, as especificidades da economia-mundo capitalista que interessam à nossa pesquisa.

Segundo a exposição de Braudel (2009), nas sociedades de modo geral podem ser identificadas ao menos três diferentes instâncias, na forma de espaços hierarquizados de ação social. No patamar mais inferior, nós encontramos a esfera da vida material — que reúne os processos sociais de produção de valores de uso cujas dinâmicas não são regidas pela lógica de mercado, portanto não se revestem de valor de troca —; acima se localiza a esfera das trocas, a zona intermediária da economia de mercado — esta, por sua vez, englobando as atividades cujos valores (bens, mercadorias e serviços) são envolvidos em barganhas comerciais regidas pelas leis econômicas, destinadas, segundo o autor, apenas à formação de *lucros normais* —; e, por fim, haveria uma zona superior, onde residem os atores sociais que lidam com grandes volumes de riqueza e poder. Nesta última esfera, que Braudel identifica como capitalista por excelência, transitam os grandes comerciantes e especuladores, que por força de suas conexões, informações privilegiadas e *expertise* de negócios (o que pode, sim, envolver a fraude, o tráfico, a violência e a extorsão, entre outras), conseguem realizar lucros extraordinários. Assim, a história dos eventos que levaram a Europa, de um aglomerado caótico de populações semibárbaras na alta idade média, à posição de hegemonia econômica e cultural no fim do milênio, na visão de Fernand Braudel se trata de um relato sobre como os atores econômicos que transitam nessa esfera mais alta lograram moldar a lógica do poder no sistema internacional segundo seus objetivos de acumulação.

Uma economia-mundo se apresenta como uma estrutura hierarquizada, organizada em torno de um centro dinâmico, donde se estabelecem as regras e o governo de todo aquele processo social. De acordo com a exposição de Braudel (2009), a economia-mundo capitalista é regida a partir de centros urbanos que se impõem como polos logísticos, nos quais se localizam as instâncias decisórias públicas e privadas (ou público-privadas) que coordenam o funcionamento de toda a estrutura. Essas *supercidades* se sucedem ao longo da história do capitalismo — de Gênova à Antuérpia, então Amsterdã, para surgir Londres e depois Nova Iorque (e hoje, quem sabe, Beijing...) — à medida em que a capacidade de liderança aflora em um espaço, se maximiza e entra em declínio, abrindo caminho para que um outro centro urbano tome seu lugar. Cada uma daquelas cidades-mundo reinou por meio de uma configuração única e particular de exercício de poder econômico, militar e político. Segundo o autor, são, por sua vez, assistidas, servidas por “cidades-etapa” (Braudel, 2009, p. 20), que se localizariam ao

longo da extensão da economia-mundo funcionando como polos representantes dos interesses da cidade mais importante, portanto àquela subservientes. No entanto, essas cidades intermediárias emulavam em uma escala menor os modos de vida daquelas que as dominam, ao passo que daquela dependeriam tanto material (sobretudo em termos de crédito e capital), quanto cultural e decisoriamente.

Já para Giovanni Arrighi (1996), a economia-mundo capitalista se centra em torno mais apropriadamente de Estados — ou melhor, de estruturas políticas em complexidade tal o quanto seja necessário para dar sustentação aos procedimentos sistêmicos de acumulação. Da mesma forma que Braudel, Arrighi assume que há um centro dinâmico, mas sugere que, se no passado o centro se confundiu com uma cidade — por exemplo, Gênova —, com o devir e desenvolvimento da economia-mundo capitalista, as necessidades econômicas (políticas, de segurança e organizacionais) cada vez mais complexas dos processos de acumulação demandaram estruturas decisórias à altura dos novos desafios. Assim, segundo o autor, à medida que passou por centragens e recentragens, cada nova hegemonia no âmbito da economia-mundo capitalista se consolidou graças à inovações tanto do ponto de vista da organização político-estatal, quanto do ponto de vista das unidades sociais de produção de valor. A cidade-estado de Gênova, cuja liderança sobretudo financeira dependia de sua associação com a (e proteção da poderosa armada naval da) Espanha, deu lugar aos estados associados cuja capital era Amsterdã, e mais especificamente a Casa de Orange, a qual incorporou para dentro de seu escopo decisório o controle direto da força militar necessária para fazer valer seus objetivos. Amsterdã, por sua vez, foi substituída pela Inglaterra, já um Estado nacional burguês estruturado, com exército regular e complexa vida pública — o qual, inclusive, em seu ocaso viria a formar um império territorial de alcance mundial sob seu controle direto. Os Estados Unidos da América, que vieram a substituir a Inglaterra como nação hegemônica, trouxeram consigo a proposta de um sistema internacional formado por estados democráticos independentes, abdicando do controle direto na forma de um império clássico, mas em termos de segurança, presente em todo mundo com a maior e mais abrangente rede de bases militares em solo estrangeiro jamais vista na história. Cada nova hegemonia, portanto, avançou no sentido de criar estruturas de governo não apenas mais complexas, mas também melhor adaptadas à sua lógica de acumulação.

O centro da economia-mundo capitalista, que funciona tanto como ponto de convergência de riquezas e poder (Braudel, 2009), quanto como modelo de via de

desenvolvimento para o resto dos países (Arrighi, 1996), se articula a ao menos mais duas zonas em diferentes estágios de desenvolvimento e capacidade de concentração de valor. De acordo com Braudel (2009), as regiões secundárias seriam aquelas que também se encontram bastante desenvolvidas em comparação ao centro sistêmico, porém dali dependentes e subalternas. Tais espaços apresentariam vantagens, modernidades, acessos, estruturas de civilidade, muito semelhantes aos do centro, tudo em um grau menor. Porém, segundo o autor, sua subserviência seria demarcada, sobretudo, pela presença e prestígio de representações comerciais (industriais, etc.) estrangeiras, que ali trabalham no sentido de fazer valer os interesses do centro hegemônico. Para além desses “brilhantes secundários” (Braudel, 2009, p. 29) se encontrariam as regiões periféricas, os espaços onde as benesses sociais e maravilhas da modernidade pouco foram capazes de penetrar, ou sequer se fazem conhecidas. Essas “[...] são regiões pobres, arcaizantes, onde o estatuto social dominante é muitas vezes a servidão ou mesmo a escravatura [...]. São regiões que mal entraram na economia monetária.” (Braudel, 2009, p. 30).⁴

Mas é importante notar que, se tal hierarquia demonstra a existência de diferentes níveis de acesso e distribuição ao longo da dimensão espacial da economia-mundo capitalista, isso não significa dizer que os processos sociais dominantes da periferia e no centro não sejam os mesmos. Pelo contrário, a pobreza e aparente desagregação da periferia, assim como o desenvolvimento assistido e controlado das zonas secundárias, contribuem sistemicamente para a hegemonia do centro dominante. São espaços inteiramente integrados àquela lógica do capital, com papéis talvez igualmente importantes, pois que as ausências e necessidades das margens permitem, alimentam e reproduzem a pujança do centro. No entanto, se podemos afirmar que os processos são os mesmos, pois a economia-mundo é uma totalidade coerente em si, a forma de manifestação particular desses processos na periferia — em cada nação, região ou sub-região de forma distinta, dadas suas dessemelhantes histórias sociais, culturais, políticas e materiais — é particular e única daquele espaço. Além disso, se, de um lado, pode-se dizer que zonas

⁴ Poderia parecer anacrônica essa citação de “escravatura” nas periferias, mas não à luz do Projeto de Lei 6442 proposta pela bancada ruralista no Brasil — o qual visa alterar a legislação rural vigente no país em vários pontos —, e assim propõe a saída do trabalho rural do âmbito da CLT, a remuneração de qualquer espécie, o trabalho sem folga semanal, jornada de 12 horas, entre outros pontos. Juntos, isso demonstra que a nova lei simplesmente institucionaliza o trabalho análogo a escravidão na sétima maior economia do mundo e um dos mais importantes exportadores de bens agrícolas. Ver: BRASIL. Congresso Nacional. Projeto de Lei n. 6442/2016. Institui normas reguladoras do trabalho rural e dá outras providências. Disponível em: <http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra?codteor=1505778&filename=PL+6442/2016>. Acesso em: 16 maio 2017.

secundárias e a periferia dependem econômica, cultural e politicamente do centro hegemônico, dialeticamente este, por sua vez, sem o domínio sobre as periferias e zonas secundárias, não poderia ser o que é — não teria acesso privilegiado ao mais-valor formado, a bens, a matérias-primas para a produção com alto valor agregado, ou mesmo em certos casos à alimento e energia o suficiente —, portanto é igualmente (como o outro lado de uma mesma equação matemática simétrica, com termos obviamente distintos) dependente daquelas.

Além disso, Braudel (2009) alerta para o fato de que, mesmo nos centros hegemônicos, é possível encontrar espaços de integração e distribuição com características semelhantes às das zonas periféricas. São o que o autor chama de “zonas neutras” (Braudel, 2009, p. 32), cantões isolados que, de certa forma, preservam práticas de produção e distribuição consideradas ancestrais. Em nossa opinião, essas zonas neutras nos levam a entender as noções de centro e periferia para além da mera configuração material de espaço, mas também de forma subjetiva e simbólica. Esses desenvolvimentos desiguais, segundo Arrighi (1996), ocorrem tanto no centro, como nas zonas secundárias e periféricas. Sendo assim, é perfeitamente possível que hajam espaços, por assim dizer, “centrais” — emulando os estilos de vida, consumo, formas de acesso e valores hegemônicos — mesmo em regiões marcadas por características periféricas. Obviamente, isso não é uma mera curiosidade, mas sim um reflexo de como esses espaços são integrados ao todo, portanto assistidos e controlados por autoridades locais que se comportam como extensões, postos avançados, capitalistas participantes daquele patamar superior, portanto, e comprometidos sistemicamente. Graças a isso, esses atores guardam muito mais afinidades materiais e simbólicas com os do centro — são, por assim dizer, cosmopolitas — do que com as regiões onde estão enraizados. E, nesse sentido, constituem as solidariedades de classe que caracterizam a dependência.

Outro detalhe que vale a pena destacar é como as manifestações do Estado são distintas desde o centro até as periferias. Braudel argumenta que “[...] no **centro** da economia-mundo aloja-se sempre, forte, agressivo, privilegiado, um Estado fora de série, dinâmico, ao mesmo tempo temido e admirado.” (2009, p. 40, grifos nossos), o qual se apresenta capaz de disciplinar as ações dos atores sociais tanto internamente, quando externamente, nunca hesitante, se for necessário, de empregar a força. Esse Estado, obviamente, surge em relação orgânica com as manifestações do capital que compõem aquele espaço, de forma sincrônica, nem determinado, nem determinante. No entanto, à medida que a análise se afasta do centro, as características dos outros Estados, os quais embora de certa forma emulem aquele mais poderoso, se apresentam

como que inacabados nas regiões secundárias, e mesmo claramente dependentes e aparentemente ineficazes nos espaços periféricos. Os Estados secundários, incompletos na visão de Braudel, ao mesmo tempo em que procuram copiar as formas de gestão, a via de desenvolvimento conforme sugere Arrighi (1996), do Estado hegemônico, também se movimentam internamente por desejo de suplantar e ocupar o espaço daquele. Ou, em outras palavras, podem passar a competir no plano internacional pelo capital circulante,⁵ assim podendo até inclusive contribuir para o deslocamento da nação hegemônica da posição de poder e tomando seu lugar.⁶

⁵ A noção de capital circulante aqui é muito diferente daquela em Marx (1983) abordada na subseção anterior. Para Marx, capital circulante é o conjunto dos volumes de capital que se movimentam ao longo da reprodução, conformando o capital variável e a parte não fixa do capital constante. Já Arrighi (1996) recorre à noção weberiana de capital circulante. Nesse contexto, circulante é o capital a disposição no mercado financeiro, o qual busca constantemente alternativas de investimento em troca de lucros. Esse capital circulante, portanto, se referiria no contexto da explanação de Marx ao conjunto de capital — não necessariamente apenas aquele decorrente de acumulação primitiva — à disposição no modo de produção capitalista.

⁶ Karl Marx não chegou a elaborar uma teoria do Estado como estava em seus planos os quais conhecemos por meio dos *Grundrisse* (Marx, 0000), mas podemos inferir, a partir das muitas menções esparsas à essa instituição espalhadas por sua obra, que o Estado aparece como uma instituição organicamente relacionada ao modo de produção capitalista, sendo ao mesmo tempo necessário (pressuposto) para sua existência, como também resultado (efeito) de seu desenvolvimento. Nesse sentido, no modo de produção capitalista o Estado aparece não apenas com uma mera função reguladora ou ideológica, mas também material relacionada ao processo de reprodução do capital (Carnoy, 1994).

No entanto, essa forma mais geral e abstrata do Estado historicamente se manifesta se articulando a aspectos específicos da história e cultura dos espaços d'onde emerge. Por isso, conforme Martin Carnoy (1994) destaca, as interpretações teóricas do Estado são as mais diversas, desde a noção marx-engelsiana de Estado como comitê de negócios da burguesia no *Manifesto* de 1848, passando pelo Estado plural reflexo de uma sociedade complexa na análise de Nicos Poulantzas, o Estado ampliado de Gramsci, até a noção de Estado competitivo de Joachim Hirsch, entre outros. Na nossa opinião, não é o caso de haverem várias teorias incompletas e, portanto, insuficientes, mas sim de que existem vários Estados em níveis diferentes de integração à economia-mundo capitalista, cujas particularidades podem ser melhor explicadas por uma, outra, ou uma associação dessas alternativas. Todas elas, porém, sem deixar de manifestar aquelas funções mais gerais destacadas por Marx e aqui aludidas.

E como a economia-mundo não é estática, mas dinâmica, uma análise sobre um Estado em particular pode ser precisa do ponto de vista de uma noção em determinado momento/contexto, mas o devir da história pode fazer que com mais à frente outras características ganhem importância, solicitando um novo rol de categorias. Em termos simples, pelas próprias características mutantes do capitalismo, assim como os processos de apropriação e acumulação de valor se revolucionam continuamente, também os aparatos sociais de governo que os acompanham se adaptam e transformam. Esse entendimento, inclusive, já se encontra mais ou menos explícito n' *A Ideologia Alemã* de Karl Marx e Friedrich Engels (2007). Ver: CARNOY, Martin. *Estado e teoria política*. Tradução equipe de tradutores do Instituto de Letras da Puccamp. 4.ed. Campinas, SP: Papyrus, 1994.

Nesse trabalho, por questões de escopo e das sérias limitações de recursos, decidimos não nos debruçarmos mais demoradamente nem numa discussão conceitual sobre o Estado, nem tampouco no debate mais aprofundado acerca das estruturas de Estado de Brasil e México. Porém, assumimos que esse expediente pode sim, mais adiante, ser o tema de uma pesquisa específica que aborde as diferenças e semelhanças na história, estrutura e gestão dos Estados de Brasil e México.

Na interpretação realizada por Arrighi (1996) da noção de ciclo sistêmico de acumulação de Braudel (2009), em nossa opinião, encontramos a forma histórica que assume o alargamento dos espaços capitalistas pelo mundo — *espaço* aqui tomado tanto como elemento objetivo quanto subjetivo. De acordo com Giovanni Arrighi, cada hegemonia da economia-mundo capitalista passou por um ciclo de expansão, apogeu e declínio, cujas etapas se caracterizaram por dinâmicas distintas, porém recorrentes, de acumulação de capital. A consolidação de um centro hegemônico se fundamenta na capacidade daquele Estado em viabilizar uma estratégia de acumulação de capital que associe, de um lado, um modo de regulação social — político, cultural e militar —, e de outro lado um modo de gestão das unidades sociais de produção de valor — uma forma particular de empresa. Essa associação orgânica entre um modo de gestão produtiva e um modo de regulação social é o que o autor denomina como “via de desenvolvimento” (Arrighi, 1996, p. 9).⁷ Uma nação se torna hegemônica, portanto, quando atrai o capital circulante da economia-mundo para a sua via de desenvolvimento, por ser capaz de garantir lucros extraordinários em relação a outras alternativas de investimento contra as quais pode concorrer. A partir de então, se coloca na posição de exercer liderança hegemônica no plano da economia-mundo, pois as demais nações passam a assumir que aquela via de desenvolvimento tem o potencial de assegurar os interesses coletivos — claro, considerando aqui os interesses coletivos das classes capitalistas.

Cada ciclo sistêmico de acumulação conforma uma fase inicial de expansão material, na qual o capital circulante transita de suas posições de maior liquidez para investimentos diretamente produtivos, com menor liquidez, mas um maior potencial de apropriação de mais-valor e formação de lucro. Nessa fase, segundo Arrighi (1996), não apenas o centro hegemônico, mas o mundo — a economia-mundo capitalista — cresce conjuntamente por meio de uma única via de desenvolvimento. De forma mais ou menos mimética, as demais zonas da economia mundo passam a copiar a via de desenvolvimento proposta pelo centro hegemônico,

⁷ Uma alternativa teórica à noção de via de desenvolvimento apresentada por Arrighi seria a concepção de *Padrão de Reprodução de Capital* mais recentemente elaborada por autores ligados à teoria marxista da dependência. Existem diferenças importantes entre a noção de *Via de Desenvolvimento* e a concepção de *Padrões de Reprodução do Capital*. No entanto, acreditamos que, para o objeto deste trabalho, os conceitos seriam quase equivalentes, pois que aqui nos importa apenas destacar que a maneira como o país hegemônico da economia-mundo exporta sua forma de administração dos processos de reprodução do capital. Optamos, portanto, por não adentrarmos nessa discussão. Para uma melhor caracterização da noção de padrão de reprodução do capital, ver: OSÓRIO, Jaime. América Latina: o novo padrão exportador de especialização produtiva: estudo de cinco economias da região. In: FERREIRA, Carla; OSÓRIO, Jaime; LUCE, Mathias (org.). *Padrão de reprodução do capital*. São Paulo: Boitempo, 2012.

tentando emular tanto seu modo de regulação social como o modo de gestão produtiva associado. Porém, graças às diferenças históricas, políticas, culturais e materiais, essa emulação nas zonas secundárias e periféricas sempre será incompleta, o que, em termos práticos, significa que ali os níveis de apropriação de mais-valor e formação de lucros serão menores que os do centro, ao menos por um período. Dessa forma, mesmo que o crescimento seja generalizado, sempre será um desenvolvimento desigual do centro em relação às margens, o que resultará na manutenção na sua maior capacidade de atração do capital circulante.

No entanto, mesmo a via de desenvolvimento praticada pelo centro hegemônico virá a apresentar um limite de capacidade de proporcionar crescimento da acumulação de capital. Esses limites são resultantes, em grande parte, da exacerbação das contradições estruturais do modo de produção capitalista naquele contexto, que se num primeiro momento aparecem controladas pela rápida expansão proporcionada pela nova via, à medida que esta cresce, desenvolve e amadurece, com esse crescimento também ascendem os diversos desequilíbrios intersetoriais, de distribuição, agência e poder, junto com seus custos implícitos. Esses processos então vão diminuindo gradativamente a atratividade para o capital circulante uma vez que constroem sua capacidade de se apropriar de valor. Além disso, como resultante de um longo período de valorização em escala elevada, as massas de capital financeiro acumuladas vão, aos poucos, ultrapassando em volume o montante das oportunidades de inversões fixas com elevada eficiência marginal do capital naquele contexto. Ao mesmo tempo, ao passo que as premissas daquela via de desenvolvimento vão se disseminando pelas outras zonas da economia-mundo, e encontrando processos de amadurecimento com mudança incremental ou mesmo *ruptural*, sua integração e crítica a partir dos contextos locais começa a produzir vias adaptadas cujos potenciais de lucratividade passam a rivalizar com aqueles praticados no centro hegemônico (Arrighi, 1996).

Essas condições associadas, por sua vez, marcam o início do fim da capacidade daquela via de desenvolvimento em particular — num modo de valorização mais diretamente produtivo (materializado) que financeiro — em promover lucros extraordinários. Assim, tanto a necessidade de colocar em movimento a massa de capital acumulado, como a incerteza decorrente da competição proporcionada pelo surgimento das novas vias de desenvolvimento — que, em última instância, se apresentam como oportunidades de valorização —, engendram uma transição para um contexto onde o retorno à liquidez se apresenta como a alternativa mais vantajosa para o capital. Nesse contexto, dois processos se articulam. O primeiro é que no centro

hegemônico se passa a vivenciar uma escalada de importância do setor de serviços, mas especificamente de serviços ligados ao setor de oferta de crédito, conformando uma financeirização da economia. As instituições financeiras tornam-se, então, mais importantes, senão dominantes, no cenário político; o Estado transita de uma posição de credor para devedor internacional; a atividade industrial para de expandir, ou mesmo diminuir, elevando desemprego na base da pirâmide social; há, também, uma elevada concentração de riqueza e mesmo uma expansão econômica pautada em sua maior parte na formação de capital fictício. Segundo, a ascensão de economias concorrentes nas zonas secundárias eleva a competição interestatal pelo capital circulante. À medida que a via de desenvolvimento anteriormente hegemônica não consegue mais aglutinar apoio irrestrito e passa a ser enfrentada por uma miríade de alternativas, começa a escalar uma situação de caos sistêmico no âmbito internacional da economia-mundo. Esse caos — que, diferente de uma ordem anárquica como é normalmente qualificado o sistema internacional, se caracteriza pela deslegitimação relativa das instituições de relacionamento interestatal — significa que a via de desenvolvimento anterior não é mais apropriada para organizar a economia-mundo, mas ainda não existe uma via de desenvolvimento capaz de articular apoio suficiente para assumir esse papel (Arrighi, 1996).

Em nossa opinião, as contradições descritas na seção anterior, que seguida e sistematicamente auxiliam a intensificar, ao mesmo tempo que também a deprimir, os processos de formação e realização de mais-valor — a reprodução do capital —, estão no cerne da tendência do modo de produção capitalista de se expandir continuamente. E essa expansão, tanto subjetiva como objetiva, também sugerida na seção anterior, resulta nas dinâmicas sociais descritas por Braudel (2009) e Arrighi (1996): uma contínua expansão dos limites geográficos e políticos da economia-mundo capitalista, que não se dá de forma linear, mas sobretudo por avanços e retrocessos, crises e transformações. Uma vez que mais e mais espaços são integrados à economia-mundo, eles passam por adaptações e sobrevivem à ser governados pela lógica mais geral da reprodução de capital — que necessariamente não é única nem fixa, mas dinâmica e adaptável. Esse movimento, a incorporação e adaptação do mundo humano (físico, simbólico e mesmo psicológico) segundo a dinâmica expansionista do capital, se encontra no cerne dos fenômenos de desenvolvimento e integração, que daquele processo mais estrutural não passam de mera aparência.

Porém, se entendemos que a extensão da economia-mundo capitalista é resultado (e causa) do movimento do capital em sua fuga (e produção) secular da crise eminente; e que esse

processo ganha a aparência dos fenômenos da integração e do desenvolvimento, enquanto integração ao mundo do capital e desenvolvimento de alternativas de apropriação de valor sob uma lógica capitalista; além de que, cada espaço conectado se encaixa numa lógica sistêmica (“sistêmico” aqui empregado por conta da mera falta de um termo mais adequado) a partir de uma integração e desenvolvimento peculiares, devido às suas condições materiais, culturais e políticas específicas; concluímos que o nosso estudo de dois países que podemos considerar como periféricos, Brasil e México, demanda, necessariamente, que nos voltemos para tentar compreender as características específicas dessa condição de periferia. Acreditamos que a teoria da dependência é fulcral para tal expediente.

1.3 A DEPENDÊNCIA (OU SOBRE AS CONDIÇÕES PARTICULARES DA INTEGRAÇÃO E DO DESENVOLVIMENTO DA PERIFERIA DA ECONOMIA-MUNDO CAPITALISTA)

A grande contribuição da teoria da dependência desenvolvida a partir do terceiro quartel do século XX foi a de perceber que, do ponto de vista da situação de periferia da América Latina em relação ao centro capitalista, esta não se encontrava — como se acreditava até então — numa condição de pré-capitalismo, ou sequer apresentava estrutura dual que associava setores dinâmicos capitalistas (por assim dizer, modernos) e setores arcaicos, não capitalistas, ditos tradicionais ou atrasados. A sugestão de Ruy Mauro Marini (2005) foi a de que a América Latina apresentava um tipo de integração capitalista particular, decorrente dos papéis específicos assumidos pela região no tocante à acumulação capitalista em um sentido global. As nações periféricas — dependentes — sempre estiveram *integralmente* articuladas ao capitalismo, exercendo funções próprias que possibilitaram o desenvolvimento do modo de produção em seus países centrais, desde a expansão comercial das grandes navegações já no século XVI (Marini, 2005), até o momento presente da mundialização do capital (Marini, 1992). É lícito dizer que as colônias formadas a partir das grandes navegações seriam, mesmo em épocas tão longínquas, totalmente integradas à lógica da economia-mundo capitalista. Desde então, a cada nova reviravolta no centro hegemônico do capital, a América Latina também se transformou, se adaptando à nova ordem das coisas.

Dessa maneira, Marini (2005), discordando do que defendera anos atrás André Gunder Frank, afirma que a situação de colonização na América Latina fora qualitativamente diferente da posterior conjuntura de dependência. Em termos políticos, as colônias eram diretamente

subordinadas à sua metrópole; sua estrutura econômica se pautava por zonas de produção de bens para exportação sob um regime misto de generalizada escravatura e trabalho livre complementar, externamente orientada e completamente dependente do centro metropolitano para tudo o mais; não havia, como parece supor Braudel, traços de uma estrutura servil, mas sim formas distintas de escravidão, desde a pressuposição da posse do indivíduo como bem de capital, até aquelas em que a posse não se apresentava juridicamente estabelecida, mas tacitamente assumida (o que, aos olhos de um Europeu acostumado a estudar a era medieval como Braudel, pode ser confundido com uma relação de servidão). Como podemos inferir a partir de Arrighi (1996), a relação de colonização pré-revolução industrial foi a forma particular de extensão e controle das zonas periféricas no contexto da economia-mundo capitalista sob as hegemonias Genovesa-Espanhola em primeiro lugar, e na sequência, sob a ordem estabelecida a partir de Amsterdã e da Casa de Orange.

A independência da América Latina não apenas é contemporânea à revolução industrial inglesa e, conseqüentemente, à ascensão da hegemonia da Inglaterra na economia-mundo capitalista, mas sim foi ao mesmo tempo uma das conseqüências e um dos pressupostos dos processos políticos e econômicos que marcaram aquele contexto histórico (Arrighi, 1996). A partir dali começaram a se formar os novos laços da dependência que constituíram a base do lugar da região na divisão internacional do trabalho, saindo gradativamente de uma situação de colônia para algo inteiramente novo, mas ainda assim subordinado. Nesse sentido, a dependência também é uma relação de subordinação, mas de outra natureza, na qual nações que são formalmente soberanas, porém periféricas, se encontram intrincadamente articuladas às nações de núcleo central por meio relações de produção e distribuição de mais-valor, assim como intelectuais, culturais e políticas, numa estrutura hierarquizada de hegemonia ou mesmo dominação. Outra peculiaridade dessa condição é que o ciclo do capital na economia dependente se fecha, segundo Marini (2005), externamente, pois o grosso de sua produção se destina ao consumo nos países centrais. Como a produção na América Latina nasceu para suprir o mercado mundial, portanto não tendo surgido voltada para a capacidade de realização interna, os produtores locais não têm a preocupação de formar ali um mercado consumidor. Isto, associado ao fato de que existe na região um largo excedente de trabalhadores para reposição — a extensa população liberada dos setores escravagistas, intensivos em trabalho—, permite que o empreendedor capitalista *superexplore* a força de trabalho.

O processo de superexploração é explicado por Marini (2005) como o continuado aumento de intensidade e duração da jornada de trabalho, associado ao constrangimento da remuneração, a tal ponto que o trabalhador recebe um salário menor do que o necessário para sua reprodução, muitas vezes menor até do que o necessário sequer para a sua subsistência.⁸ Segundo o autor, a chave para compreensão da superexploração do trabalho estaria no problema da deterioração dos termos de troca internacional — que é a perda relativa de valor de mercado das *commodities* agroextrativistas, frente ao valor de mercado de bens manufaturados no mercado mundial. Marini defende que essa deterioração é decorrente de crescente “troca desigual” (2005, p. 153), não necessariamente imposta a força, mas entranhada nas estruturas de relação de dependência entre os países. Como, no modo de produção capitalista, a inovação técnica tem por principal função a de economizar fatores e aumentar a produtividade, a mudança de padrão tecnológico apresenta efeitos diferentes no âmbito da indústria e da produção capitalista de *commodities* oriundas do *agribusiness*. Na indústria, a tecnologia auxilia tanto a substituir trabalho por máquina, quanto produzir um volume cada vez maior de bens com cada vez menos matérias-primas — que são a forma assumida pelas *commodities* no processo de produção capitalista. No âmbito da produção agroextrativista, a inovação tecnológica também substitui trabalho e contribui para a elevação da produtividade de bens, mas daquelas matérias-primas cuja importância está ao mesmo tempo se diluindo na indústria. Logo, à medida que o tempo passa, distanciam-se os valores de troca de bens industriais e de *commodities*, de modo que, para um país produtor de *commodities* manter seu padrão de consumo de bens industriais, se faz necessária a comercialização de um volume cada vez maior de produtos agroextrativistas. Sem mencionar que, mesmo que a nova tecnologia venha a proporcionar uma maior produtividade, a aquisição dessa tecnologia também se dá a custos cada vez maiores e desproporcionalmente distantes. Segundo Marini, diante desse contexto os produtores latino americanos buscam a compensar essas perdas internamente, superexplorando o trabalho, ou seja, transferindo o peso da crescente diferença de preço entre *commodities* e bens industriais para os trabalhadores.

A dependência tem uma função sistêmica, imperativa até, no âmbito mais amplo da economia-mundo capitalista. Conforme Marini (2005) argumenta, o surgimento da grande indústria no século XIX na Europa — primeiro na Inglaterra, depois no continente europeu e

⁸ Como parece ser o caso do México contemporâneo, como veremos a seguir.

nos Estados Unidos —, só foi possível graças às condições proporcionadas pela existência dos países periféricos dependentes: (a) oferecendo uma base de fornecimento de produtos agroextrativistas, o que liberava as forças produtivas sociais na Europa para se especializarem na atividade industrial de transformação; (b) também fornecendo matérias-primas em volume o suficiente para alimentar os seguidos aumentos de produtividade típicos da acumulação de capital e do progresso técnico. Mais tarde, os países dependentes da América Latina contribuíram também para que as nações centrais pudessem mudar o eixo da acumulação, relativizando internamente (ainda que de forma momentânea) a expansão de mais-valor absoluto, para priorizar uma expansão por meio de aumento de mais-valor relativo. O que só foi possível graças às condições particulares da dependência e da superexploração do trabalho na periferia: o aumento da disponibilidade de mercadorias nos setores que compõem a cesta de produtos da classe trabalhadora, proporcionado pela inserção da América Latina no mercado mundial, permitiu que se diminuíssem os custos relativos de reprodução da força de trabalho nos países centrais, auxiliando a reduzir o valor de troca da força de trabalho.

Assim também fica evidente que a situação de dependência não é algo externo, mas orgânico ao desenrolar histórico do espaço em questão. Nem tampouco é um processo simplesmente econômico, mas também e sobretudo cultural, político e simbólico, como já foi dito. As classes e estratificações sociais presentes nas zonas periféricas são, ao mesmo tempo, tanto singulares e decorrentes de seu devir histórico único, como expressão particular e extensão daquelas que transitam no âmbito mais geral da economia-mundo capitalista, sejam dominantes ou dominadas (Marini, 2013). Dessa forma, o Estado assume procedimentos e singularidades locais, ligados ao costume, à cultura e às condições materiais da nação periférica, mas ele não deixa de ser extensão integrada do Estado capitalista. Ao mesmo tempo em que leis, normas e instituições refletem os costumes locais, sua linguagem e aspirações, estas, na sua forma assimilada, não deixam de assegurar os princípios fundamentais necessários ao funcionamento da acumulação de capital, emulando a via de desenvolvimento hegemônica, ou competindo com aquela pela atenção do capital circulante nos termos explicados mais atrás. O mundo jurídico ainda é a herança travestida do direito romano, mas hodiernamente se pauta pelos princípios burgueses da propriedade privada e das liberdades econômicas; as relações diplomáticas ainda se dão no âmbito do campo previamente montado das relações internacionais, utilizando das lógicas, das linguagens e dos procedimentos do centro, como o consulado, a rodada, a plenária, o debate, o foro etc.; a intelectualidade tanto se refere de forma insistente, quando não deslumbrada, aos clássicos nativos das regiões dominantes ou suas principais referências, como

também se expressa por meio das formas tradicionais herdadas da intelectualidade hegemônica — o ensaio, o *paper*, a tese, o título acadêmico, a banca, a patente, a lógica, a retórica; esses e outros são todos símbolos de subserviência, aparecendo na periferia com um ar *kitsch* e o ambíguo (amargo?) sabor de uma imitação imperfeita.

No âmbito da teoria da dependência, o centro capitalista não se circunscreve apenas à nação hegemônica da economia-mundo capitalista, mas inclui também as zonas secundárias como descritas por Fernand Braudel (2009). Essas zonas secundárias fazem parte do centro, porque ali se encontram as condições sociais, tecnológicas e econômicas para, eventualmente, contestar a liderança de, e competir pela posição com, a nação hegemônica em termos de atração do capital circulante. A nação hegemônica e as zonas secundárias que lhes são suseranas, juntas, compõem o que Giovanni Arrighi denomina como “núcleo orgânico” (1997, p. 139) da economia mundial — neste trabalho, nos referiremos à esse núcleo orgânico preferencialmente por meio da palavra “centro”.⁹ Na argumentação de Arrighi (1997), o que caracteriza a diferença entre centro e periferia é a distribuição desigual de atividades econômicas típicas do centro e as atividades econômicas típicas da periferia; obviamente, na fala do autor, o centro será o espaço onde se concentram as atividades de centro, enquanto que a periferia, por sua vez, é onde estão as atividades de periferia.¹⁰ Além disso, Arrighi sugere que não é possível elencar univocamente quais seriam essas atividades, pois que a dinâmica tecnológica do modo de produção capitalista faz com que as atividades econômicas assumam diferentes níveis de capacidade de formação de valor (e mais-valor) ao longo do tempo, atraindo, portanto, a atenção dos capitalistas do centro quando tais circunstâncias são mais favoráveis, ou relegadas à periferia quando não — sendo a indústria de transformação o exemplo histórico mais próximo,

⁹ Em nossa opinião, é problemática a terminologia empregada pela tradução para o português brasileiro do livro de Giovanni Arrighi, *A Ilusão do Desenvolvimento*, com o intuito de se referir às nações centrais da economia-mundo capitalista, quando usam a expressão “núcleo orgânico” (1997, p. 139). No original em inglês, o autor utiliza simplesmente “*core-periphery*” (Arrighi; Drangel, 1986, p. 11) para se referir à estrutura geral da economia mundial, o que acreditamos ser melhor traduzido como “centro-periferia”. O termo escolhido na tradução da editora Vozes aqui cotejada, *núcleo orgânico*, parece sugerir que as zonas periféricas não são organicamente articuladas à economia-mundo, apenas o núcleo dos países centrais, o que é deveras impreciso, inclusive diante do que foi argumentado até aqui. Portanto, optaremos por seguir com a noção de “centro”, muito mais próxima das intenções originais do autor, bem como da própria argumentação elaborada nesse trabalho.

¹⁰ “Todos os Estados incluem, dentro de suas fronteiras, tanto atividades do núcleo orgânico como periféricas. Alguns (países do núcleo orgânico) incluem predominantemente atividades do núcleo orgânico, e alguns (países periféricos) incluem atividades periféricas. Conseqüentemente, os primeiros tendem a ser o *locus* de acumulação e poder mundiais, e os segundos, o *locus* da exploração e da impotência.” (Arrighi, 1997, p. 140).

já que as economias centrais passaram por um processo de desindustrialização no final do século XX, que significou, de outro lado, o boom da industrialização no leste da Ásia, parcelas da América Latina e mesmo África.¹¹ No entanto, segundo sua explanação, em um dado momento histórico, haverá uma clara diferenciação entre o que são as atividades predominantemente do centro e as atividades relegadas às periferias.¹² No nosso modo de ver, para essa colocação ser materialmente útil no âmbito de uma investigação científica, é preciso, portanto, explicitar quais as atividades são aquelas características de centro e de periferia no momento histórico particular que abriga o(s) objeto(s) o(s) qual(is) se estuda(m).

Um dos problemas da teoria da dependência de Marini (1992. 2005. 2013), Santos (1976. 2000. 2011) e outros, está em explicar teoricamente o papel daquelas nações que passaram por um processo de industrialização, encontrando certo avanço em termos de acesso às benesses da economia-mundo capitalista, mas ainda assim se mostram incapazes de seriamente competir pela atenção do capital circulante no plano internacional, nem tampouco contestar a liderança da principal economia. Esse é o caso de Brasil e México, assim como Turquia, África do Sul, em menor grau a Argentina, ou num patamar ainda mais desenvolvido podemos citar os países que lograram tal salto, como a Coreia do Sul (mas num contexto muito bem controlado e assistido pelos EUA, inclusive do ponto de vista militar), entre outros. Em outras palavras, essas nações não fazem parte nem da periferia, nem tampouco das zonas secundárias que compõem, junto com a nação hegemônica, o centro da economia-mundo. Segundo Arrighi (1997), esses são aqueles Estados que se encontram presos entre a posição de periferia e o centro, sem desenvolver plenamente uma economia autônoma e madura, mas ainda assim resistindo a uma possível queda em direção a pauperização extrema. Esse autor, seguindo uma argumentação de Immanuel Wallerstein, se refere à essas nações por meio do termo “semiperiferia” (Arrighi, 1997, p. 143).¹³ Na exposição de Arrighi, a característica distintiva

¹¹ “[...] nenhuma atividade específica (quer definida em termos de sua produção ou da técnica usada) é inerentemente típica do núcleo orgânico ou típica da periferia. Uma atividade pode se tornar, em um dado momento, típica do núcleo orgânico ou típica da periferia, mas cada uma tem aquelas características por um período limitado.” (Arrighi, 1997, p. 147).

¹² “Apesar disso, há sempre alguns produtos e técnicas que são típicos do núcleo orgânico e outros que são típicos da periferia em qualquer momento dado.” (Arrighi, 1997, p. 147-148).

¹³ Na verdade, Marini (1976. 2001) enfrenta essa questão por meio da noção de subimperialismo — o movimento por meio do qual nações de renda média como Brasil e México reproduziriam as condições de imperialismo em relação a seus vizinhos mais empobrecidos. No entanto, essa concepção é eivada de problemas os quais, na nossa opinião, inviabilizam sua validade. Pode-se perguntar, por exemplo, como é possível passar a condição de imperialista sem, no entanto, alcançar a posição de etapa superior do capitalismo: teria de haver um capital

que permite identificar uma nação semiperiférica das demais seria a de coexistirem sob sua jurisdição atividades econômicas tipicamente de centro, junto com atividades econômicas associadas à condição de periferia.

Segundo Arrighi, em quaisquer Estados podem ser encontradas atividades de centro — controladas pelo que o autor chama de “capital de núcleo orgânico” (Arrighi, 1997, p. 154) —,¹⁴ junto com atividades tidas como de periferia, essas controladas por outras naturezas de capital. O que os diferencia seria a composição da estrutura de capital, e conseqüentemente de aglutinação de atividades com essas diferentes naturezas, que cada nação controla sob sua jurisdição político-econômica. Uma alteração numa composição em particular, ainda segundo Arrighi (1997), é possível, mas apenas por meio do emprego de dois fatores: (i) poder político, que interpretamos tanto como a coesão interna necessária para articular um projeto de transformação, como a efetiva (e não apenas nominal) soberania no plano internacional; e (ii) vínculos anteriores com o capital orgânico, ou seja, a existência prévia de capitais que controlem atividades econômicas as quais caracterizam uma posição central na economia-mundo capitalista. Isso nos permite inferir que as nações que já possuem uma posição central apresentam uma maior probabilidade de manter essa posição, seja porque são mais autônomas politicamente, como porque já possuem vínculos de mais longo prazo com o capital de núcleo orgânico. No livro *O Longo Século XX*, Giovanni Arrighi (1996) ainda acrescenta um outro

monopolista no Brasil e no México para que esses países fossem, de fato, subimperialistas; mas, ora, os capitais monopolistas nesses países são de origem do Norte rico, logo, eles funcionam muito mais como base de apoio do que, necessariamente, como origem do processo de exploração imperialista. Esta e outras questões nos levaram a deixar de lado a noção de Marini e utilizarmos a concepção de semiperiferia de Arrighi.

¹⁴ Da mesma forma que a noção de “núcleo orgânico” mais atrás comentada em nota, o termo “capital de núcleo orgânico” (ARRIGHI, 1997, p. 154) — o capital envolvido em atividades típicas do centro da economia-mundo capitalista — traz a mesma problemática do comentário anterior (ver nota 5, p. 32). No original em inglês, aparece o termo “*core capital*” (ARRIGHI; DRANGEL, 1986, p. 24), o qual poderia ser traduzido literalmente como “capital de centro”. Mas, nesse caso optaremos por manter o termo proposto pela tradução para o português brasileiro, “capital de núcleo orgânico”, porque acreditamos que todo o conjunto de capital que se encontra em processo de reprodução no centro da economia-mundo capitalista — independente da natureza da atividade em questão — pode ser considerado “capital de centro”. Logo, nesse trabalho, “capital de núcleo orgânico” se referirá àquele capital, seja ele em reprodução no centro capitalista, seja ele alocado na periferia ou semiperiferia, que busca se valorizar por meio de atividades econômicas de centro. Parece-nos justificada essa licença, pois muitos capitais transnacionais levam para economias periféricas e semiperiféricas atividades de centro, mas ainda sob seu controle, portanto compondo o capital de núcleo orgânico. Basta recordar como a indústria automobilística estrangeira residente no Brasil apresenta relativa autonomia, inclusive de pesquisa e desenvolvimento, em relação às suas matrizes. Ou seja, são atividades típicas de centro, controladas de fora, mas localizadas num país semiperiférico. Ver: CASTRO, Bernardo H.R. de; BARROS, Daniel C.; VAZ, Luiz F.H. Além da engenharia: panorama do capital nacional na indústria automotiva brasileira e insights para uma política pública rumo ao desenvolvimento de tecnologia no Brasil. *BNDES Setorial*, v. 40, p. 385-426, 2014. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/bibliotecadigital>>. Acesso em: 10 maio 2017.

fator determinante: o (iii) poder militar, ou, em outras palavras, a capacidade de dissuasão internacional e atração de capitais circulantes no plano da economia-mundo por intermédio da possibilidade de proporcionar uma estrutura de segurança e defesa dos interesses capitalistas, decorrentes do acesso privilegiado à meios de violência.

Os mecanismos de polarização centro-periferia, segundo Giovanni Arrighi (1997), são os mesmos que servem para manter as nações semiperiféricas paralisadas em sua condição intermediária. O primeiro desses mecanismos já foi anteriormente citado, a troca desigual, mas de acordo com o autor, esse processo não é o único nem necessariamente o principal fator de polarização. Inclusive, as diferenças de salários no centro (altos) e na periferia (baixos), que supostamente fazem com que um volume de valor seja incorporado pelas economias centrais, pode também ser revertido em vantagem para a economia periférica ou semiperiférica. Se os bens envolvidos na troca desigual são complementares, a vantagem tende a ser da nação central, pois que os ganhos de produtividade na periferia são incorporados como mais-valor relativo ali. Porém, se os bens comercializados competem entre si, os preços menores que podem ser praticados, dadas as diferenças de remuneração na periferia, tendem a se converter numa vantagem transacional para esses países.

Os dois outros mecanismos apontados por Arrighi (1997) como responsáveis pela polarização centro-periferia são as transferências unilaterais de mão-de-obra e de capital. Segundo o autor, a apropriação unilateral de mão de obra, seja ela forçada (por exemplo, a escravidão) ou voluntária (por exemplo, a fuga de cérebros de países periféricos para o centro), constitui uma forma de o centro assegurar os volumes necessários de trabalho, qualificado ou não, para seus processos de valorização. Já a apropriação unilateral de capital, que também pode ser forçada (por exemplo, a apropriação indébita de riquezas realizada por Espanha e Portugal nas Américas) ou voluntária (por exemplo, a emissão de dividendos da periferia em direção ao centro a partir de suas transnacionais ali operativas; ou fuga de capital pela via financeira), é, de fato, o cerne do modo de produção capitalista. No entanto o autor argumenta que também esses dois processos podem funcionar no sentido de auxiliar no desenvolvimento das periferias, seja graças a emigrações vindas do centro, seja graças a fluxos de capitais que procuram melhores oportunidades de valorização. Isso o leva a sugerir que troca desigual e apropriação unilateral de trabalho e capital são variáveis que, embora importantes para os processos de polarização centro-periferia, não podem ser usados para caracterizar e diferenciar o centro da periferia.

A manutenção da polarização centro-periferia — ou seja, a defesa de posição realizada pelos países centrais em relação aos demais — segundo Arrighi (1997), é algo essencial para a economia-mundo capitalista. A condição de centralidade, conforme argumentamos, depende da existência de países periféricos que para o centro transferem valor, seja na forma de bens, capital, dividendos ou trabalho. Não há, portanto, espaço para o desenvolvimento dos demais países, uma vez que um país central, para manter os padrões de riqueza e poder que o caracterizam, precisa se apropriar da riqueza de um conjunto de países que, por conta disso, serão necessariamente relegados a uma situação de pobreza ou semiperiferia. Arrighi (1997) demonstra isso inclusive empiricamente, tanto mostrando como o trânsito de países da periferia e semiperiferia para o centro é algo muito raro, como é clara a diferenciação de poder e riqueza entre as nações centrais, intermediárias e periféricas. A continuação da polarização centro-periferia é assegurada, segundo o autor, por meio de processos de exploração e exclusão. Os processos de exploração,

[...] se referem ao fato de a pobreza absoluta ou relativa dos Estados periféricos ou semiperiféricos induzir continuamente seus dirigentes e cidadãos a participar da divisão mundial do trabalho por recompensas marginais que deixam o grosso dos benefícios para os dirigentes e cidadãos dos Estados do núcleo orgânico. (Arrighi, 1997, p. 217).

Em outras palavras, as oportunidades de trabalho à disposição de pessoas na periferia e semiperiferias são pior remuneradas que no centro, independentemente de suas aptidões ou formações serem superiores. Inclusive, os instrumentos de *ranking* da qualidade de formação profissional e intelectual são claramente enviesados no sentido de sempre reafirmar a hegemonia das instituições e processos educacionais realizados no centro, independentemente de sua real capacidade de formar e transformar indivíduos (o que se considera comumente o objetivo da educação). Isso permite que os valores produzidos ou engendrados por trabalhadores na periferia sejam então transferidos para o centro capitalista, de modo que ali tanto possam ser acumulados, como empregados em remunerar seus concidadãos em patamares melhores do que nas margens da economia-mundo, seja de forma relativa ou absoluta. Já os processos de exclusão, por sua vez,

“[...] se referem ao fato de que a riqueza oligárquica dos Estados do núcleo orgânico fornece aos seus dirigentes e cidadãos os meios necessários para excluir os dirigentes e cidadãos dos Estados periféricos ou semiperiféricos do uso e gozo de recursos que são escassos ou estão sujeitos a acumulação anormal. (Arrighi, 1997, p. 217)

Dito de outra forma, o acúmulo de riquezas do centro funciona como limite material para desenvolvimento na periferia. Economicamente, empresas transnacionais (ETNs) impõem barreiras à entrada em mercados estratégicos ou de grande valor agregado. Quando isso não

funciona, os países centrais engajam instrumentos diplomáticos para assegurar seus interesses. Por exemplo, os tratados de não-proliferação de armamentos nucleares, propostos após os países centrais já contarem com seus arsenais desenvolvidos e estabelecidos, visando claramente impedir que nações periféricas ou semiperiféricas alcançassem tecnologias de engenharia de precisão com as quais poderiam competir nos mercados internacionais com maior vantagem, isso tudo a partir de um cínico discurso humanitário. Também podemos citar os aparatos de violência e dissuasão, como o extenso e desproporcional orçamento militar dos países centrais. Ou mesmo instituições internacionais como a Organização Mundial do Comércio, criadas para promover um liberalismo de trocas cujos benefícios são clara e obviamente das nações hegemônica e da zona secundária, entre outros processos. Conjuntamente, esses mecanismos de exploração e exclusão asseguram um acesso limitado à posições centrais, e mesmo semiperiféricas, na economia-mundo.

No entanto, é preciso, a nosso ver, realizar um pequeno ajuste no que Arrighi (1997) propõe para caracterizar as semiperiferias. Sua sugestão de que a mera coexistência de atividades econômicas de centro e periferia em um volume semelhante não é, em nossa opinião, o suficiente para caracterizar uma nação dessa natureza, o que nos deixa com um problema. Para demonstrar esse problema, precisamos de um exemplo: se considerarmos hoje a produção de *commodities* agroextrativistas como uma atividade típica da periferia, o que acreditamos ser algo factível no presente contexto histórico; e na sequência lembrarmos que os Estados Unidos da América estão entre os maiores produtores globais de petróleo, milho, leite, frango, carne bovina e suína, arroz, entre outros, além de terem sido os maiores exportadores de alimentos do planeta no século XXI, respondendo por aproximadamente 10% da renda mundial no setor;¹⁵ e se ainda acrescentarmos que também nos Estados Unidos se concentram grande parte das maiores empresas mundiais de alta tecnologia, serviços financeiros, um complexo industrial militar sem paralelo nem no mundo atual, nem na história — atividades que podemos elencar como típicas de centro; poderíamos afirmar que essa coexistência, nos termos de Arrighi, caracteriza uma nação semiperiférica. Não é o caso, já que o próprio Arrighi (1996) demonstra que os EUA se encontram, sem embargo, na posição de nação que atualmente atende como

¹⁵ Dados consolidados pelas Organização das Nações Unidas (ONU). Ver: <<http://data.un.org/>>. Acesso em: 23 maio 2017.

centro hegemônico da economia-mundo capitalista. A colocação de Arrighi para caracterização da semiperiferia precisa, portanto, então ser melhor definida.

Na nossa interpretação, não é a mera coexistência de atividades típicas do centro e da periferia numa mesma nação que caracteriza uma semiperiferia, mas sim a importância relativa das primeiras em relação às demais. Isso tanto em termos de contribuição para a composição do produto interno bruto (PIB), como no que tange a seu poder de interferência no âmbito das decisões políticas, e ainda, assim como quais as origens das companhias que detém o controle direto ou indireto sobre essas atividades. A título de ilustração, convém voltar ao caso dos EUA. Segundo informações disponibilizadas pelo banco de dados das Nações Unidas, em 2015 o setor primário dos EUA respondia por 1,9% de seu PIB e 3% dos postos de trabalho, o setor secundário — a indústria de transformação — respondia por 22% do PIB e 18% dos postos de trabalho, enquanto que o setor terciário respondia 77% do PIB e 79% dos postos de trabalho (o setor financeiro e de serviços imobiliários sozinho esteve associado à 19% do PIB segundo a concepção de mensuração de riqueza da economia do *mainstream*, assim como a 8% dos postos de trabalho naquele ano).¹⁶ Em outras palavras, muito embora os EUA sejam um país cuja produção em atividades econômicas típicas da periferia é enorme, com liderança mundial em vários mercados, se nós levarmos em conta a contribuição dessas atividades para o PIB — e, conseqüentemente, seu poder de dissuasão e interferência no âmbito da definição das políticas internas ou nos rumos dos fluxos de valor da economia — o setor agroextrativista é comparativamente ínfimo. Só o setor de serviços financeiros e imobiliários, que no caso dos EUA representam o coração dos controles de fluxos de capital em nível global, é dez vezes maior em termos de volume e capacidade de aglutinação de riqueza.

Diferentemente de uma nação hegemônica ou pertencente da zona secundária, as atividades econômicas de centro que se encontram sob a jurisdição de uma nação semiperiférica não assumem uma importância muito maior do que aquelas peculiares da periferia; ou, quando assumem, se encontram sob o controle de corporações transnacionais cuja origem se localiza no centro da economia-mundo. Assim, tanto os níveis de contribuição para o PIB são menos díspares, ou apenas marginalmente diferenciados em alguns casos, como nenhum dos lados são capazes de, por si só, ditar os rumos da tomada de decisão no âmbito do Estado. Isso explicaria,

¹⁶ Em números aproximados. Ver: <<http://data.un.org/>>. Acesso em: 23 maio 2017.

em nossa opinião, o porquê das nações consideradas semiperiféricas, como Brasil, Argentina, México, África do Sul, Turquia, entre outras, volta e meia se encontrarem em meio a turbulências políticas dos mais variados tipos. Setores capitalistas cujos interesses são conflitantes e irreconciliáveis, de origens nacionais as mais diversas, possuem ali capacidades semelhantes de clamar e exercer poder, de modo que individualmente não congregam força suficiente para atingir uma hegemonia interna. Esse circunstância de paridade de influência e dissuasão, então, contribui para uma constante situação de incerteza política e econômica, bem como alternâncias abruptas de poder, ou mesmo para o surgimento de divisões e conflitos internos dos mais variados tipos.¹⁷

Nossa sugestão é de que as condições históricas de *centro* e *periferia* (e eventuais posições intermediárias no *continuum* entre esses extremos, como as *semiperiferias*) — ao menos no contexto histórico abrangido por esta investigação, entre 1990 e 2012 — se caracterizam pela distribuição desigual de instâncias decisórias capazes de ditar os rumos dos fluxos de valor (*capitais*, não necessariamente apenas na forma-mercadoria como parece sugerir a noção de cadeia de mercadorias de Wallerstein) ao longo da economia-mundo. Segundo David Harvey (2006), as atividades ligadas à indústria de transformação historicamente vêm perdendo espaço em termos de capacidade de formação de lucros para os setores de serviços desde meados do século XX, sobretudo para os serviços financeiros; esse autor também afirma, em outro trabalho, que a economia-mundo capitalista desde o final do século passado vem sendo liderada por uma orientação neoliberal (Harvey, 2005), a qual, segundo Dumenil e Levy (2004), se caracteriza, sobremaneira, pela financeirização das economias centrais. Já François Chesnais (1996) destaca que o processo de mundialização de capital a partir do último quartel do século XX foi capitaneado precisamente pelo mercado financeiro radicado nos países da

¹⁷ Não é o objetivo dessa tese, mas também se preciso destacar aqui o papel das elites locais na manutenção da condição de periferia. Segundo Cardoso e Faletto (1979) o processo de dependência era na verdade mais extenso e abrangente. De acordo com esses autores, o processo de dependência era de ordem amplamente social — política, cultural, ideológica, assim como também econômica —, de forma que os países periféricos não possuíam inteira autonomia decisória acerca de suas questões internas, sendo muito influenciados pelos interesses e formas-pensamento oriundos dos países centrais. Aliás, o que caracterizava periferia e centralidade para Cardoso e Faletto era exatamente a existência, ou não, de autonomia decisória. Esses autores argumentaram que as estruturas sociais dos países subdesenvolvidos eram extensões subordinadas nas estruturas sociais dos países desenvolvidos, chegando a defender que pensar em termos de uma divisão entre o interno e o externo em uma nação era um expediente de validade limitada — seria por meio desta extensão estrutural que se cerceava a capacidade decisória na periferia. A integração dependente dos países latino-americanos asseguraria a reprodução de interesses, poderes e valores que, em última instância, perpetuavam o subdesenvolvimento, bem como garantiam a reprodução do desenvolvimento dos países centrais. Assim, as elites locais agiriam como prepostos, representantes cooptados dos interesses alienígenas naqueles espaços.

tríade dominante: União Europeia, EUA e Japão. Esse autor inclusive demonstra empiricamente como os fluxos de mercadorias, serviços e valores se concentravam entre e naqueles países.¹⁸ A nosso ver também é importante citar contribuição de Manoel Castells (2003), que demonstra como o eixo da produção de valor capitalista nesse período transitou da indústria de transformação para a produção de conhecimento, sugerindo assim que a partir da segunda metade do século XX a economia mundial se engajou numa era informacional, que passa a configurar um novo modo de desenvolvimento — não chegamos a concordar com essa “nova era” do valor, mas não se pode contornar o fato de que as novas TICs contribuíram para incrementar a capacidade de controle sobre os aparatos produtivos globais a partir dos escritórios das finanças internacionais.

Nesse sentido, no período delimitado pela pesquisa aqui conduzida, o sistema financeiro internacional desenvolveu centralidade e importância tais que é possível afirmar que o setor assumiu o controle da economia-mundo capitalista, como demonstra Morin (2016). Esse controle, segundo Dardot e Laval (2016), também e talvez principalmente se manifesta como uma nova racionalidade, que se tornou parâmetro de medida e expressão do sucesso, numa ordem neoliberal. Seriam essas, as atividades de controle de fluxos de valores por intermédio do capital financeiro, as principais atividades econômicas de centro no contexto abrangido por esta investigação.

Os instrumentos de controle utilizados, por sua vez, podem compreender desde a coerção física ou militar imposta de forma direta, até o controle sutil exercido por meio das instituições de governança ou por intermédio do sistema financeiro, segundo Arrighi (1996). Não é por acaso que espaços de produção de valor e mais-valor podem inclusive se localizar em jurisdições diferentes dos centros decisórios, desde que esses sejam capazes de controlar ou exercer influência nos termos e modos de sua distribuição. Nesse sentido, se faz necessária então a criação de uma rede de prepostos e adidos — representantes locais dos interesses globais — que, nos espaços da periferia e semiperiferia, contribuem para a reprodução das relações de dependência. Esses representantes serão tanto estrangeiros transferidos para aqueles espaços,

¹⁸ Quase como uma atualização da exposição de Chesnais, Arrighi (2008) destaca também a importância crescente da economia chinesa a partir do final do século XX e início do século XXI. Porém, se a tríade dominante EUA, UE e Japão caminham para uma financeirização de suas economias, a China, por sua vez, passou (e ainda passa) por um amplo processo de industrialização, que na exposição de Arrighi funciona como o fiel da balança, o outro lado do financeirização do centro capitalista.

como locais que, educados e moldados segundo os costumes e valores do centro dominante — de preferência em suas escolas e universidades tidas como superiores —, assumem para si as expectativas, interesses e modos de comportamento do centro. No rol de potenciais representantes desses interesses, encontramos lobistas,¹⁹ políticos profissionais,²⁰ chanceleres e diplomatas,²¹ empresários e executivos de ETNs,²² organizações não governamentais,²³ *think tanks*,²⁴ empresas de mídia, internet, TV e telecomunicações²⁵ e mesmo instituições de ensino e intelectuais cooptados,²⁶ entre outros.

Essas diferentes instâncias decisórias, a nosso modo de ver, se formam quando atores sociais potencialmente capitalistas — que puderam passar, por assim dizer, por um processo prévio de acumulação primitiva como afirma Marx (1983), ou por desapossamento como afirma David Harvey (2014), ou ainda são capazes de empreender acessando capital de risco à disposição conforme diria Schumpeter (apud Arrighi, 1997) — se revestem de uma proteção institucional para explorar nichos específicos de negócios e, graças a uma conjuntura histórica favorável, são capazes de escapar das limitações impostas no âmbito da economia competitiva

-
- ¹⁹ Ver: CAMPOS, Mauro F.; GIOVANNONI, Francesco. Lobbying, corruption and political influence. *Public Choice*, v. 131, p. 1-21, 2007.
- ²⁰ Ver: FARIAS, Francisco P. de. Sobre a participação política na esfera local do Estado capitalista. *Lutas Sociais*, São Paulo, n. 28, p. 45-56, jan./jun. 2012. Disponível em: <<http://www4.pucsp.br/neils/revista/vol.28/francisco-pereira-de-farias.pdf>>. Acesso em: 15 jan. 2017.
- ²¹ Ver: NARAY, Olivier. Commercial diplomacy: a conceptual overview. In: World Conference of TPOs, 7th, 2008, The Hague, The Netherlands. *Anais*. Disponível em: <http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Trade_Support_Institutions/TPO_Network/Content/Conferences/2008/NarayConferencepaper.pdf>. Acesso em: 24 maio 2017.
- ²² Ver: ZHU, Boliang. MNCs, rents and corruption: evidence from China. *Princeton IR Faculty Colloquium*, fev. 2014. Disponível em: <https://www.princeton.edu/politics/about/file-repository/public/Zhu_MNCs-and-Corruption-in-China.pdf>. Acesso em: 15 maio 2017.
- ²³ Ver: KIM, Youngwan. *The unveiled power of NGOs: how NGOs influence states' foreign policy behaviors*. 194 f.il. 2011. Tese (Doutorado) — University of Iowa, Iowa City, 2011. Disponível em: <<http://ir.uiowa.edu/etd/1153>>. Acesso em: 12 maio 2017. Ou ainda: PESSINA, Maria Elisa H. *O não governamental na cooperação internacional para o desenvolvimento após 1990: entre as circunstâncias e as peculiaridades do caso alemão*. Salvador: EdUFBA, 2017.
- ²⁴ Ver: FREITAS, Cristina A. de. *Segurança, poder e expertise: o papel das think tanks norte-americanas na governamentalidade da ordem internacional pós-89*. 168 f.il. 2011. Dissertação (Mestrado) — Escola de Administração, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2011.
- ²⁵ Ver: MORAES, Dênis de. Mídia e globalização neoliberal. *Revista Contracampo*, Rio de Janeiro, n. 07, 2002. Disponível em: <<http://www.contracampo.uff.br/index.php/revista/article/view/472/237>>. Acesso em: 14 maio 2017.
- ²⁶ Ver: KAMOLA, Isaac. *Higher education and world politics*. Trinity College, 2014. Disponível em: <http://digitalrepository.trincoll.edu/facpub?utm_source=digitalrepository.trincoll.edu%2Ffacpub%2F121&utm_medium=PDF&utm_campaign=PDFCoverPages>. Acesso em: 15 maio 2017.

e aglutinar poder de mercado o suficiente para transcender até os espaços tipicamente capitalistas, passando a tentar dobrar as “leis” econômicas e interesses sociais à seu favor, como diria Braudel (2009). Isso independente do setor econômico donde essas oportunidades emergem. À medida que um espaço ou país é controlado por corporações estrangeiras, esses nichos inexplorados vão se tornando cada vez mais escassos, assim como as estruturas de poder vão se dobrando cada vez mais no sentido de garantir os interesses do grande capital internacional, tanto por seu poder econômico desproporcional, como por sua capacidade de dissuasão política e mesmo ideológica, limitando assim a possibilidade de surgirem e se consolidarem capitalistas locais. Além disso, as classes dirigentes nativas (e talvez o conjunto de sua população) parecem se formar intelectual e socialmente tensionadas entre uma visão cosmopolita mais subserviente que vem de fora e uma postura mais nacionalista, tensão esta não necessariamente motivada unicamente por idealismo ou convicção ideológica, mas também por assumirem que uma ou outra posição pode ser mais vantajosa na consecução de suas aspirações particulares.²⁷ E, dessa maneira, da mesma forma que as conjunturas históricas são dinâmicas, também mudam e se transformam as afinidades e projetos desses atores.

Esse desequilíbrio constante das nações semiperiféricas, porém, não é necessariamente uma fragilidade da economia-mundo. Não é tampouco o caso de afirmar que esses Estados sejam ineficazes ou incompetentes. Pelo contrário, seu funcionamento é primoroso do ponto de vista da lógica das nações centrais que ali têm interesses. Se os semiperiféricos encontram-se incapazes de exercer uma soberania plena sobre seus domínios, se seus aparatos de seguridade social são incompletos ou inexistentes, se sua força militar é tecnologicamente inferior, se mesmo as estruturas de representação política não se identificam consensualmente com algum tipo de interesse nacional, se a produção de saber e conhecimento não é o suficiente para lhe auxiliar num salto de desenvolvimento, ainda, se existe uma incapacidade endêmica de se articular um projeto autônomo de desenvolvimento, isso se dá porque, dessa forma, são capazes de melhor exercer os papéis relegados a eles no âmbito da economia-mundo capitalista. A dependência, como vimos mais atrás, não é um mero acidente de ineficiência, mas um processo

²⁷ Para uma exposição mais aprofundada sobre esse tipo de dependência simbólica, mais inspirada na sociologia weberiana, ver: CARDOSO, Fernando H.; FALETTTO, Enzo. *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Siglo XXI, 1977 [1970].

socialmente construído por meio de devires históricos internos e externos, que os levaram a se integrar daquela forma, sob aquelas condições, ao capitalismo mundial.

Nesse sentido, inclusive, as nações semiperiféricas assumem importantes funções na economia-mundo capitalista. Segundo Arrighi (1997), os processos de crise descritos nas seções anteriores de certa forma podem dar lugar a contestações mais profundas de legitimidade, não apenas em relação à nação hegemônica como num momento de caos sistêmico, mas inclusive em relação ao próprio capitalismo. A endêmica disparidade de renda entre classes se manifesta, de certa forma, em âmbito internacional como um constante distanciamento de riqueza e poder entre os países centrais e os países periféricos. Então, da mesma forma que nos espaços do centro se formaram uma complicada estratificação social de trabalhadores melhor remunerados, servindo tanto como controladores da ordem como quanto sugestões vivas de que a ascensão social é factível, essa lógica também aparece em âmbito internacional por meio dos países semiperiféricos, cuja existência em constante meio-caminho do desenvolvimento sugere a possibilidade de mudança qualitativa da pobreza em direção ao centro.

Além disso, os países semiperiféricos possuem uma função econômica. Suas economias à meio-caminho apresentam oportunidades de investimento e valorização de capital muitas vezes à taxas inclusive superiores que em nações centrais. Ainda apresentam mercados consumidores extensos e importantes, auxiliando a compor a demanda efetiva necessária para realização de mais-valor em âmbito global. E, por fim, mas não menos importante, países semiperiféricos funcionam como líderes regionais, promovendo a estabilidade em continentes e subcontinentes periféricos, trabalhando para manter constância de relações entre as nações e, assim, representando os interesses do centro naqueles espaços. Esse é o caso do Brasil em relação à América do Sul, do México na América Central, da África do Sul na África Subsaariana, da Arábia Saudita no Oriente Médio, Egito na África Saariana e, porque não, do Japão na Ásia (muito embora esse último tenha sido convidado a participar do clube das nações centrais na segunda metade do século XX, talvez passando a função de semiperiferia e coordenação local para a Coreia do Sul). Como Giovanni Arrighi defende, “[...] a existência de uma semiperiferia pró-sistêmica é essencial para a estabilidade da economia capitalista mundial [...]” (1997, p. 243-244). A constituição de periferias e semiperiferias no âmbito da economia-mundo capitalista aparece como resultado da dinâmica expansionista desse processo social,

dinâmica esta que, a nosso ver, toma a forma do duplo fenômeno do desenvolvimento e da integração.

1.4 A EXPANSÃO DO CAPITALISMO, O DESENVOLVIMENTO E A INTEGRAÇÃO

Conforme argumentado até aqui, o modo de produção capitalista se encontra eivado de contradições estruturais cujas resoluções temporárias dependem de sua contínua expansão, o que, segundo Marx (1983), contribui para levar esses desequilíbrios contraditórios à escalas cada vez maiores. O capitalismo — a atividade de sistematicamente empregar riquezas num regime de autovalorização, ou seja, de criar capital — precede historicamente o controle direto sobre as instâncias de produção que só se consolidaria a partir da revolução industrial sob o ciclo hegemônico inglês, conforme sugere Braudel (2009); segundo esse autor o início da estruturação de uma economia-mundo capitalista como um sistema de autorreprodução em constante alargamento remonta à aurora da baixa idade média. Os mecanismos particulares dessa expansão, a concorrência e a inovação — esta última a qual, de acordo com Arrighi (1996), não se restringe a rupturas técnicas no âmbito da produção, mas inclui também as novidades políticas, sociais e organizacionais que compõem a dinâmica longa do capitalismo histórico —, contribuíram para a formação de uma totalidade de alcance global ao final do século XX que apresenta como que um metabolismo próprio (talvez seja melhor dizer, uma lógica particular) de funcionamento. Tal lógica expansionista é, na nossa opinião, a essência, a coisa-em-si, a *lei* dos fenômenos de desenvolvimento e integração, conformando assim uma totalidade dialética.²⁸

Conforme já foi exposto mais atrás, desenvolvimento e integração são noções que possuem, no âmbito do modo de produção capitalista, tanto funções materiais (econômicas, por assim dizer), como funções simbólicas, ou melhor, políticas. Observando como um todo a formação econômica e social capitalista, em um elevado grau de abstração, o desenvolvimento e a integração são as formas aparentes assumidas pela expansão material de seu modo de produção. O desenvolver é tanto o aprimoramento técnico engendrado continuamente no

²⁸ Para uma exposição mais detalhada sobre as noções de fenômeno, lei do fenômeno e totalidade dialética aqui tomadas como premissa, ver: KOSÍC, Karel. *Dialética do concreto*. Tradução Célia Neves, Alderico Toríbio. 7. ed. Rio de Janeiro: Paz & Terra, 2002.

âmbito das unidades de produção de valor, como o emprego do modo capitalista de produção substituindo outras formas de produção não capitalistas, e mesmo as transformações simbólicas, institucionais, políticas e sociais que acompanham, potencializam e permitem (ao mesmo tempo em que constroem, moldam e orientam) esse aprimoramento e essa substituição. Isso desde a dinâmica produtiva explicada por Marx (1983) no livro I de *O Capital*, até as inovações político-militares nos diversos ciclos sistêmicos de acumulação como expostas por Arrighi (1996). O integrar, por sua vez, é tanto a prospecção de novos mercados para venda de bens, como a utilização de novas matérias-primas e, conseqüentemente, de novos espaços de produção, assim como a assimilação de espaços cada vez mais longínquos (regiões, nações, continentes), ou subjetivos (à medida que mais aspectos da sociabilidade vão sendo tornando mercadorias, ou seja, que relações diretas entre pessoas passam a ser mediadas por bens ou serviços produzidos de forma capitalista) para dentro do circuito de reprodução do capital. Isso incluso, por sua vez, desde a expansão de mercados e articulação de setores produtivos para a garantia da demanda efetiva demonstrada por Marx (1983) nos livros II e III de *O Capital*, como a dinâmica espacial da economia-mundo capitalista tal qual exposta por Braudel (2009).

Assim, integrar e desenvolver, embora sejam processos diferentes, no âmbito mais geral do capitalismo aparecem de forma entrelaçada, dialógica podemos dizer. O desenvolver do capitalismo se dá, também, por integração; a integração acontece *por meio do*, assim como ao passo *em que ocorre o*, desenvolvimento. No entanto, essa forma mais geral do desenvolvimento e da integração em suas funções econômicas, quando observada a partir de unidades nacionais semiperiféricas, como é o caso dos objetos da pesquisa aqui conduzida, assume processos, além de ganhar sentidos e significados muito particulares. Para chegar até essa especificidade, em nossa opinião, é necessário também compreender as funções simbólicas e políticas do desenvolvimento e da integração.

1.4.1 Desenvolvimento

A noção de desenvolvimento aparece de duas formas na seara da produção de conhecimento ocidental. A primeira e mais antiga é a aquela empregada por Marx (1983), o qual descreve o desenvolvimento como o movimento particular do modo de produção no sentido de sua expansão continuada, resultado por assim dizer *natural* (“espontâneo”, sugeriria um liberal deslumbrado como Hayek) do desdobrar de seus processos no tempo e no espaço,

destacando seu aspecto concreto e histórico. Essa é a concepção que nos permitiu, mais atrás, chegar à função material mais geral (e abstrata) do desenvolvimento. Porém, no século XX, a noção de desenvolvimento deixa de pertencer ao reino dos processos autônomos para ser incorporada ao dos objetivos das nações e, portanto, se torna objeto de ação estatal e políticas públicas. Conforme Arturo Escobar (1995) expõe,²⁹ a partir dali abandona-se a associação do termo desenvolvimento com o movimento *natural* do capitalismo em âmbito mais geral, para que esse substantivo abstrato então passe a ser incorporado com outro significado. O desenvolvimento se tornou, assim, o movimento de nações específicas, no sentido de alcançar um determinado patamar de complexidade em suas estruturas socioeconômicas, deslocamento o qual envolve desde o aumento da produtividade do trabalho, passando pela diferenciação e complementaridade dos itens de sua matriz industrial, até a formação de instituições sociais e políticas específicas. Em outras palavras, partir de meados do século XX, a noção de desenvolvimento passa a ser empregada politicamente como o objetivo geral das nações, no sentido de alcançar o patamar social (econômico, político e institucional) exibido pelos países do centro.

Essa forma de manifestação, a nosso ver, está no cerne da função simbólica do desenvolvimento na economia-mundo capitalista. Em outras palavras, o desenvolvimento é, ao mesmo tempo, (1) um processo concreto que se refere ao movimento do capital, mas também (2) assume uma função simbólica, ideológica, na medida em que o termo passa a ser

²⁹ Até aqui empregamos como referência autores para quem a existência de uma realidade concreta e objetiva, que pode ser interpretada e conhecida por meio de um procedimento intelectual e reflexivo, é um dado. Porém, Arturo Escobar (1995) aparece associado a outra matriz epistêmica de conhecimento, na medida em que seu discurso intelectual se pauta na premissa de que as realidades são construídas de modo intersubjetivo, por meio de representações simbólicas compartilhadas. Em outras palavras, trata-se de um autor vinculado ao movimento pós-moderno, cujas premissas epistêmicas podem não dialogar com as outras referências aqui utilizadas.

No presente trabalho, optamos por correr esse risco uma vez que entendemos, seguindo a própria argumentação de Marx e Engels (2014) na *Ideologia Alemã*, que a dimensão fenomênica de um processo social é tão importante para compreensão quanto a dimensão material. Ainda mais quando leva-se em consideração que o item número 5 das teses contra Feuerbach dos autores, que critica o materialismo vulgar daquele autor alemão, nos oferece subsídio para entender que o materialismo marx-engelsiano é de uma natureza diferente: o concreto sobre o qual nos falam esses autores, em nossa opinião, é o das relações sociais, dos processos subjetivos de interação entre classes, frações de classe e indivíduos, que se constituem historicamente.

Além disso, como o objetivo dessa seção é analisar a função política da noção de desenvolvimento, a qual transita na seara da representação, do poder e da linguagem, assumimos que a contribuição de Escobar (1995) é fundamental na medida em que esse autor expõe as funções simbólicas assumidas por esse processo social o que, no limite, contribui para a continuidade, maturação e reprodução das relações sociais concretas (materiais) às quais está articulado.

incorporado ao discurso político do ocidente com uma função muito específica. Essas duas formas de manifestação, na prática, são indissociáveis, visto que se referem à dinâmica capitalista, ou seja, à expansão do modo de produção capitalista, assim como de seus mecanismos de sustentação política, comportamental e ideológica. Logo, em nossa opinião, ao tratar do desenvolvimento, não é possível ignorar que essa dupla forma de manifestação do fenômeno, tanto porque, mais a frente, veremos que a estratégia neoliberal se reveste igualmente do discurso do desenvolvimento como objetivo, enquanto promove alterações também materiais no âmbito das estruturas sociais e produtivas das sociedades. Uma dimensão não pode ser separada da outra.

Segundo é possível inferir a partir de Escobar (1995), a transformação da concepção de desenvolvimento se deu como movimento auxiliar para a consolidação da hegemonia norte-americana no âmbito da economia-mundo capitalista. Ao final da Segunda Guerra Mundial, as concertações para reestruturação do sistema-internacional convergiram num sentido de dissolução dos impérios coloniais que haviam marcado a etapa final do longo século XIX inglês. Às periferias da econômica-mundo, que, salvo um punhado de países, eram até então administradas diretamente pelas economias centrais, foram oferecidos, não sem luta, “direitos” baseados nos princípios de soberania e autodeterminação, conforme a visão de mundo arregimentada anos antes por Woodrow Wilson numa extensão da filosofia norte-americana do pragmatismo ao campo das relações internacionais. No entanto, a expansão contraditória do sistema exigiu uma nova maneira de controle sobre as zonas periféricas, dada sua elevada importância econômica e política — de um lado, conforme expomos, as zonas periféricas se mostram fulcrais para produção e realização de valor, de outro, havia a ameaça da expansão comunista representada pela União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) que colocava em cheque a própria existência do capitalismo, ou ao menos se acreditava nisso.

Nesse sentido, como expõe Escobar (1995), o discurso político do centro incorporou uma preocupação com a oportunização para as nações periféricas da possibilidade de avanço social à imagem e semelhança do centro — professada de forma marcante numa fala realizada pelo presidente norte-americano Harry S. Truman em 1947 e depois materializada nos desdobramentos das instituições internacionais de cooperação para o desenvolvimento, dentre as quais podemos destacar a Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (Cepal). Conforme é possível inferir a partir da exposição de Arrighi (1996) e Marini (2005), essa foi a forma escolhida para reestruturar os laços centro-periferia, as novas relações de dependência,

sob a égide da economia norte-americana, que abria mão do controle direto sobre territórios, para imprimir um controle tácito sobre a periferia — tácito e indireto, mas ainda assim reforçado por uma presença militar em escala global.

A consolidação do desenvolvimento como objetivo, portanto não mais como processo, segundo Escobar (1995), se pautou numa reconfiguração da percepção de mundo a partir do centro. O primeiro passo disso, segundo o autor, foi uma ruptura na noção mais geral de como a pobreza era percebida no ocidente. Deixando de ser referenciada tal qual continuidade da separação entre ricos e pobres como um fenômeno naturalizado — que fechava os olhos para o fato contraditório de que a pobreza era produto da riqueza capitalista —, algo típico da mentalidade moderna oitocentista, a noção de pobreza foi então globalizada numa narrativa que explicava a condição de pobreza por meio da baixa capacidade produtiva de indivíduos, classes e países. A partir dali, passou-se a dividir o sistema internacional de nações entre três instâncias: o Primeiro Mundo (o centro), o Segundo Mundo (países então socialistas) e o Terceiro Mundo (a periferia). Segundo o autor, a diferença entre o primeiro-mundo rico e o Terceiro Mundo pobre passou a ser explicada como a distância relativa num mesmo *continuum* evolutivo linear, de inspiração spenceriana, cuja narrativa principal se consolidou na teoria de desenvolvimento de Rostow. Os países capitalistas centrais seriam, segundo esse arrazoado (*quasi*) teórico, mais ricos simplesmente porque haviam começado a se desenvolver primeiro; conseqüentemente, os mais pobres estavam apenas mais abaixo, ou mais atrás, numa mesma escala evolutiva; logo, seria do interesse e mesmo o dever das nações mais “evoluídas” auxiliar a mais “bárbaras” em sua longa caminhada. O desenvolvimento foi ainda associado a uma variável em particular, a acumulação de capital, alcançado, segundo a corrente neoclássica, por meio do crescimento econômico. Esse processo de crescimento, por sua vez, induziria o surgimento de formas de consciência social, instituições e novas maneiras de representação política, conformando assim o avanço social.

A narrativa construída dessa forma permitiu aos países centrais, capitaneados pelos Estados Unidos, se revestirem de uma pretensamente genuína preocupação humanitária com a pobreza global. A pobreza era por aqueles simplesmente qualificada pela ausência de valores, instituições e comportamentos típicos do ocidente, carência esta que relegava às nações e culturas periféricas uma menor e qualitativamente inferior capacidade de produzir riquezas. Daí, conforme demonstra Escobar (1995), deu-se o segundo passo para a reconfiguração da noção de desenvolvimento: a constituição da estratégia de mudança. Nesse caso, a estratégia se

baseou numa caracterização dos países que não pertenciam ao centro como atrasados, irracionalmente conduzidos, politicamente infantis e dotados de populações tradicionais e emocionalmente orientadas (em oposição à lógica atribuída de forma natural ao centro dominante) — massas claramente necessitadas da salvação vinda do Norte.³⁰ Assim, foi introduzindo a noção de subdesenvolvimento. Se os países do centro são aqueles tomados como parâmetro para o que consideram uma nação desenvolvida, e se aqueles estão do topo de um mesmo caminho evolutivo, quaisquer nações mais abaixo naquela linha se encontrariam desenvolvidas num patamar abaixo, subdesenvolvidas — termo que pressupõe tanto a inferioridade, quanto uma posição intermediária até o objetivo. O subdesenvolvimento do assim chamado terceiro-mundo, então, passou a ser a forma por meio da qual se explicavam e se percebiam quaisquer comportamentos locais que não se pautassem pela lógica evolutivamente superior do centro, ou melhor, pela lógica da acumulação capitalista.

Consequentemente, a chave para a superação da condição de subdesenvolvimento seria uma transformação de modo a que os valores superiores, os jeitos de produzir, as formas de pensar, os tipos de governo e as instituições do centro fossem copiadas nas periferias. O objetivo seria alcançado à medida que se tornassem inteiramente capitalistas aquelas economias subdesenvolvidas. Segundo Escobar (1995), nos diversos diagnósticos elaborados pelas missões de cooperação e instituições internacionais de promoção do desenvolvimento, a principal barreira para o avanço da periferia era creditada à sua diferença tecnológica e a endêmica indisponibilidade de capital. Como os países do centro apresentavam excedentes em

³⁰ É interessante notar, inclusive, o papel de intelectuais naturais da própria periferia na consolidação dessa visão enviesada de mundo. Como demonstra Jessé Souza, os trabalhos clássicos da sociologia brasileira, como de Gilberto Freyre, Sérgio Buarque de Holanda, Raymundo Faoro e Roberto DaMatta, serviram ao papel de construir uma noção de brasilidade infantilizada e irracional. No cerne das noções amplamente aceitas de patrimonialismo, do brasileiro cordial cujos laços são mais emocionais que racionais, da singularidade de um Estado naturalmente corrupto, não há, de fato, ciência, mas sim preconceito de classe. Segundo Jessé Souza, esses autores construíram seus arcabouços interpretativos comparando a sociedade brasileira com uma noção idealizada de Norte racional, nas entrelinhas subentendido como superior, mais eficiente e avesso à corrupção, que *não* existe de fato. Daí chegaram então a uma noção de sociedade brasileira pautada endemicamente por relações extraoficiais, que contornam a norma, personalistas, portanto naturalmente corruptas, ao que poderiam então creditar o subdesenvolvimento e o pretense atraso nacional. Dessa forma, lograram tanto absolver o centro capitalista de sua culpa pela pobreza da periferia, como imputar a responsabilidade pela condição de semiperiferia *ad eternum* do Brasil aos próprios brasileiros e seus *jeitinhos* e sua inferioridade comportamental. Assim, suas obras são, na verdade, arrazoados pseudocientíficos que visam, de fato, consolidar uma visão ontologicamente inferiorizada de um brasileiro que não luta para superar as contradições do capitalismo, para, assim, garantir à burguesia local integrada e cosmopolita, sua condição de superioridade como classe dominante, vis-à-vis o fato de ser a justa representante da racionalidade do Norte em Terra Brasilis. Para um aprofundamento dessa discussão, ver: Souza (2015).

ambas as variáveis, logicamente o caminho para o desenvolvimento das periferias estaria na importação tanto das tecnologias como do capital. Porém, dado que a poupança externa seria empregada na forma de investimentos externos diretos (IEDs) e em carteira (IECs), na verdade os ganhos formados no âmbito dos novos mercados na periferia seriam, posteriormente, levados de volta para o centro — seja na forma de dividendos ou de juros.

Em adendo, as tecnologias levadas do centro para as periferias, em primeiro lugar, inibiriam a formação do departamento de bens de capital naqueles países, resultando numa industrialização *trunca*,³¹ assim como também inibiriam a formação de uma estrutura autônoma de pesquisa e desenvolvimento,³² além de terem sido idealizadas com o objetivo original de economizar trabalho (ou seja, adaptadas às condições sociais do centro), o que em economias com altos níveis de desemprego se mostrou inapropriado.³³ Um outro detalhe é que a comercialização da tecnologia se vertia em endividamento cotado em moeda estrangeira, ao passo que a produção se destinava para consumo interno, levando a um descompasso no balanço de pagamentos dos países periféricos.³⁴ Ou seja, na prática, a ajuda para o desenvolvimento nos termos realizados pelo centro em relação a periferia, auxiliou na mudança das condições da dependência, assegurou oportunidades de valorização para o capital excedente do centro, bem como mercados para realizar sua produção, mas não logrou, e nem poderia lograr, seu objetivo declarado.

Escobar (1995) analisou o desenvolvimento por meio de três eixos: as formas de conhecimento assumidas, o sistema de poder por detrás, assim como as formas de subjetividade que emergem de sua práxis. Por meio dessa análise, o autor chegou à conclusão de que as narrativas do desenvolvimento, embora revestidas com pretensão científica, se pautaram na conformação de um conjunto de maneiras de representação de realidade as quais formam, na verdade, muito mais uma cultura de comportamento do que um ramo de conhecimento — na nossa opinião, como foi exposto mais atrás, associada ao movimento concreto do capital. A

³¹ Ver: FAJNZYLBER, Fernando. *La industrialización trunca de América Latina*. México, DF: Editorial Nueva Imagem, 1983.

³² Ver: FAJNZYLBER, Fernando. *Industrialización en América Latina: de la “caja negra” al “casillero vacío”*. Santiago, Chile: Editora das Nações Unidas / Cepal, 1989.

³³ Ver: SANTOS, Theotônio dos. *Imperialismo y dependencia*. Caracas, Venezuela: Fundación Biblioteca Ayacucho, 2011 [1978].

³⁴ Ver Marini (1973. 1992).

forma por meio da qual essa cultura ganhou força na segunda metade do século XX, moldando discursos e políticas públicas por todo o mundo, por assim dizer, subdesenvolvido, não teria sido obra do mero acaso. De fato, os processos sociais articulados em torno da noção de desenvolvimento no âmbito do discurso funcionaram muito mais como um sistema de poder, no sentido de regular as práticas e escolhas de atores econômicos, do que como estratégia para atingir o objetivo que se propunha. Isso fica muito evidente diante da exposição de Rivero (2010) e Furtado (1974), que demonstram que o desenvolvimento como alcance do padrão do centro funciona como um mito, pois não é alcançável pelos países periféricos; o que, no nosso modo de ver, não exclui a possibilidade daqueles países se transformarem, mas num sentido muito particular, o de proporcionar oportunidades de expansão capitalista.

Para o autor, o desenvolvimento é, portanto, sobretudo uma formação discursiva, um conjunto de constructos de conhecimento e tecnologias de exercício do poder, os quais servem a um propósito de fundo: a dominância do ocidente sobre as demais formas de sociabilidade ao redor do globo; além de, como já foi adiantado mais atrás, a consolidação da hegemonia norte-americana no âmbito da economia-mundo capitalista. Assim, “desenvolvimento foi — e continua a ser em grande parte — uma abordagem de cima para baixo, etnocêntrica e tecnocrática, que tratou pessoas e culturas como conceitos abstratos, dados estatísticos que poderiam ser movidos de qualquer maneira nos quadros do ‘progresso’.” (Escobar, 1995, p. 44).³⁵ Isso não significa dizer que não existam “desenvolvimentos” historicamente observáveis, mas sim que esses processos simplesmente não se deram nos termos ali descritos de forma idealista, mas sim vinculados à devires e historicidades particulares de cada espaço.

A materialização do desenvolvimento como discurso dominante da segunda metade do século XX, o qual tornou-se também o objetivo geral e inquestionável de todas as nações, se valeu de dois mecanismos de ativação: a profissionalização e a institucionalização. De um lado, a ciência econômica auxiliou na produção de discursos explicativos sumarizados, com relações de causalidade bem estabelecidas, capazes de proporcionar uma linha coerente de ação a ser tomada. Profissionais especialistas, formados em diversas áreas das ciências sociais, auxiliaram na elaboração da argumentação sugerindo que os problemas do desenvolvimento

³⁵ Numa tradução nossa da seguinte citação: “Development was—and continues to be for the most part—a top-down, ethnocentric, and technocratic approach, which treated people and cultures as abstract concepts, statistical figures to be moved up and down in the charts of “progress.” (Escobar, 1995, p. 44).

saíssem do escopo das questões políticas e culturais, para que pudessem passar para o “âmbito mais neutro da ciência” (Escobar, 1995, p. 46, tradução nossa). Por outro lado, foram criados vários níveis de institucionalidade, desde os procedimentos operacionais logicamente arraigados na tradição da gestão e planejamento, até a conformação das instituições internacionais de cooperação para o desenvolvimento. Todo esse aparato auxiliou na composição de diversos instrumentos de controle, estatísticos, políticos etc., que, se não conseguiram solucionar o subdesenvolvimento, ao menos — talvez de forma inclusive até mais desejável, já que a pobreza tem um papel central no processo de reprodução do capital — puderam tornar a pobreza e o atraso “política e tecnicamente mais manejáveis” (Escobar, 1995, p. 47, tradução nossa).

Com base na exposição de Escobar (1995), a nosso ver, fica evidente quais são as funções simbólicas da noção desenvolvimento: (i) o controle sobre os países da periferia — ou melhor, a influência sobre seus rumos políticos, trajetórias de mudança e maneiras de integração à economia-mundo capitalista; (ii) a sugestão da possibilidade de mudança, como uma reafirmação política da capacidade do capitalismo em prover as melhores condições para o alcance do bem-estar, vital num contexto de disputa contra o socialismo; e (iii) aliviar a consciência das pessoas residentes em países ricos, visto que são pequenas ilhas de conforto e realização num vasto mundo de pobreza e desespero, sem que sejam confrontados com a realidade de que sua riqueza depende, necessita e engendra toda a pobreza ao redor.³⁶ Nesse sentido, o desenvolvimento aparece como continuidade do mito burguês do progresso, com uma função muito política, a de auxiliar na estabilização das desconfianças decorrentes das

³⁶ Oswaldo Rivero (2010) destaca que, mesmo depois de 60 anos do surgimento das principais teorias destinadas a promover o avanço econômico dos povos, dentre as nações consideradas “em desenvolvimento” — expressão habilmente usada pelo discurso oficial com o intento aparente de disfarçar um projeto inconcluso, talvez impossível —, apenas quatro países realmente alcançaram significativo incremento de renda e distribuição, junto a avanços tecnológicos e sociais (Singapura, Hong Kong, Coréia do Sul e Taiwan). Em sua maior parte, os mais de 150 países independentes considerados em desenvolvimento, segundo Rivero, são em sua maioria não mais do que “quase estados-nação” (2010, p. 7). Isto porque (i) não dispõem de recursos naturais mínimos para a manutenção de sua população — água, alimentos e fontes de energia, etc. —, (ii) não possuem uma classe média organizada em torno de uma identidade de nação que permita a composição de uma agenda comum, (iii) constituíram Estados-nação com um frouxo controle territorial, inapetência tecnológica e ausência de importância no âmbito da política internacional, bem como se espelham em um modo de vida que se encontra em meio a uma (iv) crise de sustentabilidade ambiental, a civilização urbana ocidental. Essas percepções conduzem o autor a constatar que o desenvolvimento talvez seja, na verdade, um mito, um recurso retórico com o intuito não declarado de aliviar a consciência dos países avançados, enquanto auxilia na manutenção da coesão social das nações menos favorecidas. Ver: RIVERO, Oswaldo de. *The myth of development: non-viable economies and the crisis of civilization*. 2.ed. London, New York: Zed Books, 2010.

contradições estruturais do modo de produção capitalista.³⁷ A noção ampla de desenvolvimento se configura, portanto, como um produto simbólico do mundo sob a égide do capital, visando garantir a sua continuidade como tal.

Essa função simbólica, porém, se manifesta ao lado, entranhada ao desenvolvimento verdadeiramente possível decorrente da expansão do capital. Não nos termos de sonho que foram idealizados, mas como processo de transformação social, cultural, política, espacial, entre outros, segundo a lógica capitalista.

1.4.2 Integração

Como colocamos mais atrás, a dinâmica do capitalismo se manifesta como: (i) uma contínua revolução das maneiras de realizar e organizar o trabalho e, conseqüentemente, a reiterada mudança das formas de consciência, instituições e representação que emergem vinculadas; (ii) uma constante extensão da lógica capitalista às mais diversas instâncias de relação social, de modo que cada vez mais atividades humanas passam a ser orientadas pelos princípios da produção de mais-valor; e (iii) a sucessiva expansão territorial dos espaços físicos coordenados por essa lógica, desde as cidade-estado da península itálica no século XIII, até quase a totalidade do espaço global humanamente habitável no final do século XX. A lógica mais geral da integração das nações ao que se convencionou chamar de sistema internacional é a lógica de integração dos espaços nacionais à economia-mundo capitalista, assim como de suas economias à divisão internacional do trabalho. Integração esta que se dá de forma hierárquica e normativa, mas também histórica, pois não se dá de forma nem linear, nem tampouco harmônica, nem muito menos unívoca. Nesse sentido, tanto adequam-se os aspectos internos de cada instância de existência social à lógica do capital, quanto são criadas tais instâncias, caso a venham se encontrar inexistentes — como é o caso da disseminação do Estado-Nacional fundamentado na democracia representativa de direito na segunda metade do século XX, na exposição de Arrighi (1996) acerca das características do longo século XX norte-americano. Dito de outra forma, o integrar-se aparece, portanto, como a ação por meio da qual, ou evento que leva a, um processo social ser assimilado de modo que passe a contribuir direta ou

³⁷ Ver: FURTADO, Celso. *O mito do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Círculo do Livro, 1974.

indiretamente para o circuito do capital, tornando-se (e tomando) parte dos conflitos e contradições inerentes ao capitalismo. Essa a forma geral da integração.³⁸

A divisão internacional do trabalho é, numa exposição sumária, o modo como se distribuem as diferentes naturezas de atividades econômicas (organizadas de modo a valorizar e reproduzir capital) entre os países. A integração de uma nação no sistema internacional da economia-mundo capitalista, para além dos aspectos aparentes das representações políticas e diplomáticas, se fundamenta no papel que a nação em questão assume no âmbito dessa divisão internacional de trabalho. Essa partilha de setores econômicos entre nações não é aleatória, mas sim decorrente de uma estrutura de ordem, de uma forma hierárquica: a maneira como as atividades de produção de valor se distribui entre os países, conforme argumentamos, está relacionada à atratividade desses setores em termos de capacidade de formação de lucros, resultando na divisão entre atividades de centro e de periferia, abordada mais atrás a partir de Arrighi (1997). Segundo esse mesmo autor, em seu texto de 1996, cada ciclo hegemônico da economia-mundo capitalista foi marcado por dinâmicas próprias da divisão internacional do trabalho, à medida que as atividades de centro e de periferia se transformavam. Assim, conforme argumentamos mais atrás, se as atividades típicas do centro no período compreendido por esse pesquisa são as instâncias decisórias capazes de ditar os rumos dos fluxos de valor dentro de cadeias globais de mercadorias e capital — o que abarca inclusive atividades acessórias, como a produção das tecnologias de controle não-presencial —, a integração das zonas periféricas à divisão internacional do trabalho da economia-mundo capitalista se dará por

³⁸ O processo de aceleração da integração econômica entre as nações no plano do capitalismo mundial, levada a termo sob a égide da agenda neoliberal do último quartel do século XX, a qual recebeu a alcunha de globalização, pode ser vista como uma das formas de manifestação concreta (uma maneira particular e historicamente localizada) dessa característica geral da totalidade integrada da economia-mundo capitalista, conforme nos explica Braudel (2009). A existência, ou não, de barreiras alfandegárias; o desafio, ou a supressão, das dificuldades comunicacionais e de transportes; o fortalecimento, ou a relativização, da função do Estado no plano interno e internacional; a emersão, ou a contração, de uma divisão internacional do trabalho com papéis bem definidos; mesmo o debate dessas problemáticas na academia ou no campo das políticas públicas; tudo é evidência de que existem laços que conectam os diversos espaços mundial no bojo do circuito do capital. A mundialização, na forma a extensão do poder e da lógica do capital em nível planetário como detalha Michalet (2003), não implica, necessariamente, em uma globalização liberal (inescapável e/ou inexorável), mas sim no fato de que o modo de produção capitalista alcança e se reproduz no mundo inteiro. Cada espaço procura (ou mesmo resiste em) se integrar ao capitalismo de uma forma particular, o que se dá em meio a avanços, retrocessos, críticas e adesões, com formas específicas desde as mais completas até as mais restritivas e assistidas. Na pesquisa aqui conduzida, são essas especificidades, como alternativas de integração de espaços em particular, que mais nos interessam. Ver: MICHALET, Charles-Albert. *O que é a mundialização?* Pequeno tratado para uso dos que ainda não sabem se devem ser a favor ou contra. Tradução Nicolás N. Campanário, Marcelo Perine. São Paulo: Loyola, 2003.

meio do desenvolvimento de setores específicos com menor atratividade, os quais são etapas dessas cadeias globais controladas a partir do centro.

Se observamos do ponto de vista do conjunto da economia-mundo capitalista, em sua estrutura centro-periferia, os processos de integração internacional das zonas periféricas tomam a aparência de dinâmicas passivas, *top-to-down*. Mas, na nossa opinião, esse não é o único caso. Muito embora, como argumenta Marini (1992), os interesses do centro sejam imperiosos, tanto existem mercados não explorados, complementares ou mesmo em âmbito local à disposição para exploração de capitalistas que emergem das periferias, como os ciclos sistêmicos de acumulação por meio de uma via de desenvolvimento única se exaurem, fazendo surgir oportunidades nas quais se pode competir pelo capital circulante em nível internacional, como é possível inferir do trabalho de Arrighi (1996). Num mesmo sentido, as mudanças da capacidade de formação de lucros das atividades econômicas organizadas de forma capitalista sugerem que existem oportunidades de afloramento e consolidação de atividades de centro a partir das zonas periféricas, o que pode contribuir tanto para o surgimento de semiperiferias, como até mesmo para a transição de um país em direção ao centro, ao menos teoricamente. Essa possibilidade nos leva a crer que mudanças no âmbito da divisão internacional do trabalho também podem acontecer por meio da decisão ativa de nações não centrais. Em outras palavras, quando observamos a problemática da integração a partir das zonas periféricas, percebe-se que podem ser tomados rumos de ação que alterem a sua lógica de inserção internacional, conformando assim um processo *bottom-up*.

É nesse sentido que entendemos primariamente os processos de integração regional, como estratégias a partir de nações específicas no sentido de alterar os termos de sua inserção internacional. A tática de se aliar a nações vizinhas com o objetivo de competir de forma articulada no plano da economia-mundo capitalista aparece como uma opção decisória complementar à estratégia de desenvolvimento de um país. Por isso mesmo, se de um lado a integração regional pode representar uma tentativa de alteração dos termos de inserção no plano da divisão internacional do trabalho (DIT), essa tentativa estará inevitavelmente alinhada aos rumos da estratégia de desenvolvimento — a qual, como argumentamos mais atrás, é reflexo do movimento do capital. Assim, os termos dessa mudança no papel relegado na DIT serão costurados no âmbito da estratégia de desenvolvimento que é, de fato, por sua vez, talhada segundo as expectativas do capital. O desenvolvimento e integração regional são, portanto, organicamente entrelaçadas; além disso, chamaremos de estratégia de integração regional não

apenas aqueles esforços de articulação, como no Mercosul ou na União Europeia; a própria ausência de integração e diálogo é, em si, uma escolha estratégica no âmbito da integração, decorrente do sentido escolhido do processo de desenvolvimento.

Naturalmente, a União Europeia surge como a mais desenvolvida experiência de integração regional e, por consequência disso, como exemplo mais óbvio. De acordo com a exposição de Dardot e Laval (2016), dentre os primeiros artífices da integração europeia encontramos em grande parte pensadores ordoliberais alemães (o neoliberalismo alemão). Por exemplo, o livro de 1959 de Wilhelm Röpke, *International Order and Economic Integration*, que além de ser uma defesa do livre-mercado já sob as cores realçadas do neoliberalismo — Röpke participou ativamente tanto do Colóquio Walter Lippmann de 1938 em Paris (Dardot; Laval, 2016), como também da Sociedade Mont Pelèrin de 1947 na Suíça (Harvey, 2005) —, também é um clamor para que a Europa convergisse em uma união econômica e política que a permitisse competir em termos de igualdade com a então francamente hegemônica economia norte-americana.³⁹ Conforme Dardot e Laval (2016) explicam, enquanto nos EUA e na Inglaterra se seguiram as ideias da Escola de Chicago e da Escola Austríaca, a União Europeia foi desde muito cedo moldada à luz desse ordoliberalismo alemão. No texto dos primeiros tratados do bloco, que datam da década de 1950, já se fala de uma Europa governada pela concorrência e pela centralidade do mercado. Esses autores afirmam que ‘o princípio da concorrência insere-se [no tratado que instituiu a Comunidade Econômica Europeia] como um princípio estruturante: o tratado estabelece um “regime que assegura que a concorrência não seja desvirtuada no mercado comum”.’ (2016, p. 263).

Foi inclusive no bojo da tradição neoclássica que se produziram alguns dos primeiros, assim como até hoje os mais constantemente referenciados, estudos teóricos da integração regional. Uma das narrativas fundantes desse corpo teórico aparece bem representada no trabalho do economista húngaro Bela Balassa (1964). Segundo sua interpretação, a integração econômica regional se estabeleceria de maneira evolutiva e linear, partindo da mais simples (i) zona de livre comércio — na qual os países membros eliminariam barreiras tarifárias e não tarifárias para garantir a livre circulação de mercadorias dentro do bloco — e passando por (ii) união aduaneira — quando se adota um padrão tarifário comum em relação ao exterior —, (iii)

³⁹ Ver: RÖPKE, Wilhelm. *International order and economic integration*. Tradução Gwen E. Trinks, Joyce Taylor, Cicely Käufer. Dordrecht, Holanda: D. Reidel Publishing Company ; Mises Institute, 2007.

mercado comum — que implica na livre circulação de fatores de produção, notadamente capital e trabalhadores —, (iv) união econômica — no contexto em que seriam adotadas legislação comercial e econômica, bem como políticas macroeconômicas, alinhadas — até, por fim, a consolidação de uma (v) união econômica total, com a criação de instituições supranacionais de regulação econômica, bem como por meio da adoção de uma unidade monetária única.⁴⁰

Esse esquema proposto por Balassa guarda muitas aproximações com a própria narrativa do desenvolvimento por meio do crescimento econômico de Rostow.⁴¹ Parte de uma lógica evolutiva linear, pressupõe que as nações se encontram em posições diferentes dentro de um mesmo *continuum* de desenvolvimento, assume que a dinâmica econômica determina a transformação social, parte da premissa da existência de leis universais de funcionamento da economia, além disso, sugere que os benefícios os quais justificariam a integração econômica são aqueles decorrentes do livre comércio orientado pela ação reguladora e formadora do mercado competitivo. Ou seja, se trata de (mais) um esquema meta-histórico que parte de premissas da economia neoclássica. Em termos gerais, o *background* da argumentação passa por uma afirmação genérica acerca da crescente competitividade no plano internacional, para então defender que países que encontram parceiros comerciais em seus vizinhos tenderiam a obter melhores resultados por meio da integração de suas cadeias produtivas.⁴² Isso nos leva a perceber que essa noção de integração econômica regional emerge como continuação das

⁴⁰ Ver: BALASSA, Bela. *Teoria da integração econômica*. Tradução Maria Filipa Gonçalves, Maria Elsa Ferreira. Lisboa: Clássica Editora, 1964.

⁴¹ Ver: ROSTOW, Walt W. *The stages of economic growth: a non-communist manifesto*. 3. Ed. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press, 2004.

⁴² É inclusive interessante notar que tais percepções não se apresentam muito distintas daquelas que animam ponto de vista oficial da Cepal que, por exemplo, sugerindo à América Latina e Caribe uma política de regionalismo aberto, elencou uma série de benefícios que poderiam ser obtidos simplesmente por abandonar barreiras de comércio, mesmo que de forma unilateral. Nos textos da Cepal a integração sugerida para a América Latina deveria associar dois processos: (a) aqueles resultantes do simples abandono geral de instrumentos protecionistas, coordenados pelos mecanismos de mercado; e (b) a promoção de acordos entre as nações para acelerar a cooperação e a integração, sobretudo realizados a partir de pautas com vistas apenas a regular mercados especialmente sensíveis. O argumento é que, “[...] la integración en el marco del regionalismo abierto entraña compromisos con determinadas características, que contribuyan a una reducción gradual de la discriminación intrarregional, a la estabilización macroeconómica en cada país, al establecimiento de mecanismos adecuados de pago y de facilitación del comercio, a la construcción de infraestructura y a la armonización o aplicación no discriminatoria de normas comerciales, regulaciones internas y estándares. Además, la reducción de los costos de transacción y de la discriminación al interior de la región podría reforzarse con arreglos o políticas sectoriales que aprovecharan, a su vez, los efectos sinérgicos de la integración.” (CEPAL, 1994, p. 13). Ver: CEPAL. *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago, Chile: Nações Unidas, 1994.

justificativas ideológicas do processo secular de expansão do circuito capital. Porém, do ponto de vista de uma nação (ou conjunto de nações) em particular, apresenta-se como uma alternativa de atuação competitiva no âmbito da economia-mundo capitalista, uma sugestão de fortalecimento para, talvez, competir com a nação hegemônica pelo controle do capital circulante. Podemos então afirmar que os processos de integração regional seriam, em verdade, um aspecto das estratégias elaboradas por Estados para se desenvolver.

Do ponto de vista da periferia, como o desenvolvimento passou a aparecer tal qual um objetivo — a aproximação com as economias centrais —, sua lógica ganhou, portanto, a estrutura narrativa de um plano a ser realizado. Assim, os três eixos acima descritos tomam a forma de uma estratégia nesse sentido. Esta aparece como planos de ação gerais com objetivo declarado de proporcionar o bem-estar coletivo, isso por meio da integração dinâmica da nação periférica à economia-mundo e sua pretensa possibilidade de ascensão ao patamar do centro; mas são, de fato, estratégias de reprodução do capitalismo que, na prática, visam tão somente criar as estruturas necessárias para proporcionar oportunidades de valorização e acumulação de capital; nesse sentido, embora proponham o *catching up*, seu efeito verdadeiro é agudizar a condição de dependência. A integração regional, por sua vez, apareceu como uma tática específica no âmbito das estratégias de desenvolvimento. Uma nação precisaria escolher qual o sentido de seu relacionamento com a economia-mundo, como parte de seu plano de *taking off* — como se houvessem alternativas em aberto e se pudesse escolher livremente.

2 AS NOVAS CONDIÇÕES DA DEPENDÊNCIA E A RECONVERSÃO DA AMÉRICA LATINA

Como o objetivo dessa pesquisa é *analisar as aproximações e distanciamentos entre as trajetórias de desenvolvimento e integração internacional de Brasil e México no período compreendido entre 1990 e 2012*, parece-nos necessário realizar uma breve reflexão sobre o contexto da relação centro-periferia no período em questão, o que sobremaneira está vinculado à lógica neoliberal que marcaria aquelas duas décadas.

Muito já foi dito sobre como no último quartel do século XX viveu-se (e ainda se vive) um momento de retrocesso das políticas de governo no mundo. Termos de ordem como “retorno à ortodoxia”, “volta do liberalismo”, “fim do Estado” e outros, sugerem que o que se convencionou chamar de neoliberalismo teria sido um regresso à retrógrada e anacrônica utopia burguesa do século XIX, que encontra em Adam Smith seu patrono e principal inspirador, o liberalismo. Não é o caso. O liberalismo clássico de Smith (e Bentham, dos Mill, Ricardo, Say, entre tantos outros) era uma ótica de pensamento em grande medida reformista, que visava o bem comum e até mesmo a construção de uma sociabilidade mais justa. Partiam do pressuposto de que a liberdade individual serviria como um pilar institucional, ao qual associavam (i) um direito natural, (ii) a liberdade de comércio, (iii) a propriedade privada e (iv) o princípio de equilíbrio de mercado. Esses princípios deveriam ser mantidos intocados, porque seriam reflexo do comportamento natural das pessoas que, na busca de seus interesses particulares e egoístas, juntos, eram capazes de promover a mudança de sinal positivo em suas comunidades. Assim, ao Estado no liberalismo clássico cabia apenas se retirar o máximo, pois o bem-estar seria produto da própria ação social livre de constrangimentos.⁴³

O neoliberalismo não nos parece um simples retorno à esse liberalismo idealista e utópico. Teóricos neoliberais demonstram desejar alcançar apenas a garantia de liberdades econômicas, mesmo que as liberdades individuais e sociais precisem ser sacrificadas no processo. E essas liberdades econômicas não precisam mais ser generalizadas, pois no bojo do pensamento neoliberal, apenas a liberdades do agente econômico capitalista, enquanto tal, são

⁴³ De certa forma, *O Capital* de Karl Marx (1983) teve por objetivo geral, entre outros, demonstrar que a exposição da economia liberal clássica, em suas expectativas e projetos, era simplesmente equivocada, quando não falaciosa.

sagradas — sobretudo a liberdade de enriquecer constrangedoramente, por conta da pressuposição de sua superioridade competitiva. Quaisquer outras formas de liberdade podem, devem e serão imoladas para garantir essa única. O claro objetivo do neoliberalismo⁴⁴ não é o bem comum, mas o privilégio de uma elite em detrimento da grande maioria das nações e das pessoas, sob a desculpa da competição como forma de regulação justa.⁴⁵ E como o comportamento competitivo é notadamente antinatural, dado que o ser humano é um animal gregário, se faz preciso que esse modo de agir seja inculcado no comportamento dos indivíduos, nem que para tanto seja necessário incorrer em violência, pobreza e abandono. Dessa forma, o Estado, no neoliberalismo, não é mínimo, mas interventor e busca programar a sociedade para a concorrência de todos contra todos.

Essa lógica de pensamento, ação e organização social, no entanto, se tornou hegemônica a partir do último quartel do século XX, como asseguram Dardot e Laval (2016). Nessa seção, portanto, nosso objetivo é compreender em linhas gerais o movimento neoliberal e seu efeito na construção do contexto inicial da delimitação temporal desse estudo. Essa seção, portanto, se divide em cinco etapas. Na primeira se discute resumidamente a origem do pensamento neoliberal. Na segunda, fazemos uma breve narrativa da ascensão da lógica neoliberal ao posto de racionalidade dominante do capitalismo mundial. A terceira subseção, por sua vez, tem o objetivo de debater, em linhas gerais, o ideário neoliberal. Na sequência,

⁴⁴ Dumenil e Levy (2004) chegam inclusive a questionar se esse termo, “neoliberalismo”, é oportuno para caracterizar o processo social analisado. Segundo esses autores, o termo “neo” parece remeter, necessariamente, a um liberalismo primordial que estaria sendo, portanto, renovado. Porém, esse liberalismo original nunca foi unívoco, talvez sequer tenha existido enquanto tal. Além disso, o termo “liberalismo” remete a princípios e valores humanos contra os quais é difícil se opor, já que sugere a defesa da autodeterminação individual, da ausência de opressão e da manutenção de alternativas de vida para as pessoas poderem escolher sem quaisquer constrangimentos. E o neoliberalismo histórico não é capaz de proporcionar nada disso. Pelo contrário, se pauta no controle, no desemprego, no sequestro da autonomia, no cerceamento da liberdade, etc., que venham a garantir as liberdades de uma elite. A despeito das regularidades mais gerais, talvez a única constante nos muitos neoliberalismos, segundo os autores, seria o reforço ou a criação de estruturas e instituições sociais com o objetivo de assegurar o crescimento de renda e riqueza da classe capitalista.

⁴⁵ Claramente, não é possível que pessoas tão bem educadas e bem formadas não percebam que, obviamente, uma vez que a distribuição de riquezas no mundo seja pautada pela competição, aqueles atores sociais que largam de uma base melhor, os já afortunados, que têm acesso às melhores escolas, relações de confiança pressupostas entre seus pares para amealhar recursos, nascidos no seio das classes e etnias dominantes, que reproduzem os comportamentos de gênero e opinião hegemônicos, melhor acesso às informações, assim como redes de contatos já estabelecidas ou herdadas, irão competir a partir de uma clara e desproporcional vantagem de saída. É claro que percebem. O que fazem, de fato, é construir uma ordem de pensamento, retórica e representações com ares de ciência que visam servir de justificativa para a criação de estruturas de sociabilidade segregadoras, as quais servem para manter esses privilégios, porque fazem parte dela. Privilégios estes que, inclusive, se estendem às posições dominantes fundamentadas na superioridade pressuposta do patriarcado branco europeu burguês assumido como premissa por tais “intelectuais”.

discutimos rapidamente o papel das finanças internacionais no âmbito da estratégia neoliberal. A quinta e última subseção dessa parte se dedica a uma rápida explanação acerca do processo social que ficou conhecido como a reconversão da América Latina.

2.1 ORIGENS

Segundo Dieter Plehwe (2009), não é simples (talvez sequer seja possível) precisar um local, um momento histórico, uma obra acadêmica específica ou uma ação política em particular que tenha servido como origem única do movimento neoliberal. Certamente, a crise de 1929, que levantou profundas dúvidas sobre a eficácia do clássico *laissez-faire* econômico, teve um papel importante nessa trajetória. Mas, conforme o autor explica, já haviam clamores por uma renovação do pensamento liberal anteriores à 1929. Por exemplo, os jovens Ludwig von Mises e Friedrich August von Hayek, que na década de 1920 trabalhavam na Áustria sob o financiamento da Fundação Rockefeller para produzir estudos, *papers* e artigos de opinião voltados para a disseminação da ideologia liberal, já argumentavam nesse sentido. Em grande medida, o arrazoado ideológico, historicamente falacioso e economicamente superficial de Hayek em *Caminho para Servidão* de 1944 já havia sido antecipado em uma série de trabalhos do então consultor nos anos 20. O próprio termo “neoliberalismo” já aparecia num trabalho de Eli Heckscher de 1921, *Old and New Economic Liberalism*.

Assim, pode-se dizer que tanto do ponto de vista intelectual, como da perspectiva política, o neoliberalismo teve muitas origens em paralelo. Na França, coexistiram tanto um neoliberalismo radical, ideológico e acadêmico, como um neoliberalismo pragmático e mais alinhado aos interesses das elites econômicas, interferindo e fazendo uso do Estado em seu favor (Denord, 2009). Na Alemanha, o ordoliberalismo já ganhava forma nos anos 1930 por meio dos trabalhos de Wilhelm Röpke e Alexander von Rüstow, entre outros (Ptak, 2009) — produção a qual, segundo Dardot e Laval (2016), formaria as bases para a organização do que viria a ser a União Europeia. Na Inglaterra, o surgimento da *London School of Economics* em 1895 já havia se dado sob o desejo de Edwin Cannan, seu fundador, em reforçar e renovar o pensamento econômico liberal, o que ganhou força no entre guerras e durante a Segunda Guerra Mundial sob a liderança dos economistas Lionel Robbins e Arnold Plant, assim como com a colaboração de Hayek (Tribe, 2009). Nos EUA, a Universidade de Chicago emergiu como berço do neoliberalismo no continente americano ainda nos anos 1930, embora seu mais

emblemático representante, Milton Friedman, só tenha vindo a compor o quadro docente da universidade a partir de 1946 (Horn; Mirowski, 2009). Em comum, esses focos de surgimento apresentavam o desejo de compor um *framework* renovado para o pensamento liberal; sabiam ainda que esse novo quadro referencial precisaria se afirmar de forma hegemônica, também por meio de um esforço de convencimento cultural e político; e, sobretudo, essas manifestações contavam com o apoio das elites econômicas de seus países de origem.⁴⁶

Tampouco, ainda de acordo com a exposição de Plehwe (2009), pode-se afirmar que o neoliberalismo se caracteriza por defender uma agenda programática, conceitual e teórica homogênea. As muitas origens do pensamento, assim como as diferenças históricas e contextuais entre as frações da classe capitalista que, nos diversos países de origem, apoiaram essa renovação do pensamento liberal, também fizeram surgir neoliberalismos os mais diversos. É interessante verificar, por exemplo, como relata Plehwe, que John Williamson, o redator do Consenso de Washington, acredite que aquele conjunto de medidas não eram vinculadas ao pensamento neoliberal. Segundo Denord (2009), desde os primeiros encontros intelectuais ainda na primeira metade do século XX, já se podiam observar algumas polêmicas que marcariam a racionalidade neoliberal ao longo dos anos, como por exemplo a oposição entre o ordoliberalismo alemão e o anarco-liberalismo austríaco, ou aquela entre a proposição de uma intervenção proativa do Estado — para programação cultural pró-competição e salvaguarda de interesses capitalistas — e sua completa rejeição, mesmo entre os partidários de um voluntarismo político ativo *versus* os fundamentalistas de mercado. Não por acaso, segundo David Harvey (2005), em cada espaço ou país em particular que o neoliberalismo se manifestou, este processo social assumiu ali características muito específicas, a partir das diferentes estruturas e atores socioculturais encontradas localmente; muitas vezes inclusive assumindo agendas que se opunham aos largamente conhecidos princípios liberais.⁴⁷

⁴⁶ É irônico notar, como se poderá verificar na sequência dessa seção, que, embora os pensadores neoliberais sejam refratários à quaisquer saberes de inspiração marxista, a estratégia neoliberal parece ter sido elaborada, desde seus primórdios, segundo a concepção gramsciana de hegemonia, como uma guerra de posição. Ver: GRAMSCI, Antônio. *Maquiavel, a política e o Estado moderno*. Tradução Luiz Mário Gazzane. 6.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1988.

⁴⁷ Isso vai reforçar, na nossa opinião, a análise de Dumenil e Lévy (2004), para quem o neoliberalismo, na prática, se tratou de uma estratégia de classe visando a retomada do controle dos aparatos de poder e meios de violência por parte de frações capitalistas ao redor do mundo. O pensamento econômico neoliberal, nesse processo, representa apenas a justificativa ideológica (com uma roupagem científica) das medidas tomadas. Assim, os muitos neoliberalismos históricos na verdade são resultado das diferentes condições encontradas pelas classes capitalistas, nos mais diversos países e contextos, no âmbito da perseguição e consecução de seu projeto de

Porém, dois eventos podem ser apontados como marcos importantes, talvez até divisores de águas, para a formação de uma estratégia conjunta e articulada no sentido de construir uma hegemonia do pensamento neoliberal: o *Colóquio Walter Lippmann* e a fundação da *Sociedade Mont Pèlerin*.

De acordo com o levantamento realizado por Dardot e Laval (2016), o primeiro movimento mais articulado no sentido de se promover o (ou um) pensamento neoliberal se deu naquele colóquio realizado em Paris no Instituto Internacional de Cooperação Intelectual (instituição que antecedeu a Unesco) a partir de em 26 de agosto de 1938, em homenagem ao jornalista liberal norte-americano Walter Lippmann. Na oportunidade, intelectuais como o próprio Lippmann, Friederich A. von Hayek, Jacques Rueff, Raymond Aron, Wilhelm Röpke, Alexander von Rüstow, entre outros, se encontraram para debater a necessidade de renovação daquela forma de pensamento à época sob risco. Além de discutir o então novo livro de Lippmann, *An Enquiry into the Principles of the Good Society*, estavam na pauta a vexatória falha do liberalismo em lidar com a crise de 1929, o surgimento e a consolidação do keynesianismo como uma nova lógica da ação estatal (um já odiado e inaceitável intervencionismo), a ascensão do movimento bolchevique na Europa e a clara vantagem que as economias planificadas da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) começavam a demonstrar. O Colóquio, que fora idealizado e organizado pelo professor filosofia francês Louis Rougier e financiado por empresários ligados a movimentos fascistas do país, serviu como ponto de encontro e base para uma nova plataforma de ação política e intelectual.

Dentre suas conclusões, aqueles debates os auxiliaram a perceber que o capitalismo concorrencial acerca do qual eram partidários é algo antinatural, portanto, precisava ser construído de forma artificial, à força se necessário. Assim, seria preciso moldar um tipo de intervencionismo estatal orientado de maneira liberal, que garantisse a concorrência e proporcionasse a vitória dos mais aptos num sentido spenceriano. Como expõem Dardot e Laval (2016), o espírito daquelas conclusões foi bem captado pelo texto produzido por Walter Lippmann, no qual defende que os Estados são mais bem governados por elites que se afastam

poder. Diferenças essas complexificadas ainda mais pelos vínculos (e consequentes disputas internas decorrentes) estabelecidos pelas diferentes frações capitalistas em termos da manutenção da materialidades de valorização de capital em alguns casos dependente de laços nacionais e, em outros casos, cosmopolitas ou, por assim dizer, globalistas.

da opinião pública, mas visam moldá-la e doutriná-la de modo a inculcar um comportamento competitivo. A democracia seria, na sua visão, um entrave para o liberalismo e para o mercado, portanto, era preciso suprimi-la ou relativizá-la. Segundo Denord (2009), ao fim do Colóquio, o qual também teria sido marcado também por dissensos e desconfianças entre seus membros, chegou-se a alguns pontos em comum. Consolidou-se ali o termo “neoliberalismo” — mais por questões estratégicas que por precisão teórica —, que foi resumido em termos da defesa: (i) da centralidade do mecanismo de preços para promoção do bem-estar; (ii) da livre empresa; (iii) do sistema de competição; e (iv) de um estado forte, mas imparcial e voltado exclusivamente para a defesa do mercado contra quaisquer interesses sociais outros.

A partir do Colóquio chegaram a compor, na França, o *Centre International D'études pour la Rénovation du Libéralisme* (CIRL), como uma rede de cooperação política e acadêmica. Porém, o segundo conflito mundial entre as nações imperialistas do século passado interrompeu momentaneamente os esforços conjuntos daqueles pensadores; o que não arrefeceu seu ímpeto. Como expõe Dieter Plehwe (2009), em 1947 Friedrich von Hayek e Albert Hunold retomaram a ideia inicial e convidaram vários intelectuais — dentre os quais podemos destacar Bertrand de Jouvenel, Georg Stigler, Karl Poper, Ludwig von Mises, Milton Friedman e Wilhelm Röpke — para compor, mais uma vez, uma sociedade de debates (e *lobbying*) acerca dos rumos do Estado e do liberalismo, a qual teve sua primeira reunião no Hotel du Parc em Mont Pèlerin, na Suíça. A *Sociedade Mont Pèlerin* (MPS, sigla em inglês), como viria a ser batizada, tomou a dianteira do debate intelectual a partir de uma posição autoproclamadamente liberal, visando combater tanto o keynesianismo como o marxismo, os quais eram vistos por seus membros como ameaças às liberdades. Segundo Plehwe (2009), o banco Schweizerisch Kreditanstalt (que posteriormente se tornaria o global Credit Swiss) arcou com a maior parte dos custos daquele primeiro encontro (e passaria a ser um financiador habitual do movimento), enquanto a Fundação William Volker⁴⁸ dos Estados Unidos ofereceu apoio financeiro para os participantes radicados naquele país. O objetivo principal de Hayek — que lideraria o grupo de 1948 até 1960 — e seus associados era tanto o de criar uma rede de cooperação para produção intelectual, como também o de estabelecer fundamentos conceituais sólidos e convergentes para

⁴⁸ Fundada pelo empreendedor alemão William Volker (1859-1947), que se estabeleceu e fez fortuna nos EUA no século dezenove e primeira metade do século XX, criando uma holding controladora de empresas em múltiplos ramos industriais, comerciais e de serviços. Ver: BOUTROS, David. *The William Volcker and Company*. Disponível em: <<http://shsmo.org/about/kansascity/Volker.pdf>>. Acesso em: 02 maio 2017.

subsidiar sua retórica política. Na reunião fundadora não haviam apenas *scholars*, mas também jornalistas, executivos de *think tanks* e de fundações ligadas a interesses capitalistas e empresariais, entre outros. Muito embora Hayek tivesse sugerido que a MPS não se engajaria politicamente, na prática, de acordo com Plehwe (2009), muitos políticos foram convidados ao longo dos anos, assim como alguns empresários de grandes corporações e potenciais financiadores de campanhas.⁴⁹

Por outro lado, se as origens do pensamento neoliberal são muitas e de raízes incertas, David Harvey (2005) se mostra bastante confiante em afirmar que o movimento estratégico no sentido de retomada do controle do Estado, orquestrado por parte de uma minoria capitalista rentista, teve uma origem muito específica. Segundo esse autor, na década de 1960 em Nova York, os processos de reestruturação capitalista e a crescente desindustrialização, causados sobretudo pelo abandono da cidade por empresas em direção ao interior do país ou ao leste asiático, em busca de salários menores e regulações econômicas mais frouxas, terminou por empobrecer a cidade. A prefeitura criou então uma rede de serviços públicos e assistência social destinadas a atenuar os efeitos do desemprego, o que só foi possível graças ao auxílio do governo federal para enfrentar a crise urbana, que inclusive não afligia apenas Nova York. Nesse ínterim, os fortes sindicatos de trabalhadores ligados aos serviços essenciais, como transporte, energia e gás, conseguiram vitórias importantes em termos de elevação de rendimentos e benefícios; porém, isso implicou no aumento dos dispêndios da gestão do município. Quando, na década de 1970, o governo federal sob a Presidência do republicano Richard Nixon retirou unilateralmente o apoio aos municípios em crise, ao mesmo tempo em

⁴⁹ A sociedade Mont Pelèrin existe ainda hoje. A adesão só pode se dar por meio de convite a partir de um dos membros. Em seu sítio na internet consta a declaração de princípios de 1947, donde se lê, em tom de alarde: “os valores centrais da civilização estão em perigo. Em grande parte da superfície terrestre as condições essenciais para a dignidade humana e a liberdade já desapareceram. [...] Mesmo a mais preciosa das posses do homem ocidental, a liberdade de pensamento e expressão, se encontra ameaçada por crenças que, clamando o privilégio da tolerância pelas minorias, buscam estabelecer uma posição de poder a partir da qual possam suprimir e obliterar quaisquer pontos de vista, a não ser os seus.” (Mont Pelerin Society, 1947, tradução nossa). Não sei dizer se é mais ridículo o discurso em tom de denúncia com essa sugestão de uma perseguição contra o homem branco ocidental de direita e seus “valores universais”, que em seus delírios megalomaniacos acusam ser perpetrada pelo “discurso da tolerância”, ou a mania de fazê-lo a partir de seus burgueses clubes fechados de cavalheiros. Decerto, trata-se de uma piada pronta; uma piada de muito mal gosto, extremamente perigosa e notadamente belicosa, cujo legado de quase 70 anos de *lobbying* foi o desmonte do Estado de Bem-Estar, a crescente pauperização do mundo, a retomada do distanciamento entre ricos e pobres, o sequestro das economias mundiais pela lógica da finança e, nas primeiras décadas do século XXI, o ressurgimento das muitas formas de fascismo por toda parte (Beck, 2000. Dardot; Laval, 2016. Dumenil; Levy, 2004. Harvey, 2005. Piketty, 2014). Para acessar a declaração de 1947, ver: Mont Pelerin Society, The. *Statement of aims*. 1947. Disponível em: <<https://www.montpelerin.org/statement-of-aims/>>. Acesso em: 1 jun. 2017.

que se deram os choques do petróleo e a consequente elevação dos custos de transporte, cresceu o endividamento da cidade junto ao sistema financeiro. Foi quando, “[...] em 1975 um forte grupo de banqueiros de investimento (liderados por Walter Wriston, do Citibank) se recusou a rolar a dívida e levou a cidade à bancarrota técnica.” (Harvey, 2005, p. 54-55). Com as finanças desequilibradas, a prefeitura de Nova York foi obrigada a se dobrar frente a um conjunto de ajustes orquestrado pelos credores, que pressupunha a contenção de gastos para salvar o serviço da dívida, enxugamento dos serviços públicos e um sistema de monitoramento de gestão, a assim chamada governança.⁵⁰

No bojo desse processo, e tendo controle sobre a governança municipal de Nova York, os banqueiros de investimento se organizaram para financiar políticos que aceitassem reestruturar a cidade de modo que esta passasse a apresentar um “clima favorável para negócios” (Harvey, 2005, p. 56). Segundo Harvey, a criação e reforço de uma infraestrutura tecnológica e logística foi apenas a face aparente de um processo mais profundo, cujo objetivo na essência era o de colocar o bem-estar das corporações (não “nas corporações”, mas das metas assumidas pelas corporações enquanto representantes do capital) acima do bem-estar social. Os sindicatos da cidade foram desarticulados, primeiro por uma onda de privatizações dos serviços e empresas públicas, depois pela precarização das relações trabalhistas e pelo desemprego. A partir dali, investiu-se num florescimento cultural e simbólico consumista destinado a atrair o turismo, com a gestão municipal concebida à imagem e semelhança de uma empresa, buscando vender um produto — a cidade em si — a despeito da qualidade de vida de sua população.

Na ótica de David Harvey (2005), nos EUA o processo de retomada do poder apenas repetiu em nível nacional o que ocorrera ali em Nova York. Primeiro, as corporações de

⁵⁰ Um dos marcos da desregulamentação financeira na cidade de New York foi a derrubada das regras até então seculares de negociação na bolsa de valores. Em 1 de maio de 1975 a bolsa de valores de New York (NYSE) abandonou o sistema de tabelamento da remuneração de comissões por transações — que estabeleciam rendimentos mínimos e máximos de cada tipo de movimento para os corretores —, com o objetivo declarado de atingir preços mais realistas num sistema de ajustamento concorrencial. Essa mudança permitiu que se incentivassem negócios mais arrojados (leia-se, arriscados e mesmo irresponsáveis) sob a promessa de rendimentos maiores. Não foi a única, nem mais a mais impactante transformação do ponto de vista estrutural — ainda viriam no futuro as novas regras de fusão, de operação em diferentes ramos de investimento a partir da mesma instituição, entre outras jóias da desregulamentação financeira —, mas a conjunção de interesses políticos e econômicos que forçou essa mudança numa regra de quase duzentos anos abriu uma série de ajustes que, anos adiante, seriam fulcrais para a ascensão do neoliberalismo e para a elevação do sistema financeiro à posição central do capitalismo mundial. Para uma explanação mais factual que analítica, ver: TRAFLET, Janice M.; COYNE, Michael P. Ending a NYSE tradition: the 1975 unraveling of brokers’ fixed commissions and its long term impacto n financial advertising. *Essays in Economic and Business History*, v. 25, p. 131-141, 2007.

negócios se articularam para assumir o controle do Partido Republicano, por meio do financiamento de seus representantes mais conservadores. Então, se articularam para formar uma base social que serviria nos anos posteriores como eleitorado fiel, encontrando seu nicho político na direita conservadora cristã e na classe trabalhadora branca (ressentida, segundo Harvey, de viver um sonho americano abortado, cujo ódio latente foi facilmente direcionado contra estrangeiros, latinos, negros e, principalmente, liberais). A disseminação dos PACs — *Political Action Committees* — e depois dos Super PACs, consolidou a força dos grandes conglomerados econômicos na captura do partido republicano, ao mesmo tempo em que auxiliou no alijamento do partido democrata.⁵¹

A estrutura política que surgiu era bem simples. O Partido Republicano pôde mobilizar amplos recursos financeiros e sua base popular para votar contra seus interesses materiais por motivos culturais/religiosos, enquanto o Partido Democrata não podia cuidar das necessidades materiais de sua base popular tradicional (por exemplo, lutar em favor de um sistema nacional de assistência à saúde) por medo de ofender os interesses de classe capitalistas. (Harvey, 2005, p. 61)

A eleição de Ronald Reagan para o cargo de presidente dos Estados Unidos da (Norte) América em 1980, assim com sua posterior reeleição em 1984, fora até então o mais expressivo resultado daquele movimento. No governo, Reagan colocou em prática o receituário político-econômico neoliberal, claro, adaptado às circunstâncias dos interesses das classes capitalistas locais. A era Reagan foi marcada pela política macroeconômica monetarista, que encontrou em Paul Volcker, então *chairman* do *Federal Reserve* (FED),⁵² seu principal defensor. Além disso,

⁵¹ Nos Estados Unidos da América, é proibido que políticos recebam doações de campanha por parte de sindicatos ou empresas. Apenas pessoas físicas tem autorização para doar recursos para campanhas. Porém, é possível formar um comitê independente para demonstrar suporte ou, por outro lado, para exercer a oposição. Embora houvessem limites legais na forma de tetos de gastos, não haviam limites para o número de PACs que podiam apoiar um candidato. Assim, por meio dessas instituições paralelas de interferência política, grandes conglomerados e mesmo cartéis do crime organizado puderam, nos EUA, engajar verdadeiras estruturas nacionais para dar suporte a políticos favoráveis à suas causas, assim como atacar candidatos contrários. Os Super-PACs, por sua vez, só passaram a existir a partir de 2010, graças a uma decisão da Suprema Corte Americana no processo legal *Spechnow vs. FEC*, que veio a extinguir os limites de gastos aos quais os PACs estavam até então submetidos, resultando na fusão de inúmeros PACs que haviam sido criados ao longo dos anos em estruturas de singular envergadura e desproporcional poder de dissuasão. Ver: Jamison, Derrick D.; Gore, Gina. *Super PACs (Political Action Committees): the new force in federal elections*. Nova York, Nova Science Pub Inc., 2012.

⁵² É interessante notar, porém, que a virada monetarista da política econômica norte-americana se iniciou mesmo antes da eleição de Reagan, em 1979 com a chegada de Paul Volcker ao cargo de *Chair of the Board of Governors of the Federal Reserve System*, o FED. Volcker assumiu o posto exatamente para promover uma política que visava o controle da inflação e a estabilidade macroeconômica, o que buscou realizar por meio do aumento das taxas de juros dos títulos lastreados no dólar — processo um pouco melhor explicado mais adiante, na seção 2.4. Inclusive, Volcker foi indicado ao posto pelo presidente Jimmy Carter, do Partido Democrata, e confirmado por um senado de ampla maioria Democrata, em agosto daquele ano. Para uma biografia não exatamente crítica, mas ao menos factualmente precisa, ver: TREASTER, Joseph B. *Paul Volcker: the making of a financial legend*. New York: John Wiley & Sons, 2004.

protagonizou uma ampla desregulamentação de mercados (com destaque para a eliminação de regulações sobre o sistema financeiro), assim como promoveu uma série de alívios fiscais para empresas e grandes riquezas, bem como orquestrou em nível nacional o mesmo tipo de ataque aos sindicatos que o governo municipal de Nova York havia realizado anos antes. No entanto, ao mesmo tempo, o governo federal norte-americano endossou um novo programa de defesa — que ficaria conhecido de forma jocosa como *Guerra nas Estrelas*, uma vez que a exorbitância de gastos só se comparou em volume com a ineficiência da tecnologia desenvolvida —, o que Harvey (2005) se refere como um novo keynesianismo militar.⁵³ Esse programa auxiliou no aumento sem precedentes do orçamento militar dos EUA, que, junto com a queda de arrecadação proporcionada pelos alívios fiscais, resultou no aumento do déficit público federal; o que, obviamente, é contrário ao que prega à teoria econômica neoliberal.

Junto com essa virada política e econômica, a estratégia de poder da classe capitalista travou batalhas em outras frentes. No âmbito da construção de uma consciência neoliberal, foi muito importante o papel dos periódicos de notícias na consolidação do senso comum em torno daqueles princípios. Segundo Phelan (2014), jornais como *New York Times*, *Washington Post*, *The Wall Street Journal* e o londrino *The Economist*, entre outros —, assumiram rapidamente uma posição no debate político a favor daquele liberalismo novo (em alguns casos, nunca deixaram de fazê-lo). Além disso, outras empresas de telecomunicações (rádios, TVs e mais adiante internet) francamente aderiram ao debate do lado neoliberal. Mesmo veículos de comunicação que tipicamente apoiavam o Partido Democrata, adotaram aquele receituário. Através da ação dos conglomerados de mídia, foi possível travar então uma batalha aberta contra quaisquer forma de pensamento e ação política que se colocasse contrária à modernização produtiva, à globalização, à reforma da gestão do Estado, enfim, que se posicionasse contra os princípios neoliberais.

Da forma muito semelhante se deu no âmbito da academia. A privatização das poucas universidades públicas, bem como o modelo de financiamento do ensino superior nos EUA —

⁵³ Em verdade, longe de ser um programa de recuperação econômica com bases keynesianas, o *Strategic Defense Initiative* (SDI) foi a maneira que o então presidente encontrou para devolver, na forma de contratos, o enorme investimento realizado pelas corporações ligadas ao complexo industrial militar estadunidense no Partido Republicano e em sua candidatura para presidente. Porém, num contexto de contração econômica, crescente desemprego, alta de juros e redução dos salários reais, essa nova leva de gastos militares serviram para contrabalançar os efeitos negativos das políticas monetaristas. Ver: MARTIN, Bradford. *The other eighties: a secret history of America in the age of Reagan*. New York: Hill and Wang, 2011.

em parte pago pelos alunos, em parte advindo de doações de corporações, políticos e empresários —, e a explosão das universidades *for-profit*, expôs a produção de conhecimento em áreas-chave ao avanço neoliberal. Como afirma Harvey, “[...] por volta de 1990 a maioria dos departamentos de economia das grandes universidades acadêmicas e das escolas de negócios foi dominada por modos neoliberais de pensamento [...]” (Harvey, 2005, p. 64). Já a partir da análise de Henry Giroux (2014), percebe-se que parte da agenda neoliberal tomou a forma de uma verdadeira intifada, primeiro contra a democracia, mas sobretudo contra o ensino superior no mundo — ou melhor, contra quaisquer conhecimentos que, ou contestassem, ou simplesmente não pudesse contribuir diretamente com a produção de valor para o capital. Assim, de um lado as universidades foram expostas a modelos de gestão pautados nos princípios da produtividade quantificável (em termos de patentes, volume de publicações, número de citações e mesmo lucratividade), de outro, formas de pensamento crítico foram simplesmente desencorajadas. Isso último foi possível tanto oferecendo largos fundos de pesquisa destinados a produção de conhecimento não-crítico, ou instrumental, assim como por meio da oferta posições remuneradas nos conselhos de administração de grandes corporações (cujas oportunidades, obviamente, são vinculadas a exigência de um currículo que se construa dentro dos parâmetros considerados aceitáveis pela corporação empresarial capitalista), além da criação de prêmios, condecorações, títulos honoríficos e outros incentivos não-monetários que reforçassem os saberes úteis para (ou bajuladores da) grande empresa, do sistema financeiro e da forma liberal de pensar o capitalismo. Áreas de gestão, economia e engenharias, obviamente foram privilegiadas, enquanto que outros ramos de conhecimento sofreram com diminuição de recursos e prestígio. Assim, a gestão por “acumulação flexível” (Harvey, 2006, p. 140) chegou inclusive até a universidade, e não apenas nos EUA.

No âmbito desses campos de disputa, a mídia e a academia, grande parte do esforço do pensamento neoliberal se direcionou para uma bem tramada crítica contra os resquícios do Estado de bem-estar. Os arranjos neocorporatistas do pós-guerra, que se caracterizavam por espaços de concertação decisória em nível macrossocial onde se articulavam representantes do Estado, dos sindicatos de trabalhadores e executivos de grandes empresas — arranjos os quais estabeleceram a base política dos trinta anos gloriosos do capitalismo mundial —, haviam constituído uma via de desenvolvimento de um lado fundamentada na indústria fordista-taylorista, de outro na política macroeconômica de inspiração keynesiana, assim como por meio

da manutenção de aparatos de seguridade social universalizados.⁵⁴ Dentro dessa concertação, acreditava-se que o planejamento tanto estatal como empresarial visando garantir patamares específicos de produto e consumo, eram necessários para contornar a tendência natural de ocorrência daquelas crises que teriam o potencial de colocar em risco o modo de produção capitalista. Porém, para os ideólogos neoliberais, o planejamento impunha um risco muito maior, contra as tais liberdades. De acordo com Dumenil e Levy (2004), quando se percebeu que os arranjos neocorporatistas, assim como o Estado de bem-estar que tais concertações engendraram, impunham um limite insustentável (do ponto do vista do capitalista curtoprazista) na capacidade de aumento dos lucros empresariais; e quando a ameaça do avanço do comunismo se mostrou menos assustadora do que se pressupunha no auge da guerra fria; as classes dominantes se articularam para abandonar tais arranjos, encontrando na narrativa neoliberal as justificativas para tanto.

Nesse sentido, como demonstram Dardot e Laval (2016), *think tanks*, mídia, acadêmicos, organizações não-governamentais e fundações as mais diversas — aquelas citadas mais atrás e muitas outras —, se engajaram em massificar a opinião de que o Estado de modo geral, assim como o bem-estar social em particular, seriam perniciosos para a sociedade. Em primeiro lugar, se passou a disseminar a noção de que o Estado é, por natureza e *a priori*, *inefcaz* — ou seja, não é capaz de atingir os objetivos os quais se propõe — e *ineficiente*, o que significa dizer que, se por acaso termina por atingir seus objetivos, o faz as expensas de um volume de recursos muito maior do que o necessário, além de causar efeitos colaterais negativos em tamanha monta que anulariam os benefícios alcançados.⁵⁵ Os aparatos de bem-estar, por sua

⁵⁴ Defensores da teoria francesa da regulação consolidaram o termo “regime de acumulação fordista” (BOYER, 2015, p. 76, “*régime d’accumulation fordiste*” em uma tradução livre) para caracterizar esse cenário pós-1945 até meados da década de 1970. Segundo Robert Boyer (2015), de um lado o Estado atuava no sentido de manter adequados níveis de demanda efetiva e indução de investimento, de outro a grande corporação capitalista se aproveitava de economias de escala e escopo permitidas por uma produção em massa, o que visava garantir o pleno emprego dos fatores de produção, inclusive o trabalho. Nesse sentido, obviamente, a articulação Estado, Trabalho e Capital não era apenas política, mas também, e sobretudo, material. E, como talvez em nenhum outro momento da história capitalista de antes ou depois, esse regime de acumulação floresceu associado a um modo específico de regulação, o *modo de regulação fordista*. Ver: BOYER, Robert (2015). *Économie politique des capitalismes: théorie de la régulation et des crises*. Paris, França: Éditions La Découvert.

⁵⁵ Para tanto, um verdadeiro exército de economistas foi engajado nas práticas de idealizar o comportamento dos nobres empreendedores, pretensamente arautos de todas as virtudes, enquanto demonizavam os agentes de Estado, como repositórios de todos os vícios e corrupções. As fábulas que alimentaram a grande batalha ideológica do século XX pressupunham que as boas ações do visionário empreendedor capitalista eram constantemente objeto de sabotagem das viciosas artimanhas do Estado. Se aqueles visavam inovar, o Estado lhes impunham perversas regulamentações que não os permitissem testar como queriam, ou desenvolver do modo mais barato, suas tecnologias nas pessoas, nos animais ou mesmo nas sociedades. Se pretendiam montar

vez, foram do mesmo jeito alvo de escrutínio e crítica. Além de serem considerados também ineficazes e ineficientes por extensão de sua associação com o Estado, esses aparatos passaram a sofrer com uma negativa crítica moral. Conforme expõem Dardot e Laval (2016), muitos dos ataques neoliberais contra o Estado de bem-estar sugeriam que os indivíduos assistidos pelas estruturas de seguridade social — na escola, saúde pública, por meio do seguro desemprego, ou do sistema público de transporte, ou mesmo pela assistência social — simplesmente se tornariam pessoas indolentes e acomodadas. Para os pensadores neoliberais, os cidadãos quando cobertos por estruturas de bem-estar se transformam em seres pouco competitivos, apáticos e avessos à inovação. Os ditos privilégios que o Estado de bem-estar oferecia estariam causando uma situação de anomia nas populações, ao mesmo tempo em que lhes cerceava as liberdades.⁵⁶ Em outras palavras, na fala de Dardot e Laval,

Uma das constantes do discurso neoliberal é a crítica da “dependência à assistência” gerada pela cobertura generosa dos riscos concedida pelos sistemas de assistência social. Os reformadores neoliberais não só se serviram do argumento da eficácia e do custo, como também alegaram a superioridade moral das soluções dadas ou inspiradas pelo mercado. (Dardot; Laval, 2016, p. 211).

Esses três processos — a conversão das empresas de mídia ao credo neoliberal, o controle sobre as universidades e produção de conhecimento, assim como o ataque contra o Estado de bem-estar social (ou, contra quaisquer usos do Estado que não estivessem direcionados para o benefício do mercado e do capital financeiro) — aconteceram de maneira similar em praticamente todos os países onde essa estratégia se firmou. Porém, cada nação enfrentou um caminho particular. Esse foi o caso também da Inglaterra de Margaret Thatcher,

grandes plantas produtivas, o Estado promulgavam cruéis leis trabalhistas para impedir que os nobres capitalistas oferecessem à carente população aqueles vistosos empregos de 16 horas por dia, sub-remunerados e que os prendiam por correntes às máquinas. Se o empreendedor lançava seus produtos no mercado, logo viria o Estado para exigir que esses bens entregassem um mínimo do que prometiam em suas ações de marketing, inclusive exigindo o absurdo de que não fizessem mal à saúde de seus clientes. Não apenas essas personagens fictícias eram descritas por economistas vulgares com tintas e termos de fábula — para pior e para melhor —, como também assumiam a premissa obviamente irreal de que há uma relação de oposição entre Estado e Capital (normalmente escondido sob o título muito mais inocente de “sociedade civil”).

⁵⁶ Os cidadãos haviam se acostumado a brigar por direitos fundamentais, exigir mais justa repartição da renda nacional, assim como ter voz em instâncias deliberativas do governo, o que em nada se aproxima da indolência, apatia e preguiça. A boa verdade é que o acesso popular à benesses da modernidade sempre causou estranheza e desconforto na elite. É interessante notar que, quando se trata de avaliar os privilégios das famílias ricas, cujas fortunas herdadas proporcionam facilidades em tamanho volume que ofuscariam o efeito de todos aparatos de seguridade social já vistos na história juntos, a ideologia neoliberal não vê o surgimento dessas anomias e do comportamento indolente. Pelo contrário, esses indivíduos sequer são considerados privilegiados, mas apenas justamente recompensados pelas boas decisões realizadas por seus antepassados ou por si mesmos. Para acompanhar essa “argumentação”, basta analisar qualquer manual de microeconomia em sua seção de teoria do consumidor, como por exemplo: VARIAN, Hal R. *Microeconomics analysis*. New York: W. W. Norton & Company, 1992.

o segundo maior e mais importante pilar da ascensão neoliberal no mundo nos anos 1980, de acordo com David Harvey (2005); inclusive, no Reino Unido as redes de classes e privilégios da elite capitalista se configuraram muito mais cedo, e até então de forma mais entranhada ao Estado, que nos EUA; convém, portanto, um olhar mais atento a esse processo.

2.2 O NEOLIBERALISMO NOS EUA E NO REINO UNIDO

Muito embora o Estado de bem-estar social inglês tenha sido mais extenso, eficiente e universal que algum dia sequer se sonhara na Norte-América, a City londrina já impunha políticas monetaristas ao governo muito antes da chegada de Thatcher ao poder, conformando ali um tipo de liberalismo embutido. Além disso, conforme aponta Schmitter (1979), as composições neocorporatistas inglesas se deram de forma circunscrita a setores específicos, nunca chegando à abrangência que tiveram, por exemplo, na Alemanha. Na Inglaterra, as reformas do Estado de bem-estar no pós-guerra sofreram desde cedo uma forte oposição liberal capitaneada pela mídia local — sobretudo liderada por bastiões conservadores como o *Financial Times* e o *The Economist* — e academia, encontrando na *London School of Economics* sua mais notável trincheira ideológica. A multiplicação nas décadas de 1960 e 1970 de *think tanks* liberais, bem como a eclosão de um movimento estudantil com inclinações pós-modernas (portanto, individualista, consumista, libertário e, cá entre nós, teórica e intelectualmente raso), compunha um quadro social de constante crítica ao Estado de bem-estar como uma forma de agressão contra as individualidades. Porém, na opinião de Harvey (2005), o neoliberalismo propriamente dito, embora alimentado por esse contexto, só ganhou força a partir de uma crise de lucratividade capitalista. “Embora houvesse muitos elementos a partir dos quais construir o consenso para uma virada neoliberal, o fenômeno Thatcher não teria surgido, e muito menos vencido, não fosse a séria crise de acumulação do capital durante os anos 1970.” (Harvey, 2005, p. 67). Após uma série de contingências desfavoráveis — greves gerais, desabastecimento e paralisação de serviços públicos —, o Partido Trabalhista inglês, então dominante, perdeu espaço nas eleições legislativas possibilitando que o Partido Conservador, à época presidido pela liberal conservadora e deslumbrada Margaret Thatcher, obtivesse a maioria absoluta do parlamento, o que lhes proporcionou a capacidade de indicá-la como Primeira Ministra, em 1979.

Thatcher iniciou uma era de reformas neoliberais no Reino Unido que, segundo Harvey, foi ideologicamente muito mais radical do que teria sido sequer possível nos EUA. Se Reagan havia promovido, de um lado, uma redução dos gastos sociais do Estado, de outro ele empregou um novo militarismo que, ao fim, representou inclusive um aumento dos gastos do Governo. Thatcher, por outro lado, intensificou as políticas monetaristas com objetivo alegado de controlar a inflação, restringindo demanda, estrangulando a economia e limitando os gastos públicos, o que resultou em elevados níveis de desemprego no país. Além disso, empregou uma política de enfrentamento dos sindicatos de trabalhadores, ignorando reivindicações e greves, enquanto que aprovava legislações para contratações temporárias e sub-remuneradas (em outras palavras, de trabalho precário). Um dos conselheiros econômicos da Primeira Ministra, Alan Budd, citado por Harvey (2005, p. 68-69), chegou a afirmar categoricamente que a contração econômica dos anos 1980 induzida pelas políticas econômicas defendidas por Thatcher tinha apenas um único objetivo, que era o de neutralizar o poder dos sindicatos para permitir o aumento da exploração capitalista do trabalho, isso por meio da formação de um exército industrial de reserva de trabalhadores desempregados e, de preferência, desassistidos, que aceitassem qualquer barganha por um posto de serviço.

Nesse período também foi colocado em prática um amplo programa de privatizações, pondo à venda, segundo Harvey (2005) por preços muito inferiores ao verdadeiro valor de mercado, empresas e serviços que eram controlados pelo Estado. Foram cedidas empresas lucrativas e eficientes, como a British Petroleum, British Aerospace, Associated British Ports (seaports), British Telecom, British Gas, British Airways, British Steel, National Bus Company, British Airport Authority, as Water Agencies, entre muitas outras. O processo de privatização chama a atenção por algumas características particulares: previamente era realizado um saneamento das dívidas da empresa a ser negociada, no qual o Estado fazia um aporte extra de capital para que os passivos fossem zerados ou negociados a longo prazo; então se investia em atualizações tecnológicas, com um orçamento limitado; por fim, as apresentavam para venda, num processo no qual aos compradores era oferecido acesso a linhas de crédito subsidiado, entre outras benesses. Processo inclusive que foi continuado nos anos 1990 e 2000, levando a privatização das ferrovias, da rede de produção e distribuição de energia (inclusive nuclear), os

portos restantes, os serviços de ônibus, até mesmo o serviço de correios.⁵⁷ Além disso, conforme destacam Fournier e Grey (2004), os recursos destinados a pesquisa científica no Reino Unido sofreram com uma mudança muito significativa na Era Thatcher. As linhas de financiamento para áreas como ciências sociais, letras e artes foram interrompidas, enquanto que áreas como economia, gestão empresarial e engenharias passaram a receber aportes muito maiores. A justificativa, segundo os autores, era a que seria preciso modernizar a gestão empresarial da economia inglesa com fins de aumentar sua competitividade em âmbito internacional. Como destaca Harvey “[...] o objetivo no caso também era modificar a cultura política ao ampliar o campo da responsabilidade pessoal e corporativa e estimular uma maior eficiência, a iniciativa individual/corporativa e a inovação.” (2005, p. 70).

Segundo Cooper (2012), os Estados Unidos de Reagan e o Reino Unido de Thatcher se caracterizaram pela convergência de políticas internas, de orientação neoliberal, sobretudo no que diz respeito à política econômica monetarista, às políticas de redução de impostos na margem (destinadas ao alívio fiscal das grandes fortunas), à oposição contra a organização sindical do trabalho, assim como suas políticas de privatização e desregulamentação da economia.⁵⁸

Como explica Cooper (2012), a política macroeconômica monetarista marcou a Era Thatcher-Reagan. Ambos os governantes partiam da premissa de que a inflação era um dos principais problemas que seus países enfrentavam e que sua causa era o excessivo volume de moeda na economia, este por sua vez causado por elevados gastos do Estado que, segundo sua opinião, imprimiam mais dinheiro que a economia era capaz de produzir valor. Nesse quesito,

⁵⁷ Para um debate mais aprofundado (não necessariamente crítico) sobre os processos de privatizações no Reino Unido sob a Era Thatcher e sua sequência, ver: (i) BATIDZIRAI, Davison H. *A critical analysis of privatization of the telecommunications sector: the case of Talkom; who benefits, who loses?* Dissertação (Mestrado). University of Natal, Durban, 1999; (ii) BOWMAN, Andrew. An illusion of success: the consequences of British rail privatization. *Accounting Forum*, v. 39, n. 1, p. 51-63, mar. 2015; (iii) COOPER, James. *Margaret Thatcher and Ronald Regan: a very political special relationship*. London, UK: Palgrave Macmillan, 2012; (iv) EDWARDS, Chris. Margaret Thatcher’s privatization legacy. *Cato Journal*, v. 37, n. 1, winter 2017; (v) SCOTT-SAMUEL, Alex. et al. The impact of Thatcherism on health and well-being in Britain. *International Journal of Health Services*, v. 44, n. 1, p. 53-71, 2014.

⁵⁸ O que podemos inferir a partir do trabalho de Cooper (2012) — que, em sua essência, pretende descrever as transferências de políticas entre Reagan e Thatcher —, é que esses dois governantes não necessariamente combinavam entre si na realização das políticas neoliberais. Porém, ambos foram influenciados por *think tanks* que se relacionavam entre si, notadamente ligados pela relações de fundo com a *Sociedade Mont Pèlerin*, assim como pelo forte lobby exercido pelas classes capitalistas de seus países, que financiaram seus partidos e pautaram ideologicamente (de forma indireta, mas muitas vezes de forma direta, participando da composição administrativa dos governos) sua agenda.

ambos foram influenciados por *think tanks* liberais dos EUA e do Reino Unido, esses por sua vez, unidos pela influência e atuação [transnacional] da MPS. Tanto Thatcher quanto Reagan declaravam abertamente admiração e proximidade ideológica com o monetarismo de Milton Friedman e a teoria das expectativas racionais de John Muth — ao passo que, interessantemente, se distanciavam do monetarismo de Hayek e da Escola Austríaca. E, é também importante notar, Reagan e Thatcher igualmente iniciaram seus governos recebendo como herança países que já haviam se dobrado no sentido de adotar políticas macroeconômicas monetaristas, as quais buscaram apenas intensificar. Tanto o governo trabalhista inglês pré-Thatcher, como a equipe econômica do democrata Jimmy Carter nos EUA, já haviam começado reformas nesse sentido. Além disso, tanto o presidente republicano quanto a primeira ministra conservadora foram obrigados a, quando essas políticas se mostraram ineficazes, adaptá-las às contingências das realidades econômicas que governavam.

Já as políticas fiscais de Reagan e Thatcher foram influenciadas por *supply-side economists* — economistas partidários da interpretação de que o lado da oferta das economias é o mais importante, portanto precisa ser alvo de políticas públicas específicas — segundo Cooper (2012).⁵⁹ Essa interpretação levou tanto Ronald Reagan como Margaret Thatcher a propor e implementar programas de alívios de impostos, sobretudo no que tange aos impostos

⁵⁹ Esses economistas — como Arthur Laffer, Robert Mundell, Glenn Hubbard, John Rutledge e mesmo Milton Friedman (embora esse último credite uma importância maior ao volume monetário, ao controle inflacionário e à estabilidade monetária, para indução de investimento), entre outros —, partem de três premissas: (i) a das expectativas racionais, a qual defende que indivíduos respondem a incentivos e se antecipam anulando ou distorcendo os efeitos esperados de políticas econômicas com o intuito de maximizar seus ganhos individuais; (ii) são os investimentos realizados por capitalistas (do lado da oferta nas economias) que engendram emprego, consumo e renda, em outros termos, o próprio crescimento econômico — numa continuação da Lei de Say; e (iii) capitalistas irão investir se, e somente se, observarem que poderão incorporar integralmente os ganhos obtidos com essas inversões. Portanto, se houverem impostos de renda progressivos que atinjam as grandes riquezas, os capitalistas optam simplesmente por não investir, uma vez que parte dos ganhos serão apesados pelos governos por meio das taxas. Assim, sugerem que os impostos na margem — ou seja, sobre as rendas adicionais, as grandes riquezas — devem diminuir ou não existir, garantindo ao capitalista ganho integral sobre o investimento novo; dessa forma, capitalistas sentir-se-iam incentivados a realizar mais inversões, o que, por sua vez, gerariam um maior crescimento econômico. Esse modo de ver a economia sugere que, mesmo que o Estado sofra quedas de receitas decorrente da redução de impostos, essas diminuições são compensadas pelo aumento marginal de receitas decorrente do crescimento econômico associado. As evidências empíricas de EUA e Reino Unido (que apresentaram crescentes déficits reais depois de amplos cortes de impostos para grandes fortunas na década de 1980), sugerem que esse pressuposto é equivocado. Embora investimentos capitalistas sejam função das expectativas de ganhos manifestas na eficiência marginal do capital, a integralização dos ganhos é apenas uma das variáveis dessa função, a qual ainda inclui também demanda efetiva, demanda potencial e mais um conjunto de outros fatores. Logo, a redução de impostos, *per se*, não garante, necessariamente, que haverá investimentos, da mesma forma que a disponibilidade de poupança, *per se*, não o faz. Ver: ROBERTS, Paul C. “supply-side” economics: theory and results. *National Affairs*, n. 31, p. 16-36, spring 2017.

de renda na margem. É interessante notar, porém, que ambos já advogavam pela redução de impostos antes mesmo de virem a conhecer os argumentos providos por *supply-side economists*. Reagan já na década de 1960, em palestras e programas de rádio, defendia a redução de impostos como um direito natural dos “mais produtivos”, enquanto que o Partido Conservador de Thatcher sempre manteve em sua pauta a limitação da intervenção estatal, sobretudo em termos de impostos. O argumento econômico foi incorporado por ambos já mais próximo de suas campanhas eleitorais pelos cargos executivos, aparentemente muito mais como recurso retórico para convencer suas populações de que aquelas demandas particulares dos super-ricos teriam efeito generalizadamente benéfico. Ronald Reagan foi muito mais efetivo e engajado em sua política de redução de impostos que Margaret Thatcher, de acordo com Cooper (2012). Em verdade, no primeiro mandato Reagan realizou um amplo e rápido programa de alívios tributários na margem, assim como aqueles direcionados para grandes empresas; enquanto no segundo mandato operou uma reforma tributária que tornariam permanentes aqueles alívios até então temporários. No entanto, face ao aumento de gastos militares, o governo de Reagan simplesmente construiu déficits. Resistente ao aumento de impostos, esses déficits então foram financiados por meio do mercado financeiro, o que significou aumento das taxas de juros, graças à posição até então confortável dos Estados Unidos como credor mundial, posição a qual a partir dali começaria a se deteriorar. Thatcher, por sua vez, devido à situação específica da economia inglesa, precisou abortar logo cedo sua proposta de gradual corte de impostos, a qual foi retomada apenas no final do mandato.

Ainda de acordo com Cooper (2012), os governos de Reagan e Thatcher foram marcados por sua oposição vigorosa (e vitoriosa) contra organizações trabalhistas. Ambos enfrentaram grandes greves lideradas por sindicatos importantes — por exemplo, do *Professional Air Traffic Controllers* (PATCO) nos EUA, e do *National Union of Mineworkers* (NUM) no Reino Unido — da mesma forma: incitando a opinião pública contra a ação sindical por meio da mídia; criminalizando, encarcerando, demitindo e expurgando sindicalistas; aprovando leis antissindicalistas, para o claro benefício de empregadores; retirando quaisquer garantias trabalhistas até então conquistadas pelos movimentos, com flexibilização de salários, condições de trabalho e mesmo relações de emprego. O curioso é que, se de um lado o Partido Conservador sempre sustentou uma retórica antissindicalista, tendo levado Thatcher ao poder sem atenuar seu discurso, o caso de Reagan foi bem diferente. Embora tenha durante anos sustentado em textos e pronunciamentos a extinção de garantias como o salário mínimo e a sindicalização, durante suas campanhas eleitorais todos esses pontos de vista foram

relativizados, negados ou abandonados. Reagan chegou inclusive a receber o apoio político — e irregularmente financeiro, por meio dos já mencionados PACs — de muitos dos sindicatos que depois contribuiria para destruir. De fato, a política antissindicalista de Reagan foi muito mais conjuntural do que a de Thatcher, para quem praticamente todos os esforços convergiam no sentido de alcançar seu objetivo único (declarado, publicamente repetido e seguidamente reiterado) de destruir o trabalhismo e criminalizar o sindicalismo. Na prática, porém, ambos os governantes lograram flexibilizar as relações trabalhistas, dissolver a importância econômica e social dos sindicatos de trabalhadores (enquanto que os sindicatos patronais se tornavam peças-chave nas administrações públicas) e estabelecer políticas para coibir e criminalizar a organização trabalhista.

As práticas de privatização e desregulamentação tiveram sentidos muito diferentes nos Estados Unidos de Reagan e no Reino Unido de Thatcher. Segundo Cooper (2012), nos EUA pouco havia por privatizar, uma vez que ali o Estado sempre relutou em interferir mais diretamente na economia, tanto o é que o processo de privatização no Reino Unido realizado por Thatcher foi idealizado como uma maneira de americanizar sua economia. A então primeira ministra admirava o extenso papel que o setor privado assumia no continente americano e, portanto, queria emular aquilo em sua economia doméstica; tanto as empresas públicas quanto os resquícios neocorporatistas eram vistos como traços de comunismo no Reino Unido, o que precisava ser extirpado. Nos EUA, curiosamente Reagan travou uma batalha contra a tradição secular da economia americana em tentar manter padrões aceitáveis de competição. A desregulamentação norte-americana — tanto econômica (em termos de redução dos marcos legais de concorrência) como social (eliminando regras de proteção ambiental, segurança do trabalho e do consumidor) — visava simplesmente retirar quaisquer limites impostos pelo Estado às empresas, mesmo que isso resultasse em menor concorrência interna. O objetivo do governo era, declaradamente, não interferir na maneira alegadamente natural de se fazer negócios. Claro, o setor mais beneficiado foi o de serviços, mais especificamente o sistema financeiro. Não por acaso, a década de 1980 marcou esse setor por fusões, aquisições e por uma multiplicação sem igual de produtos financeiros e alternativas de investimento, assim como pelo surgimento de bolhas especulativas, as quais inclusive resultaram na crise de 1989.

Além disso, Thatcher e Reagan, juntos, se articularam em âmbito internacional no sentido de promover a estratégia neoliberal. É possível inferir a partir da exposição de Cooper (2012), Dumenil e Levy (2004), Dardot e Laval (2016), Harvey (2005) e Phelan (2014) que,

uma vez tendo se consolidado o neoliberalismo nos EUA e no Reino Unido — dois dos mais importantes países da economia-mundo capitalista —, os governantes se engajaram numa cruzada internacional por sua expansão. Acompanhados por suas indústrias de comunicação e mídia — que alegremente disseminaram conceitos ainda imprecisos como globalização, competição internacional, flexibilização do trabalho e reformas modernizadoras —, Thatcher e Reagan trabalharam para criar institucionalidades que se aproveitavam do *momentum* da crise fiscal do Estado para promover a solução neoliberal. Dentre as muitas frentes, iniciou-se uma discussão referente à modernização do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) que em 1995 culminou com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), cujo objetivo era o de eliminar barreiras alfandegárias. Além disso, as missões do Fundo Monetário Internacional (FMI), bem como a ajuda disponibilizada pelo FMI e pelo Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), passaram a ser condicionadas a adoção de uma série de medidas neoliberais por parte dos países assistidos — medidas que no final da década de 1980 ficariam conhecidas como o *Consenso de Washington*. Também se engajaram na promoção de negociações com o intuito de realizar a flexibilização e desregulamentação do mercado financeiro em nível global as quais, em 1988, se consolidaram no acordo de Basileia I (o qual, ironicamente, retoricamente assumia para si o papel de regular o mercado visando evitar colapsos; devido a seguidas crises financeiras, foi acrescido de dois novos acordos em 2004 e 2010, Basileia II e III, respectivamente).

Assim, de acordo com a exposição de Harvey (2005), o neoliberalismo emerge no terceiro quartel do século XX primeiro como um movimento intelectual, depois como uma estratégia política. Harvey (2005) destaca que o pensamento neoliberal parte da premissa de que é preciso assegurar liberdades de decisão e autonomia para todas as pessoas, de forma irrestrita, livrando-as assim das forças ditas opressoras tradicionais. Mas, na prática, se materializa como uma estratégia para cercear as liberdades coletivas e assegura a liberdade da classe capitalista em explorar o trabalho e acumular capital. Da mesma forma, para Dumenil e Lévy (2004), o neoliberalismo, antes de ser um esforço de liberalização econômica, é uma estratégia de ação coletiva realizado pelo grande capital, a partir da representação política das finanças. O movimento, que ganhou corpo a partir da crise, crítica e sepultamento do Estado de Bem-Estar nas economias centrais do capitalismo mundial, encontra sua verdadeira expressão na centralidade assumida pelo sistema financeiro.

2.3 O IDEÁRIO NEOLIBERAL

É possível inferir a partir de Dardot e Laval (2016), Dumenil e Levy (2004) e Harvey (2005), que as muitas manifestações da agenda neoliberal apresentaram em comum o objetivo de moldar as sociedades para funcionarem como instâncias de controle à distância sobre a produção de valor. Esses autores sugerem que o fundamento metodológico do neoliberalismo é o de propor, portanto, uma nova racionalidade de ação, não circunscrita apenas à gestão do Estado e da Empresa, mas generalizada, visando moldar até mesmo a forma das mais subjetivas escolhas individuais. Nesse sentido, sob a égide neoliberal, todos os aspectos das relações humanas passam a ser pautados pelo discurso da eficácia e da eficiência, pela maximização quantitativa dos resultados — o que pressupõe a adoção de metas, indicadores, instrumentos de mensuração, comparação e *ranking*, ou, resumidamente, a assim chamada *accountability* —, assim como pela competição e pelo imperativo da performance. Dessa forma, de acordo com Dardot e Laval (2016), cada aspecto da sociabilidade passa a ser assimilado e transformado por meio dessa racionalidade: o conhecimento bom, verdadeiro, é só aquele passível de emprego no mercado para gerar ganhos superiores ou vantagem competitiva; a justiça social é aquela decorrente da competição; a percepção de caráter é pautada pela capacidade de formação de riqueza; e assim por diante.

Para atingir esse objetivo mais geral, o ideário neoliberal parte do princípio que todos os aspectos da sociabilidade têm que ser regulados pelo mercado. A sustentação desse processo, por sua vez, depende da constituição de um aparato estatal direcionado para garantir que a sociedade assimile a concorrência como única forma legítima de expressão. Isso passa tanto pela extinção de quaisquer resquícios de proteção, coletivismo e solidariedade, bem como pela formação de indivíduos orientados pela lógica empreendedora.

Do ponto de vista neoliberal, segundo Dardot e Laval (2016), a liberdade de mercado é a única forma de se atingir a liberdade individual. A instituição mercado é compreendida, a partir da exposição de Friedrich A. von Hayek, como uma *ordem espontânea* que, portanto, possui leis de funcionamento próprias — constituindo uma *nomocracia*, um governo da (ou *para a*) *norma*. Porém, segundo essa interpretação, o mercado não tem um princípio teleológico, não possui um objetivo; é apenas o resultado das relações involuntárias e instintivas estabelecidas entre indivíduos na busca por seus interesses materiais e mesmo subjetivos. Se livre de interferências para acomodar tais interesses, o mercado é visto como capaz de levar a coletividade à um resultado alocativo-distributivo ótimo, ou seja, é capaz de contribuir para o

emprego mais eficiente possível dos recursos e, conseqüentemente, para a melhor distribuição possível dos resultados entre os agentes econômicos. Isso, pois, se acredita que mesmo que a divisão social de conhecimentos e saberes implique que nenhum agente econômico se encontre plenamente informado, se dispõe do mecanismo de preços que trabalha automaticamente para regular, por via das nuances das estruturas de custos de produção e logística, as assimetrias de informação. Logo, se o mercado é capaz de alocar eficientemente e distribuir de forma ótima, portanto sua justiça é considerada moralmente superior.

Assim, na ótica neoliberal o mercado deixa de ser visto apenas como o local concreto (objetivo ou subjetivo) onde se encontram compradores e vendedores — como descrito nas teóricas econômicas clássica e neoclássica, como um fenômeno puramente econômico —, para ser encarado como instituição para a promoção da ordem em geral. Além disso, como destacam Dardot e Laval (2016), o ideário neoliberal parte da crença de que é por meio do mercado, ou melhor, da concorrência entre os agentes ali atuantes, que indivíduos podem compreender e, assim, se moldar de forma adaptativa, o *modus operandi* por meio do qual seriam capazes de alcançar seu pleno potencial produtivo. Seria por meio da concorrência de mercado que os indivíduos desenvolveriam as aptidões necessárias para sobreviver e encontrar sucesso ou, se não, seriam eliminados como criaturas de segunda classe, inaptos e, portanto, indignos de continuar a existir. Esse princípio de evolução num sentido spenceriano — que, anacrônica e equivocadamente, parte de uma leitura distorcida das ciências biológicas para pregar a supremacia dos mais fortes e aptos nas sociedades — está na raiz do pensamento neoliberal. O mercado, portanto, também é visto no ideário neoliberal como a dupla função de (i) educar, à medida que molda indivíduos para a concorrência (uma função didática), e (ii) selecionar, proporcionando a premiação dos melhores, assim como o expurgo dos inferiores (uma função higiênica).

Como expõem Dardot e Laval (2014), mesmo no ideário neoliberal se entende que o comportamento competitivo não é natural dos indivíduos. Diferentemente do que acreditava Jeremy Bentham, a lógica utilitarista se apresenta muito mais como uma exceção de padrão de escolha individual do que como uma norma geral, como teriam demonstrado os estudos da escola austríaca e mesmo o pensamento ordoliberal alemão. Sendo assim, umas das premissas do pensamento neoliberal é que seria necessário então um esforço deliberado, organizado e permanente para se afeiçoar o modo de agir das pessoas no sentido de se adequarem à lógica de mercado. Essa constatação tanto fica clara a partir das discussões realizadas no âmbito do

Colóquio Walter Lippmann, como depois nos debates e produções da Sociedade Mont Pélerin, recuperadas por Dardot e Laval (2016) e Plehwe (2009): nessas, e em outras oportunidades, os pensadores neoliberais chegam à conclusão de que tanto é preciso realizar um esforço de convencimento de agentes públicos, como também é necessária uma ampla disseminação dos valores de comportamento competitivo. Assim, o Estado é identificado como a instituição social que teria o potencial, a oportunidade, os recursos e a legitimidade para preparar e moldar tanto indivíduos quanto a própria coletividade, para a competição.

Além disso, do ponto de vista neoliberal também é preciso que o mercado seja assistido de fora, que sejam garantidos seus princípios fundamentais de organização, de maneira que opere corretamente. Assim, um outro papel atribuído ao Estado é o de manter as instituições necessárias para o bom funcionamento do mercado: a garantia da propriedade privada; o respeito legal aos contratos privados; as liberdades de investimento, exploração e lucratividade; a infraestrutura produtiva; entre outras. Essas duas funções atribuídas ao Estado, a de moldar o imaginário coletivo para que se acredite que a realidade competitiva de mercado é socialmente benéfica, assim como a de proporcionar o ambiente institucional para que o mercado funcione apropriadamente segundo as expectativas capitalistas, por serem antinaturais, exigem um esforço organizacional significativo. São necessários aparatos regulatórios — não apenas em termos de regras de conduta, mas também para manutenção de políticas estruturais, como aquelas que dão sustentação ao sistema financeiro, entre muitas outras —, coordenação entre instituições educacionais para formação empreendedora desde a mais tenra infância, estruturas de violência física e simbólica com o intuito de vigiar e punir os comportamentos desviantes, assim como infraestruturas produtivas que exigem investimentos a longo prazo que os capitalistas não desejam assumir, procedimentos de garantias para assegurar a lucratividade dos investimentos capitalistas, entre outros. Dessa forma, como argumentam Dardot e Laval (2016), o Estado neoliberal não pode ser um Estado mínimo, ausente, como aquele idealizado pelo liberalismo utópico. Pelo contrário, se faz necessário de um aparato de crescente complexidade para que seja possível assistir o desenvolvimento do mercado.

O governo neoliberal é eminentemente interventor, isso numa realidade em que o mercado é o fundamento das sociedades, na qual as leis do mercado se apresentam com o alicerce dos direitos — quaisquer direitos em desacordo com as leis de mercado são considerados, portanto, ilegítimos. O próprio Estado deve ser regido pelo interesse privado. Isso, tanto no sentido de que seja voltado exclusivamente para garantir os interesses do

indivíduo (apenas) enquanto empreendedor — a dimensão de ação indivíduo-societal que goza de legitimidade no mundo sob a égide neoliberal —, como no sentido de que o próprio Estado precisa ser administrado como um negócio privado. Ou seja, a organização do Estado passa a copiar o *modus operandi* da gestão empresarial, tanto se espelhando em seus critérios de eficiência, como no conjunto de procedimentos e ferramentas organizacionais, conforme apontamos anteriormente nos referindo ao princípio da *accountability*; tudo isso sob a rubrica da *modernização de gestão*. Isso implica ainda, segundo Dardot e Laval (2016), na emulação da noção de transparência segundo a ótica da governança corporativa — que nada mais é do que o movimento privado nascido nos EUA, por influência das empresas do capital financeiro de Wall Street, com o objetivo de exigir de quaisquer organizações que recebessem inversões a partir de fundos de investimento, a adoção de princípios de transparência de gestão. Na nossa opinião, a *transparência de gestão* da governança corporativa visa tão somente garantir que organizações (nisso incluso o Estado) sejam gerenciadas de acordo com as expectativas dos capitais rentistas: (i) tenham sua performance mensurada em termos de capacidade de criação de valor, ou seja, de lucratividade, desde o conjunto da organização até o indivíduo trabalhador — para se garantir que produzam um valor maior (mais-valor!) do que o que auferem como rendimento; (ii) orientem-se para a eficiência de curto prazo; (iii) apresentem livre acesso a procedimentos de gestão, tomada de decisão, desenvolvimento de produtos e estratégias organizacionais, de modo que possam ser validados por auditores, consultores e outras classes de representantes do sistema financeiro; entre outras.

Seguindo essa lógica, a agenda política neoliberal exigiu do Estado: a (i) desregulamentação dos mercados de capitais, a (ii) desburocratização e flexibilização dos mercados de trabalho, o (iii) desmonte dos aparatos de seguridade social mantidos pelo Estado, a (iv) gradativa, quando não imediata, eliminação de barreiras alfandegárias, a (v) desarticulação da capacidade de reivindicação dos sindicatos de trabalhadores, a (vi) eliminação de estruturas estatais de subsídio e fomento da economia, a (vii) reorientação da gestão macroeconômica dos Estados num sentido monetarista, entre outras medidas. Segundo Harvey (2005), paralelamente à essa agenda política focada na reconfiguração da gestão do Estado, no âmbito privado da produção se consolidou uma tendência no sentido de buscar modos de gestão flexível que substituiriam o modelo considerado por demais estático da produção fordista. Harvey, porém, destaca que esses princípios não foram unívocos nem universais; como dissemos mais atrás, o que entendemos por neoliberalismo se revestiu de características

particulares em cada espaço que adentrou, muitas vezes inclusive se pautando por princípios contrários a esses elencados.

Conforme argumentam Dardot e Laval (2016), um dos principais objetivos da agenda neoliberal estaria em inculcar nas pessoas aquela mentalidade empreendedora, de modo que todas suas ações — independente de se profissionais ou íntimas — viessem a ser regidas exclusivamente pelo cálculo racional, como que orientadas para competir (todos contra todos) numa disputa sem fim. Assim,

Embora se considere típica de uma política neoliberal a construção de uma situação econômica que se aproxime do cânone da concorrência pura e perfeita, há outra orientação, talvez mais disfarçada ou menos imediatamente perceptível, que visa a introduzir, reestabelecer ou sustentar dimensões de rivalidade na ação e, mais fundamentalmente, moldar os sujeitos para torná-los empreendedores que saibam aproveitar as oportunidades de lucro e estejam dispostos a entrar no processo permanente de concorrência. Foi particularmente no campo do *management* que essa orientação encontrou sua expressão mais forte. (Dardot; Laval, 2016, p. 136)

O indivíduo objetivado pela ordem neoliberal, o empreendedor, seria aquele com características distintivas como as da pro-atividade, perspicácia para antecipação de tendências, ansioso por assumir riscos, industrial, flexível e dinâmico. Atributos os quais, conforme expusemos, seriam moldados no mercado, por meio dos princípios de formação e seleção decorrentes das leis de funcionamento da competição.⁶⁰ A vivência no contexto competitivo exigiria desses indivíduos uma capacidade de constante aprendizagem, de constante autoanálise e, conseqüentemente, de constante avaliação autoinfligida. Assim, o Estado como promotor da agenda neoliberal — na forma esperada de seu representante maior, assim como mais vigoroso defensor da nova racionalidade universal e dos valores da concorrência, *accountability* e *performance* — assume *na prática* o papel de induzir a substituição do dócil e facilmente dominável *homo economicus* da sociedade disciplinar moderna (ESCOBAR, 1995), por um

⁶⁰ É evidente que a lógica subjacente desse princípio neoliberal é de que, aqueles indivíduos que se destacam no mercado, foram, portanto, os mais aptos, os que enfrentaram a concorrência e venceram, senso assim seres de superior capacidade adaptativa. Logo, constata-se que, no substrato da teoria econômica neoliberal — que na nossa opinião não passa de ideologia, segundo a exposição de Marx e Engels (2007), de mera justificativa para um conjunto de relações de dominação —, se encontram dois pressupostos importantes de segregação social: (i) a premissa de que capitalistas, por serem os vencedores no jogo de mercado, são homens de uma classe superior e, portanto, tem o direito de governar; (ii) a imputação de culpabilidade pela pobreza e insucesso ao próprio indivíduo que, inferior, foi incapaz de lograr êxito num ambiente concorrencial. Resta saber como o economista neoliberal enxerga a si mesmo, pois, não sendo empreendedor, amalha o pão de cada dia graças a hábil arte de afagar o ego de homens que, pelas suas próprias palavras, são superiores a ele.

agressivo e individualista (mas nunca revolucionário, por favor) *homo competitive*, igualmente antinatural, característico dessa nova sociedade autodisciplinar.⁶¹

Enfim, segundo Dardot e Laval (2014), a essência das transformações da agenda neoliberal está na imposição de uma nova racionalidade, que se manifesta numa nova lógica de controle: o controle ausente, exercido de longe e auto imposto, realizado pelo próprio indivíduo controlado. O controle que permite, portanto, a coordenação da economia-mundo capitalista a partir das etéreas, mas firmes, cordas das finanças.

2.4 O NEOLIBERALISMO E A FINANÇA

Seguindo a exposição de Marx (1983), entendemos o capital financeiro como uma etapa no circuito do capital, um processo que, dentro do ciclo de reprodução, assume funções essenciais para a circulação do valor e do capital em suas mais distintas formas de manifestação, conforme brevemente debatido na seção 1.1 desse trabalho. Conceitualmente, o sistema financeiro, portanto, não pode ser visto como um setor da produção capitalista. É importante notar, porém, que o próprio Marx, no livro III de *O Capital*, levanta a possibilidade de que o capital financeiro, por conta das características fetichistas do dinheiro, venha a criar a ilusão da possibilidade de valorização puramente nominal (D-D'), independente do circuito de produção. Essa ilusão, essência do problema do capital fictício, pode levar a uma situação de captura do aparato de produção por parte da lógica da usura — a qual representa os interesses de uma fração capitalista que chamaremos aqui, por falta de um termo mais adequado, de rentista. Na nossa opinião, a acessão do que chamamos de neoliberalismo neste trabalho, se manifesta em âmbito concreto como uma situação desse tipo, de captura das instâncias de produção de valor e mais-valor por parte das organizações do sistema financeiro. Ou, podemos dizer, a estratégia neoliberal se caracterizou mais evidentemente na ascensão e centralidade assumida pela finança

⁶¹ Sociedade a qual Giles Lipovetsky afirma ganhar contornos de algo para além da pós-modernidade, de uma hipermodernidade, um momento histórico no qual os princípios modernos que talharam o mundo burguês alcançam tamanha dimensão hipertrofiada, tamanha complexidade, que perdem-se os controles de sua expansão. Daí, indivíduos parecem existir exclusivamente como aparatos de hiperconsumo e individualismo apostasiado, comprometidos tão profundamente com o gozo imediato que, não que o passado e o futuro percam sentido, mas sim que estes são consumidos como instâncias do agora, num moto-contínuo de tempo acelerado onde o que importa é tão somente o desempenho, o qual, por sua vez, é pautado por uma lógica exclusivamente mercantil. Ver: Lipovetsky, Gilles; Charles, Sébastien. *Os tempos hipermodernos*. Tradução Mário Vilela. São Paulo: Barcarolla, 2004.

internacional como representante do capital, com o intuito de controlar a produção e distribuição de valor em escala global.

Como François Chesnais (1996) explica, até a década de 1970 funcionavam nos países centrais da economia-mundo (e muitos dos periféricos) rígidas regulações sobre o sistema financeiro, criadas nas décadas de 1930 e 1940, que limitavam a capacidade de ação de suas organizações privadas e mesmo públicas. Havia restrições de aporte de capital, proibições de se operar em ramos paralelos, barreiras para limitar a operação a apenas um espaço regional, ressalvas quanto participação do capital estrangeiro no setor, listas de produtos financeiros permitidos, entre outras; todo um rol de medidas elaboradas ao longo dos anos para prevenir crises como a de 1929. Com a ascensão da estratégia de classe neoliberal e a chegada ao poder de seus representantes — primeiro no Reino Unido, depois nos EUA e finalmente no resto do mundo —, praticamente as primeiras medidas tomadas foram no sentido de derrubar essas regulamentações, como expomos nas subseções 2.1 e 2.2, o que permitiu uma maior dinamicidade aos mercados de capitais e, conseqüentemente, maior flexibilidade na prospecção de oportunidades de investimento por parte de capitalistas.

Desde então, esse setor, que na década de 1970 era em sua maior parte fragmentado numa miríade de pequenas organizações de alcance apenas regional, passou por vários ciclos de concentração de capital — fusões, aquisições, alianças estratégicas, etc. — que resultaram na constituição de poderosos conglomerados de alcance global, atuando em ramos financeiros múltiplos, uma verdadeira hidra mundial, nas palavras de François Morin (2015). Morin demonstra, inclusive, que na época de sua pesquisa, publicada originalmente em 2015, as finanças internacionais estavam sujeitas aos humores de apenas 28 bancos, que então controlavam valores superiores aos das dívidas de 200 nações somadas — ativos na ordem de US\$ 50,3 trilhões (enquanto que a dívida pública mundial seria de US\$ 48,9 trilhões), congregando aproximadamente 90% dos ativos financeiros bancários em circulação no globo.⁶² Juntos, controlavam valores maiores que a capacidade de produção anual de riqueza das economias de EUA, China, Japão, Alemanha, Reino Unido, França e Brasil, as sete maiores de

⁶² Segundo Morin (2015), eram eles: J.P. Morgan Chase; Bank of America; Citigroup; HSBC; Deutsche Bank; Groupe Crédit Agricole; BNP Paribas; Barclays PLC; Mitsubishi UFJ FG; Bank of China; Royal Bank of Scotland; Morgan Stanley; Goldman Sachs; Mizuho FG; Santander; Société Générale; ING Bank; BPCE; Well Fargo; Sumitomo Mitsui FG; UBS; Unicredit Group; Crédit Suisse; Nordea; BBVA; Standart Chartered; Bank of New York Mekon; State Street.

então, *somadas*. Desses, oito bancos têm sede nos EUA, dezesseis na Europa — sendo quatro no Reino Unido, quatro na França, dois na Espanha, dois na Suíça, enquanto Alemanha, Holanda, Itália e Suécia abrigam cada qual um —, três no Japão, mais o Banco da China.

Todo esse poder aglutinado foi necessário, segundo Harvey (1996), para que fossem capazes de impor sobre as demais esferas das sociedades a lógica da finança, ou melhor, a lógica da acumulação rentista tipo D-D'. O componente eminentemente disciplinar da estratégia neoliberal — o controle do (i) Estado, por meio de reformas administrativas, privatizações e desmonte do aparato de bem-estar, do (ii) Trabalho, por uso da flexibilização, repressão sindical e desemprego, e sobre a (iii) Empresa, por meio da governança corporativa, auditorias externas e consultorias, entre outros aparatos — foi realizado por intermédio do sistema financeiro.

No contexto da análise realizada por Giovanni Arrighi (1996), essa financeirização das economias capitalistas, que acompanhou, viabilizou e seguiu a ascensão do neoliberalismo em escala global, se reveste de um significado muito importante. Para esse autor, o processo desencadeado a partir do final do terceiro quartel do século XX seria um sinal de maturidade do que ele chama de longo século norte-americano. Conforme expusemos na seção 1.2 desse trabalho, na interpretação de Arrighi da dinâmica de longo prazo do capitalismo, os ciclos hegemônicos que se sucederam no controle da ordem dessa economia-mundo apresentaram uma estrutura semelhante de mudança: (i) emergência como alternativa de ordem num contexto de caos sistêmico internacional; (ii) consolidação de liderança hegemônica por meio da proposição de uma via de desenvolvimento com pretensões universais, o que atrai o capital circulante para uma fase de investimentos produtivos de menor liquidez; (iii) declínio da capacidade dessa via de desenvolvimento em proporcionar a acumulação de capital, marcado pelo surgimento de alternativas na forma de Estados competindo pelo controle do capital circulante, com gradual abandono da lógica de inversões fixas de capital no sentido de manter posições de maior liquidez; (iv) formação de um novo contexto de caos sistêmico em âmbito internacional, marcado pela competição interestatal.

Seguindo essa lógica, muito embora a financeirização de capital a partir do último quartel do século XX talvez seja o sinal de que a via de desenvolvimento industrial (fordista-taylorista) norte-americana, e conseqüentemente sua hegemonia, se encaminha para o ocaso, isso não significa, necessariamente, um declínio de poder daquele país, como nos alertam Fiori, Medeiros e Serrano (2008). De fato, tal qual demonstra Chesnais (1996), a mundialização financeira contribuiu para centralizar ainda mais as instâncias decisórias das atividades de

produção de valor, no que esse autor chamou de tríade dominante — então EUA, Europa e Japão — que, não por coincidência, segundo Morin (2015) abrigam as sedes da hidra financeira mundial, a exceção do Banco da China. Considerando o papel, a penetração e extensão da influência exercida pelas instituições financeiras norte-americanas nesse contexto, é lícito assumir que, muito embora a lógica da dominância Norte-Americana tenha se transformado — deixando de ser a indústria do mundo, como era nas décadas de 1950, 1960 e 1970, para se firmarem como os intermediadores de capital (financeiro) por excelência da economia-mundo capitalista —, o controle exercido por intermédio das finanças garante sua hegemonia (muito embora, a posição de país com maior dívida no mundo denote uma vulnerabilidade crescente). São essas, na nossa opinião, as (novas) atividades de centro da economia-mundo capitalista, sob a égide neoliberal.

Como o neoliberalismo até aqui foi caracterizado pela flexibilidade e desregulamentação, também parece lícito afirmar que essa estratégia pode ser vista como a forma assumida — teórica e política — para legitimar esse movimento do capital em escala global no sentido de ocupar uma posição de maior liquidez. Um movimento com precedentes, mas também repleto de especificidades. Segundo Arrighi (1996), os sucessivos ciclos hegemônicos da economia-mundo capitalista contribuíram gradativamente para a redução da soberania dos Estados nacionais, ao passo que, ao mesmo tempo, foi criando aparatos estruturais para a consolidação de cadeias produtivas (e financeiras) globais controladas de forma privada. Além disso, como destaca Manoel Castells (2003), os avanços nas tecnologias de informação, comunicação e transporte da segunda metade do século XX — que, na interpretação de Harvey (2005), contribuíram para a contração dos problemas de espaço-tempo dos processos capitalistas de formação e realização de valor — proporcionaram ao capital uma capacidade singular de controle sobre os ativos globalmente alocados. Isso permitiu, sobremaneira, que economias inteiras e mesmo cadeias produtivas mundialmente espalhadas, pudessem ser coordenadas à distância, de forma não-presencial.

Assim, tanto as lógicas de eliminação das barreiras comerciais e restrições contra o fluxo de capitais, típicas da estratégia neoliberal, como seus parâmetros (alegadamente universais) de gestão e governança, ganham um significado muito importante, pois percebe-se que têm o papel de transformar instituições para que auxiliem na consolidação desse sistema global de controle não-presencial de investimentos. Nos termos de Arrighi (1996, p. 84), o capitalismo de “espaços-de-lugares” sob a hegemonia norte-americana e seu modo de regulação

fordista deu lugar (ou, está em vias de fazê-lo), novamente, mas numa escala ampliada e *sui generis*, a um capitalismo de “espaços-de-fluxos”, o qual o neoliberalismo parece melhor representar. Sua base de ação e monitoramento é, naturalmente, a finança internacional; mas esse processo também depende de outros níveis de controle, dentre eles o auto infligido, no âmbito comportamental dos atores econômicos, como argumentamos na subseção anterior. Em nossa opinião, a centralidade e supremacia do sistema financeiro é a aparência, a forma de manifestação fenomênica, do movimento do capital num contexto no qual na economia-mundo não se percebe uma via de desenvolvimento claramente hegemônica (com claras vantagens de formação de mais-valor e acumulação de capital), mas sim muitas alternativas e configurações que se encontram competindo entre si pelo capital circulante, situação na qual o capital opta pela liquidez, como que no aguardo de uma resolução da situação de caos sistêmico que ora predomina. Esse “aguardar”, porém, não é passivo, mas ativo, monitorado e controlado de longe.

Resta saber, portanto, como esse processo de reconfiguração da lógica do capitalismo mundial sob a égide da estratégia neoliberal e da finança internacional se materializou no âmbito da periferia, ou melhor, da América Latina.

2.5 A RECONVERSÃO DA AMÉRICA LATINA

Muito embora a virada neoliberal nos Estados Unidos seja normalmente associada com a chegada ao poder federal do Partido Republicano, na presidência de Ronald Reagan, a guinada no sentido a adoção de políticas macroeconômicas monetaristas, conforme adiantamos mais atrás, ocorreu até antes, ainda no mandato do democrata Presidente Jimmy Carter (1977-1981). Como é lícito inferir a partir da análise de Ocampo (2014) e Serrano (2004), foram essas políticas que, em grande parte, funcionaram como estopim para a crise de solvência das nações do Terceiro Mundo na década de 1980, quando países como Argentina, Brasil, Colômbia, México, Paraguay, entre outros, chegaram a decretar moratória técnica da dívida externa, enquanto lutavam para contornar recessões, hiperinflação, desemprego, empobrecimento, desabastecimento, assim como seus processos particulares de redemocratização, levando

analistas a se referir aos anos 1980 como a “década perdida”.⁶³ Uma vez estabelecido o problema, a “solução” proposta também veio dos EUA: o Fundo Monetário Internacional (FMI), criado em Bretton Woods para garantir o bom funcionamento do sistema financeiro internacional, proporcionou mecanismos de ajuda que passavam a ser acompanhados por condicionalidades; como já adiantamos, exigiu-se como contrapartida para os empréstimos necessários a reforma da ação do Estado naquelas economias num sentido neoliberal. Isso auxiliaria no controle da inflação, na recuperação da capacidade de realizar pagamentos do serviço da dívida estatal, mas resultaria em mais uma década de estagnação econômica e social nos anos 1990. O resultado foi o abandono dos sonhos desenvolvimentistas, num processo que Ruy Mauro Marini chamou de “reconversão” da América Latina (1992, p. 15) ao credo [neo]liberal.

Quando Jimmy Carter assumiu a presidência dos EUA em 1977, já havia preocupações quanto à escalada inflacionária, bem como em relação à diminuição da capacidade de formação de lucros das empresas norte-americanas. Conforme expõe Meltzer (2009), naquela época assumia-se que a gestão macroeconômica, seja por parte da burocracia da Casa Branca, seja no âmbito da percepção dos Conselheiros do FED, tinha como seus principais objetivos, primeiro, a manutenção do emprego, segundo a conservação da estabilidade macroeconômica, o que envolvia, com certo limite, o controle da inflação — entre outros objetivos. Nesse sentido, num primeiro momento Carter procurou encontrar soluções para contornar a escalada de preços que não colocassem em risco os níveis de emprego; porém, as expectativas inflacionárias continuaram a crescer a despeito das medidas e apelos para sindicatos de trabalhadores e capitalistas. Em meados de 1979, Carter então decidiu apontar Paul Volcker — um conhecido monetarista — para a função de Chairman do FED.⁶⁴ Movido por suas convicções teóricas, Volcker engendrou alterações imediatas na condução das políticas do sistema. A principal

⁶³ Mais à frente, na seção 3, discutimos melhor essa terminologia

⁶⁴ Segundo Meltzer (2009), com a chegada de Volcker a posição de presidente do Sistema de Reserva Federal (FED, *Federal Reserve*), o Conselho Administrativo (*Board of Governors*) da instituição passou por mudanças. Quatro (de 7) membros foram substituídos entre junho de 1979 e maio de 1980, por economistas com orientação monetarista. Da mesma forma, sete (de 12) novos diretores dos Bancos Federais de Reserva foram indicados para alguns os principais mercados — Atlanta, Chicago, Cleveland, Dallas, Minneapolis, New York e Philadelphia —, também com uma orientação monetarista. Isso impactou na formação do principal comitê deliberativo do FED, o Comitê Federal de Mercado Aberto (FOMC, *Federal Open Market Committee*), que possui 12 membros votantes: os sete membros do Conselho Administrativo, o presidente do Banco Federal de Reserva de New York, mais quatro assentos rotativos divididos entre os 11 presidentes restantes.

mudança, de acordo com Meltzer (2009), foi na maneira por meio da qual se pesava a importância do emprego e da inflação. Se até então o desemprego era considerado o problema mais sério que poderiam enfrentar, a partir dali passou-se a entender que a inflação deveria ser a principal, se não a única, responsabilidade do FED. Assim, com a anuência do governo democrata, Volcker realizou tanto uma reclassificação de como o sistema enxergava as formas monetárias, como iniciou uma política de controle do nível de moeda, que envolveu desde o aumento das taxas de redesconto, bem como a elevação das metas de taxas de juro na negociação de títulos governamentais a curto, médio e longo prazos; ao que se somaram medidas de controle do crédito realizadas a partir da intervenção direta da equipe econômica do Presidente. A economia norte-americana entrou em recessão em 1980, junto ao aumento do desemprego, mas ainda sem obter o desejado controle da inflação.

A derrota de Jimmy Carter e a chegada de Ronald Reagan à presidência em 1981 foi o marco a partir do qual aflorariam muitas mudanças, como vimos na seção 2.2, porém, não no FED. Paul Volcker foi confirmado como *chairman*, permaneceria no cargo até 1987, e a política anti-inflacionária por meio da restrição da moeda recebeu o suporte direto do novo presidente, inclusive desde a campanha. Alan Meltzer (2009) relata como o controle da inflação e o fortalecimento do dólar como moeda internacional eram uma obsessão de Volcker. Segundo esse autor, nem o aumento persistente do desemprego, nem a elevação da incerteza decorrente das seguidas legislações aprovadas para proporcionar a flexibilização do sistema financeiro, tampouco as moratórias, recessões e pressões internacionais, nem muito menos as dificuldades econômicas internas, contribuía para abalar suas convicções. O principal objetivo de Volcker era alcançar a estabilidade macroeconômica, o que, na sua opinião, significava frear as pressões inflacionárias, conter a constante elevação dos rendimentos de trabalhadores e retomar o crescimento do rendimento do capital. Segundo Meltzer (2009), o *chairman* do FED acreditava que, mesmo que no curto prazo houvesse desemprego, a desregulamentação econômica, o desmonte dos sindicatos realizado por Reagan, junto ao controle inflacionário e a elevação da rentabilidade do capital, iriam, no longo prazo, proporcionar a retomada dos níveis de emprego.⁶⁵ Para Paul Volcker, a inflação era meramente um fenômeno monetário, nada mais;

⁶⁵ É importante notar que no trabalho historiográfico de Allan Meltzer (2009), ao qual fazemos ampla referência aqui, embora primoroso de detalhes, o autor assume como premissas a veracidade e validade da interpretação monetarista. Meltzer não apenas julga corretas as escolhas de Volcker, como ao longo de seus três volumes de história do FED até então publicados, critica duramente quaisquer políticas econômicas diferentes.

mesmo que os problemas que ele enfrentava apresentassem origens concretas muito diversas daquelas que ele cria, suas ações refletiram suas crenças;⁶⁶ e essa postura atendia perfeitamente aos interesses por detrás da estratégia neoliberal de retomada da dianteira política do capitalismo.

A abrupta e unilateral elevação das taxas de juro de referência na economia norte-americana a partir de 1979 — o que ficou conhecido como “choque Volcker” —⁶⁷ causaram

⁶⁶ Conforme debatemos mais atrás, Marx (1983) sugere que há uma tendência estrutural à redução da taxa de lucros no modo de produção capitalista, decorrente da contínua diminuição da participação do trabalho vivo na composição orgânica do capital, o que é induzido pela corrida por inovações, essa, por sua vez, reflexo das pressões competitivas que impõem ao capitalista individual uma constante motivação por perseguir vantagens competitivas momentâneas — a qual lhe permite usufruir lucros extraordinários no curto prazo, mas engendra a atualização tecnológica na indústria como um todo, por meio de isomorfismos organizacionais, resultando em taxas globais de lucro menores a longo prazo. Caso não haja políticas de equalização da demanda efetiva, essa tendência é acompanhada pelo empobrecimento da classe trabalhadora — o que resulta em crises de superprodução. No entanto, se Estado sistematicamente age por meio de estratégias de acumulação a partir do lado da demanda — como podemos caracterizar o modo de regulação fordista pós-Segunda Guerra Mundial (Boyer, 2015) —, a tendência a redução do mercado consumidor é compensada por políticas de transferência de renda, que tomam a forma do (i) da manutenção ou aumento do poder de compra do salário dos trabalhadores, assim como (ii) da disponibilização de uma estrutura de seguridade social que representam tanto consumo do Governo, como complemento de renda para a população na forma serviços públicos, entre outros processos.

Essa transferência de renda, necessariamente, precisa ser realizada a partir do circuito de produção de valor. Portanto, manifesta-se fenomenicamente na forma de impostos sobre o lucro. O duplo processo de alargamento da capacidade de compra do salário e a pressão fiscal sobre os lucros, são percebidos do ponto de vista do capitalista como um aumento dos custos, o qual esse ator social buscará compensar por meio da ampliação do seu percentual de *mark-up* — a margem líquida de lucro sobre a estrutura de custo do produto — o que, em última instância, toma a forma de aumento dos preços das mercadorias a serem comercializadas. Na opinião de Aglietta e Orléan (1984), é essa dinâmica de aumentos do lado da remuneração do trabalho, assim como a busca da sua compensação do lado do preço das mercadorias, que está no cerne dos processos inflacionários associados à estagnação econômica observados nas economias centrais capitalistas a partir do final da década de 1960. A inflação seria resultado, em verdade, da compensação em relação à queda das taxas de lucros que, de um lado, eram causadas pelo aumento dos salários, de outro pela pressão fiscal decorrente da manutenção do Estado de bem-estar. Numa economia mediada por um sistema financeiro desenvolvido (com oferta de crédito em diferentes temporalidades, livre fluxo de ativos de distintos níveis de liquidez e, necessariamente, um mercado de futuros), essa dinâmica ganha uma dimensão inercial, uma vez que o processo de produção é engendrado a partir de expectativas de capitalistas e investidores em relação à eficiência marginal do capital — ou, dito de outra forma, expectativas inflacionárias induzem tomadores de decisão a pressionar preços no presente para compensar a probabilidade de perdas futuras, assim forçando frações do trabalho a reivindicar medidas de contrapeso, o que termina consolidar uma situação de previsões autorrealizáveis que se manifestam na depreciação da moeda fiduciária. Isso resulta num contexto no qual os preços se elevam constantemente, mas pode surgir uma resistência em se aumentar o (ou mesmo manter os níveis normais de) investimento privado, caracterizando o fenômeno da estagnação econômica inflacionária — uma estagflação. Acreditamos ser lícito dizer, portanto, que uma dinâmica inflacionária numa economia capitalista desenvolvida, quando acompanhada baixo nível de investimentos produtivos, é a forma de manifestação fenomênica de uma crise de lucratividade.

⁶⁷ A partir dos recursos que dispusemos, não foi possível precisar quando se começou a se referir ao evento de elevação das taxas básicas de juros pelo FED em 1979 como “Choque Volcker”. Trabalhos sobre o FED, como a recuperação histórica de Meltzer (2009), o léxico de Hafer (2005) ou as narrativas de Groseclose (2011) e Lindsey (2016), sequer utilizam a terminologia. A referência mais antiga que encontramos foi a de um texto de James Tobin publicado em 11 de novembro de 1979, com o título *Why the Fed's Cure Won't Work* na seção

efeitos os mais diversos nas economias mundiais. O mais importante para o trabalho que aqui desenvolvemos foi a alteração nas condições de rolagem da dívida dos países da América Latina na década de 1980. Como expõe Souza (2005), a grande disponibilidade de dólares nos mercados Europeu e Norte-Americano nas décadas de 1960 e 1970 — graças à manutenção de taxas de juro reais até mesmo negativas, entre outros fatores —, se apresentou como uma oportunidade para os países não desenvolvidos de então. Em busca de realizar seus saltos econômicos, nações como Argentina, Brasil, Chile, México, e muitas outras, encontravam ampla disponibilidade de empréstimos a juros muito baixos — seja graças a linhas específicas destinadas a financiar o esforço de desenvolvimento, seja no âmbito das instituições de cooperação internacional. Esses países então financiam seus projetos de industrialização por substituição de importações por meio (i) dessa ampla disponibilidade de capital, assim como graças (ii) à fontes internas, como a formação de divisas por meio dos setores exportadores.

Porém, como é possível inferir a partir dos trabalhos de Alejandro (1987), Clement e Maes (2013), Griffith-Jones e Sunkel (1989), Lomax (1986) e Souza (2005), uma peculiaridade dos contratos de financiamento para o terceiro mundo naquele contexto apresentavam vantagens que se transformaram em uma armadilha. Os modelos de empréstimo seguiam o método de capitalização norte-americano, o qual é caracterizado por pagamentos periódicos dos juros, porém sem amortizar o capital principal. Num contrato de dez anos, por exemplo, o tomador realizará pagamentos recorrentes de juros sobre o principal ao longo desse período, mas ao final o valor devido é o mesmo contratado. Isso permite realizar pagamentos intermediários muito menores a curto e médio prazo, enquanto se transfere para o longo prazo a liquidação do montante. Por conta disso, os contratos daqueles sistemas de financiamento eram firmados com base em juros *postecipados*, ou seja, o montante do serviço da dívida era

de finanças do *New York Times* (NYT). No parágrafo 19, o autor chama a então recente elevação das taxas básicas de juros do FED como “volcker shock”. Mas, aparentemente esse termo era de uso corrente na imprensa da época. Encontramos menções ao termo em periódicos como *Far Eastern Economic Review* também em 1979, *Mundo Economico* em 1981, entre outros. Ver: TOBIN, James. Why the Fed’s Cure Won’t Work. *The New York Times* (Sunday Financial Section), p. F18, nov. 1979. Disponível em: <<http://www.nytimes.com/1979/11/11/archives/point-of-view-why-the-feds-cure-wont-work.html>>. Acesso em: 7 jun 2017.

Complementarmente, ver: (i) Hafer, Rik W. *The Federal Reserve System: an encyclopedia*. Westport, Conn., EUA; Londres: Greenwood Press, 2005. (ii) Groseclose, Elgin. *America’s money machine: the story of the Federal Reserve*. Westport, Conn., EUA: Arlington House Publishers, 2011. (iii) Lindsey, David. *A century of monetary policy at the Fed: Ben Bernanke, Janet Yellen, and the financial crisis of 2008*. New York, EUA: Palgrave MacMillan, 2016.

calculado com base na taxa da data do pagamento, e não fixado previamente no contrato. Num período onde os juros reais são próximos de zero e expectativas vão na direção de sua manutenção ou redução, isso apresenta uma vantagem para o tomador, pois, pode-se fazer uso do capital para, por exemplo, financiar investimentos em infraestrutura que possuem um longo prazo de maturação, sem a necessidade de realizar pagamentos muito grandes enquanto os investimentos ainda não são capazes de gerar retornos. Teoricamente, quando do final do contrato, o investimento terá se maturado de modo a permitir liquidar o principal.

O choque Volcker a partir de 1979, em alguns momentos levando as taxas de 15,5% no sistema de redesconto, assim como 15% ao ano como prêmio por títulos a longo prazo do governo americano, inevitavelmente forçou para cima os valores do serviço da dívida latino-americana. Sobretudo ao se considerar que as taxas de juros reais dos EUA até meados da década de 1970 chegaram a ser inclusive negativas. Como demonstram Clement e Maes (2013), assim como Griffith-Jones e Sunkel (1989), o contexto não poderia ser pior, pois os efeitos do segundo choque do petróleo e da recessão dos países centrais se faziam sentir pesadamente no subcontinente, na forma de pressões inflacionárias, desequilíbrio do balanço de pagamentos e redução das receitas com exportações, entre outros. Consequentemente, houve dificuldades para realizar os pagamentos em moeda estrangeira, o que pressionou alguns governos a decretar momentaneamente moratórias técnicas (operacionais) da dívida externa, como Brasil, que em 1982 apresentou um plano de renegociação das dívidas e em 1987 decretou moratória unilateral, ou o México que decretou moratória de 90 dias em 1982. Nesse cenário, cresceu no sistema financeiro internacional a percepção de risco de insolvência das economias da América Latina, o que contribuiu tanto para a redução do crédito disponível para a região, como para um aumento ainda mais expressivo dos juros praticados tanto em relação ao serviço das dívidas passadas, como de novos contratos. Restou ao continente recorrer à ajuda internacional.

Os problemas com a capacidade de solvência das economias periféricas, notadamente da América Latina, durante a década de 1980 as forçou a solicitar ajuda do Fundo Monetário Internacional (FMI). Criado por ocasião dos encontros em Bretton Woods como uma instituição internacional para garantir o bom funcionamento do sistema financeiro, o Fundo opera como uma reserva coletiva — entre nações — de moeda estrangeira cujos países signatários podem acessar em circunstâncias específicas de problemas diversos, dentre os quais os de liquidez, como uma medida de urgência. No contexto da década de 1980, conforme argumenta Jeffrey Chwieroth (2010), os programas de ajuda do Fundo passaram a exigir, dentre as

condicionalidades impostas aos países que a ele recorriam, reformas que se alinhavam em grande parte com os princípios neoliberais.⁶⁸ Quando, em 1990, John Williamson publicou seu balanço da década que havia passado sobre as reformas que já se esperava terem sido realizadas na América Latina — no qual inclusive afirmava que pouco, ou nada, tinha sido de fato realizado —, consolidou e resumiu em poucas palavras o conjunto de políticas que ficaria conhecido por Consenso de Washington.⁶⁹

Podemos resumir esse “Consenso” em dez postulados que passaram a ser utilizados como referência de boas práticas de gestão do Estado a partir de então: (i) a disciplina fiscal, materializada na manutenção de superávits primários que serviriam para garantir o pagamento do serviço da dívida externa; (ii) determinação das prioridades do gasto público por critérios estritamente econômicos, ou seja, sacrificar as necessidades mínimas de educação, saúde, segurança, transporte, alimentação e etc. da população em nome da manutenção de uma estabilidade favorável para os negócios; (iii) reforma tributária, destinada a desonerar as atividades empresariais e transferir o peso da manutenção do Estado para as classes trabalhadoras; (iv) manutenção de taxas de juros elevadas, com o intuito declarado de promover o controle da inflação, mas em verdade com o objetivo de assegurar lucros extraordinários para capitais especulativos; (v) câmbio flutuante e liberalização financeira, para assegurar livre entrada e saída de capitais; (vi) abertura comercial, de modo a reduzir ou eliminar barreiras alfandegárias e subsídios de modo a facilitar a entrada de produtos estrangeiros industrializados; (vii) eliminação de restrições e discriminações ao investimento estrangeiro, de modo que se eliminassem os impedimentos de acesso a mercados e recursos naturais específicos por parte

⁶⁸ Segundo Chwioroth (2010), até meados da década de 1970 o FMI tinha composto seus quadros técnicos a partir de economistas, e outros profissionais, com orientação em grande parte keynesiana. Tanto o é, que muitas das preocupações atribuídas ao fundo giravam em torno do emprego, da distribuição de renda, até mesmo do controle de capitais, etc. Porém, uma nova geração formada sob a égide do pensamento neoliberal começou a ganhar força internamente. Isso se consolidou na década de 1980, com a inflexão definitiva da economia norte-americana e a chegada de quadros indicados no âmbito do governo republicano. No entanto, segundo autor, o FMI continuava dividido internamente, sobretudo entre aqueles economistas que sugeriam ajustes incrementais nas economias assistidas, versus os que acreditavam que era necessário aplicar terapias de choque. Em termos gerais, Chwioroth (2009) demonstra que a inclinação neoliberal do FMI na década de 1980 se deu de maneira informal, não se tornando claramente, na forma de estratégias, intenções ou documentos, um rol de normas. Mesmo assim, passou a predominar no âmbito de seus analistas uma interpretação monetarista das questões macroeconômicas, assim como uma visão positivamente inclinada em relação à mundialização de capital — que levava a alcunha de ‘globalização’ —, e uma tendência a defender os interesses do capital financeiro em primeiro lugar.

⁶⁹ Ver: WILLIAMSON, John. (Org.). *Latin American adjustment: how much has happened?* Washington: Institute for International Economics, 1990.

de capitais a partir do Norte rico; (viii) privatizações das empresas públicas, para que os capitais estrangeiros pudessem acessar a lucrativos mercados e para que os Estados não pudessem exercer um papel normativo importante nas economias; (xix) desregulamentação da economia, sobretudo por meio da eliminação de restrições ambientais, trabalhistas, de seguridade social ou quaisquer outras que contribuíssem para deprimir a lucratividade, ou estabelecer responsabilidades sociais sobre a atividade de negócios; (x) proteção da propriedade privada e de direitos autorais, ou melhor, estabelecimento de instituições para assegurar a posse e o controle dos investimentos realizados por capitalistas e especuladores, oferecendo garantias jurídicas e de segurança para proteção do capital (Batista, 1994. Portela Filho, 1994. Williamson, 1990). Em termos gerais, as reformas impostas como condicionais pelo FMI para realizar empréstimos visavam sobretudo garantir o livre fluxo de capitais, a abertura fiscal das economias e a restrição na capacidade do Estado em interferir nas decisões privadas dos atores de mercado, enquanto deveria passar a funcionar como um escudo, reprimindo quaisquer investidas de outras forças sociais contra aquela instituição. O objetivo da intervenção era simplesmente garantir que os países fossem capazes de pagar o serviço da dívida, enquanto expurgava o Estado de intervir nos negócios capitalistas e garantia acesso do capital privado internacional a mercados e recursos naturais lucrativos.

Assim, segundo Marini (1992), a década de 1980 foi marcada pela inversão do fluxo de capitais para os países subdesenvolvidos, os quais deixaram de ser receptores de investimento para se tornarem meros polos de transferência em direção aos países centrais. Além disto, houve ainda uma redução dos preços das *commodities*, tanto graças ao desenvolvimento de tecnologias para redução do uso de recursos nos processos de produção, como por conta do aumento de valor de bens de alta tecnologia — no que devemos incluir a mudança do padrão tecnológico da produção capitalista mundial proporcionada pela disseminação das novas tecnológicas de comunicação e informação. As economias centrais ainda vieram apresentar, então, uma tendência de superacumulação e centralização de capital que, por fim, resultou numa expansão dos setores de serviços, com destaque para os serviços financeiros. Dessa forma, ainda segundo Marini (1992), o processo de reconversão da América Latina se caracterizou, de um lado, pela pauperização generalizada das economias — sobretudo das frações trabalhadoras e da classe média —, pela ascensão de formações econômicas ilegais (dentre elas, o narcotráfico) e, sobremaneira, pela *aparente* penúria do Estado Nacional, o qual se viu obrigado a paralisar, sucatear ou mesmo extinguir serviços, investimentos e projetos de desenvolvimento antes pujantes.

A redemocratização que aconteceu de forma concomitante a esse processo alimentou-se da emergência de novos e fracionados movimentos sociais — que relativizaram a importância de sindicatos, partidos tradicionais de esquerda e lideranças —, bem como da sobrevivência de velhas lógicas de representação, como o peronismo, o trabalhismo de inspiração varguista e, depois, o neobolivarianismo. Segundo Marini, a classe burguesa, por sua vez, se viu cindida em ao menos três grandes frações: (i) os setores industriais ligados às novas tecnologias, que abraçavam a lógica neoliberal para tentar garantir sua integração à globalização capitalista — que o autor chama de “fração moderna” (1992, p. 55) —; (ii) os setores industriais tradicionais, de orientação mais nacionalista, que ainda tentavam resistir à liberalização — batizadas pelo autor como “fração industrial tradicional” (1992, p. 56) —; (iii) e os setores ligados ao agronegócio, à mineração e ao extrativismo, ofertantes de produtos para exportação, os quais também se alinhavam ao discurso neoliberal, que chamaremos de ‘fração ruralista’. No âmbito da intelectualidade, a efervescência de pensamento latino-americano das décadas de 1960 e 1970 deu lugar, nas décadas de 1980 e 1990, à hegemonia de um formalismo acadêmico teoricamente pobre e ideologicamente subordinado aos EUA e Europa, sobretudo no que tange a ciência econômica, que em grande parte absorveu o neoliberalismo como único credo — com raras e brilhantes exceções.

Para Marini (1992), a ascensão do neoliberalismo na América Latina a partir da década de 1980 se caracterizou por um movimento contraditório. De um lado, a crise suscitou processos que deprimiram a capacidade da região em escapar da ideologia neoliberal — a qual encontrava eco na burguesia local, sobretudo nas deslocadas aspirações cosmopolitas das grandes capitais do Sudeste e Sul do Brasil —, mas também essa mesma burguesia, por outro lado, procurava fortalecer suas posições no plano da competição global por meio dos processos como a integração regional. A reconfiguração da Divisão Internacional do Trabalho em torno da nova lógica da finança impunha uma necessidade dupla — e também contraditória — de se adaptar aos novos termos da globalização, ao mesmo tempo em que se exigia a construção de uma forma de integração com alguma autonomia. Isso, pois, de um lado foram impostos aos países periféricos os termos do neoliberalismo, utilizando-se da dívida externa e do poder militar como argumento de convencimento, de modo a exigir que abrissem seus mercados, reduzissem seus Estados e condicionassem suas políticas econômicas para que pudessem realizar transferências líquidas de valores para o centro. De outro lado, as nações centrais também se organizam em blocos de influência, políticos ou econômicos (Asean, União Europeia e depois o Nafta), os quais passaram a servir como base para sustentar sua competitividade em nível global.

Em nossa opinião, esse novo cenário exigiu e proporcionou uma nova acomodação das estratégias locais de desenvolvimento, instigando países como Brasil e México tanto a abandonar suas lógicas pregressas, como a se adaptar. As escolhas desses países refletiram, necessariamente, esse novo cenário internacional. Porém, em nossa opinião, suas respostas diferenciadas lograram resultados também dessemelhantes, como veremos a seguir.

3 AS TRAJETÓRIAS DE DESENVOLVIMENTO DE BRASIL E MÉXICO, 1990-2012

A década de 1980 na América Latina foi marcada sobretudo pela instabilidade econômica, política e social, de modo que no senso comum, assim como na opinião de muitos acadêmicos, esses anos ganharam a alcunha dramática de terem conformado “uma década perdida”.⁷⁰ Sem embargo, impactou negativamente na região o contexto de aumento dos juros da dívida externa, a deterioração dos termos de intercâmbio dos produtos primários exportados por países periféricos, os efeitos dos choques do petróleo na década de 1970 (embora os preços tenham começado a recuar a partir de 1981) e as crises — bem como as soluções encontradas para sua superação — nos países centrais da economia-mundo capitalista, as quais tomaram a forma de acentuadas depressões nos termos de intercâmbio das *commodities* exportadas por nações periféricas. Os desarranjos econômicos causados por essas contingências desencadearam, em grande parte dos países latino-americanos, dificuldades de solvência, desequilíbrios inflacionários, empobrecimento e desemprego (Cepal, 1996b), tudo isso acompanhado por crises políticas e de representação (Ocampo, 2014).

No Brasil, desde meados da década de 1970 se conformava uma crise de lucratividade que rapidamente dilapidou o já frágil apoio político da ditadura empresarial-militar⁷¹ que havia

⁷⁰ A terminologia “década perdida” foi proposta pela Cepal, para caracterizar a década de 1980 na América Latina diante de sua situação econômica instável (Cepal, 1996b, p. 11). No entanto, trabalhos recentes relativizam esse apelido argumentando que, se do ponto de vista econômico, países como Brasil, México, Argentina e Chile, entre outros, na década de 1980 sofreram reveses que não podem ser ignorados (alguns mais, outros menos), o mesmo não pode ser dito do ponto de vista político e social. A pesquisadora Maria Izabel Mallmann (2008) destaca como na década de 1980 as sociedades civis da América Latina viram um boom de representação de minorias, lutas sociais e processos de redemocratização. O surgimento de movimentos sociais e a emersão de vozes dantes sufocadas podem, segundo a autora, serem vistos como um avanço sem igual na dinamização social do continente, desde representações de povos originários, passando pelo fortalecimento de movimentos de minorias excluídas diversas, e mesmo o reafortamento das esquerdas tradicionais com a extinção, ou relativização, da ilegalidade de organização partidária de oposição. Da mesma forma, Gelsom Almeida (2011), se referindo mais propriamente ao Brasil, destaca como o efervescente movimento político da década de 1980, quando surgiram, por exemplo, a CUT e o PT, contribuiu para a reconfiguração do equilíbrio de poder no país. Ver: MALLMANN, 2008. E também: ALMEIDA, Gelsom. *História de uma década quase perdida: PT, CUT, crise e democracia no Brasil, 1979-1989*. Rio de Janeiro, Garamond, 2011.

⁷¹ Existe um debate sobre como se deve classificar a ditadura que se instaurou após o golpe de 1964, se “militar”, “civil-militar” ou “empresarial-militar”. O jornalista Elio Gaspari (2014a. 2014b. 2014c. 2014d. 2016), que relata em cinco volumes uma interpretação da ditadura num tom quase novelístico e cartunesco, não hesita em creditar aos militares toda a [ir]responsabilidade do golpe e seus desdobramentos. René Dreifuss, por outro lado, foi um dos que auxiliou na consagração da terminologia “ditadura civil-militar” (1981:361) para compreender o período autoritário a partir de 1964. Também Dreifuss destaca o papel do empresariado, mostrando que a ditadura brasileira só foi possível graças a uma associação orgânica entre as parcelas

se instalado no poder por meio do golpe de 1964 (Mantega; Moraes, 1979). Os últimos anos do regime autoritário foram marcados pelo aborto precoce do III Plano Nacional do Desenvolvimento, da estagnação inconclusa de muitos projetos anteriores e da perda do controle da economia pelo Governo, isto graças ao estrangulamento fiscal do Estado decorrente do Choque Volcker, da crise de abastecimento de petróleo causada pelos aumentos recorrentes no preço do barril de óleo bruto anteriormente mencionados e da crescente incerteza nos mercados internacionais (Carneiro; Modiano, 1990. Griffith-jones; Sunkel, 1989).⁷² Por conta da tentativa de ajuste por meio de uma política monetária restritiva, o Brasil passou por 28 meses de recessão entre outubro de 1980 e fevereiro de 1983, tendo o PIB retraído à média de 2,2% aa, sem no entanto controlar a inflação. Na passagem de 1982 para 1983 o Governo entrou em acordo com o FMI para o recebimento de auxílio financeiro; naquele ano ainda promoveria uma desvalorização da moeda. Obviamente, as divisas providas pelo FMI chegaram então cercadas por condicionalidades bastante ortodoxas, resultando no recrudescimento das políticas restritivas (Hermann, 2011). Ainda assim, mesmo com tais medidas e com o recuo dos preços internacionais de petróleo, a inflação continuou a escalar e, junto com o desemprego e o desequilíbrio econômico (Castro, 2011), se somou à um crescente clamor pelo fim da ditadura, transformando em convulsão política e social o que já era uma confusão econômica (Gaspari, 2016). Até meados da década de 1980 o processo de redemocratização caminhava em marcha lenta e a economia, embora apresentasse sinais de melhora, demonstrava crescente instabilidade. Mas foi nesse contexto que os militares saíram de cena, entregando em 1985 o problema ao primeiro governo inteiramente civil desde 1964.

No México, os efeitos do ajuste internacional foram igualmente trágicos. Porém, a descoberta de grandes reservas de petróleo na plataforma continental do Golfo do México na década de 1970, associada ao monopólio da estatal Petróleos Mexicanos (Pemex) desde que o

autoritárias do militarismo e empresários, sobretudo entre industriais paulistas, interesses estrangeiros e a banca financeira. Então, aqui nos referimos ao regime autoritário decorrente da quartelada de 1964 como uma “ditadura empresarial-militar”.

⁷² Também é preciso lembrar a destacada contribuição para a instabilidade política daquele momento, e o consequente fim da ditadura, do abandono do governo ditatorial por seus mais apaixonados entusiastas até então, o empresariado paulista e a banca financeira internacional. Ver: MACIEL, David. Ditadura militar e capital monopolista: estruturação, dinâmica e legado. *Lutas Sociais*, São Paulo, v.18 n.32, p.64-78, jan./jun. 2014. Disponível em: <http://www4.pucsp.br/neils/revista/vol.32/david_maciel.pdf>. Acesso em: 01 out. 2017.

setor fora estatizado nos anos 1930 — o que permitiu que, na década de 1970, o país se transformasse num dos grandes exportadores mundiais de óleo cru, inclusive promovendo sua adesão à OPEP —, serviu para formar divisas em moeda estrangeira que atenuaram, por um período, os efeitos do contexto internacional desfavorável (Gentleman, 1987). Enfim, a crise fiscal do Estado chegou ao México com força em 1982, sobretudo graças ao recuo dos preços internacionais de petróleo e de outras *commodities* exportadas pelo país, associados ao extenso endividamento internacional assumido pelo Estado mexicano na década anterior. Essa queda das receitas, somada ao rápido crescimento das transferências líquidas em termos de serviço da dívida decorrentes do aumento dos juros norte-americanos após o Choque Volcker, puxou as expectativas de investidores atuantes no México para baixo, os quais passaram então a tentar mover o máximo de suas posições para mercados mais seguros. De acordo com Russell (2010), no início da década de 1980 o México apresentava a maior dívida externa absoluta entre os países em desenvolvimento (aproximadamente U\$ 80 bilhões em valores da época), o que redundava em vultosos montantes a serem pagos como serviço de juros; a isso se somou uma fuga de investimentos, que segundo esse autor beirou a perda de aproximadamente U\$ 20 bilhões em menos de um ano, deprimindo acentuadamente as reservas em moeda estrangeira do país. Numa sequência de eventos, em agosto de 1982 o México decretou a moratória técnica, daí recebeu auxílio financeiro diretamente provido pelo governo norte-americano e pelo sistema da Reserva Federal dos Estados Unidos na ordem de aproximadamente U\$ 4,5 bilhões. Em setembro de 1982 o então presidente López Portillo nacionalizou o sistema financeiro mexicano, até que em novembro chegou-se a um acordo com o FMI para um empréstimo de mais U\$ 4 bilhões. Caberia ao novo presidente mexicano, Miguel de La Madrid — que assumiu em 1 de dezembro de 1982 —, lidar com a economia em queda, a crescente inflação, a fuga de investidores e desconfiança generalizada causada pela estatização dos bancos (Tamayo, 1983).

Tanto para o Brasil quanto para o México, o cenário internacional do início dos anos 1980 impôs desafios de grande monta. A abrupta mudança de cenário de rolagem da dívida externa, o amplo endividamento no qual ambos os países haviam se envolvido nas décadas pregressas na esperança de induzir o desenvolvimento, assim como um cenário recessivo internacional, cujo efeito prático foi o de, a partir de 1982, deprimir as receitas de exportação de *Commodities*, tanto reduziu as entradas em moeda estrangeira, como fez aumentar os dispêndios, impactando negativamente na conta de capital e no saldo de transações correntes de seus balanços de pagamento. O cenário recessivo externo contribuiu para rebaixar as expectativas de empresários no Brasil (Hermann, 2011) e também no México (Russell, 2010),

resultando em decréscimo de investimentos e desemprego. Soma-se a isso a inflação não apenas persistente, mas crescente, cuja interpretação a partir da noção de inércia se tornou relativamente dominante (Roxborough, 1991), muito embora estivesse também relacionada com as práticas de capitalistas locais, cujos investimentos de baixa liquidez os obrigavam a antecipar a expectativa de perda futura com repasses mais que proporcionais aos preços praticados nos mercados, como é possível inferir a partir da exposição de Ocampo (2014), Souza (2005) e Dowbor (2010).

É preciso destacar, porém, algumas diferenças importantes. O choque do petróleo, por exemplo, teve efeitos muito específicos nos dois países. Enquanto que o Brasil na década de 1970 era dependente da produção externa de óleo bruto, sobretudo diante da malfadada opção por uma integração produtiva terrestre por via rodoviária nos anos 1950, o México aparecia no cenário internacional como exportador líquido. Assim, como sugere Russell (2010), a elevação dos preços do barril nos mercados internacionais serviu para financiar uma década de 1970 cheia de entusiasmo no México; já no Brasil os choques do petróleo auxiliaram a sinalizar o fim do milagre e iniciar um período de governos claudicantes e de crescente crise econômica, política e social (Souza, 2005). Além disso, muito embora seja possível afirmar que na década de 1980 ambos os países começavam a se desvencilhar de governos autoritários, as ditaduras brasileira e a em muitos casos violenta hegemonia do PRI no México eram de naturezas muito distintas. No Brasil, a ditadura empresarial-militar tinha uma base conservadora (até mesmo contava com apoio de frações de uma igreja católica dividida entre a cúria e a teologia da libertação), elitista, militarista e, sobretudo, vicejou sob a sombra da política externa norte-americana (Dowbor, 2010. Dreifuss, 1981. Gaspari, 2014a. 2016. Souza, 2005).⁷³ No México, o Partido Revolucionário Institucional (PRI), que se instalou no poder por meio de uma revolução com apoio popular ainda no primeiro quartel do século XX, buscava, ao menos no discurso, um distanciamento da interferência norte-americana, era anticlerical e mantinha as forças armadas sob controle civil, de modo que os militares não constituíam uma força política

⁷³ Pode-se dizer que a ditadura brasileira foi, em grande medida, alinhada aos EUA. Mas, como demonstra Luiz Alberto Moniz Bandeira (1989), a relação entre Brasil e os Estados Unidos da (Norte) América nem sempre foi de perfeita convergência. Em muitos casos específicos, os interesses dos dois países divergiram, mesmo durante a ditadura militar, como é o caso das tentativas de desenvolvimento de um programa aeroespacial no Brasil, ou das aspirações nucleares dos militares brasileiros, ou da tentativa de desenvolvimento de uma indústria local de informática. Nota-se ainda que, de certa forma, os militares não se encontravam ignorantes diante da armadilha tecnológica para a qual a industrialização brasileira caminhava. Mas, tampouco foram eficientes em evitá-la.

de grande destaque e, principalmente, não promoveu rupturas na ordem democrática, muito embora vez por outra aflorassem denúncias de manipulações eleitorais e corrupção política (Kirkwood, 2010. Russell, 2010). Sem mencionar que o processo de redemocratização brasileiro foi aparentemente mais rápido, tendo se consolidado com a promulgação da Constituição de 1988, ao passo que no México o PRI conseguiu manter uma posição de hegemonia nos principais espaços de poder até o final da década de 1990.⁷⁴

A diversificação econômica decorrente da industrialização no Brasil e no México, sobretudo na segunda metade do século XX, representa, sem dúvida, um desdobramento muito particular da expansão do modo de produção capitalista. Tal particularidade remonta à reconfiguração do sistema internacional no pós-guerra em torno da liderança norte-americana, a qual engendrou uma nova divisão internacional do trabalho (Starosta, 2016) enquanto acomodava, ao menos durante um período, a coexistência com sistemas alternativos, como a URSS, a China, bem como os países a aqueles associados. Nesse contexto, países como Brasil e México, que se inseriam de forma dependente e marginal na economia-mundo capitalista, se aproveitaram tanto da Era de Ouro pós-1945, como do então novo discurso de desenvolvimento mencionado na Seção 1 desse trabalho, para tentar dar um salto adiante. Porém a lógica desse processo de mudança — a estratégia de substituição de importações, junto com a construção de uma infraestrutura produtiva por meio do endividamento do Estado, mais a atração de Investimentos Externos Diretos — se esgotou. Esgotamento este que, em nossa opinião, se deu não necessariamente por atingir seu limite potencial, mas sobretudo por: (i) ter engendrado o surgimento de parques industriais ainda tecnologicamente dependentes, *truncos* por assim dizer (Fanjzylber, 1983); (ii) não ter sido capaz de romper com as estruturas locais de poder, estas por sua vez controladas por elites ainda alinhadas a (e talvez até ansiosas em reproduzir) os laços de subordinação centro-periferia (Marini, 1992. Santos, 2000); (iii) se encontrar muito imiscuída por capitais estrangeiros, os quais se mostraram eficientes em se aproveitar das instituições locais para impor seus interesses (Bandeira, 1989); (iv) ter sido sabotada (intencionalmente ou não) pela mudança nas condições de financiamento internacional a partir do Choque Volcker (Ocampo, 2014); e (v) ter sido precocemente abandonada diante da então (em nossa opinião, desproporcionalmente alarmante) crise fiscal do Estado que se formava a

⁷⁴ Apesar de que seja possível argumentar que a crise da ditadura no Brasil também começou mais cedo, na década de 1970 (Singer, 1989), enquanto que no México os primeiros reveses mais sérios da hegemonia do PRI começaram se sentir a partir de 1980 (Russell, 2010).

partir do final da década de 1970 (O'Connor, 2009). Em suma, essa estratégia terminou por ser incapaz de auxiliar os países a romperem com os laços de dependência, muito embora esses laços tenham se tornado algo distinto.

As transições que vicejaram a partir de meados da década de 1980 na América Latina (em alguns países desde antes, noutros um pouco depois) foram marcadas pelos processos de redemocratização, pelo ressurgimento — ou melhor, pela progressiva descriminalização — dos movimentos de esquerda, populares e opositores de modo geral (Mallmann, 2008), mas também pelo fortalecimento do discurso político da globalização (Ianni, 1999. 2001), assim como pela consolidação da teoria econômica neoliberal como narrativa de solução para a crise (Marini, 1992). Aquela crise generalizada, que atingia em cheio os ensaios desenvolvimentistas da América Latina, se mostrou um ambiente muito favorável para a proliferação do consenso que se formava ao redor do pensamento neoliberal. Porém, a guinada em direção ao novo credo, a “reconversão da América Latina” segundo Marini (1992. p. 15) mencionada na seção anterior, não foi nem imediata, nem unívoca, nem tampouco homogênea na região (Bandeira, 2002. Ibarra, 2011. Martins, 2005). Ou melhor, em nossa opinião trata-se ainda de um projeto em alguma monta inconcluso, como constataremos mais à frente.

No Brasil da segunda metade da década de 1980, a eleição indireta da chapa Neves-Sarney (1984-1985) e a formação da Assembleia Nacional Constituinte (1987-1988), fatos marcantes do processo de redemocratização durante a assim chamada “Nova República” (Castro, 2011a, p. 99), aconteceram *pari passu* uma crise de instabilidade econômica: hiperinflação, crescimento vacilante e contas nacionais desequilibradas, entre outros fatores estressantes, traziam incertezas para o cenário. Os **três principais** planos de estabilização econômica do Governo Sarney — o Plano Cruzado de 1986, o Plano Bresser de 1987 e o Plano Verão de 1989, modelados segundo a lógica da necessidade de um pacto social anti-inflacionário de adesão compulsória — não foram capazes de reverter de forma sustentável esse processo.⁷⁵ Conforme demonstra Pereira (2001), o Plano Cruzado conseguiu controlar momentaneamente a inflação, mas o tabelamento de preços logo deteriorou em desabastecimento devido a (i) um boom de consumo e a ausência de uma política de

⁷⁵ Conforme relata Bresser-Pereira (2001), em verdade houveram mais planos, porém menores e sendo reflexo de ajustes contingenciais nesses maiores. Logo, em nossa opinião, na tentativa de promover a estabilização econômica houve de fato apenas três grandes planos.

investimento para aumentar a capacidade produtiva, (ii) a um desequilíbrio nos custos de produção e (iii) a deterioração das contas públicas; bem como (iv) a atuação especulativa de capitalistas e produtores. Em fevereiro 1987 o governo ainda decretou moratória técnica unilateral da dívida externa, alegando incapacidade de honrar o pagamento de juros devido ao descompasso do balanço de pagamentos; esse impasse só foi regularizado em novembro daquele ano, por meio de um acordo de renegociação que previa novos compromissos ortodoxos de gestão.

O Plano Bresser de junho de 1987, o qual segundo Castro (2011) foi pautado pela associação de políticas fiscal e monetária restritivas ao lado do congelamento de preços e salários, teve uma implementação vacilante e logo fracassou devido a incapacidade do governo em sustentar politicamente tanto o congelamento, quanto as políticas ortodoxas. Nesse ínterim, a promulgação da Constituição de 1988 — que trazia muitas mudanças em aspectos fiscais, políticas sociais e questões administrativas, como um novo marco tributário e a vinculação de receitas da União —, representou mais um impacto negativo a curto prazo sobre as contas nacionais, conforme demonstram Santos e Gentil (2009), muito embora trouxesse inúmeros avanços em termos de direitos sociais, trabalhistas, democráticos e, talvez principalmente, fosse capaz de induzir a atividade econômica do lado da demanda. Embora tenham havido ajustes, os meses seguintes revelaram um Estado fiscal e gerencialmente incapaz de — e talvez até ideologicamente pouco inclinado a — arcar com os compromissos da nova carta constitucional, o que contribuiu para acentuar a instabilidade econômica. Em janeiro de 1988, depois do pedido de demissão do então Ministro da Fazenda, Luiz Carlos Bresser Pereira, a solução encontrada pelo novo ocupante da pasta, o Ministro Maílson da Nobrega, foi a tentativa de ajustes ortodoxos graduais e abandono do tabelamento de preços, igualmente fracassada. Um ano depois o governo apresentou o Plano Verão, com um pacote de desindexação, contenção de gastos e novos congelamentos, tudo isso junto a uma nova unidade monetária. Como chegara no ano eleitoral, em 1989, as projeções de contenção fiscal do Plano Verão não foram efetivadas, nem tampouco se sustentou o controle de preços, de modo que não se superou nem a inflação, nem o desequilíbrio econômico (Castro, 2011. Pereira, 2001). Em resumo, esses planos não foram eficazes por dois motivos, (i) atacaram a problemática do ponto de vista monetarista e, talvez principalmente, (ii) foram aplicados por um governo que não gozava de legitimidade e apoio necessário para se sustentar politicamente no contexto recessivo que tais medidas tendem a engendrar. Ao cabo daquele ano, finalmente o Brasil elegeria um Presidente por meio de sufrágio universal depois de 25 anos, tendo saído vitorioso um candidato

considerado *outsider* que trazia consigo um discurso político moralizante, junto a uma proposta de gestão autoproclamada modernizadora, enquanto pregava um ajuste econômico abertamente neoliberal, isso num pleito com dezenas de candidatos.

O governo do Presidente Miguel de La Madrid no México (1982-1988) igualmente se iniciou em meio a uma conjuntura econômica desfavorável. Conforme explica Russel (2010), a situação de inflação crescente, déficit fiscal, elevado endividamento externo, esfriamento dos preços de *commodities* (sobretudo petróleo), depressão econômica e desemprego, se somavam às incertezas decorrentes da nacionalização do setor financeiro e a fuga de capitais. No entanto, o partido do presidente, o PRI, tinha maioria absoluta nas casas legislativas e, embora tenha apresentado um desempenho eleitoral menos expressivo que anos anteriores, ainda era a força dominante no país; por conseguinte, De La Madrid usou essa força para implementar as reformas que acreditava serem necessárias (Kirkwood, 2010). Tendo realizado estudos de pós-graduação em Harvard, formado no seio da nova ortodoxia econômica, o então presidente iniciou um período de mudanças neoliberais, que incluíam abertura econômica, redução de subsídios, desregulamentação de mercados e privatizações (Gault, 1997). Em 1986 o México aderiu formalmente ao Acordo Geral de Tarifas e Comércio — GATT, em inglês —; das 1155 corporações controladas pelo governo mexicano em 1982, apenas 446 permaneciam estatais em 1988, entre vendas, fusões e encerramento de atividades; a participação do Estado na atividade econômica diminuiu de aproximadamente 24% do PIB para 12,5% no período; os programas sociais em nível federal, assim como a política industrial, foram simplesmente extintos, ou ao menos caminharam a passos rápidos nesse sentido; e os mercados de bens, serviços, trabalho e capital passaram por um processo de ampla desregulamentação (González, 1998). Como resultado, conforme apresenta González (1998, p. 84), entre 1982 e 1988, a variação média do PIB foi negativa, de (-)3,9% a.a., com inflação média de 86% a.a., desvalorização média do peso em relação ao dólar americano de 1433% a.a., redução média PIB *per capita* de (-)19,1% a.a. e taxa de desemprego média de 16,6% a.a. Enquanto a produtividade do trabalho aumentou, os salários reais se contraíram; isso somada à pressão nos preços da cesta de produtos dos trabalhadores, decorrente das desregulamentações, resultou em franco empobrecimento da população. Segundo Russell (2010), esse processo tanto lançou milhões de mexicanos na economia informal, como reforçou a mão de obra à disposição dos cartéis do crime e do tráfico de drogas, que se fortaleceriam em tamanho, domínio de territórios e importância inclusive política até se tornarem verdadeiros titãs no século XXI.

A sucessão presidencial levou ao poder, ao final de 1988, o então Secretário de Orçamento e Planejamento, Carlos Salinas de Gortari, também do PRI — coincidentemente ou não, o novo presidente igualmente obteve seus títulos de pós-graduação em Harvard (Russell, 2010). Seguindo o mote de sua campanha, que clamava por modernização da economia mexicana, Salinas deu continuidade a guinada neoliberal iniciada por seu antecessor: aprisionou líderes trabalhistas e cooptou sindicatos (Azuela, 2011. Guzmán; García, 2002); intensificou o processo de privatizações — em seu governo foram reprivatizados o sistema financeiro (1990), a Telmex (1990), a indústria siderúrgica (1994) e até mesmo a histórica mina de cobre Cananea (1988) (González, 1998) —; autorizou a privatização e apropriação particular dos *ejidos*, que são um costume ancestral do povo mexicano de manter porções de terra para uso coletivo, os quais haviam sido retomados e ampliados durante os primeiros anos do período revolucionário (Ciriaco, 2006); também intensificou a desregulamentação da economia, incluindo a desregulamentação do sistema financeiro e a extinção dos limites de propriedade do capital estrangeiro no país (Revueltas, 1996); além disso, no governo de Salinas se iniciaram as negociações que levaram a implantação do Tratado de Livre Comércio da América do Norte — Nafta em inglês, TLCAN em castelhano (Russell, 2010); além de iniciar um programa de reformas administrativas do Estado com foco nos princípios neoliberais de *competição*, *accountability* e *performance* (Gault, 1997). Foi inclusive o Presidente Salinas que, em 1989, num discurso para a nação, finalmente pôs em palavras o que já se percebia na prática há muito tempo, que os princípios da revolução estavam sendo deixados para trás.

A segunda metade da década de 1980 para Brasil e México foi um período de reconstruções e demolições, nos muitos sentidos das duas palavras. No Brasil, tentou-se reconstruir uma democracia num país que já havia se esquecido como se portar de tal forma, se é que alguma vez tenha efetivamente aprendido; a instituição estatal foi praticamente redesenhada do zero pela constituição de 1988, porém esqueceram-se de demolir as ruínas antes de edificar o novo projeto (Castro, 2011a). O México, por sua vez, precisou literalmente reconstruir sua capital e grande parte da região central do país depois do traumático terremoto de 1985; isso enquanto demolia quase 70 anos de um Estado “benevolente”, como Adriana Revueltas (1996, p. 59) classificou, para edificar em seu lugar uma instituição largamente neoliberal. Ambos os países precisaram lidar com uma enorme dívida externa, num ambiente de juros internacionais impeditivos, retração econômica global e incertezas quanto ao desdobramento da Guerra Fria, enquanto eram pressionados por organismos internacionais para realizar reformas que abrissem suas economias, diminuíssem o tamanho do Estado e

proporcionassem liquidez para garantir as esperadas transferências de riquezas para o Norte rico (Ocampo, 2014). Também, pode-se dizer que as instituições políticas tanto de México, quanto de Brasil, foram duramente questionadas naqueles anos.

No Brasil, a eleição presidencial em 1989 foi marcada pela manipulação da opinião pública por parte da mídia e de instituições oficiais, que fizeram de tudo para evitar a vitória do então candidato à frente nas pesquisas, Luís Inácio “Lula” da Silva — o caso da cobertura de mídia da prisão dos sequestradores do empresário Abílio Diniz, que foram vestidos com camisas do Partido dos Trabalhadores (PT) (Souza, 2009), assim como a edição do debate televisivo entre Lula e o alagoano Fernando Collor de Melo no Jornal Nacional (Barbosa; Martin, 2012), entraram para o anedotário político da nação como exemplos do que é capaz de fazer a elite local para se manter no poder. No México, a eleição de Carlos Salinas de Gortari em 1988 foi igualmente tumultuada. A notória ascensão do candidato opositor, Cuauhtémoc Cárdenas — de origens nativo-americanas, filho e herdeiro político de um dos mais populares presidentes do México, o militar revolucionário e co-fundador do PRI, Lázaro Cárdenas —, colocava em risco a hegemonia do próprio PRI. Na noite da eleição, o novo sistema informatizado de contagem de votos — anunciado como fruto da celebrada modernização neoliberal do México — simplesmente “falhou”. A divulgação do resultado oficial só aconteceu uma semana depois, proclamando uma vitória por margem apertada de Salinas, com 50,7% dos votos; isso em meio à descoberta de urnas queimadas e atiradas ao lixo com votos para Cárdenas, enquanto que muitas das que foram computadas oficialmente continham, estranhamente, 100% de seus votos destinados ao candidato governista (Russell, 2010).

No entanto, a chegada aos anos 1990 de Brasil e México foram dessemelhantes em vários aspectos. O primeiro e mais importante ponto para este trabalho diz respeito a adoção de políticas neoliberais no âmbito da gestão do Estado em nível federal. Conforme foi discutido mais atrás, as reformas dessa natureza começaram no México desde 1983. Miguel de La Madrid foi o primeiro de uma longa série de mandatários mexicanos que se formaram segundo a tradição acadêmica norte-americana, tinham aspirações modernizadoras e orientação neoliberal (claro, com muitas diferenças entre si), uma série que só terminou em dezembro de 2012, com a eleição do atual Presidente, Enrique Peña Nieto.⁷⁶ Já os governos brasileiros, embora tenham

⁷⁶ Esses presidentes foram referidos seguidamente como os *tecnocratas*, menos Peña Nieto. De qualquer modo, muito embora o atual presidente mexicano até agora não tenha realizado nenhuma parcela mais importante de

se comprometido várias vezes em realizar reformas neoliberais na década de 1980 diante das seguidas renegociações da dívida externa e auxílios do FMI, não foram capazes de construir momentum político para tanto (Castro, 2011a). Em verdade, em meio aos processos de redemocratização, instabilidade macroeconômica e eleições conturbadas, alguns sugerem que sequer tenham efetivamente tentado (Pereira, 2001); no Brasil a reconversão neoliberal foi adiada para a década de 1990. Uma outra diferença importante diz respeito à estabilidade econômica dos dois países no início dessa década. Se o Brasil saiu da década de 1980 imerso em incertezas e descompassos ainda maiores que quando entrara (Castro, 2011a), as políticas restritivas surtiram no México ao menos um efeito que pode ser considerado positivo (do ponto de vista monetarista): a inflação fora controlada e a instabilidade macroeconômica tinha sido contida em 1990 (González, 1998) — a um custo alto, como veremos mais adiante. Em verdade, quando compararmos os dois países nesse primeiro recorte, poderemos constatar que, em muitos aspectos, o México se encontrava à frente do Brasil em termos de resultados de desenvolvimento econômico, mas já a um custo social elevado e inclusive com regressão econômica.

Observando a partir do arcabouço teórico apreciado para a elaboração deste trabalho, podemos notar que as condições de inserção periférica de Brasil e México na entrada da última década do século XX apresentavam semelhanças e particularidades. Ambos vinham garroteados pela mudança de rumos nos países centrais; a ascensão da estratégia neoliberal e a mundialização do capital impuseram uma nova agenda de integração no âmbito da economia-mundo capitalista para esses dois países; a exigência principal era que, em resumo, esses países criassem institucionalidades internas que oferecessem ao sistema financeiro internacional a capacidade de realizar o controle a distância de sua produção e as transferências de valor. Antes mesmo desses países periféricos terem sido capazes de tentar escapar das dependências tecnológicas decorrentes de suas estratégias de industrialização *truncas*, novas amarras de

sua educação formal nos EUA, também aparece como um continuador da agenda neoliberal no país. Não discutiremos seu governo nessa tese, pois que extrapola o espaço estabelecido como delimitação temporal da presente pesquisa, mas podemos citar, dentre suas ações mais destacadas: a abertura definitiva das indústrias mexicanas de hidrocarbonetos e de geração/distribuição de energia para investidores e controle da iniciativa privada estrangeira, encerrando décadas de monopólio da estatal Pemex; a criação impostos sobre o valor agregado para bens de consumo da cesta de produtos das classes trabalhadoras, enquanto que eliminou impostos sobre a atividade empresarial; o afrouxamento ainda maior da regulamentação do sistema financeiro; e consolidação de reformas trabalhistas que puseram fim aos últimos resquícios de seguridade laboral que ainda restavam no país; entre outros (García, 2016. Guadarrama, 2013).

dependência e controle começavam a ser constituídas. O requerido esvaziamento da capacidade do Estado em induzir o desenvolvimento, pressuposto na noção de Estado minimizado, assim como a exigência de que se eliminassem as restrições aos fluxos de capital, visavam, ao mesmo tempo, aumentar a capacidade de controle dessas economias a partir do Norte por intermédio do sistema financeiro e de suas novas práticas de “governança” (Chesnais, 1996), como também eliminar a capacidade local de resistência política e autonomia decisória por meio do desmonte das instâncias de ação coletiva coordenada, que até então estiveram, em maior ou menor grau, aglutinadas e materializadas na estratégia desenvolvimentista (Santos, 2000). Mas, o avanço do consenso neoliberal no Brasil foi, e ainda é, menos abrangente que no México. Como vimos, até o final da década de 1980 as reformas no Brasil não passavam do âmbito das promessas e compromissos não cumpridos, enquanto que o México logo abraçou o novo credo.⁷⁷

Para caracterizar as diferenças e semelhanças entre esses dois países, nesse estudo nós realizamos então três recortes, nos anos de 1990, 2002 e 2012, para os quais juntamos dados com o objetivo de estabelecer marcos de suas condições de desenvolvimento ao longo dos 22 anos que esse estudo pretende cobrir. Assim, nosso objetivo é montar um quadro do estado de desenvolvimento desses países primeiro no ano de 1990, comparando suas diferenças e semelhanças, assim como em 2002 e 2012. Esses quadros são construídos com dados referentes à três dimensões: o resultado econômico, aspectos sociais e condições de trabalho; e assumem, nesta pesquisa, um papel mais ilustrativo, pois o foco da análise aqui é a narrativa de desenvolvimento comparado, o que será melhor caracterizada pela análise histórica que propomos. Percebemos que, na comparação desses quadros, aparentemente o Brasil apresenta piores resultados que o México em 1990, seus resultados se equivalem e se aproximam em 2002, mas em 2012 aparentemente os resultados de Brasil são superiores aos do México.

A opção por esses marcos temporais tomou como referência as mudanças na gestão do Estado brasileiro. Como veremos, a partir de 1990 o Brasil finalmente engaja em reformas neoliberais, que irão, de certa forma, se arrastar por todo o período até 2012. Porém, entre 1990 e 2002 vemos um período de maior esforço nesse sentido, com os governos de Collor, Itamar

⁷⁷ Cabe, em nossa opinião, um desenvolvimento futuro de pesquisa no sentido de mapear as circunstâncias de penetração da ideologia neoliberal nos dois países, para saber como o PRI mexicano desde muito cedo se organizou consensualmente em torno das novas ideias, enquanto que no Brasil as forças políticas locais não chegaram a um consenso nesse sentido nem mesmo em 2012. Porém, esse não é o objetivo do presente trabalho.

Franco e FHC. Enquanto que a partir de 2002, nos governos PT de Lula e Dilma Russeff, a tendência neoliberalizante arrefece (Sader, 2013). Nosso objetivo é o de argumentar que as adesões diferentes de Brasil e México às reformas neoliberais — México, de forma mais rápida e profunda, Brasil de maneira mais lenta e com uma relativa paralização a partir de 2002 — foram os fatores que levaram à sugerida ultrapassagem do Brasil em relação ao México na comparação dos recortes mencionados no parágrafo anterior.

Também realizamos uma análise quantitativa, de forma longitudinal, cujos resultados resumimos nos Apêndices A, B, C, D & E. O objetivo geral nesse caso foi verificar se havia diferença de resultados de desenvolvimento entre Brasil e México que fossem estatisticamente significativos no período aqui pesquisado. Como argumentamos no Apêndice E, os resultados dessa análise estatística longitudinal para o conjunto de dados a disposição revelam que, em termos globais entre 1990 e 2012, a diferença não é estatisticamente significativa. Nem tampouco por dimensões de análise, entre 1990 e 2002. Mas, em termos de resultados econômicos, pudemos encontrar diferença com significância estatística nos resultados de Brasil e México para a dimensão econômica entre 2002 e 2012 — o que fica ainda mais claro no Apêndice D, onde comparamos algumas variáveis econômicas diretamente. No entanto, a principal lição que obtivemos da análise quantitativa realizada é que os resultados são, em grande parte, inconclusivos, o que justifica então a nossa opção pela análise qualitativa histórica.

3.1 OS ANOS 1990, CONVERGÊNCIAS PERIGOSAS

Na seção 1, desenvolvimento foi abordado a partir de duas perspectivas, como (i) movimento histórico **natural** da dinâmica de expansão material do modo de produção capitalista — que busca fugir de sua crise estrutural (e permanente) no espaço e no tempo, à medida que incorpora novos espaços objetivos e subjetivos à lógica do capital, enquanto reformula e ressignifica continuamente os espaços já integrados por meio das inovações técnicas e tecnológicas —, mas também como (ii) processo político, a nomenclatura dada para os esforços com o objetivo de enriquecimento material que os Estados capitalistas se engajavam de modo deliberado a partir de meados do século XX, sob a sombra da suposta ameaça comunista. Essas duas perspectivas, em nossa opinião, representam a dialética do desenvolvimento, a aparência e a essência do processo em questão. Ao comparar aqui o

desenvolvimento de Brasil e México como performance, num recorte, estamos primariamente aludindo à aparência do desenvolvimento. Mas, à medida em que contextualizamos esse recorte detalhando aspectos das mudanças políticas e sociais dos dois países, como fizemos no início dessa seção e continuamos a seguir, tentamos aludir ao movimento do capital.

O ano de 1990 foi escolhido como marco para o início do estudo deste trabalho de pesquisa, pois foi um ano de mudança nos rumos da gestão governamental no Brasil. A chegada ao poder do Presidente Fernando Collor de Mello trouxe consigo também, alguns diriam finalmente, a agenda neoliberal — em muitos aspectos semelhante ao que o México já fazia desde 1983, mas também muito adaptada e contingente à realidade local. Inclusive, o ano de 1990 foi, na prática, o segundo de governo de Salinas no México, uma vez que, embora tenha assumido em 1988, a posse do novo presidente no México se dá em dezembro. Assim, nesse trabalho nós estabelecemos no ano de 1990 o primeiro recorte comparativo entre os dois países, cuja parte referente ao que chamaremos aqui como resultado de desenvolvimento pode ser visualizada na Tabela 1 a seguir. Esses dados estabelecem uma base a partir da qual observamos mais adiante mais dois recortes, em 2002 — correspondente à mudança na gestão do Estado brasileiro — e em 2012, marco final da pesquisa, em meados do primeiro governo de Dilma Russeff no Brasil. Esse recorte inicial também é o início da série que analisamos tanto quantitativamente, vide Apêndices, como mais qualitativamente na composição da narrativa comparativa que aqui apresentamos.

Tabela 1 — Desempenho de Desenvolvimento, Brasil e México, 1990

Variáveis	Brasil	México
Produto Interno Bruto (U\$ bilhões), aproximado	462	263
Varição do PIB (%)	(-)4,3	5,1
PIB <i>per capita</i> (U\$)	2.687,00	3.408,00
Varição do PIB <i>per capita</i> (%)	5,25	15,41
Formação Bruta de Capital Fixo (% do PIB)	20,2	23,1
Índice de Preço ao Consumidor Anual (%)	1639,08	26,54
Cidadãos Abaixo da Linha de Pobreza (%)	20	53,5
Índice de Desenvolvimento Humano — IDH	0,612	0,595
Expectativa de Vida (anos)	66,5	70,8
Índice de GINI	0,614	0,469
Taxa de Desemprego Aberto (%)	9,7	2,8

Paridade do Poder de Compra do Salário Mínimo (US\$)	81,2	190,4
--	------	-------

Fonte: elaboração própria a partir de dados providos por UNdata, FGV, PNUD, Ipeadata, INEGI, IBGE.

Numa análise geral da Tabela 1, nota-se claramente que, embora o volume da riqueza produzida no Brasil tenha sido muito maior que o no México, em termos relativos o desempenho mexicano foi mais robusto naquele ano. A variação do PIB foi negativa no Brasil, tendo a economia encolhido 4,3% em relação ao ano anterior, enquanto que o México apresentou um crescimento de 5,1%; não apenas o PIB *per capita* brasileiro era muito inferior ao mexicano, que fora aproximadamente 27% maior, como de 1989 para 1990 houve uma variação positiva de 5,25% no índice brasileiro, ao passo que no México variou positivamente 15,41%.⁷⁸ O índice de preço ao consumidor anual do Brasil demonstra uma situação de hiperinflação, com 1639,08%, já no México se registrou alta no IPC acumulado de apenas 26,54%. A paridade do poder de compra do salário mínimo (PPC) do Brasil em 1990 era correspondente a US\$ 81,2, já no México o PPC foi de aproximadamente US\$ 190, maior que o dobro do resultado brasileiro. Isso num contexto onde a Taxa de Desemprego Aberto nas áreas urbanas (TDA) do Brasil foi de 9,7%, enquanto que no México a TDA foi de 2,8%. Esses dados denotam uma situação econômica mais estável no México que no Brasil. Ou, dito de outra forma, acreditamos ser lícito afirmar que no início de nossa série de análise, o México aparece na dianteira em relação ao Brasil.

No entanto, isso precisa ser relativizado. Também a partir da Tabela 1 é possível notar que, no que tange à dimensão de desenvolvimento social, o Brasil apresentou um resultado relativamente melhor em dois indicadores. Segundo dados oficiais, em 1990 havia 20% da população brasileira vivendo abaixo da linha de pobreza, enquanto que no México mais de 50%

⁷⁸ Aparentemente existe uma inconsistência nos dados oficiais, pois que, por exemplo, como teria o PIB brasileiro diminuído e, ao mesmo tempo, o PIB *per capita* variado positivamente num contexto de aumento populacional? Ou ainda, como o PIB *per capita* mexicano variou mais que proporcionalmente ao PIB, também num contexto de aumento populacional. Essas aparentes inconsistências nos dados oficiais são decorrentes de ajustes realizados nas projeções populacionais, que são atualizados ano a ano de acordo com a realização de amostragens, censos e outros levantamentos. Para esse trabalho, escolhemos usar os dados oficiais de forma inalterada, uma vez que nosso objetivo não se fundamenta num rigor quantitativo, mas sim numa interpretação qualitativa dos processos sociais em questão.

da população se encontrava nessa situação.⁷⁹ Além disso, o Índice de Desenvolvimento Humano — IDH, um indicador composto com várias dimensões —, apresentou resultado de 0,612 no Brasil, por sua vez no México foi de 0,595; considerando que, nesse indicador que varia entre 0 e 1, quanto maior o resultado, mais bem desenvolvido pode ser considerado um país, o Brasil apresentou um resultado um pouco mais expressivo. Mas dois indicadores fogem desse raciocínio: a expectativa de vida da população, que no Brasil era de aproximadamente 66 anos, enquanto que no México era de aproximadamente 71 anos; e, o índice de GINI, mais um indicador composto, que mostrou o Brasil com 0,614, ao passo que o México apresentou resultado de 0,469 — esse indicador, que é um índice composto com a diferença reativa de renda entre as parcelas mais bem pagas da população e os que recebem menores rendimentos, varia entre 0 e 1, sendo que um resultado mais próximo de 1 (um) significa uma maior desigualdade salarial, enquanto que um resultado mais próximo de 0 (zero) denota menor desigualdade salarial.

No Brasil, o primeiro ano do governo Collor marcou o início do discurso assim chamado *modernizador* no país (Pereira, 2001) — o termo politicamente afável que recebeu a agenda neoliberal em Terra Brasília. O contexto, segundo Maciel (2011), era de crise de hegemonia da burguesia local, que percebia o esgotamento da estratégia de acumulação capitalista pela via desenvolvimentista, mas ainda não assimilava muito bem as novas instituições liberais.⁸⁰ A sociedade brasileira se encontrava fragmentada entre um (1) bloco no poder dividido entre os rescaldos do desenvolvimentismo, saudades autoritárias e uma ala com aspirações modernizadoras que tentava vincular o discurso neoliberal à noção de democracia, e a (2) ascensão de um clamor popular com aspirações por uma democracia de fato, evidenciado pela emergência de movimentos sociais e mesmo pela repentina força política do Partido dos

⁷⁹ Pode-se perguntar como é possível 50% de uma população viver abaixo na linha de pobreza num país com PPC de U\$ 190 e apenas 2,8% de desemprego, como foi o México de 1990. Isso pode ser explicado ao menos por dois fatores. Primeiro, a taxa de desemprego consultada para essa pesquisa, a TDA, cobre apenas áreas urbanas, logo, o desemprego nas zonas rurais, que no México são historicamente empobrecidas, não entra na composição do indicador. Além disso, a metodologia de cálculo da TDA considera como desempregado apenas o indivíduo que faça parte da População Economicamente Ativa (PEA), que não tenha trabalhado ao menos uma hora na semana anterior à pesquisa (remunerado ou não) e que tenha procurado emprego no último ano. Logo, o trabalhador informal, o trabalhador não remunerado, assim como o indivíduo que não faça parte da PEA e aquele que não tenha procurado emprego, não entram no cômputo da TDA. E, conforme sugere Samaniego (2008), grande parte da população mexicana transitou para a economia informal quando as reformas neoliberais passaram a precarizar as condições de trabalho no México a partir da década de 1980.

⁸⁰ Como é possível inferir a partir de Jessé Souza (2015), a elite brasileira sempre desconfiou do liberalismo, pois que essa forma de pensamento e ação política nunca foi suficientemente autoritária para seu gosto.

Trabalhadores (PT), que se apresentava como uma alternativa em direção à uma política mais popularmente participativa (Maciel, 2011). Naquela situação, o Presidente Collor fez uso da imagem política messiânica construída durante a campanha presidencial em 1989, e apoiada em grande parte pela indústria brasileira de mídia, para tentar contornar sua pequena representatividade no legislativo e implementar um projeto de reformas alinhadas ao neoliberalismo. Seu objetivo, segundo Castro (2011b), era aumentar a competitividade da economia brasileira por meio da indução de uma maior competição interna. Assim, tentou implementar uma Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE) que se pautava sobretudo na abertura de mercado, estabelecendo câmbio livre, eliminando controles quantitativos de importação e reduzindo tarifas unilateralmente, bem como extinguindo subsídios e outras formas de proteção da indústria nacional. Junto a essas medidas, iniciou um Plano Nacional de Desestatização (PND) com o objetivo de reduzir a participação direta do Estado na economia, o qual atingiu naquele primeiro momento os setores de siderurgia, petroquímica e fertilizantes.

Mas a expectativa principal se repousava sobre a forma como o novo governo iria tentar estabilizar a economia. O Plano Collor, fundamentado no combate da inflação por meio do sequestro de liquidez e outras medidas recessivas, fracassou antes mesmo de completar um ano, resultando em hiperinflação com forte recessão em 1990, como vimos; a estratégia seguinte, o Plano Collor II, que previa racionalização administrativa, ajuste fiscal e desindexação para ganhar confiança do mercado, nunca chegou a decolar, pois o Presidente se viu acuado diante de denúncias de corrupção e por um congresso ávido por retirar aquele *outsider* do poder, resultando num processo de *impeachment* e em sua renúncia em dezembro de 1992 (Maciel, 2011. Castro, 2011b). No governo de Itamar Franco, por outro lado, foi desenvolvido e iniciado o plano que traria a tão esperada estabilidade. O Plano Real, que teve início com a chegada de Fernando Henrique Cardoso (FHC) ao Ministério da Fazenda em 1993, se baseava numa proposta desenhada teoricamente no início dos anos 1990 por Pécia Árida, este por sua vez inspirado numa versão modificada do Plano Bresser e do trabalho de Francisco Lopes (Pereira, 1994). As três fases do plano visavam, em suma, conter o componente inercial da inflação por meio de uma âncora cambial — no caso brasileiro, uma banda assimétrica na paridade dólar-real —, associada à uma abertura comercial que expunha os mercados locais à competitividade estrangeira, enquanto realizava uma política fiscal restritiva, mais uma unidade indexadora de valor usada como transição para a nova moeda (Batista Jr., 1996). De um lado, tratava-se sobretudo de uma continuidade do processo de “modernização” iniciado por Collor — seguia-se os mesmos princípios do receituário neoliberal, com privatizações, cortes nas

despesas correntes do Estado e desregulamentação de mercados —, associado à eliminação dos mecanismos de indexação que alimentavam as expectativas inflacionárias. O sucesso do plano na contenção da inflação, mais o resultado econômico positivo em 1993 e 1994 — o PIB nesses anos cresceu 4,9% e 5,9% respectivamente —, foram o suficiente para assegurar a eleição de FHC nas eleições de 1994 e torná-lo presidente a partir de 1995 (Castro, 2011b. Mendes; Venturi, 1994).

Durante a última parte do governo de Salinas no México, além da já mencionada continuidade das reformas neoliberais — com privatizações, desregulamentação e abertura de mercados —, é importante notar como o PRI consolidou sua aproximação com princípios conservadores. O Partido Acción Nacional (PAN), direitista e historicamente vinculado aos interesses de empresários e da comunidade de negócios mexicana, tornou-se um dos principais aliados do partido do presidente no legislativo, uma vez que comungava ideologicamente com muitos pontos da nova agenda de reformas (Carvalho, 1997). No âmbito da política externa, se nas últimas décadas o PRI não tinha sido verdadeiramente anti-americanista, a partir de Salinas até mesmo a superficial oposição retórica deu lugar a uma aproximação amigável, que se consolidou de maneira prática na negociação do Nafta/TLCAN, na renegociação da dívida externa por meio do Plano Brady e na abertura definitiva da economia mexicana para investimentos estrangeiros, notadamente norte-americanos. Ao cabo de seu mandato, o Presidente Salinas havia conseguido derrubar os principais pilares da revolução: a noção de que o Estado deveria intervir ativamente no desenvolvimento econômico, a política externa independente, a gestão coletiva dos *ejidos* e o histórico distanciamento do PRI com a igreja católica (Carvalho, 1997, p. 108-109). Externamente, segundo Russell (2010), Salinas era verdadeiramente idolatrado pela mídia internacional, que rasgava elogios à sua adesão irrestrita ao credo neoliberal; internamente, o Presidente conseguiu sustentar apoio popular e bons níveis de aprovação, sobretudo graças à cobertura bajuladora da mídia local e ao programa assistencialista que implementara, chamado Solidariedade. Mesmo depois do levante popular em Chiapas em 1994, o qual num primeiro momento foi reprimido violentamente pelo exército, para depois ser amainado por longas e infrutíferas negociações, resultando num impasse que duraria anos (Petras; Vieux, 1998), Salinas apresentava 62% de aprovação popular ao final do mandato — o suficiente para garantir a sucessão presidencial (Russell, 2010).

Tal aprovação apresentava um fundamento na dimensão dos resultados econômicos recentes do país. Conforme já foi dito mais atrás, conseguiu-se controlar a inflação, retomar o

crescimento, renegociar a dívida externa e mesmo criar um programa de benefícios sociais mínimos para a população. Se o volume da dívida externa não reduziu no período, chegando mesmo a aumentar sensivelmente, ao menos o serviço da dívida diminuiu dos quase 9% do PIB em 1990 para 2,9% em 1993 (Freitas, 2008), permitindo que o governo dispusesse de recursos para financiar outras políticas públicas, como seu programa assistencialista. Além disso, a dura intervenção do governo para controlar os sindicatos de trabalhadores ligados à Pemex tornou possível que se iniciasse um processo de racionalização de gestão da empresa, com demissões, redução de custos, mas também aumento de produtividade, rentabilidade e lucratividade (Rousseau, 2008). Se as recentes privatizações eram vistas com desconfiança pelas parcelas sociais ligadas ao trabalhismo, a prometida melhora dos serviços públicos — como bancos, ferrovias, telefonia e etc. —, agora sob o controle privado, inspirava esperança na opinião pública (Gonzalez, 1998). Mas não tanta esperança como aquela que se acumulava em relação ao Nafta/TLCAN; segundo Audley et al (2003), os meses que antecederam o início da vigência do tratado foram de aberto otimismo no país, pois que o acordo foi largamente divulgado pelo governo e imprensa como a solução para todos os males econômicos do México.

Os primeiros anos da década de 1990 já foram um período neoliberal tanto no Brasil, como no México. Os governos de Collor e Itamar Franco, assim como o de Salinas, proclamavam a necessidade de reformar o Estado, o qual era normalmente referido em comunicações de campanha, discursos e até relatórios oficiais como excessivamente grande, demasiadamente interventor, incompetente do ponto de vista prático e ontologicamente corrupto. Mas, se o México já se encontrava bastante adiantado em suas reformas neoliberais, as primeiras tentativas de repetir a estratégia no Brasil a partir do governo Collor esbarravam no contexto político desfavorável, numa Constituição que em muitos casos tentava garantir exatamente o contrário em termos de políticas sociais, assim como numa economia ainda em desatino; a abertura unilateral de mercado iniciada por Collor, que fora idealizada como um processo gradual, teve seu cronograma antecipado, pois que começou a ser utilizada como instrumento de controle de inflação no início do plano real de FHC (Genari, 2001); e reforma de gestão do Estado em Collor fora bastante menor do que as expectativas geradas. A estabilidade macroeconômica que apenas começou em meados de 1994 no Brasil, já havia sido relativamente conquistada em 1990 no México, inclusive por meio de uma estratégia muito semelhante (Batista Jr., 1996). Além disso, o recém-celebrado acordo do Mercosul colocava o Brasil em uma posição muito diferente daquela que o México se aproximava de assumir a partir de 1995 no Nafta/TLCAN, como mostramos no item **3.3**. Ainda assim em 1994 o México, às

vésperas de uma de suas piores crises, novamente apresentou resultados econômicos relativamente melhores que o Brasil.

Tabela 2 — Desempenho de Desenvolvimento, Brasil e México, 1994

Variáveis	Brasil	México
Produto Interno Bruto (U\$ bilhões), aproximado	546	527
Variação do PIB (%)	5,3	4,7
PIB <i>per capita</i> (U\$)	3.598,00	5.023,00
Variação do PIB <i>per capita</i> (%)	40,49	2,26
Formação Bruta de Capital Fixo (% do PIB)	22,1	19,6
Índice de Preço ao Consumidor Anual (%)	941,5	6,97
Cidadãos Abaixo da Linha de Pobreza (%)	-	52,4
Índice de Desenvolvimento Humano — IDH*	0,612	0,647
Expectativa de Vida (anos)	68,1	72,4
Índice de GINI	0,604	0,477
Taxa de Desemprego Aberto (%)**	9,5	3,7
Paridade do Poder de Compra do Salário Mínimo (U\$)	82,9	173,9

Fonte: elaboração própria a partir de dados providos por UNdata, FGV, PNUD, Ipeadata, INEGI, IBGE.

* Nesse caso, o dado de IDH é o mesmo de 1990, pois a atualização do índice para os dois países só aconteceu em 2000.

** O valor desse item para Brasil foi considerado o do ano anterior, pois não se dispõe no índice para 1994.

A partir da Tabela 2 é possível inferir algumas informações significativas para caracterizar os diferentes resultados de desenvolvimento de Brasil e México até então. Primeiro, o PIB do México praticamente se equiparava ao PIB brasileiro, respectivamente U\$ 527 bilhões e U\$ 546, o que revela uma variação acumulada do PIB entre 1990 e 1994 maior para o primeiro do que para o segundo — lembrando que, mesmo o Brasil atravessando uma profunda crise, o PIB mexicano em 1990 correspondia a menos de dois terços do PIB brasileiro em termos absolutos, conforme é possível constatar a partir da Tabela 1. Da mesma forma, o PIB *per capita* do México continuou a apresentar um resultado mais expressivo que o brasileiro. Muito embora no ano de 1994 especificamente a variação desses dois indicadores — PIB e PIB *per capita* — tenham apresentado um resultado melhor no Brasil, isso se deu porque a base de comparação foi baixa, já que o ano de 1993 havia sido muito ruim para o Brasil; além do que, como explica

Batista Jr. (1998), a segunda metade do ano de 1994 foi palco de um boom de investimentos e de consumo, motivado pela euforia decorrente da estabilização com o Plano Real — o que também explica a Formação Bruta de Capital Fixo (FBKF) do Brasil ligeiramente maior que do México naquele ano. Por outro lado, os demais indicadores, como PPC, IPC, TDA, GINI e expectativa de vida, mostram o México ainda muito à frente do Brasil em 1994.

No ano de 1995, Brasil e México passaram por eventos muito significativos. No Brasil, o Plano Real, embora ainda envolto em incertezas quanto sua eficácia, conseguia manter a estabilidade inflacionária nos seus primeiros meses, para o que contou inclusive com a ajuda inesperada, e de certa forma trágica, do México (Batista Jr., 1996) — segundo Batista Jr. (1996) e Giambiagi (2011a), a crise mexicana e seus reflexos no Brasil contiveram o boom econômico pós-estabilização, contribuindo para refrear crédito e o consumo, assim contendo uma inflação da qual já no final de 1993 se ameaça perder o controle. A passagem de 1994 para 1995 no país norte-americano foi particularmente conturbada. Segundo Batista Jr. (1996), a estabilidade econômica alcançada pelo governo de Salinas no México fora construída em termos semelhantes aos do plano real: a manutenção de um câmbio apreciado que, ao mesmo tempo em que atraía capitais na forma de Investimentos Externos em Carteira (IEC) graças a manutenção de uma alta taxa de juros, se utilizava dos mecanismos de trocas internacionais para conter pressões inflacionárias; isso havia gerado uma acumulada defasagem no balanço de pagamento do país, que se materializava em termos monetaristas na depressão das reservas internacionais, o que inclusive colocava em cheque a capacidade de solvência do Estado. Além disso, entre 1993 e 1994, houve uma profunda reestruturação da composição da dívida estatal mexicana: em dezembro de 1993, 76,5% da dívida se encontrava no forma de *Cetes* — títulos de dívida estatal nominalmente expressos em Pesos mexicanos —, e apenas 4,8% estavam na forma de *Tesobonos*, os títulos da dívida mexicana que se expressavam nominalmente em dólares; em dezembro de 1994, apenas 14,2% da dívida estatal estava em *Cetes*, enquanto que um total de 80,6% se encontra em *Tesobonos* (Padilla, 2009).

A solução a médio prazo para uma situação de crescente dívida externa vinculada ao câmbio em moeda estrangeira, a qual apresenta inflação muito menor que a interna, resultando numa valorização artificial da moeda local, do ponto de vista da teoria macroeconômica vigente, seria desvalorizar aos poucos o Peso; porém, se acreditava que esse ajuste tanto poderia reacender o mecanismo inflacionário, como espantar capitais estrangeiros e assim suprimir investimentos, causando uma desaceleração econômica. Segundo Musacchio (2012), a equipe

do Presidente Salinas então escolheu não realizá-la até que se concluíssem as eleições nacionais e assumisse o novo Presidente, em dezembro de 1994. Como expõe Kessler (2001), fatores externos — a iminência do Nafta e a pressão exercida por investidores e especuladores estrangeiros —, assim como internos, dentre os quais é preciso destacar os interesses de grandes conglomerados transnacionais e do sistema bancário recém privatizado, se articulavam de modo a tornar politicamente inviável a decisão de desvalorizar o Peso. Ainda em dezembro daquele ano a equipe do Presidente Ernesto Zedillo — outro dos presidentes chamados *tecnocratas*, com doutorado em Yale — promoveu uma grande desvalorização da moeda, o que, no âmbito do mercado financeiro, deu início a seguidos ataques especulativos contra o país, assim como contra outras nações em desenvolvimento que haviam escolhido a âncora cambial como estratégia de estabilização macroeconômica (Batista Jr., 1996. Kessler, 2001. Musacchio, 2012). Ora, esse era o caso do Brasil.

A chegada de Zedillo ao poder no México não fora de todo tranquila, talvez sequer próximo disso. Em verdade, o ano de 1994 já fora também bastante conturbado no país. Como já comentamos anteriormente, logo em primeiro de janeiro — dia de início da vigência do Nafta/TLCAN —, se iniciou a revolta de Chiapas, orquestrada pelo Exército Zapatista de Libertação Nacional (EZLN). A repressão imediata do exército rapidamente deu lugar a uma guerra ideológica e de posições que, de certa forma, foi também, ao mesmo tempo, intensificada e escamoteada pela corrida presidencial, sem, no entanto, resolver o impasse por meses. No processo de sucessão presidencial, o candidato escolhido pelo PRI e por Salinas foi seu então Secretário de Desenvolvimento Social, Luis Donaldo Colosio — economista com pós-graduação na Universidade de Pensilvânia e estágio de pesquisa na Áustria, também um jovem *tecnocrata* neoliberal do PRI —; porém, Colosio foi assassinado durante a campanha em Tijuana, capital da Baja Califórnia, Estado da região Norte do México, na fronteira com os EUA, num acontecimento envolto em controvérsias. Zedillo foi a segunda opção, escolhido às pressas depois do evento; à época era gestor da campanha de Colosio, assim como também fez parte do gabinete do Presidente Salinas como Secretário de Educação. Ainda em 1994 seria também assassinado o advogado José Francisco Ruiz Massieu, também membro do PRI, ex-cunhado do Presidente Salinas, que na época atuava como Procurador-Geral encarregado da investigação sobre o assassinato de Colosio; no ano seguinte, 1995, Raúl Salinas de Gortari, irmão do Presidente Carlos Salinas, foi preso sob acusação de autoria intelectual do assassinato de Massieu, crime pelo qual foi condenado a 50 anos de prisão em 1999, ao que se somavam acusações de lavagem de dinheiro e associação com o narcotráfico. Ou seja, o primeiro ano de

Ernesto Zedillo Ponce de León foi marcado por uma crise com pesadas consequências sobre a economia, incerteza política, acusações contra muitos de seus associados políticos, além de desmantelamento da popularidade do presidente anterior e de sua própria. Assim, novamente o México necessitou de ajuda externa. O governo dos EUA, já sob a Presidência de Bill Clinton, garantiu U\$ 20 bilhões em empréstimos; o México recebeu mais U\$ 17,8 bilhões do FMI e ainda U\$ 10 bilhões do Banco de Compensações Internacionais (BIS, na sigla do inglês *Bank of International Settlements*) (Russell, 2010).

Novamente, a ajuda internacional chegou sob os “auspícios” das já conhecidas condicionalidades. Segundo Russell (2010), o primeiro objetivo de Zedillo era restaurar a confiança de investidores para, dessa forma, estancar a sangria de reservas em moeda estrangeira. Em termos práticos, isso tomou a forma de um plano de austeridade fiscal lançado em março de 1995 que visava reduzir os gastos do governo e aumentar suas receitas por meio de impostos e dos preços controlados de energia (gasolina e eletricidade); isso associado a um aumento nas taxas de juros, na tentativa de frear a debandada de capitais. O impacto social da crise somado ao ajuste recessivo foi enorme. O desemprego aumentou, lançando grandes parcelas da população na economia informal; a desvalorização do peso redundou em rápida perda do poder de compra dos salários; esses dois fatores somados proporcionaram uma retração no consumo, que atingiu muitos comerciantes, além de pequenos e médios empresários; fora o fato que a retração de emprego e poder de compra do salário também induziu uma situação de aumento da inadimplência, primeiro no crédito ao consumo, depois no crédito de pequenos e médios empresários, por fim, atingindo os bancos. Dessa forma, o sistema bancário sofreu com um duplo problema, a inadimplência interna, que chegou a um terço da dívida, associada ao rápido aumento do valor de sua própria dívida, em grande parte contraída em dólar — Kessler (2001) mostra como os bancos mexicanos tomavam dólares emprestados nos mercados internacionais, a taxas então baixas e protegidos por um câmbio quase fixo, para então emprestar internamente, com contratos em Pesos. Como afirma esse autor, doze instituições bancárias quebraram quase instantaneamente, mesmo com ajuda governamental. O presidente Zedillo então autorizou sua equipe econômica a orquestrar um salvamento emergencial, para o qual engajou o Fundo Bancário de Proteção à Poupança (Fobaproa) na troca de passivos podres por recursos, recapitalizando assim os bancos, mas fazendo com que o Estado assumisse uma dívida considerada praticamente incobrável — um montante que chegou a aproximadamente U\$ 65 bilhões, quase 15% do PIB, um terço dos ativos totais em circulação no sistema financeiro mexicano e muito mais que o capital somado dos bancos (Kessler, 2001).

A situação econômica do México deteriorou rapidamente, com um impacto muito grande no empobrecimento de uma população que já era, em grande parte, muito empobrecida. Na Tabela 3 a seguir é possível visualizar o efeito da crise no México, em comparação com o resultado de desenvolvimento do Brasil em 1995.

Tabela 3 — Desempenho de Desenvolvimento, Brasil e México, 1995

Variáveis	Brasil	México
Produto Interno Bruto (U\$ bilhões), aproximado	768	344
Variação do PIB (%)	4,4	(-)5,8
PIB <i>per capita</i> (U\$)	4.750,00	3.350,00
Variação do PIB <i>per capita</i> (%)	32,02	(-)33,31
Formação Bruta de Capital Fixo (% do PIB)	18	16,9
Índice de Preço ao Consumidor Anual (%)	23,17	34,77
Cidadãos Abaixo da Linha de Pobreza (%)*	15,2	69
Índice de Desenvolvimento Humano — IDH**	0,612	0,647
Expectativa de Vida (anos)	68,5	72,7
Índice de GINI	0,601	-
Taxa de Desemprego Aberto (%)	8,3	6,2
Paridade do Poder de Compra do Salário Mínimo (U\$)	87,8	158,6

Fonte: elaboração própria a partir de dados providos por UNdata, FGV, PNUD, Ipeadata, INEGI, IBGE.

* Como não dispomos de dados para esse item no ano em particular no México, reproduzimos aqui o dado do ano imediatamente subsequente, 1996.

** Nesse caso, o dado de IDH é o mesmo de 1990, pois a atualização do índice para os dois países só aconteceu em 2000.

Em nossa opinião, primeiramente é importante notar a diferença no PIB de Brasil e México. Obviamente, o valor em dólar do produto interno bruto dos dois países — respectivamente U\$ 768 bilhões e U\$ 344 — está aqui distorcido em relação ao ano anterior devido aos distintos sentidos que tomaram suas flutuações cambiais. Se o México passou por uma desvalorização muito grande do peso ao longo de 1995, vítima da exaustão do modelo de estabilização por meio da manutenção da uma banda cambial rígida e do ataque especulativo sofrido, o Brasil havia apenas começado seu regime de banda assimétrica na tentativa de controlar a inflação, o que representou uma valorização do real frente ao dólar. Inclusive, conforme argumenta Giambiagi (2011a), a crise mexicana contribuiu para aumentar a pressão

especulativa sobre o real, exigindo do governo a adoção de uma política monetária restritiva. Quando observamos a variação do PIB, por sua vez já ajustada segundo os dados oficiais, percebe-se de maneira mais clara o impacto da crise. Enquanto o Brasil cresceu 4,4% mantendo o ritmo dos dois anos anteriores, a economia mexicana retraiu em (-)5,8%. O PIB *per capita* no Brasil apareceu maior que o mexicano pela primeira vez em nosso estudo, correspondendo a U\$ 4.750,00 em comparação a U\$ 3.350,00 no México. A FBKF maior do Brasil em relação ao México também foi um reflexo da retração econômica naquele país. Porém, mesmo diante de uma situação de desemprego, a TDA no México apresentava um percentual menor que no Brasil, em nossa opinião também decorrente das assimetrias informacionais discutidas mais atrás. Em nossa opinião, o dado mais significativo dessa Tabela é aquele referente ao percentual de cidadãos vivendo abaixo da linha de pobreza. Para o México dispomos de dados oficiais apenas referentes ao ano de 1996, porém, como o dado de 1996 para o Brasil (15,6%) é semelhante ao de 1995 (15,2%), vale a pena destacar que naquele ano o México tinha 69% de sua população vivendo abaixo dos padrões mínimos de dignidade, um claro reflexo da deterioração econômica e social decorrente do colapso financeiro.

O contexto do debate político e econômico brasileiro do primeiro governo FHC (1995-1998), segundo Fábio Giabiagi (2011a), foi em grande parte dominado pelo tema da estabilização.⁸¹ De acordo com a exposição de Estêvão Bastos (2015), três fatores se mostravam então importantes. Primeiro, o controle da inflação a partir da introdução da nova moeda em 1994 causou um impacto que, na verdade, não era inteiramente inédito: havia uma demanda latente que havia sido reprimida por anos de instabilidade e incerteza econômica, a qual, no momento da estabilidade proporcionada pela passagem da URV para o real, desencadeou um processo de superaquecimento da economia. Segundo, a crise do México e o contexto de elevação dos juros nos EUA levaram a uma situação de fuga de capitais de países em desenvolvimento, sobretudo daqueles que, como o Brasil e a Argentina, empregavam a banda cambial como método de estabilização. E, em terceiro lugar, a estratégia de banda assimétrica no Brasil deprimiu rapidamente as já minguadas reservas em moeda estrangeira à disposição. Como resposta, o governo brasileiro adotou em meados de 1995 um esquema de micro

⁸¹ A utilização dos textos de Fábio Giabiagi (2011a, 2011b), bem como de outros autores nessa seção, tem por objetivo exclusivamente a utilização dos dados que esses autores disponibilizam. Sua presença aqui não significa, necessariamente, adesão às suas interpretações dos processos estudados, nem tampouco aderência às visões de mundo por esses assumidas.

desvalorizações do real, empregou uma elevada taxa de juros nominal para oferecer prêmios muito mais que desproporcionais ao capital investido, assim como acelerou o processo de privatizações na esperança de formar divisas para sustentar a manutenção da política cambial. Para Giambiagi (2011a) essas medidas, somadas ao fato de que a liquidez internacional voltou paulatinamente a financiar economias emergentes entre 1995 e 1996, contribuíram para sustentar o real, artificialmente em nossa opinião, ao menos até 1998. Como mostram Dória (2013) e Ribeiro Jr. (2011), o processo de privatizações era, na prática, o principal objetivo do governo FHC, uma vez que nas estatais se guardava um potencial de formação de valor que interessava a iniciativa privada nacional e estrangeira. No entanto, as privatizações também cumpriram um papel na estabilidade frágil do governo FHC, na medida em que serviram para atrair capitais — e moeda estrangeira —, além de apaziguar os ânimos de um sistema financeiro internacional cada vez mais volátil. Mas, também aqui e mais uma vez, a um custo muito alto, como veremos a seguir.

A partir de meados de 1997 esse esquema começou a ruir no Brasil, primeiro com a crise do Sudeste asiático iniciada na Tailândia, depois sob impacto da crise na Rússia. A Tailândia foi mais um país emergente que tentou a estabilização monetária por meio da adoção de uma banda cambial fixa em relação ao dólar. O governo tailandês, depois de uma sequência de ataques especulativos que deprimiram as reservas em moeda estrangeira em 1997, foi obrigado a desvalorizar o baht ao permitir que o câmbio flutuasse livremente em julho daquele ano.⁸² Da mesma forma que no México, bancos quebraram, a crise provocou fuga de capitais e mais ataques especulativos contra outros países da Ásia, assim como contra a Rússia e mesmo América Latina — o Brasil e México entre eles (Chang; Palma; Whittaker, 2001). Além disso, de acordo com Giambiagi (2011a), a economia brasileira sofria de problemas estruturais cuja resolução havia sido empurrada pelo governo. No Brasil se observava um desequilíbrio externo causado, entre outros fatores, (i) pelo aumento das importações graças ao câmbio apreciado,

⁸² Anos depois, o financista George Soros admitiu que participou do ataque especulativo contra o baht em 1997, com auxílio do então investidor brasileiro Armínio Fraga, que depois viria a participar da equipe econômica de FHC. Como Sebastian Mallaby (2010) expõe, inclusive a crise teria eclodido graças ao fato de que Fraga havia obtido informações privilegiadas sobre a incapacidade do governo tailandês em sustentar a paridade cambial, contra a qual então sugeriu ao fundo de investimento comandado por Soros atuar de forma especulativa, causando então a crise de proporções desastrosas que se espalhou por todo o mundo, lançou milhões na pobreza e no desemprego, além de quase afundar os esforços de estabilização do Brasil e a retomada econômica mexicana. Ver: MALLABY, Sebastian. *More money than God: hedge funds and the making of a new elite*. New York: The Penguin Press, 2010.

(ii) uma situação de exportações em queda também decorrente do fato de que o câmbio apreciado tornava produtos brasileiros pouco competitivos nos mercados externos, (iii) pelo crescimento da dívida externa e (iv) devido ao aumento das transferências unilaterais, ligado ao fato de que, no processo de privatizações, várias empresas brasileiras foram adquiridas por transnacionais estrangeiras que remetiam lucros e dividendos para suas matrizes e países de origem. A isso se somava uma situação de deterioração fiscal, pois que havia um elevado déficit primário no setor público — a tal reforma neoliberal do Estado parecia só aumentar o volume de gastos —, além de uma crescente dívida pública, a qual os altos juros nominais contribuíram para tornar o principal problema da economia nacional. Pouco antes das eleições presidenciais, em agosto de 1998, eclodiu mais uma crise financeira internacional, dessa vez com epicentro na Rússia que, por conta de uma convergência de fatores — desde os elevados custos da guerra na Chechênia na qual aquele país havia se envolvido, passando pela redução dos preços do óleo cru no mercado internacional, *commodity* da qual a Rússia dependia para formar divisas, até rescaldos da crise na Ásia —, decretou moratória técnica por alegada incapacidade de honrar o serviço da dívida em dólar (Kindleberger, 2005). Novamente, a querela financeira num país considerado emergente levantou dúvidas sobre suas condições financeiras e se espalhou pelo mundo na forma de ataques especulativos e fuga de liquidez contra países considerados em situação semelhante, como Brasil e México. Ali, o esquema de estabilidade da economia brasileira, dependente da entrada constante de capitais estrangeiros e de um cenário favorável de liquidez internacional, finalmente quebrou (Bastos, 2015. Giambiagi, 2011).

As eleições presidenciais de 1998 no Brasil se deram sob ataque especulativo nos mercados financeiros, com um saldo perigosamente baixo de reservas em moeda estrangeira, taxas de juros então consideradas impeditivas para a atividade econômica, desemprego e estagnação econômica. Mas, a inflação aparentemente controlada serviu para garantir mais uma vitória de FHC no pleito — já que, em 1997 havia conseguido aprovar uma emenda constitucional que permitia a reeleição no poder executivo (Dória, 2013). Em verdade, desde o início o real encontrava-se artificialmente valorizado em relação ao dólar graças à manutenção da banda assistida, o que, junto com a crescente taxa básica de juros (em agosto de 1998 a Selic chegou a 21% a.a.), constrangia a atividade econômica, mas segurava o processo inflacionário (Giambiagi, 2011a). Porém, diante dos ataques especulativos contra o real em de 1997 e 1998, o governo brasileiro decidiu manter artificialmente a paridade da moeda em relação ao dólar e proteger, assim, interesses de especuladores e rentistas, se desfazendo de suas reservas para sustentar um resquício de estabilidade macroeconômica — no início de 1998, o governo

mantinha reservas na ordem de aproximadamente U\$ 74 bilhões, graças sobretudo às privatizações dos anos anteriores; ao final do ano daquele, menos de U\$ 25 bilhões restavam em caixa (Bastos, 2015). Em verdade, o real precisava ter passado por uma desvalorização, porém, a equipe econômica de FHC decidiu não tomar essa decisão num ano eleitoral, pois o menor sinal de retorno de inflação numa economia fragilizada teria certamente lhes custado a saída do poder (Dória, 2013. Ribeiro, 2015). Inclusive, importantes dados sobre a saúde financeira do Estado foram escondidos e falsificados durante as eleições, garantindo assim que a população desinformada não soubesse do que poderia ser classificado como, no mínimo, uma incompetência de gestão no âmbito da condução das políticas econômicas, conforme descreve Palmério Dória (2013). No entanto, o ajuste cambial e uma mudança de rumos na política monetária eram inevitáveis, e viriam no ano subsequente.

O início conturbado da presidência de Ernesto Zedillo no México de certa forma condicionou muitas das ações de seu governo. A crise de 1994-1995 — econômica, política e social — consolidou uma percepção popular de que os tecnocratas do PRI não apenas eram irremediavelmente corruptos, como gerencialmente inaptos; isso minou consideravelmente a credibilidade política do governo (Russell, 2011). Assim, além do plano de austeridade anteriormente mencionado como resposta à crise, Zedillo endossou uma reforma política que, entre outras emendas, proibiu doações de campanha oriundas de governos, estrangeiros, igrejas, empresas e sindicatos — fazendo com o que a maior parte do financiamento de campanhas e partidos fosse de origem pública, agora repartido de forma mais igualitária entre as siglas —, conferiu maior autonomia à autoridade mexicana que organizava as eleições, facilitou a inscrição de novos partidos políticos, assim como realizou mudanças no sistema de representação que diminuiriam o controle do PRI sobre o legislativo (Bartolo, 2011). Segundo Valentín (2012), essas reformas visavam dar mais autonomia e transparência para as relações entre os poderes, assim como entre as unidades federais, bem como difundir uma nova cultura política e moldar o sistema eleitoral para alcançar uma maior representatividade; mudanças as quais foram celebradas como um processo de democratização, de fim de ditadura (Russell, 2011).⁸³ Nas eleições de 1997 — legislativas federais e de governos locais — o PRI cedeu muitos espaços de poder, como por exemplo com a eleição de Cuauhtémoc Cárdenas do Partido

⁸³ Na prática, essas mudanças tinham um efeito menos nobre que a democracia, pois expunham o controle político do Estado mexicano aos interesses do capital, sobretudo do grande capital internacional que fluía para o país em busca de recursos naturais e mão-de-obra barata.

da Revolução Democrática (PRD) para a Prefeitura da Cidade do México, assim como as vitórias do Partido da Ação Nacional (PAN) nos estados de Nuevo León e Querétaro; mas ainda assim o PRI era a maior força no plenário nacional com 239 de 500 cadeiras, embora pela primeira vez em décadas sem maioria absoluta (Valentín, 2012). Nas eleições presidenciais do ano 2000, essa mudança de rumos se consolidaria com a saída do PRI do controle do governo federal, tendo aparecido vitorioso no pleito o político Vicente Fox Quesada.

Se, do ponto de vista político, o governo de Zedillo representou o último respiro da hegemonia do PRI, a economia mexicana em seu governo aparentemente retomou o caminho do crescimento e da estabilidade de mercado; isso sem deixar de lado o compromisso neoliberal. Segundo González (2010), em termos de quantidade de empresas privatizadas e volume arrecadado de recursos, os governos de Miguel de La Madrid e Carlos Salinas foram os mais ativos, mas no governo de Ernesto Zedillo esse processo teve continuidade, por exemplo, na aprovação de uma nova lei de telecomunicações em 1995 que, dentre outras medidas, permitia a participação privada na oferta de serviços de comunicação via satélite. Além disso, setores como estradas de ferro, petroquímica, aeroportos e portos também deixaram de ser considerados ramos exclusivamente explorados por empresas estatais.

Dessa forma, desde primeiro de dezembro de 1994 até 31 de julho de 2000, foram concluídas as privatizações de 111 entidades mediante os seguintes processos: 31 através da dissolução, liquidação ou extinção; 40 mediante a venda da participação acionária que o Governo Federal ou uma outra entidade paraestatal possuísse; 3 via transferência para governos estaduais; 21 em conformidade com a Lei Federal de Paraestatais, as quais deixaram de se considerar como tal; e 16 mediante fusões. (González, 2010, p. 156, tradução nossa).

Também segundo González (2010), foram criadas 78 empresas paraestatais, das quais 7 tinham a finalidade de se incorporar ao sistema da Pemex, 14 em atividades estratégicas, 5 como um processo de regularização de registro, mas, sobretudo, 52 foram resultado de transformação de empresas estatais em paraestatais, de modo a funcionar como um estágio transitório para a venda, facilitando assim sua privatização. Dessas, 32 foram negociadas no próprio governo de Zedillo, 15 por meio de venda, 16 fusões e uma dissolução (González, 2010). Além disso, a moeda mexicana desvalorizada a partir do final de 1994, mais a nova institucionalidade de trânsito de mercadorias proporcionada pelo acordo do Nafta/TLCAN, ofereceu um incentivo muito grande para o aumento de *maquilas*, cujo parque industrial entre

1994 e 2000 praticamente multiplicou por 3 seu volume de empregados (Russell, 2010);⁸⁴ segundo Jorge Carrillo (2000), no final da década de 1990 as *maquilas* representavam mais de um terço das exportações do México. Outro aspecto do avanço das reformas neoliberais, conforme podemos inferir por meio da argumentação de Arredondo (2007) e análise crítica de Rousseau (2006), foram as mudanças na gestão da Pemex, que, de um lado, diminuíram o poder e a influência dos sindicatos de *petroleros* na administração da empresa por meio da profissionalização, do estabelecimento de padrões de eficiência e *accountability*, mas também graças a redução de quadros; assim como de outro, ao reduzir os números totais de trabalhadores, enquanto aumentava os volumes de produção, proporcionou os aumentos de produtividade tão esperados pela lógica neoliberal.

No Brasil, na segunda metade de 1994, em meio a campanha presidencial, um FHC já então ciente da iminente incapacidade do país em manter o câmbio sobrevalorizado, negociou junto ao FMI, sem muito alarde, um pacote de auxílio de R\$ 42 bilhões que só veio a ser anunciado em novembro daquele ano, após as eleições para Presidente (Ribeiro Jr. 2011). A primeira tentativa de aprovação ainda em 1994 esbarrou na incapacidade do governo em conseguir apoio político para uma das medidas mais exigidas pelo FMI, a taxação previdenciária de servidores já aposentados⁸⁵ (Giambiagi, 2011a). Diante desse revés, ganhou força dentro do governo o plano para desvalorizar o real face ao dólar, o que ocorreu no início de 1999.⁸⁶ Na sequência, com um novo congresso, o acordo com o FMI foi aprovado, junto

⁸⁴ A *maquila* é uma forma de organização industrial que se caracteriza por concentrar, em países com ampla mão-de-obra barata, etapas de menor valor agregado, como montagem industrial, de cadeias globais de mercadorias e valor. As principais características da indústria maquiladora são: (1) o controle por transnacionais estrangeiras; (2) a precarização nas relações de trabalho, sobretudo dos trabalhadores locais; (3) a produção voltada para exportação; (4) a constituição de fracos (ou ausentes) laços com a estrutura produtiva local, assim, portanto, pouco contribuindo para o desenvolvimento do país hospedeiro; (5) o desrespeito endêmico de regulações ambientais; entre outros. No México, o início da indústria maquiladora se deu a partir de um acordo bilateral celebrado com os EUA em 1965, com o objetivo de tentar induzir a industrialização e o desenvolvimento dos estados da fronteira, como Sonora, Chihuahua, Coahuila, entre outros (Carrillo, 2010. Cepal, 1996a).

⁸⁵ Normalmente referidos como “inativos” tanto nos textos didáticos de economia, sendo o texto de Giambiagi (2011a, p. 176) um exemplo, como nas comunicações oficiais. Em nossa opinião, talvez para tentar esconder o fato de que se tratava de uma redução de direitos adquiridos.

⁸⁶ Não se sabe como, apesar de uma CPI ter tentado solucionar o caso, mas 13 investidores anteciparam a desvalorização e apostaram contra o real no mercado de futuros negociando lucrativos contratos em dólares nos dias 11 e 12 de janeiro daquele ano, 24h antes do início da operação desvalorização. Foram eles os bancos Joseph Safra, BBM, Cacique, Citibank, Brascan, Fundo Positano, Modal (banco e fundos), HSBC, Axial, Rendimento, Deutsche, Morgan Guaranty e Bozano, Simonsen. Alguns desses bancos, como o Cacique, sequer tinham costume recente em operar futuros cambiais. Muitas suspeitas foram levantadas sobre o então presidente do Banco Central, que não concordava com a desvalorização, além de manter relação com pessoas

com as condicionalidades típicas (Almeida, 2015). Quando chegou à presidência do Banco Central em março de 1999, Armínio Fraga trouxe então consigo um sistema de metas de inflação, assim como uma política de elevação da taxa básica de juros — no segundo governo FHC, a Selic em janeiro de 1999 tinha meta de aproximadamente 29% a.a., chegou a 45% a.a. em março daquele ano, e em meados de 2002, foi de aproximadamente 17% a.a. Mesmo com a desvalorização não se perdeu o controle da inflação. Os altos juros, o cumprimento das metas fiscais impostas pelo FMI, a produção industrial em franco declínio e uma política de reposição do salário mínimo abaixo da inflação — que, na prática, auxiliou a transferir as perdas dos empresários para a classe trabalhadora —, serviram para constranger a atividade econômica e refrear o consumo (Giambiagi, 2011a), além de concentrar renda para as frações capitalistas.

O segundo mandato de FHC consolidaria as tendências do primeiro, embora no âmbito da estabilidade econômica, a âncora cambial tenha dado lugar à associação de políticas fiscal e monetária restritivas, uma âncora recessiva, por assim dizer. Entre as principais mudanças ao longo de dois mandatos, podemos citar os processos: de (i) privatização — com foco para as telecomunicações, distribuição de energia e saneamento, bancos estaduais — (Almeida, 2010); do (ii) fim dos monopólios estatais, ao abrir setores como a exploração de petróleo, telecomunicações, distribuição de energia, entre outros (Almeida, 2010); da (iii) redução das restrições para o capital estrangeiro, com destaque para a abertura do sistema financeiro (Freitas; Prates, 2001), o qual também foi agraciado com uma (iv) liberalização e reestruturação, que consolidou uma condição de oligopólio concentrado no setor (Brandão, 2013); das (v) mudanças no sistema previdenciário, com objetivo declarado de proporcionar redução nos gastos públicos e assim cumprir as metas de superávit primário (Melo, 2002a); da (vi) federalização da dívida dos Estados junto ao mercado, como um sinal para bancos e empresas de estabilidade financeira (Giambiagi, 2010a) e reestabelecimento de garantias da continuidade de transferências líquidas para atores do sistema financeiro; da (vii) instituição da Lei de Responsabilidade Fiscal, com destaque para tetos de gastos com funcionalismo e limites de investimento para Estados e União, tentando reproduzir os princípios da eficiência e

nessas instituições. Alguns acreditavam que ele teria vazado seletivamente a informação para beneficiar conhecidos. Nada foi provado. Em 4 de março de 1999 Gustavo Franco deixou a presidência do Banco Central para, um ano depois, fundar um fundo de investimentos, assim como, mais adiante, presidir um *think tank* de inclinação neoliberal — o Instituto Millenium. Ver: PATÚ, Gustavo; GRINBAUN, Ricardo. Saiba quem apostou contra o real e ganhou milhões. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 30 abr. 1999. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/brasil/fc30049915.htm>>. Acesso em: 25 nov. 2017.

accountability (Loureiro; Abrucio, 2002) tão caros ao pensamento neoliberal; de (viii) um ajuste fiscal, que, assim como no México, tomou a forma aparente de sucateamento de infraestrutura de serviços essenciais para a população, sobretudo educação, saúde e segurança, mas também afetando a infraestrutura produtiva, mas também incluiu a forma institucional da mudança na administração do Estado em busca de uma alegada “Nova Gestão Pública” (NGP) (Costa, 2002, p. 10); da (ix) alteração de marcos legais para mercados específicos com base na criação de agências reguladoras, segundo a tradição anglo-saxã também de inspiração neoliberal (Melo, 2002b); da (x) manutenção de um Banco Central independente, ainda que informalmente, o qual operou livremente em busca de metas de inflação e manutenção de elevadas taxas de juros (Brandão, 2013); de (xi) mudanças legislação laboral em busca da flexibilização do trabalho, sobretudo com a institucionalização do contrato de trabalho temporário (Miani, 2005), a criminalização não-oficial, mas tácita e prática, dos sindicatos (Boito Jr., 1999), entre outras medidas.

Do ponto de vista da gestão macroeconômica, o principal legado de FHC foi a formação no Brasil do assim chamado tripé macroeconômico: a associação de metas de inflação, câmbio flutuante e austeridade fiscal (Giambiagi, 2011a), o fundamento da gestão neoliberal do Estado que permite a transferência de riquezas das parcelas mais pobres da população para as classes mais abastadas; assim como de riquezas e valor dos países periféricos e semiperiféricos da economia-mundo capitalista, para os países centrais, sobretudo por meio de suas instituições financeiras, a Hidra Mundial segundo François Morin (2015). E do ponto de vista da gestão micro do Estado, perseguiu a composição de um aparato que seus propositores alagavam ser fiscalmente eficiente — muito embora o objetivo de fundo fosse o de garantir transferências líquidas de dinheiro, bem como de controle sobre a produção de valor, para capitais rentistas nacionais e estrangeiros —, porém com serviços e funcionamento ineficazes para a maioria da população, a qual recebia um estado mínimo, enquanto se criava e mantinham salvaguardas e garantias para o empresariado e para o setor financeiro, para esses o Brasil era um Estado grande e forte (Boito Jr., 1999. Borges; Pochmann, 2002).

Em meados de 2001, a deteriorada situação social da classe trabalhadora — cujos salários aumentavam em proporção menor que a inflação, sofria com desemprego crônico, vivia os constrangimentos da crise energética e de uma elevada taxa de juros que limitava e encarecia o crédito para consumo, além de sofrer com o desmonte dos serviços públicos de educação, saúde e segurança, entre outros — tinha tomado a forma de um repúdio crescente do governo,

cujo presidente sofria com taxas de rejeição popular maiores que as de aprovação (Singer, 2009). Na tentativa de reverter essa imagem negativa de modo a surtir algum efeito no ano eleitoral, FHC criou um pacote de programas sociais assistencialistas,⁸⁷ o qual fora aprovado no final daquele ano e teve os programas efetivados em 2002. Em nossa opinião, essas medidas tinham claros objetivos eleitoreiros. E mesmo nesse aspecto sua efetividade foi ambígua, já que (i) a população atendida foi inferior à demanda, pois pouco mais de 10 milhões de pessoas recebiam algum benefício num universo de quase 30 milhões vivendo abaixo da linha de pobreza, (ii) o volume da ajuda não se apresentava convincente — os benefícios, em valores cedidos, eram em sua grande parte irrisórios —, como podemos inferir a partir das exposições realizadas por Duarte e Simões (2006) e Castro e Cardoso Jr. (2005), além de sua evidente (iii) ineficiência em reverter a rejeição do governo dado o resultado das eleições. O candidato do partido do presidente, o ex-ministro da saúde José Serra, foi então derrotado por Lula da Silva, do Partido dos Trabalhadores, a despeito de todos esforços em contrário realizados pela indústria local de mídia, por *think tanks* neoliberais, pelos sindicatos patronais e mesmo pela artificial crise de confiança orquestrada por atores de mercado (Gomes, 2006), que a época foi batizada como “Efeito-Lula”.

Vicente Fox, o ex-executivo da Coca-Cola e empresário que assumiu a presidência do México em 2000, foi o primeiro mandatário eleito por um partido diferente do PRI desde sua criação por Lázaro Cárdenas na década de 1930. Partidário do PAN, Fox havia se tornado governador do Estado de Guanajuato em 1995, onde gozava de grande popularidade — pesquisas sugeriam uma aprovação de mais de 80% dos cidadãos naquele estado em 1999

⁸⁷ Fábio Giambiagi (2011a) apresenta sua lista das políticas sociais de FHC de uma forma claramente falaciosa. Não apenas não menciona quando foram criados, como tampouco credita certos programas aos verdadeiros propositores, além de inflacionar os números de atendidos. E ainda tem a desfaçatez de sugerir que esses programas faziam o Brasil se aproximar dos países desenvolvidos. Mais adiante, como que continuando sua defesa política e ideológica do neoliberalismo de FHC, ainda tem coragem de afirmar que os programas sociais de Lula — notadamente o Bolsa-Família e o programa Fome Zero — são uma mera continuidade do que foi feito por FHC, quando na verdade esse último apenas tentou, através da proposição de programas que alcançavam uma margem ridícula, aplicar um golpe eleitoral. São esses os programas sociais de FHC listados por Giambiagi (2011a): (1) Lei Orgânica da Assistência Social (LOAS) (prevista na constituição de 1988 e regulamentada em 1993) e Rendas Mensais Vitalícias (RMV) (criado na verdade pelo governo militar, em 1974), salário mínimo para idosos e deficientes — alcançando 2,3 milhões de pessoas; (2) bolsa-escola, R\$ 15 mensais por criança na escola — 5 milhões de famílias (só iniciou no fim de 2001); (3) bolsa-renda — 2 milhões de pessoas (só iniciou 4 meses antes da eleição em 2002); (4) bolsa-alimentação, cestas básicas — 1 milhão de pessoas (só iniciou no fim de 2001) (5) auxílio gás, R\$ 8 mensais — 9 milhões de famílias (só iniciou no fim de 2001); (6) programa de Erradicação do Trabalho Infantil (PETI), R\$ 25 — 1 milhão de crianças (só iniciou no fim de 2001).

(Russell, 2010). Logo cedo começou as articulações para ser nomeado candidato de seu partido em âmbito federal, tentando aglutinar apoio entre a elite empresarial e o povo insatisfeito por meio de uma campanha cujo mote foi a mudança: tirar o PRI do poder mantendo os resultados econômicos de então, mas mudando a lógica de desenvolvimento do México (Benavente, 2003. Méndez-Sánchez, 2001). No entanto, em termos práticos, suas propostas econômicas eram de continuidade: era um entusiasta neoliberal, também pós-graduado na Universidade de Harvard nos EUA, com histórico e concepções de governo típicas de mais um tecnocrata (Russell, 2010); montou uma equipe econômica que apenas reproduziu a gestão ortodoxa dos governos precedentes, garantindo a continuidade do tripé macroeconômico, mas sem trazer novidades significativas (Delgado, 2007); deu sequência às reformas administrativas modernizadoras e as privatizações iniciadas pelo PRI (González, 2010); e, como consequência, logrou resultados econômicos pouco expressivos (Cordero, 2011). Embora tenha derrotado o partido da situação nas eleições presidenciais, a sigla de Fox saiu ainda minoritária das eleições para o congresso e o senado. Assim, suas principais tentativas de mudança — mais notadamente, uma proposta de reforma tributária com vistas a elevar a receita pública — simplesmente esbarraram numa estrutura de representação muito dividida nas casas legislativas. Concorriam ali, sobretudo, um ainda forte PRI, o PRD que mantinha garantidas suas posições históricas e o PAN com apenas 41% das cadeiras no plenário e 36% no senado (Haro; Bautista; Díaz, 2001). Essa desvantagem terminou por se ampliar nas eleições proporcionais de 2003, quando o PAN saiu das já insuficientes 207 cadeiras para apenas 151 no congresso (Aldana, 2004). De acordo com o que é possível inferir a partir da análise de Víctor Olguín (2004), essa derrota se deu sobretudo graças a três motivos: (i) um cenário internacional desfavorável — a crise das empresas de internet em 2000 que atingiu duramente a bolsa de valores Nasdaq na Califórnia, mais os ataques terroristas nos EUA em 11 de setembro de 2001 — lançaram o principal parceiro comercial do México numa crise; (ii) a crescente percepção de incapacidade gerencial e imobilidade do governo Fox, face sua dificuldade em alcançar consenso ou sequer apoio num legislativo hostil; e (iii) uma sequência de resultados econômicos ruins. Em suma, nos seus dois primeiros anos, Vicente Fox apenas deu continuidade aos princípios de gestão neoliberal, conduzindo privatizações e intensificando o projeto de aumento de eficiência administrativa, sem poder (ou sequer desejar) realizar grandes mudanças, enquanto amargava resultados econômicos muito aquém daqueles da presidência anterior.

Considerando o espaço temporal até aqui analisado, entre 1990 e 2002, acreditamos ser lícito realizar um pequeno rol de considerações mais gerais sobre os processos de

desenvolvimento de Brasil e México no período. A partir de meados da década de 1990, ambos os países continuaram no aprofundamento de reformas neoliberais. De um lado, tanto no Brasil como no México, os marcos legais de uma série de mercados outrora considerados estratégicos foram redefinidos à luz da inspiração neoliberal, como o setor financeiro (Freitas; Prates, 2000. 2001), os setores de produção de distribuição de energia, exploração de petróleo e outros recursos naturais, a estrutura logística, a posse e o uso da terra, entre outros. Além disso, as decisões de gestão macroeconômica nesses países passaram por aproximações claras: a estratégia de estabilização por meio da associação entre uma âncora cambial e a abertura de mercado, inclusive com os dois países fechando esse ciclo em meio a crises especulativas deflagradas às vésperas de eleições presidenciais; a adoção paulatina, mas crescente, do assim chamado tripé macroeconômico — metas de inflação, câmbio flutuante e superávit primário; o abandono de políticas industriais para colocar em seu lugar políticas de regulação; entre outros (Giambiagi, 2011a. Moreno-Bird; Bosch, 2010). Inclusive, ambos os países foram alvos de negociações a partir dos EUA para a implementação de acordos amplos de livre-comércio: o Nafta/TLCAN que se iniciou em 1994 envolvendo o México (Garcia, 2014); a Alca, cujas negociações assombraram a América Latina durante os anos 1990 e encontravam no Brasil um de seus maiores entusiastas (sobretudo o setor do *agribusiness*) e, ao mesmo tempo, um dos principais opositores (como os empresários ligados à indústria nacional de bens de capital, ou os movimentos sociais e trabalhistas).⁸⁸

Assemelham-se também as mudanças observadas no Brasil e no México dos princípios que norteavam a administração pública em nível federal. No Brasil, efetivamente a reforma neoliberal do Estado se iniciou em 1995 quando o então Presidente FHC criou o Ministério da Administração e Reforma do Estado (MARE), nova pasta que foi entregue para o economista Luiz Carlos Bresser Pereira, assim como também por meio da elaboração de um Plano Diretor da Reforma do Aparelho de Estado (PDRAE). Essa nova institucionalidade tinha o objetivo de modernizar a gestão do Estado, a partir do diagnóstico de que a economia não se tornava dinâmica e, portanto, não crescia porque (i) o aparato institucional brasileiro era obsoleto, (ii) o marco legal das relações de mercado tornavam as empresas pouco competitivas e (iii) o Estado atuava de forma fiscalmente irresponsável, além ser grande demais, sugando assim recursos que deveriam ser direcionados para o setor privado. O objetivo era o de aproximar a

⁸⁸ Debatermos essa questão com maior profundidade na subseção 3.3.

gestão do Estado da gestão empresarial, que era considerada por seus autores *a priori* como ontologicamente mais eficiente que o Estado; assim, pautaram seu projeto com princípios como os de governança, governabilidade, eficiência e *accountability* (Loureiro; Abrucio, 2002). Na prática, isso tomou a forma de (i) privatizações, (ii) cortes nos recursos de manutenção dos serviços básicos, como educação, saúde e segurança, (iii) adoção de ferramentas de gestão típicas da iniciativa privada, (iv) utilização de políticas sociais tipo tampão, cujo alcance sempre foi insuficiente e marginal e (v) política salarial de compressão/supressão de direitos, remuneração e representação política (Silva, 2004).

Como é possível inferir a partir de Russell (2010), em termos gerais, trata-se praticamente do mesmo discurso e ações realizadas a partir do governo dos presidentes De La Madrid, Salinas e Zedillo no México. Naquele país, as tais reformas administrativas se iniciaram no governo de De La Madrid, sobretudo buscando a redução do tamanho do Estado e a privatização de empresas estatais, uma aproximação ainda tímida com princípios democráticos, enquanto abandonavam as políticas sociais e promoviam a desvalorização de salários e redução de gastos sociais (González, 1998). Salinas, por sua vez, proporcionou os cortes mais drásticos nos gastos públicos, reduzindo investimentos e sucateando os serviços essenciais; havia, em suas medidas, um pressuposto implícito de que o processo de democratização política significava, como que em identidade matemática, a saída do Estado para a prevalência da regulação via mercado (González, 1998). Já Ernesto Zedillo avançou nos processos de privatização, além de investir no processo de profissionalização da gestão de empresas estatais como a Pemex, enquanto proporcionou as reformas eleitorais e de representação que abriram a estrutura política rumo a um formato de democracia de mercado tipicamente neoliberal (González, 2009). A contribuição de Fox nesse processo foi de uma continuidade sem rupturas, uma vez que não conseguiu costurar apoio político para aprovar e implementar as reformas que desejava (González, 2010).

Outra similitude que precisa ser destacada entre os governos neoliberais de Collor-Itamar-FHC no Brasil e a tríade Salinas-Zedillo-Fox no México foram os constantes mecanismos de ajuda a capitalistas e empresas do setor financeiro, diante das crises financeiras internacionais. Em situações de dificuldade, ambos os governos não tardaram em (i) constranger ainda mais a situação das classes trabalhadores, seja por meio da redução de salários, aumento de impostos ou adoção de medidas recessivas que, na margem, causavam desemprego, ao passo que (ii) empregavam recursos públicos em amplos pacotes de ajuda para

empresas e investidores, tentando lhes garantir as rentabilidades mínimas mesmo em situações adversas causadas por suas próprias ações (Dowbor, 2010. Russel, 2011. Souza, 2005). O caso do Fobaproa no México, que escandalosamente empregou bilhões de Pesos em ajuda para as instituições bancárias a partir da crise de 1995, num processo que aumentou vertiginosamente a dívida pública do Estado (Pérez, 2009), teve sua versão brasileira. Quando, em 1995, o Brasil sofria os rescaldos da crise mexicana, o governo FHC criou o Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional (Proer), que visava oficialmente fortalecer administrativa e financeiramente as organizações do sistema financeiro (Vidotto, 2005). Com a escalada da crise ao longo dos anos, argumenta Vidotto (2005), o Proer então foi reorientado a promover a concentração de capital no mercado e financiar, por meio de aportes de recursos, a entrada e consolidação de capital estrangeiro no setor.

No entanto, algumas diferenças cruciais precisam ser destacadas. A abertura de mercado foi muito mais intensa no México que no Brasil, muito graças ao formato do acordo do Nafta/TLCAN (Garcia, 2014) em comparação à inserção brasileira no Mercosul (Gardini, 2010). Em adendo, é importante notar que no Brasil a reforma das relações de trabalho foi maior que no México na década de 1990, muito embora tenha avançado lentamente em alterações marginais ao longo de todo o período neoliberal — inclusive sob Lula e Dilma. No país norte-americano, as tentativas de reestruturação ampla da LTF realizadas por Salinas e depois por Zedillo — com destacado apoio das representações patronais — não se fizeram politicamente viáveis (Molina, 2009).⁸⁹ Também é importante mencionar que certos processos de liberalização de mercados foram relativamente maiores no México que no Brasil, dado que apresentavam diferentes estruturas de controle herdadas dos períodos pré-neoliberais. Por exemplo, o sistema financeiro do México até o início dos anos 1990 era inteiramente estatal, enquanto que no Brasil o setor estava estruturado na convivência de empresas estatais em nível federal e estadual, com bancos privados de diversos portes. Mas, se nesse caso as bases eram distintas, pode-se fazer uma assertiva geral única para ambos, o que destaca sua semelhança:

⁸⁹ É preciso, porém, destacar que na região fronteira onde a maior parte da indústria de *maquila* para exportação (IME) se localiza, em muitos casos os contratos coletivos de trabalho celebrados já não contemplavam muitos dos direitos trabalhistas que a LFT mexicana previa. Em verdade, a partir de meados da década de 1960 a *maquila* operava em condições de precarização do trabalho, com contratos flexíveis, emprego de mão-de-obra feminina sob condições muito piores que a mão-de-obra masculina, proibição da sindicalização, entre outras condições degradantes (Villegas et al, 1997). Assim, é lícito afirmar que no México concorriam ao menos dois marcos legais nas relações de trabalho, o que regia as operações na *maquila* e aquele representado pela LFT.

nos setores financeiros brasileiro e mexicano, a década de 1990 foi marcada por concentração de capital proporcionada por fusões e aquisições, assim como pela entrada do capital estrangeiro e pela derrubada de diversas normas de regulação e controle (Cintra, 1998. Freitas; Prates, 2000), o que caracterizou sua adesão subalterna à mundialização financeira — muito embora seja conveniente lembrar que os bancos estatais persistem no Brasil até a presente data, enquanto que no México o setor é totalmente privado e quase inteiramente dominado por ETNs de nacionalidades diversas. Por fim, sobre as condições da reforma administrativa, é preciso lembrar que no México elas começaram ainda sob os resquícios de um PRI praticamente ditatorial ainda nos anos 1980, fora imposta praticamente a força, mas ainda assim sofreu resistência popular inclusive na forma de revoltas armadas como em Chiapas (Russel, 2010). No Brasil essas reformas não contaram com um aparato repressor tão dominante, portanto precisavam ser costuradas por meio de conchavos e negociatas nos porões do poder, com resultados nem sempre satisfatórios (Dória, 2013. Melo, 2002a. Ribeiro Jr., 2011); não que se possa dizer algo muito diferente do México, mas aparentemente o processo brasileiro foi, ao mesmo tempo, menos conflituoso do ponto de vista da aceitação social, e mais difícil no âmbito da governabilidade.⁹⁰

Em resumo, ao longo da década de 1990 e nos dois primeiros anos do novo milênio, Brasil e México abriram suas economias e sistemas políticos para proporcionar uma maior participação não apenas e especificamente das esferas privadas, mas sobretudo (i) de capitais transnacionais e (ii) dos aparatos de controle a partir do sistema financeiro, estes também controlados e regulados à imagem e semelhança da nova racionalidade neoliberal. A importância dada ao tripé macroeconômico, à gestão do Estado a partir dos princípios de gestão empresarial, bem como o convite irrecusável para o capital internacional tomar posse de recursos naturais e dos rentáveis bens de infraestrutura produtiva, são sinais claros de uma

⁹⁰ No México, as reformas neoliberais encontraram ampla oposição de movimentos sociais, trabalhadores e pequena burguesia. Lá chegou-se inclusive à situação de ocorrência de conflitos armados, como em Chiapas em 1994 e Oaxaca em 2006. Mas, o controle exercido pelo PRI sobre o legislativo e executivo nas décadas de 1980 e 1990, bem como a aproximação do PRI junto ao PAN no governo de Calderón a partir de 2006, tornaram menos conflituosas as (Russell, 2010). O Brasil, por sua vez, a população também demonstrou certa insatisfação com o projeto neoliberal — se não em 1994, quando elegeu FHC, ao menos em 2002 quando substituiu o Partido Social Democrata do Brasil (PSDB) pelo PT —, mas nunca na proporção de revolta aberta como no México. Por outro lado, a aprovação no legislativo das reformas neoliberais no Brasil foram constrangedoramente difíceis, tanto para o empenhado FHC, quanto para os poucos ajustes nesse sentido apresentados por Lula. Segundo Dória (2013), FHC precisou usar da corrupção e da fraude para avançar em algo, enquanto que Lula, segundo Sader (2011), paralisou em grande parte essas reformas. Tanto o é que as mudanças mais dramáticas nesse sentido estão sendo realizadas só depois do golpe de 2016.

subserviência assumida e entusiasta por parte dos governantes nos dois países. Sob as expectativas do que poderia lhes proporcionar a celebrada globalização, a então nova palavra de ordem da utopia neoliberal (Chesnais, 1996), Brasil e México abriam mão dos resquícios de autonomia econômica e de soberania que ainda lhes restavam, para tentar a sorte como *players* no novo cenário da mundialização do capital. Porém, a tão esperada competitividade estava sendo perseguida nos dois países por meio do desmonte do aparato local de produção de conhecimento e tecnologia, através da entrega para o controle estrangeiro das poucas atividades típicas de centro que essas economias ainda mantinham — com destaque para as privatizações das empresas de infraestrutura de energia, logística e telecomunicações, avanço das parcerias público-privadas nos setores de petroquímica (tudo isso com forte, muitas vezes dominante, participação de ETNs), assim como com a penetração de instituições estrangeiras no setor de serviços financeiros —, e pela diminuição da capacidade do Estado em induzir o desenvolvimento, exercer regulação efetiva ou realizar investimentos. Fica claro que o objetivo não era de fato o desenvolvimento ou a competitividade de toda uma economia, mas sim abortar a transformação autônoma desses dois países, enquanto empresas oriundas do centro capitalista assumiam definitivamente o controle direto e indireto das atividades de produção de valor ali localizadas (Santos, 2000. Marini, 1992), bem como integrar as economias de forma subalterna às cadeias produtivas globais.

É notório que, mesmo nesse contexto, em 2002 o México já havia retomado a dianteira em relação ao Brasil em termos de indicadores de desenvolvimento. O resultado comparado de 12 anos de neoliberalismo brasileiro em face ao mexicano pode ser visualizado no recorte que realizamos a seguir, na Tabela 4.

Tabela 4 — Desempenho de Desenvolvimento, Brasil e México, 2002

Variáveis	Brasil	México
Produto Interno Bruto (U\$ bilhões), aproximado	504	741
Variação do PIB (%)	2,7	0,1
PIB <i>per capita</i> (U\$)	2.8201,00	6.787,00
Variação do PIB <i>per capita</i> (%)	(-)9,93	2,96
Formação Bruta de Capital Fixo (% do PIB)	16,2	20
Índice de Preço ao Consumidor Anual (%)	9,92	5,03
Cidadãos Abaixo da Linha de Pobreza (%)	14	50
Índice de Desenvolvimento Humano — IDH*	0,682	0,699
Expectativa de Vida (anos)	70,9	74,8
Índice de GINI	0,589	-
Taxa de Desemprego Aberto (%)	13,5	2,7
Paridade do Poder de Compra do Salário Mínimo (U\$)	134,7	164,7

Fonte: elaboração própria a partir de dados providos por UNdata, FGV, PNUD, Ipeadata, INEGI, IBGE.

* Dados de IDH referentes ao ano 2000.

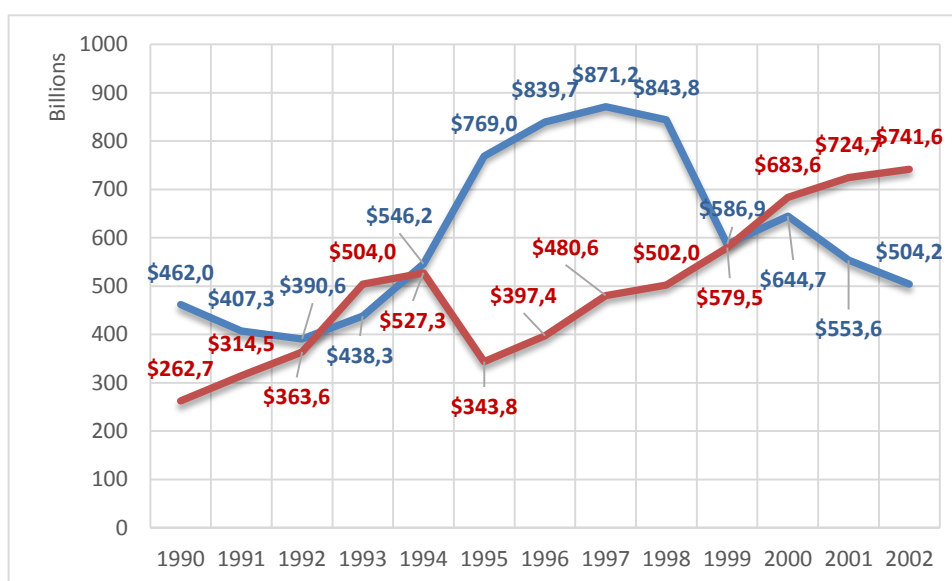
A partir da Tabela 4 é possível perceber que, mais uma vez, o desempenho do México se apresentou melhor que o do Brasil naquele ano, ao menos considerando alguns dos indicadores ali elencados. Isso, muito embora em 2002 o México passasse por uma situação desfavorável, cujas condicionalidades escapavam em muito da responsabilidade decisória de seus dirigentes — sobretudo graças à crise norte-americana, essa por sua vez caracterizada por rescaldos do colapso dos mercados das empresas de internet em 2000 e dos eventos de 11 de setembro de 2001. O Brasil também enfrentou uma crise em 2001, decorrente dos problemas de abastecimento de energia, mas podemos creditar esse desafio muito mais à incompetência de gestão do que a eventos fortuitos como o clima ou o regime de chuvas, como se quis fazer à época. O certo é que o volume do PIB mexicano foi significativamente maior que o brasileiro em 2002, mesmo com uma variação de 0,1% em relação ao ano anterior. O PIB *per capita* mexicano, então, correspondia a quase duas vezes e meia o mesmo indicador no Brasil, em dólares americanos. Também a FBKF naquele ano foi muito maior no México, correspondente a 20% do PIB, enquanto que no Brasil foi de apenas 16,2% do PIB — diferença relativa que, se considerarmos que o PIB mexicano também foi muito maior que o brasileiro em termos

absolutos, significa também uma grande diferença absoluta de investimentos. A inflação, aqui representada pelo IPCA, foi menor no México (5,03%) que no Brasil (9,92%), assim como o IDH mexicano (0,699) estava acima do brasileiro (0,682), da mesma forma a expectativa de vida, a PPC do salário mínimo. A taxa de desemprego aberto (TDA) em 2002 foi irrisoriamente menor que a brasileira, mas acreditamos que as diferentes metodologias de cálculo e idiosincrasias dos países distorcem sua comparação. Mesmo assim, se considerarmos esse rol de dados que dispomos, o México apresentou desempenho melhor em praticamente todos os indicadores, exceto no percentual de cidadãos abaixo da linha de pobreza. Essa comparação de desempenho torna-se ainda mais emblemática quando recordamos que menos de 10 anos antes o México havia sofrido a pior crise econômica de sua história recente, chegando a ter uma economia menor que a metade da brasileira em 1995, como visualizamos na Tabela 3.

É digno de nota que, no período analisado nessa primeira etapa do trabalho, 1990-2002, tanto no primeiro recorte que realizamos, como no último, o México apresentou desempenhos significativamente melhores que o Brasil. Mesmo no recorte intermediário, em 1994, o desempenho mexicano para esse rol de indicadores foi superior. Depois disso, ainda o México tendo sofrido com uma profunda depressão econômica a partir do final de 1995 — ano em que o Brasil apresentou um desempenho superior em alguns indicadores — ao final do período o México havia retomado a dianteira, com sobras. Ou seja, acreditamos ser lícito afirmar que nesses 12 anos, para esse rol de indicadores, o México se desempenhou melhor comparativamente. Em nossa opinião, isso se deu graças a dois processos. No que diz respeito aos dados referentes às aspectos sociais, abordados aqui a partir de IDH, índice de Gini, expectativa de vida e mesmo a paridade do poder de compra do salário mínimo, o México partiu de uma base muito à frente da brasileira; nas décadas anteriores ao período analisado — talvez com exceção da década de 1980 sob os governos de De La Madrid e Salinas —, o Estado mexicano foi conduzido de modo a proporcionar ao menos alguns benefícios sociais para sua população, ainda que existam críticas em relação à efetividade de certas estratégias, à equívocos do ponto de vista econômico e mesmo questões referentes à corrupção de atores e agentes oficiais, assim como em relação à violenta repressão política (Russell, 2010); aparentemente, esse processo constituiu uma base social que, a partir dos governos dos tecnocratas neoliberais, foi gradativamente se dilapidando, muito embora tenha sido suficiente para manter a dianteira em relação ao Brasil até, ao menos, 2002. Do ponto de vista dos aspectos econômicos, o México aparentemente foi mais eficiente que o Brasil em realizar as reformas que atraíram investidores, para o bem e para o mal, de um lado acelerando a deterioração das condições sociais do povo

mexicano, de outro proporcionando um desempenho econômico, em termos de expansão capitalista, melhor que o Brasil. Diante disso, acreditamos ser ilustrativo observar o comportamento de algumas variáveis de forma longitudinal. A seguir, na Figura 1, dispomos os PIB em U\$ bilhões de Brasil e México, entre 1990 e 2002.

Figura 1 – Brasil e México, PIB (U\$), 1990-2002



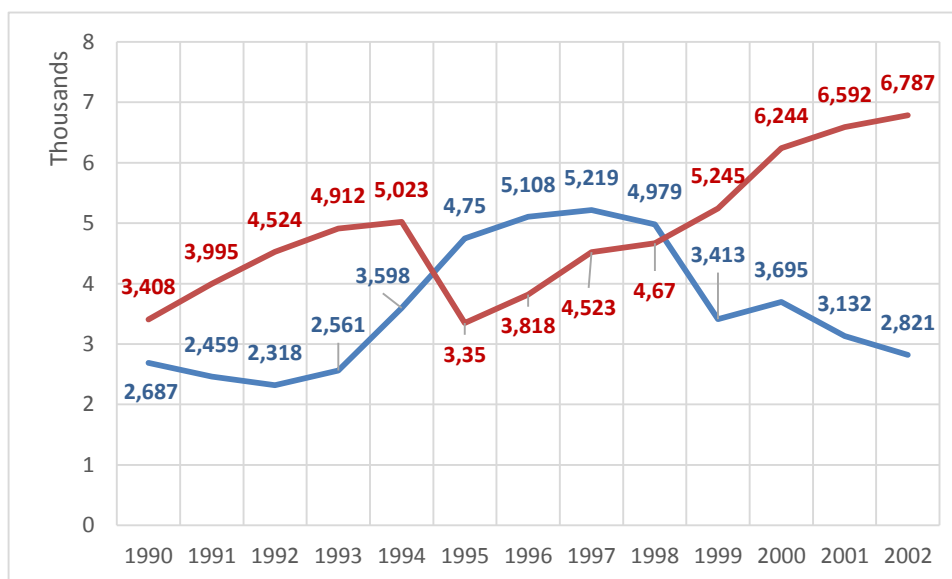
Fonte: elaboração própria a partir de dados providos por UNdata, FGV, PNUD, Ipeadata, INEGI, IBGE.

Brasil representado pela linha azul; México representado pela linha vermelha.

A partir da Figura 1 a seguir, percebe-se uma dianteira do Brasil em relação México no início da década de 1990, sendo ultrapassado em 1993, para então retomar a dianteira no ano seguinte e ser novamente ultrapassado em 2000. Convém destacar dois pontos importantes. Primeiro, a economia brasileira, em termos de estoque de recursos, era maior que a mexicana; por exemplo, a população do Brasil era de aproximadamente 150 milhões de pessoas em 1990, enquanto que no México eram aproximadamente 85 milhões, em 1994 eram 160 milhões no Brasil face 92 milhões no México, em 2002, 180 milhões no primeiro, 104 milhões no segundo; ou seja, a capacidade potencial de produção de valor no Brasil era maior que do México. Segundo, os anos em que o PIB do Brasil em U\$ foi muito maior que o do México a partir de 1993 coincidem com aquele momento no qual o Peso mexicano havia passado por uma

maxidesvalorização em relação ao dólar, enquanto que o Real brasileiro estava artificialmente apreciado. Em nossa opinião, esse dado só reflete a realidade da produção de valor dos dois países em termos comparativos a partir de 1999, quando também o real passa por uma desvalorização e adota-se igualmente um câmbio flutuante.⁹¹ A partir dali, percebe-se então uma economia mexicana na dianteira, a despeito de todo o potencial da economia brasileira.

Figura 2 – Brasil e México, PIB *per capita* (US\$), 1990-2002



Fonte: elaboração própria a partir de dados providos por UNdata, FGV, PNUD, Ipeadata, INEGI, IBGE.

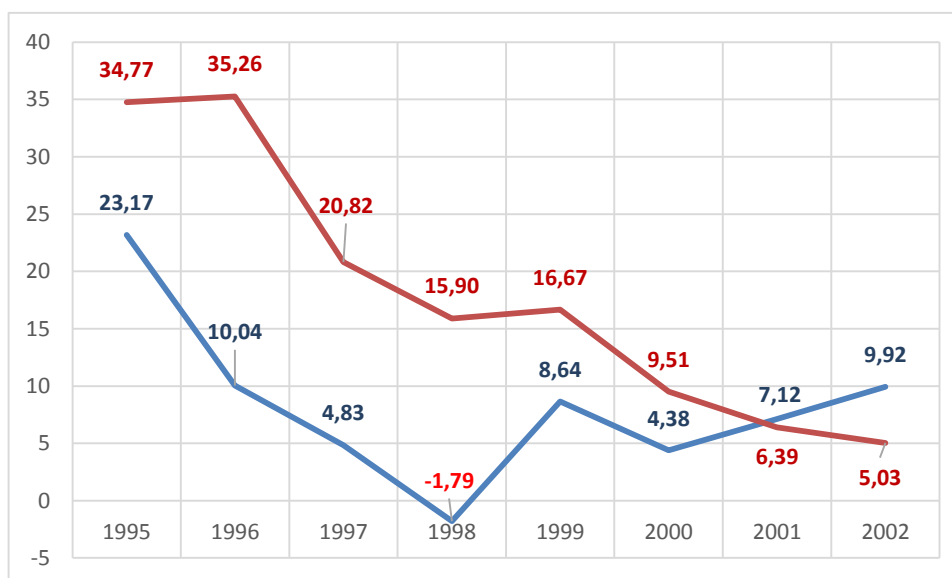
Brasil representado pela linha azul; México representado pela linha vermelha.

Na Figura 2, que representa graficamente uma comparação entre os PIB *per capita* de Brasil e México entre 1990 e 2002, enxergamos essa diferença de maneira mais clara. Por todo o período — com exceção dos anos em que o Real estava artificialmente sobrevalorizado em relação ao dólar — o PIB *per capita* do México foi superior ao do Brasil. Inclusive, a partir de 1998 esse indicador apresenta uma clara tendência decrescente nos resultados da economia brasileira, enquanto que nos resultados da economia mexicana no mesmo período esse

⁹¹ Convém destacar que, na nossa opinião, o indicador de PIB não reflete necessariamente a produção de valor, mas sim sua aparência em termos de um referencial monetário a preços de mercado.

indicador apresenta uma tendência visualmente crescente, demonstrando, a nosso ver, uma maior capacidade daquele país em aproveitar seu potencial de produção de valor.

Figura 3 – Brasil e México, IPCA anual (%), 1995-2002*



Fonte: elaboração própria a partir de dados providos por UNdata, FGV, PNUD, Ipeadata, INEGI, IBGE.

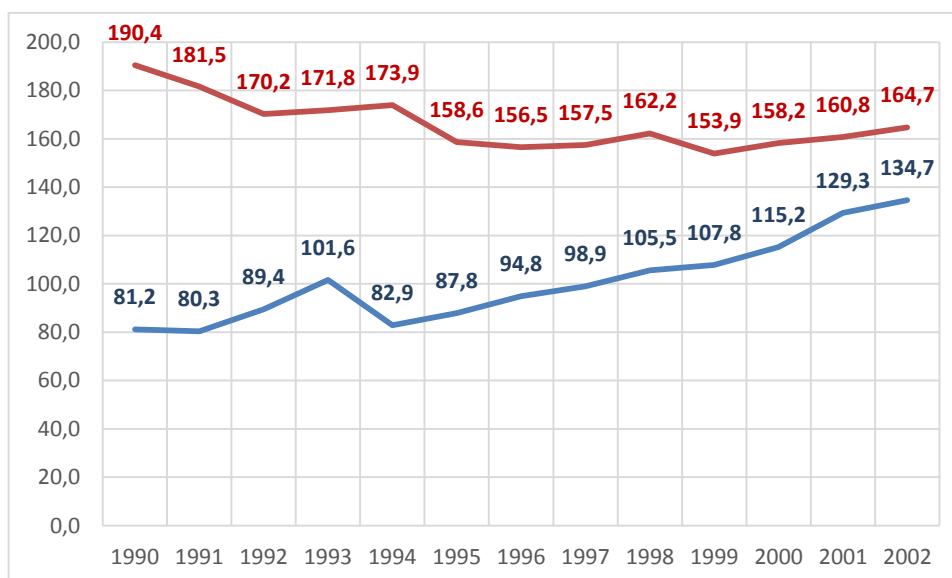
Brasil representado pela linha azul; México representado pela linha vermelha.

* Foi necessário retirar do gráfico os anos entre 1990 e 1994, pois que a hiperinflação brasileira no período simplesmente inviabiliza a visualização dos demais dados.

Já na Figura 3, pode-se visualizar o comportamento do IPCA para o dois países no período ente 1995 e 2002. Foi necessário excluir os primeiros anos da década de 1990, pois no Brasil a ocorrência de hiperinflação impossibilitava a visualização dos demais dados no gráfico. Convém destacar que entre 1990 e 1994, menor resultado de IPCA anual no Brasil foi de aproximadamente 940% nesse último ano. A partir de 1995, com a estabilização por meio de uma âncora cambial, a inflação no país se normalizou inclusive abaixo da mexicana — país que, é preciso lembrar, no mesmo período passava por uma severa crise econômica —, apresentando tendência de queda até 1998. A partir da desvalorização do real em 1999, o resultado de inflação tomando por base o IPCA retoma uma tendência de crescimento. É digno de nota o fato de que, embora o México apresente uma inflação maior que a do Brasil na maior parte dos anos dessa série — excluindo os cinco primeiros da década, quando foi extremamente

menor —, a tendência observada entre 1995 e 2002 é de queda. Tanto o é, que nos dois últimos anos da série a inflação mexicana a partir do IPCA registrou resultados menores que a brasileira.

Figura 4 – Brasil e México, PPC do Salário Mínimo (U\$), 1990-2002



Fonte: elaboração própria a partir de dados providos por UNdata, FGV, PNUD, Ipeadata, INEGI, IBGE.

Brasil representado pela linha azul; México representado pela linha vermelha.

Por sua vez, na Figura 4 representa-se graficamente a estimativa de poder de compra do salário mínimo de Brasil e México entre 1990 e 2002. De saída, percebe-se que uma tendência de crescimento desse indicador para Brasil desde a década de 1990, enquanto que o caso do México parece ser o contrário, uma tendência de decréscimo. Em nossa opinião, essa tendência à redução gradual do poder de compra do salário mínimo é uma característica típica de uma economia gerenciada a partir dos princípios neoliberais. Como vimos na seção 2 desse trabalho, a agenda neoliberal se pauta na criação de mecanismos de transferência de valor das classes trabalhadoras para as dirigentes, das atividades de periferia para as de centro, dos países periféricos para os centrais. Conforme exposto na seção 1, essa transferência de valor é tanto maior quanto menos se remuneram em termos reais as classes que contribuem para a produção de valor; de modo que a agenda neoliberal se materializa na prática com (1) eliminação das remunerações indiretas para o trabalhador, na medida em que são extintos todos aparatos de

bem-estar e seguridade social mantidos pelos Estados — eliminando assim os mecanismos de *retransferência* de valor das classes capitalistas para os trabalhadores que caracterizaram os trinta anos gloriosos do capitalismo — e (2) como a redução dos rendimentos diretos, seja por meio da adoção de práticas de flexibilização do trabalho, seja pela redução nominal dos salários, seja por meio da reposição de rendimentos abaixo da inflação. No caso do México, percebe-se, portanto, que a maturação da estratégia neoliberal já tinha convergido na década de 1990 para atingir seu principal objetivo (não declarado) de empobrecer relativa e absolutamente, direta e indiretamente, a classe trabalhadora.

Assim, portanto, no período entre 1990 e 2002, Brasil e México convergiram na adoção das políticas neoliberais, seguiram as sugestões de estabilização do Consenso de Washington e reprogramaram suas economias com o objetivo de tornarem mais competitivas, ou melhor, mais atrativas para o capital; porém, cada contexto exigiu de seus governos diferentes medidas e estratégias, com avanços e retrocessos no sentido da esperada “modernização”. Como resultado, o Brasil apresentou um desempenho muito aquém do México, tanto no que diz respeito ao avanço das medidas neoliberais, como sobretudo em seu resultado de desenvolvimento. Dito de outra forma, considerando o mesmo contexto internacional, e a mesma agenda de mudança, o México alcançou resultados mais robustos que o Brasil — o rápido empobrecimento da população mexicana, a crescente da economia informal, assim como dos carteis do crime, da gentrificação de áreas urbanas e da apropriação particular e comercial dos bens comunitários, como terra e mananciais de água potável, são os sinais de sucesso que o neoliberalismo tem pra mostrar na periferia.

3.2 DE 2003 À 2012: DAS TÍMIDAS DIVERGÊNCIAS AOS RESULTADOS DESSEMELHANTES

A partir de 2003, com a eleição de Lula da Silva para Presidente pelo Partido dos Trabalhadores, começou a tomar forma uma mudança na gestão do Estado brasileiro. Porém, muito embora tenha havido um esforço em se apresentar a chegada ao poder por parte do PT como um evento de ruptura em relação aos anteriores, ao menos no primeiro governo Lula houve mais pontos de continuidade do que de mudança. À vitória de Lula, que tinha sido recebida com amplas manifestações populares de esperança por mudanças depois de três governos de retrocesso neoliberal, seguiu-se um contexto de instabilidade que muitos contemporâneos atribuíram ao assim chamado “efeito-Lula”: a sensação de desconfiança que o

candidato de esquerda inspirava, sobretudo nas classes capitalistas e membros do que ao longo dos anos foi se convencendo chamar de “elites” no Brasil. Desconfiança esta que tomou a forma de inflação, desvalorização cambial e da elevação do assim chamado “risco Brasil”, tudo isso fruto da resistência declarada ao PT por parte de capitalistas e especuladores. Claro, essa desconfiança logo se mostrou desnecessária, pois que, ao longo dos anos desde seu surgimento no último quartel do século XX como forças políticas no cenário brasileiro, tanto o PT como o próprio Lula passaram por um processo de moderação de discurso e de projeto, em direção ao centro político segundo Giambiagi (2011b) ou, como preferimos acreditar, foi hábil em elaborar uma estratégia de mediação para articulação de um projeto viável de controle do Estado dadas as condições históricas das estruturas de classe no Brasil. Ainda em julho de 2002 a “Carta ao Povo Brasileiro” assinada pelo então candidato Lula dizia, entre outras concessões, que era necessário “preservar o superávit primário o quanto for necessário para impedir que a dívida interna aumente e destrua a confiança na capacidade do governo de honrar os seus compromissos” e que se continuasse no “[...] caminho das reformas estruturais que de fato democratizem e modernizem o país, tornando-o mais justo, eficiente e, ao mesmo tempo, mais competitivo no mercado internacional.”⁹² Aquele documento tinha sido, na verdade, apenas a confirmação de algo que os discursos e posturas de muitos de seus correligionários já vinham então antecipando: que a despeito de anos de oposição contra os termos dos ajustes estabilizadores de inspiração neoliberal, o PT se comprometia com uma estabilidade de mercado e com os acordos assumidos pelos governos anteriores.

Assim, a presidência de Lula se iniciou em meio a tentativa de restabelecer a estabilidade econômica por meio do cortejo da confiança da comunidade financeira. Não apenas se manteve, mas recrudesceram a política de superávits primários — o que significou a continuidade do constrangimento fiscal do Estado iniciado por FHC —, assim como, da mesma forma, fizeram com o prosseguimento da política monetária restritiva. Esse compromisso ficou ainda mais evidente quando foi anunciado que o novo presidente do Banco Central do Brasil (Bacen) seria Henrique Meirelles, o qual havia sido presidente mundial do Bank Boston, e que não realizariam outras mudanças na composição da equipe do Bacen — ou seja, estavam garantidos os privilégios dos capitais rentistas em ditar a política monetária e conduzir

⁹² SILVA, Luiz Inácio Lula da. *Carta ao povo brasileiro*. São Paulo, 22 de junho de 2002. Disponível em: <http://www.iisg.nl/collections/carta_ao_povo_brasileiro.pdf>. Acesso em: 13 set. 2015.

indiretamente a política fiscal. Ainda seria renovado o acordo com o FMI celebrado por FHC até o final de 2004 (Tristão, 2011). Com essas medidas, o PT demonstrava ter se tornado mais um partido de esquerda que, ao chegar ao poder em meio à onda neoliberal, se viu incapaz de realizar mudanças profundas diante do poder da Finança.⁹³ Em 2003 também se retomou o ciclo de reformas estruturais, primeiro com uma proposta de reforma tributária que simplificava o ICMS, renovava a CPMF, alterava a fórmula de cálculo da Cofins e prorrogava a Desvinculação de Receitas da União. Depois com uma proposta de reforma da previdência social dos servidores públicos, com taxaço de inativos, equiparação do teto de benefícios para os novos servidores a partir do teto do INSS, entre outras medidas.

No entanto, essas medidas correram em paralelo com a criação de uma rede de programas sociais de transferência de renda que chegaram a atingir aproximadamente 1/4 da população, como o Bolsa Família a partir de 2004, o Programa de Erradicação do Trabalho Infantil (PETI) herdado do governo anterior, o Luz Para Todos a partir de 2003, o Brasil Alfabetizado e o sistema de Educação para Jovens e Adultos (EJA), o Sistema Único de Assistência Social (SUAS) e o Programa Universidade para Todos (ProUni) de 2004 (Fagnani, 2011). Além de oferecer uma rede de assistência para a população mais pobre, esses programas, por seu volume e montante de recursos, serviram como ferramentas de indução de atividade econômica, gerando efeitos multiplicadores e sendo capazes de atingir até pequenos municípios nos profundos recônditos do país. Convém notar, como sugere Tristão (2011), que o sentido desses programas, embora socialmente necessários, era igualmente governado por princípios neoliberais: (i) não constituíam direito, mas apenas assistência momentânea e, portanto, potencialmente intermitente; (ii) transferiam renda diretamente, na forma de valores cuja escolha de gastos era de responsabilidade dos indivíduos, não na forma de serviços públicos universais; (iii) se justificavam tanto por seu objetivo social, como também por meio de seu potencial no aumento da competitividade do trabalho.

É possível inferir a partir dos trabalhos de Fonseca, Cunha e Bichara (2013), Queirós Neto (2013), assim como de Marques e Mendes (2007), que a equipe econômica do primeiro

⁹³ Como Dardot e Laval (2016) afirmam, uma das características mais marcantes da estratégia neoliberal em países como Inglaterra, EUA ou França foi a manutenção da agenda neoliberal mesmo com a saída do poder dos partidos de direita e ascensão de antigos críticos ao neoliberalismo — como os trabalhistas ingleses com Tony Blair, o partido republicano nos EUA com Bill Clinton ou o caso de François Hollande do partido socialista francês.

governo Lula esteve desde o princípio internamente tensionada entre ao menos duas alternativas de gestão, que talvez não chegassem a constituir grupos formais em oposição, mas coexistiam de maneira pouco harmoniosa. Um deles pautava sua agenda tendo a estabilidade econômica de mercado como objetivo principal, e foram muitas vezes chamados de neoliberais por darem continuidade às políticas fiscal, monetária e cambial herdadas do governo anterior — os principais expoentes seriam o Ministro da Fazenda, Antônio Palocci, e o Presidente do Bacen, Henrique Meirelles. Para esses, a principal instituição a ser assegurada pelo governo seria, resumidamente, o tripé macroeconômico. De outro lado, havia aqueles que tentavam fazer com que o sentido da gestão se afastasse da mera perseguição da estabilidade econômica para contemplar objetivos mais ousados, como, por exemplo, o desenvolvimento. Poderiam ser identificados como representantes dessa outra agenda o Ministro do Planejamento Guido Mantega (que também presidiu o BNDES no período), o Ministro da Educação, Tarso Genro, e o Ministro da Integração Nacional, Ciro Gomes, entre outros. Essas duas alternativas não eram necessariamente excludentes, tanto o é que coexistiram por todo o período, em nossa opinião resultando numa condução também tensionada.

O revés do governo de Vicente Fox no México nas eleições legislativas em 2003 foi um de seus piores, do qual muitos analistas políticos sugerem que ele não foi capaz de se recuperar (Russell, 2011). O partido de Fox, o PAN, enfrentava pelo menos três desafios políticos, um interno que era o de estabelecer uma pauta de trabalho entre a representação legislativa do partido e o próprio presidente; outro no âmbito da governabilidade, que era o de se relacionar com os outros partidos, notadamente o PRI e o PRD, os quais trabalhavam para minar a possibilidade do PAN ganhar envergadura política; e o desafio externo de projetar para a sociedade uma posição de distanciamento com o PRI, então desgastado. Essas tarefas se mostravam sobremaneira complicadas, dadas as características das decisões de política econômica representarem uma clara continuidade com a agenda neoliberal: como demonstra Jaime Delgado (2007), a política econômica sob o governo Fox, como adiantamos mais atrás, se preocupou sobremaneira com a manutenção do tripé macroeconômico. Segundo González (2010), na presidência de Vicente Fox também se consolidou o processo de privatizações no México, quando finalmente se abriu o setor de exploração de recursos hídricos ao capital estrangeiro, e foram vendidas a Corporación Internacional de Transportación Aérea (Cintra), o Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, a Ferrocarriles Nacionales de México (empresa de gestão de ferrovias), entre outras quarenta empresas paraestatais, como a Aseguradora Hidalgo, uma empresa que gerenciava a aposentadoria complementar de

funcionários públicos. Do ponto de vista de políticas sociais, Fox seguiu no mesmo sentido dos governos anteriores e implementou programas de inspiração neoliberal: o *Seguro Popular de Salud* — um sistema de seguro saúde com descontos para as classes menos favorecidas, mas implementação privada (Nigenda, 2005); e o reforço do programa de microcrédito destinado ao fomento de empreendimentos populares (Coneval, 2009). Além disso, implementou uma nova legislação de transparência de gestão do Estado nos moldes da noção neoliberal de governança. A partir de 2004, com a recuperação da economia norte-americana e o novo ciclo de crescimento dos preços das *commodities* nos mercados internacionais, a economia mexicana começou a se recuperar, mas as reformas resultantes de mais de vinte anos de governos neoliberais começavam a entregar seus resultados típicos.

A partir de dados apresentados por Delgado (2007), é possível traçar um balanço dos resultados econômico do governo de Vicente Fox. A taxa média de crescimento anual da economia, mensurada a partir do PIB, foi de 2,3%, face a média de 3,8% e de 3,16% alcançados nos sexênios de Zedillo e Salinas, respectivamente. Isso enquanto o setor financeiro cresceu em média 5,4% por ano entre 2000 e 2006 no México. Segundo Delgado (2007), uma das características mais marcantes do período foi o fato de que as empresas dos setores exportadores, aqueles ligados à estrutura da *maquila*, mas não somente, cresceram muito mais que empresas médias e pequenas. E muito desse crescimento, segundo o autor, veio acompanhado por crescente mecanização de atividades que antes eram intensivas em mão-de-obra, o que tomou a forma, em muitos casos, de desemprego. Em seis anos, o emprego cresceu à taxa de 2,3% ao ano — um percentual que, segundo o autor, não contemplou o crescimento de indivíduos ingressantes na população economicamente ativa (PEA), resultando em desemprego, aumento relativo da população imensa na economia informal e no crime organizado, bem como do êxodo para os Estados Unidos (Delgado, 2007). Ainda a partir de dados oferecidos por esse autor, mais de 64% dos trabalhadores da PEA não tinham acesso à seguridade social em 2006. Além disso, os números de pobres e indigentes aumentaram no período, tanto em termos absolutos quanto relativos. Entre 2000 e 2004 observou-se: crescimento de 13,9% de pobres e 21,4% de indigentes em áreas urbanas com mais de 100 mil habitantes; crescimento de 10,2% de pobres e 14,5% de indigentes em áreas urbanas com menos de 100 mil habitantes. A partir da análise de Delgado (2007), percebe-se que a estabilidade e recuperação econômica do México no período foi vacilante, dado que as políticas neoliberais consolidadas por Vicente Fox contribuíram para aumentar a concentração de renda, fazendo crescer a pobreza, a violência e mesmo a indigência no país.

Tanto no Brasil do governo Lula, como no México ainda sob Vicente Fox, a lógica das políticas econômicas e sociais se pautava pela agenda neoliberal. De um lado, a opção macroeconômica era por uma gestão fiscal, monetária e cambial com o objetivo de manter a estabilidade e atrair os favores do capital financeiro, de outro lado, os programas sociais se organizavam em torno da lógica do aumento da competitividade, das transferências diretas de recursos e da utilização de modelos institucionais que não são capazes de gerar direito. O governo Lula deu sequência às reformas estruturais de cunho neoliberal, com os ajustes no sistema previdenciário e no sistema tributário, cujo objetivo era de aumentar receitas e reduzir dispêndios para alcançar os superávits primários, mesma lógica observada nas reformas mexicanas (Tristão, 2011). E, se não podemos dizer o mesmo de Fox, isso aconteceu não porque seu projeto tenha sido diferenciado, ou porque tenha encontrado uma resistência anti-neoliberal em seu país. Em verdade, como demonstra Guinot (2005), Vicente Fox não apenas deu declarações favoráveis à reformas como a trabalhista, a fiscal e a administrativa, como efetivamente encaminhou ao legislativo textos com esse objetivo e foi seguidamente derrotado. Isso, não porque tivesse encontrado uma oposição ideologicamente comprometida com outro projeto, mas sim porque os dois maiores partidos contrários ao PAN — o PRI e o PRD —, se esforçaram em, na maior parte das vezes até de forma não articulada, impor derrotas ao governo. Tanto o é que, em contrapartida, não houve grandes tentativas de reverter agendas neoliberais, o objetivo era tão somente paralisar a gestão Fox (Guinot, 2005).

No entanto, é possível identificar um leque crescente de divergências entre os governos de Lula no Brasil e Fox no México. O primeiro e mais marcante foi o fato de que o Brasil trabalhou diplomaticamente para descontinuar as negociações para criação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca);⁹⁴ não que houvesse uma oportunidade semelhante para Fox em termos de escolha, já que herdara um Nafta/TLCAN já implementado, mas tampouco pode-se dizer que houve uma oposição daquele governo ao *Tratado*, pelo contrário (Sandoval, 2008).⁹⁵

⁹⁴ Ver seção 3.3 desse trabalho.

⁹⁵ No entanto, tampouco se pode dizer que a política externa mexicana durante a presidência de Vicente Fox foi e alinhamento automático com os EUA. Num primeiro momento, sobretudo antes de 11 de setembro de 2001, houve uma clara aproximação de Vicente Fox com o então presidente estadunidense, George W. Bush. Porém, os dramáticos eventos daquele dia de setembro, bem como a guinada da política externa norte-americana com a Guerra ao Terror, o que impactou em sua política migratória bem como na política de segurança, acabou azedando a relação e desencadeando efeitos negativos em praticamente todas as frentes de trabalho da política externa mexicana de então. Além disso, sobretudo durante a chancelaria de Jorge Castañeda, o México buscou

Além disso, a continuidade das privatizações no México a partir do modelo consolidado pelos governos anteriores — saneamento econômico e venda de estatais — por fim destoou da maneira por meio da qual o PT no poder enfrentou a questão. Se Lula não levou adiante antigas promessas de rever as privatizações realizadas por seu antecessor, tampouco deu uma continuidade simplista ao processo; o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), que havia se tornado basicamente uma agência de privatizações no governo FHC, foi engajado de uma forma distinta num projeto de atuação que associava o incentivo à empresas transnacionais brasileiras, a integração sul-americana e a renovação da infraestrutura produtiva nacional, o que só ganhou corpo no segundo governo Lula (Kraychete; Cristaldo, 2013). Além disso, os processos de privatização ainda em curso herdados do governo anterior foram sustados, como as esperadas vendas de acesso aos recursos hídricos, dos bancos públicos federais, da Petrobrás, das recém descobertas reservas de petróleo na camada pré-sal, das usinas geradoras de energia, etc. (Bachiller, 2006). Um sistema de parcerias público-privadas (PPPs) tomaria o lugar daquele modelo, trazendo uma nova lógica para mercados como de infraestrutura, construção e educação (Jardim; Silva, 2015).

No que diz respeito à gestão pública, o discurso do governo FHC em busca de reformas administrativas que, na prática, apenas tentaram espelhar os mecanismos de gestão empresarial enquanto se cortavam de forma indiscriminada as despesas e investimentos, deu lugar, na Presidência de Lula, à crítica do desmonte do Estado que havia sido realizada pelo antecessor. Assim, muito embora tenha mantido as políticas de ajuste fiscal e perseguição de superávits primários, tão logo foi aprovada a reforma da previdência em 2004, o governo PT se empenhou em tentar reestruturar a máquina administrativa por meio da realização de novos concursos para diversos órgãos. Assim, muito embora tenham se mantido de forma até ambígua as práticas de racionalização de gestão, a lógica da administração pública se alterou, de um Estado constringido e em penúria, para um Estado mais protagonista (Silva, 2008). Por outro lado, o México de Fox deu continuidade às reformas gerenciais dos governos anteriores. A tentativa de Vicente Fox em realizar uma reforma tributária para conseguir maiores fontes de recursos logo no início do sexênio falhou, isso colocou em animação suspensa boa parte de seus projetos; porém, o sentido da administração pública no México durante seu governo permaneceu

ampliar sua base de relações, diversificando parceiros e agendas, assim como ampliando a presença do país em foros multilaterais (Sandoval, 2008).

vinculada à ideia de um Estado regulador distante, que se desvencilhava o máximo possível da possibilidade de interferir nas dinâmicas de mercado (González, 2010).

A partir daqui, analisaremos o segundo governo Lula junto com os dois primeiros anos do primeiro governo da Presidente Dilma Rousseff, cobrindo assim a delimitação temporal desse estudo, até 2012. Em nossa opinião, a partir de análise realizada por Barbosa (2013), Belluzzo (2013), Fiori (2013), Fortes e French (2012), Mattoso (2013), entre outros, muito embora não se possa falar de uma continuidade automática da administração Lula na gestão Dilma, acreditamos que ao menos os dois primeiros anos da primeira Presidente mulher do Brasil foram, em grande parte, influenciados por projetos e processos herdados do governo anterior e de seu partido político. Então, a nosso ver, e dentro da proposta de análise dessa pesquisa, acreditamos que convém analisar os seis anos entre 2007 e 2012 como um todo. O segundo governo Lula foi inaugurado em meio a um contexto internacional e econômico favorável — muito embora tenha havido grande perseguição política e midiática no plano interno entre 2002 e 2006, o governo do PT de então gozava de boa projeção política internacional, bons resultados econômicos e um cenário externo de alta nos preços das *commodities*. Esse contexto permitiu ao Presidente a capacidade de, a partir de então, tomar a iniciativa no âmbito de uma política econômica mais complexa. A partir de 2007, quando irrompeu a crise financeira internacional, esse processo se impôs como um desafio à economia brasileira, desacelerando o crescimento, diminuindo liquidez internacional e depois desaguando numa recessão mundial; mas o Brasil se encontrava numa posição de pico produtivo e de exportações, com amplas reservas internacionais, bons níveis de emprego; além disso, muito embora o real tenha se depreciado, o governo conseguiu, por meio de uma série de medidas anticíclicas, retardar e atenuar os efeitos da crise, bem como articular a saída do país mais cedo que os demais, pois o PIB brasileiro chegou a crescer 7,5% em 2010 (Lima; Deus, 2013). Assim, ao fim do mandato em 2010, com um dos mais altos índices de aprovação popular da história do Brasil, Lula conseguiu endossar a candidatura à presidência de sua então Ministra-Chefe da Casa Civil e ex-Ministra de Minas e Energia, Dilma Rousseff. Até 2012, muito embora o Brasil ainda estivesse enfrentando os efeitos da longa crise internacional, a Presidente Dilma gozou de altos índices de aprovação popular e prestígio internacional (Belluzzo, 2013). A partir de 2013 esse cenário mudou, mas os eventos que seguiram não fazem parte do escopo desse projeto.

Ao longo dos governos PT aqui analisados, quatro grandes estratégias foram implementadas por meio de uma combinação de projetos intermediários. Primeiro, já citados e iniciados no primeiro governo Lula, lançou-se a iniciativa de superar a pobreza extrema, associando o Fome Zero ao Bolsa Família entre outros, programas estes que apresentavam como mais evidente externalidade o fortalecimento da demanda efetiva, graças à elevada propensão marginal a consumir das frações empobrecidas da sociedade (Lindert et al., 2007). Segundo, procurou-se implementar um pacote de investimentos públicos na forma do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), destinado a incrementar a distribuição de energia, melhorar a malha logística, além de outros aspectos de infraestrutura produtiva e urbana (Jardim; Silva, 2015). O PAC, que se iniciou ainda em janeiro de 2007, foi dividido em três estágios, os dois primeiros iniciados no segundo mandato de Lula, o último no primeiro mandato de Dilma Rousseff. Em terceiro lugar, o Governo também aumentou os investimentos públicos em educação de nível superior, com ênfase em áreas de tecnologia, tais quais engenharia e biotecnologia. No primeiro mandato, como explicamos, foi privilegiada a expansão de vagas em instituições privadas por meio do Prouni. No segundo mandato, o Governo Federal então criou um programa de expansão de vagas em universidades e institutos federais de educação, por meio do Reestruturação e Expansão das Universidades Federais (Reuni), junto com o Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec) e o Ciência sem Fronteiras, esses dois últimos já no mandato de Dilma; embora muito criticados, esses programas contribuíram para a retomada do protagonismo do Estado no impulso da educação em nível superior (Silva; Ourique, 2012). Em quarto lugar, a política externa Sul-Sul sob Lula, que procurou estreitar relações com países periféricos ou em desenvolvimento, os quais, historicamente, tinham sido mercados mais favoráveis para a atuação de corporações empresariais brasileiras (Boito Jr.; Berringer, 2013. Garcia, 2013).

O processo de sucessão de Vicente Fox em 2006 no México foi, por sua vez, traumático. Embora tenha conseguido eleger um político de seu partido, PAN, o ex-Secretário de Energia Felipe Calderón Hinojosa — um político de carreira, mas também um tecnocrata com formação de gestão pública em Harvard, da mesma forma engajado a dar continuidade à agenda neoliberal no país —, o resultado das eleições foi duramente contestado pelo opositor do PRD, López Obrador. A margem de diferença entre os dois candidatos havia sido de pouco mais 0,5% dos votos, isso depois de uma campanha marcada por extensa publicidade difamatória, ingerências do governo federal e interferência direta de grupos empresariais, o que era proibido no México (Russell, 2011). Assim, dois processos críticos caracterizaram as

primeiras semanas após a vitória de Calderón e a inauguração de seu governo: (i) grandes manifestações populares que questionavam a validade do resultado eleitoral (Emmerich, 2007) e (ii) uma espalhafatosa e violenta campanha militar contra o narcotráfico que, ao cabo, apenas serviu para escalar a condição de insegurança no país (Meyer, 2015). No entanto, como explica Emmerich (2007), o cenário inicial foi de dupla vitória já que, além da presidência, o PAN também havia saído bastante fortalecido das eleições legislativas, tendo ocupado 206 cadeiras na Câmara dos Deputados e 52 no senado — contra 106 do PRI (33 senadores) e 127 do PRD (26 senadores), as outras duas maiores forças. Não era uma maioria absoluta, mas o resultado lhes garantia a possibilidade de negociar o apoio do PRI para aprovar seus projetos, uma vez que havia uma clara aproximação ideológica entre os partidos.

Se desde a campanha Felipe Calderón se comprometeu com a intensificação das reformas neoliberais, aquela vitória, de fato, o permitiu implementar essa lógica em seu governo. Durante seu sexênio, o então presidente mexicano logrou aprovar a agenda de reformas que seu antecessor havia prometido, mas tinha sido incapaz de realizar. Como aponta Cadena (2012), em 2007 foi aprovada uma mudança na previdência social de servidores públicos, com medidas como aumento da idade de aposentadoria — mulheres, de 48 para 58 anos, homens, de 50 para 56 anos —, aumento das margens de contribuição, entre outras medidas. Também segundo esse autor, Calderón conseguiu ainda aprovar duas reformas tributárias, uma em 2007 que aumentava a arrecadação do Estado, ao mesmo tempo em que eliminava os impostos em cascata, entre outras medidas; e mais uma em 2009, que reduzia a alíquota máxima de imposto de renda para 30%, entre outras providências (Cadena, 2012). Além disso, o presidente panista deu continuidade às reformas administrativas de seu antecessor, visando adotar no setor público os padrões de gestão empresarial (Pardo, 2015). Nesse sentido, segundo María del Carmen Pardo (2015), foram aprovados (i) um novo regulamento de serviço público em 2007, (ii) uma lei de responsabilidade fiscal também em 2007, bem como (iii) um decreto de austeridade ainda em 2006, visando cortar custos em despesas correntes com reduções nos orçamentos, nos salários de altos funcionários, incluindo ministros e o próprio presidente, bem como cortes em gastos operacionais. A operacionalização dessa “Nova Gestão Pública” (NGP) (Pardo, 2015, p.83, tradução nossa) se deu por meio da adoção do princípio de administração por objetivos, que procurou articular um sistema amplo de avaliação de desempenho de políticas, programas, instituições e funcionários, mais um programa de melhoria de gestão pública visando flexibilização e descentralização decisória, transparência, sinergias e participação popular.

No entanto, os efeitos da crise a partir de meados do governo Calderón foram particularmente severos no México. Nas últimas décadas a economia mexicana encontrou nos EUA seu principal parceiro comercial, o que só se intensificou com os tratados do Nafta/TLCAN (García, 2014). Conseqüentemente, o colapso desencadeado pela negociação de fundos contaminados com contratos *subprime* em 2006-2007, mais a crise financeira internacional que se descortinou a partir de então, rapidamente se espalhou pela economia mexicana. Segundo Moreno-Brid e Paunovic (2009), isso aconteceu, pois (i) a contração da economia norte-americana diminuiu sua demanda por exportações mexicanas e impactou negativamente também no setor de turismo, (ii) a queda dos preços de *Commodities* a partir da crise, o petróleo incluso, afetou o México ao reduzir sua principal fonte de divisas em moeda estrangeira e recursos para manutenção do Estado, (iii) também diminuíram as linhas de crédito internacional para países em desenvolvimento, bem como houve aumento de taxas de juros, (iv) como o sistema bancário mexicano é amplamente controlado por corporações estrangeiras, as quais se viram em situação muito desfavorável na crise, isso fez com estas passassem a transferir recursos líquidos para suas matrizes, e (v) o desemprego que seguiu a crise nos EUA afetou muito a comunidade imigrante de origem hispânica, reduzindo assim os envios unilaterais de dólares entre particulares dos EUA para o México. Logo, conforme destaca Sanchez (2009), a atividade econômica mexicana se deprimiu rapidamente, o peso se desvalorizou em relação ao dólar, ao que se seguiu uma pressão inflacionária. À tudo isso, se somaram o aumento do desemprego desencadeado pelo desaquecimento industrial, sobretudo na *maquila* para exportação, uma diminuição das reservas em moedas estrangeiras do Estado, já que o ingressos estavam diminuindo, mas as saídas aumentando, mais uma desvalorização generalizada dos papéis transacionados em bolsa de valores no país (Sanchez, 2010). O impacto da crise, mais a incapacidade do governo Calderón em responder rapidamente a esses problemas, terminou por se traduzir politicamente numa diminuição considerável do PAN nas eleições legislativas de 2009 (Russell, 2011). Naquele ano, o partido do presidente elegeu candidatos para apenas 143 cadeiras na Câmara de Deputados, enquanto que o PRI alcançou 237 e o PRD caiu para 71 assentos (Chávez, 2010).

A derrota eleitoral e a crise fizeram com que o governo federal passasse e encontrar maior dificuldade para dar seguimento à sua agenda de reforma. Ainda assim, no final de 2012 Calderón conseguiu angariar apoio para mais mudança, a reforma trabalhista. Muito embora a legislação tenha sofrido muitos pequenos ajustes ao longo dos anos, essa reforma realizada nos últimos meses do sexênio panista foi a maior remodelação das relações formais de trabalho no

México pós-revolucionário. Segundo Guadarrama (2013), o conjunto de mudanças se apresentavam com o objetivo declarado de flexibilizar as relações de trabalho, diminuir os encargos e reduzir a burocracia nos processos de contratação e demissão de trabalhadores, para assim atrair capitais estrangeiros e aumentar os níveis de emprego. Na prática, conforme explica esse autor, na verdade se tratou de um retrocesso de direitos, pois que: (i) legalizou e regulamentou as práticas de terceirização; (ii) fragmentou a jornada de trabalho para permitir contratos por hora; (iii) instituiu contratos de iniciação e de avaliação; (iv) deu à empregadores o poder de rescindir unilateralmente contratos temporários, bem como desobrigou de realizar pessoalmente a comunicação de dispensa; (v) tornou obrigatório o pagamento de atrasados de, no máximo, 12 meses anteriores; entre outras medidas (Guadarrama, 2013).

Ao longo de todo o período, a política econômica realizada pela equipe de Felipe Calderón se fundamentou no tripé macroeconômico. Como os governos anteriores, o foco da equipe foi a manutenção da estabilidade econômica, por meio do controle da inflação, da redução e controle do déficit público e da sustentação de um câmbio flutuante em relação ao dólar (Gómez, 2016). Nesse sentido, conforme expõe Gómez (2016), embora tenha havido um descompasso econômico causado pela crise financeira internacional — com efeitos nefastos em termos de empobrecimento da população, desemprego, aumento das desigualdades sociais, emigração para os EUA, crescimento da economia informal e da violência —, uma estabilidade relativa foi mantida. Por outro lado, a reforma energética aprovada pelo governo em 2008, que pretendia abrir o mercado de hidrocarbonetos para a exploração privada com o intuito de atrair capitais transnacionais, não logrou os resultados esperados, uma vez que as diversas mudanças impostas pelo legislativo no projeto terminaram por garantir à Pemex a continuidade do controle dos mercados de exploração e refino de petróleo (Gutiérrez, 2011). Esse mercado só foi definitivamente aberto no governo de Enrique Peña Nieto (García, 2016), conforme argumentamos mais atrás em nota.

As diferenças entre Brasil e México, em nossa opinião, se acentuaram a partir do segundo governo Lula. Enquanto que no México de Calderón foram realizadas reformas neoliberais de grande impacto, como a administrativa, a trabalhista, a fiscal, a previdenciária e a energética — embora essa última tenha sido, na prática, menor do que se esperava —, no Brasil, deixando de lado alguns ajustes marginais na previdência, nas relações de trabalho e na estrutura fiscal, essa agenda não foi perseguida. Além disso, ao passo que no México o Estado aguardava ansiosamente que o setor privado tomasse a iniciativa de realizar investimentos

estruturais, no Brasil, com os PACs, o Estado se engajou em três ciclos de vultuosos investimentos em infraestrutura produtiva, como geração e distribuição de energia, logística, produção e refino de petróleo, entre outros. Em adendo, enquanto que os projetos sociais no México ainda hoje perseguem a possibilidade de um sistema universal de saúde, ou se baseiam em pagamentos de pequenas somas em dinheiro para os mais pobres como no *Oportunidades* — cujos similares no Brasil tiveram um volume de recursos e amplitude de assistência que México jamais equiparou —, os programas brasileiros como Minha Casa, Minha Vida, Luz Para Todos, Água Para Todos, a transposição do Rio São Francisco, entre outros, articulavam os benefícios sociais à investimentos em infraestrutura e geração de emprego, induzindo a atividade econômica e produzindo efeitos multiplicadores. Um detalhe interessante é que, se até o final do governo de Calderón o mercado de hidrocarbonetos mexicano permaneceu praticamente sob o controle da estatal Pemex — empresa que, ao menos até 2012, sequer negociava ações em bolsa —, no Brasil, embora a estatal Petrobrás não tenha sido privatizada como foi projetado no governo FHC, a abertura do mercado ocorreu ainda na década de 1990. Muitos dos projetos nos quais a Petrobrás se engajou a partir de então foram celebrados em relações diversas de parceria com empresas nacionais e estrangeiras; além disso, a Petrobrás começou a negociar ações na bolsa de valores ainda na década de 1990; um fato marcante desse processo é que o campo de Libra, na camada do pré-sal, foi leiloado no governo Dilma. Por conta desses fatores, muitos analistas sugerem que o processo de privatização da Petrobrás está em curso desde então.

Houve, porém, ao menos uma clara similitude na trajetória recente dos dois países. A principal e mais evidente é que, no período, ambos os países não abriram mão da manutenção do tripé macroeconômico. Os processos de gestão das políticas econômicas foram sobremaneira inspirados de forma neoliberal, sem apresentar rupturas dignas de nota nem no Brasil (Giambiagi, 2011b) nem tampouco no México (Gómez, 2016). No entanto, acreditamos que as diferenças destacadas permitiram que o Brasil ultrapassasse o desempenho do México entre 2003 e 2012. Isso, apesar do México ter apresentado desempenho melhor que o brasileiro entre 1990 e 2002, inclusive com resultados muito mais expressivos no recorte que fizemos em 2002, a despeito dos desafios internos e externos que se impunham sobre o país norte-americano naquele contexto. Para evidenciar essa diferença, reunimos os dados que constam na Tabela 5 a seguir.

Tabela 5 — Desempenho de Desenvolvimento, Brasil e México, 2012

Variáveis	Brasil	México
Produto Interno Bruto (U\$ bilhões), aproximado	2.249	1.186
Variação do PIB (%)	1,0	4,0
PIB <i>per capita</i> (U\$)	11.320,00	9.802,00
Variação do PIB <i>per capita</i> (%)	(-)9,99	0,05
Formação Bruta de Capital Fixo (% do PIB)	17,5	23,2
Índice de Preço ao Consumidor Anual (%)	5,11	4,11
Cidadãos Abaixo da Linha de Pobreza (%)	5,3	52,3
Índice de Desenvolvimento Humano — IDH	0,742	0,755
Expectativa de Vida (anos)	70,9	74,8
Índice de GINI	0,530	0,440
Taxa de Desemprego Aberto (%)	7,4	4,8
Paridade do Poder de Compra do Salário Mínimo (U\$)	293,3	197,9

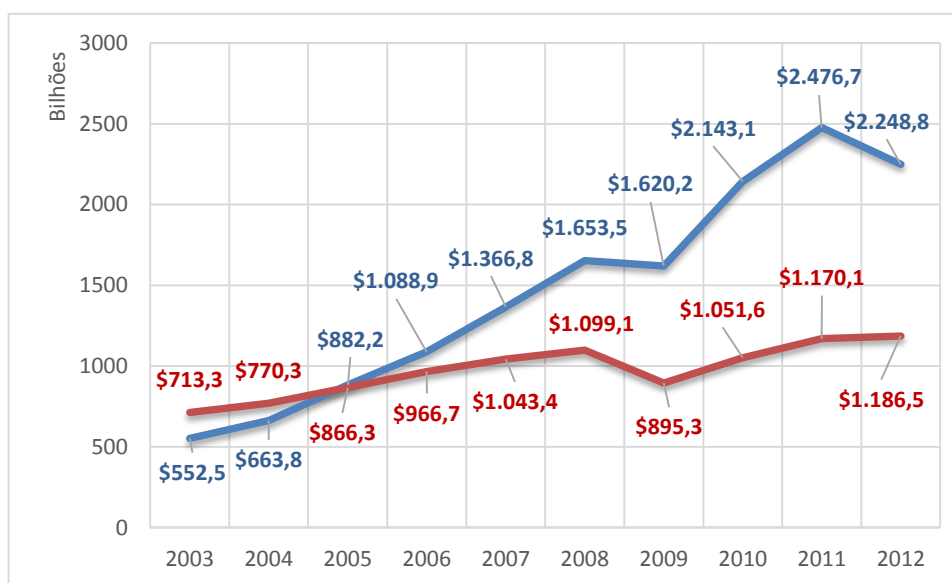
Fonte: elaboração própria a partir de dados providos por UNdata, FGV, PNUD, Ipeadata, INEGI, IBGE.

A partir da Tabela 5 é lícito afirmar que já não existe a vantagem de desempenho da economia mexicana sobre a brasileira, que apareceu bem caracterizada na Tabela 4 em relação ao recorte de 2002, na Tabela 2 em relação ao recorte parcial realizado para o ano de 1994 e na Tabela 1 para o recorte realizado no início da série estudada, em 1990. O PIB do Brasil representava em valores absolutos, mensurados em U\$, quase o dobro do mexicano em 2012. Isso, muito embora a variação em relação ao ano anterior tenha sido muito menor no Brasil, 1%, do que no México, 4%. O PIB *per capita* do Brasil também aparece à frente do mexicano, porém não guardando a mesma proporção de diferença que o PIB, pois que a população brasileira é muito maior que a mexicana. Outro dado que reforça uma percepção de dianteira apenas atenuada e, talvez momentânea, é a FBKF, que no México foi relativamente maior que no Brasil, respectivamente 23,2% e 17,5% do PIBs. A inflação brasileira mensurada por meio do IPCA foi ligeiramente superior à mexicana, o Brasil registrou um IDH ainda menor que o mexicano, bem como uma expectativa de vida também menor e índice de Gini maior — o que significa uma maior concentração de renda. Porém, o percentual de cidadãos vivendo abaixo da linha de pobreza de Brasil e México em 2002 foram extravagantemente diferentes, 5,3% e 52,3% — talvez haja uma diferença decorrente da metodologia de cálculo utilizada nos países da OCDE em relação à metodologia empregada pelo IBGE, mas esses são dados oficiais que

fazem sentido diante da cadeia de eventos até aqui descritos. Da mesma forma, a paridade do poder de compra do salário mínimo no Brasil, mensurada em U\$, foi bem maior que no México.

Essa caracterização, em nossa opinião, fica mais bem representada quando observamos o resultado de algumas variáveis de forma longitudinal. Na figura 5 a seguir é possível visualizar a sequência das conjunturas referentes aos resultados do PIB de Brasil e México em U\$, no período compreendido entre 2003 e 2012. Muito embora o crescimento da economia mexicana em 10 anos foi praticamente constante, com um breve revés em 2009, no pico da crise financeira internacional, a variação foi notadamente menos expressiva que o da economia brasileira. Nos 10 anos de governos com neoliberalismo atenuado do PT, a economia brasileira mais do que quadruplicou de tamanho, ao ponto de que, como vimos, após ser muito menor que a mexicana em 2002, se tornar praticamente o dobro daquela em 2012.

Figura 5 – Brasil e México, PIB (U\$), 2003-2012



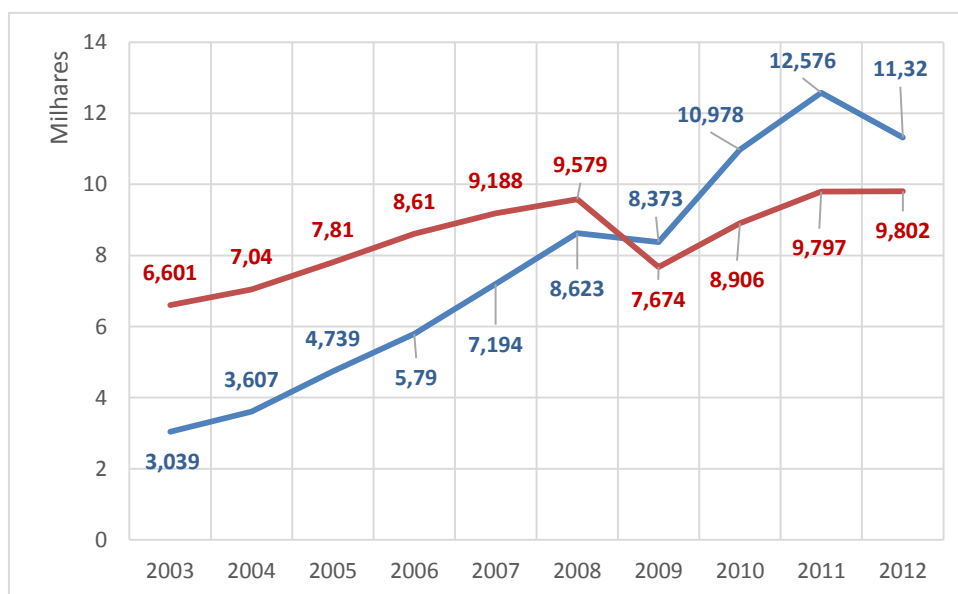
Fonte: elaboração própria a partir de dados providos por UNdata, FGV, PNUD, Ipeadata, INEGI, IBGE.

Brasil representado pela linha azul; México representado pela linha vermelha.

Já na Figura 6 a seguir é possível visualizar a trajetória das conjunturas de PIB *per capita* de Brasil e México, em U\$, no período em questão. Diferentemente do PIB, que já em 2005 o Brasil havia ultrapassado o México, no que diz respeito ao PIB *per capita*, o dado para

o Brasil só ultrapassaria o de México em 2009, em plena crise financeira internacional; e se manteve acima pelo restante da série.

Figura 6 – Brasil e México, PIB *per capita* (US\$), 2003-2012

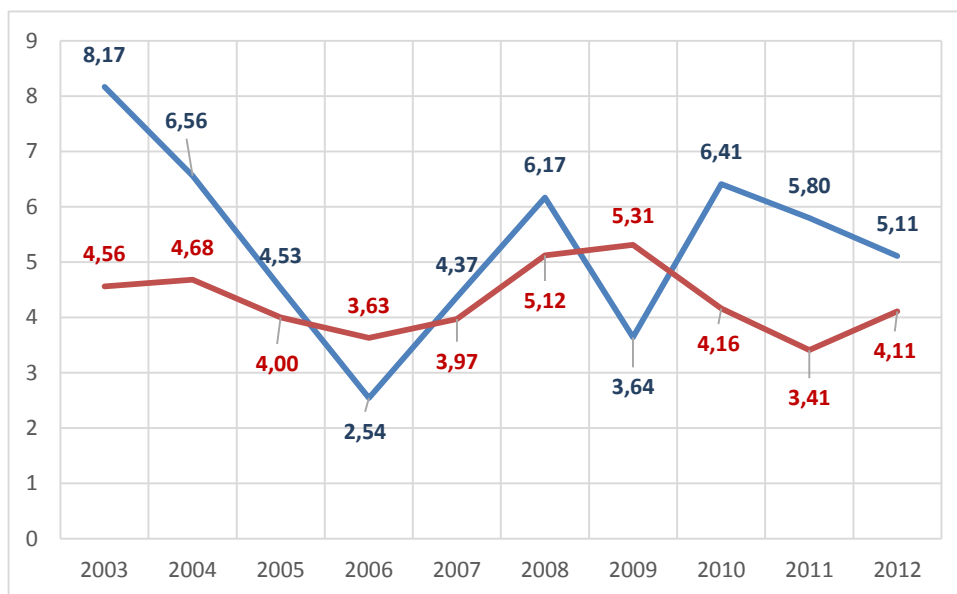


Fonte: elaboração própria a partir de dados providos por UNdata, FGV, PNUD, Ipeadata, INEGI, IBGE.

Brasil representado pela linha azul; México representado pela linha vermelha.

Por sua vez, quando analisamos os dados para o IPCA, tal qual é possível visualizar na Figura 7 a seguir, percebemos que o comportamento dessa variável para a economia brasileira no período foi bastante errático, muito embora se observe uma tendência de decréscimo. A economia mexicana, por sua vez, já que se engajava de forma muito mais radical nas reformas neoliberais, manteve uma estabilidade maior, com uma oscilação do IPCA menor que a brasileira e, em quase todos os anos da série, com índice menor. Isso corrobora o que já comentamos antes, que em termos de estabilidade macroeconômica num sentido meramente neoliberal, o México apresentou uma performance melhor que o Brasil entre 2003 e 2012. O que é digno de nota, conforme já argumentamos, é que essa maior estabilidade não promoveu sequer um crescimento econômico maior, quiçá um melhor desenvolvimento econômico, enquanto que, em termos sociais, o que viu foram regressos significativos.

Figura 7 – Brasil e México, IPCA anual (%), 2003-2012



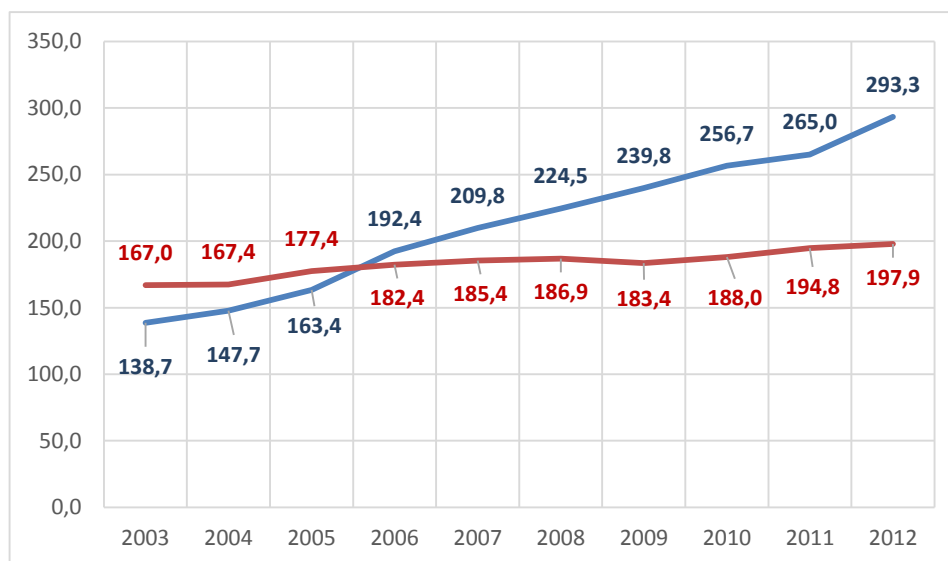
Fonte: elaboração própria a partir de dados providos por UNdata, FGV, PNUD, Ipeadata, INEGI, IBGE.

Brasil representado pela linha azul; México representado pela linha vermelha.

Em nossa opinião, também é digno de nota a observação da trajetória do PPC do salário mínimo de Brasil e México entre 2003 e 2012, representado aqui em U\$ na Figura 8 a seguir. A trajetória desse indicador para a economia brasileira, desde 1990, foi de crescente apreciação. Em verdade, como vimos mais atrás, a diferença do PPC de Brasil e México era tão grande no início dos anos 1990, que chegava ao ridículo. Mas, desde então houve uma aproximação. Essa tendência continuou no período aqui analisado, claramente se intensificando a partir de 2006, quando finalmente ultrapassa o resultado mexicano, de modo que em 2012 era quase 50% maior que no país norte-americano. O PPC do México no período também apresentou uma tendência positiva, mas muito discreta. Em nossa opinião, esse comportamento tão distinto está relacionado com as diferentes políticas salariais dos países. Enquanto que, nos governos PT, se perseguiu no Brasil a meta de valorizar o salário mínimo acima da inflação, no México os governos panistas abraçaram uma política de contração dos salários para o benefício de empresários e do capital estrangeiro ali atuante. O resultado, como vimos mais atrás, é que no México a taxa de desemprego aberto em áreas urbanas no ano de 2012 foi de apenas 4,8%, mas

ainda assim 50% da população vivia abaixo da linha de pobreza — os salários são relativamente tão baixos, que estar empregado no México não garante renda o suficiente para sequer se alimentar decentemente.

Figura 8 – Brasil e México, PPC do Salário Mínimo (US\$), 2003-2012



Fonte: elaboração própria a partir de dados providos por UNdata, FGV, PNUD, Ipeadata, INEGI, IBGE.

Brasil representado pela linha azul; México representado pela linha vermelha.

Desde 2003 até 2012 no Brasil, os anos PT, podemos encontrar alguns processos mais gerais que tomam a forma medidas a longo prazo que podem explicar essa aparente dianteira da economia brasileira em relação em México, em nossa opinião: (i) a adoção de uma política de recuperação do poder de compra do salário mínimo, ao passo que no México se perseguiu uma política de redução dos salários reais; (ii) as já mencionadas novas estratégias e orçamento maior para BNDES e outros fundos destinados a investimento produtivo; (iii) o ensaio da adoção de algumas políticas econômicas anticíclicas, sobretudo no bojo dos investimentos realizados pelo Estado por meio da indústria de construção na infraestrutura produtiva, ou por meio da Petrobrás no âmbito da exploração, refino e distribuição de petróleo e derivados. Mesmo assim, essa política econômica, que foi chamada de novo-desenvolvimentista (Boito Jr.; Berringer, 2013. Fonseca, 2014) por uns, pós-neoliberal por outros (Fortes; French, 2013.

Sader, 2013), na maior parte do tempo coexistiu com aquelas medidas macroeconômicas restritivas de orientação abertamente neoliberal já mencionadas.⁹⁶ De acordo com Teixeira e Pinto (2012), os três principais eixos de uma gestão macroeconômica neoliberal foram mantidos durante todo esse período: metas de inflação, superávits primários e taxas de câmbio flutuantes, o tão querido tripé macroeconômico. Essas medidas, conduzidas por um Banco Central em grande parte independente (não de maneira formal, mas na prática sim), objetivavam manter a credibilidade financeira do país, tanto interna como externamente. As metas de inflação, no entanto, requeriam a manutenção de altas taxas de juros, as quais constrangiam o investimento privado e atraíam capital especulativo; isso enquanto a perseguição de superávits primários limitava a capacidade de investimento do Estado, além de forçarem uma política fiscal passiva. Além disso, o câmbio flutuante mantinha a economia refém das altas taxas de juros, deixando a competitividade nacional exposta ao humor dos mercados internacionais e, conseqüentemente, limitando o ímpeto privado de investimento.

Por conta disso, no Brasil vivenciou-se uma política econômica de muitas formas conceitualmente contraditória por ao menos 10 anos; mas, se não coerente internamente do ponto de vista da lógica formal e reducionista da economia vulgar, a nosso ver esse resultado foi uma legítima tentativa de atenuar os efeitos de uma inevitável gestão neoliberal; a estratégia possível no contexto político, econômico e social brasileiro. De um lado, o Governo tentava induzir o investimento privado por meio do incremento da demanda efetiva e dos gastos governamentais, tentando assim criar um cenário de expectativas favoráveis. Por outro lado, o mesmo Governo limitava a disponibilidade de capital por meio do aumento do custo de investimento, ao passo que sustentava alternativas financeiras com maior rentabilidade e segurança ao negociar títulos da dívida pública cujos prêmios carregavam altas taxas de juros, assim, objetivando manter a tão valorizada estabilidade. Os resultados foram (necessariamente, em nossa opinião) contraditórios. Durante ao menos a primeira parte da crise financeira internacional a partir de 2007, o Brasil foi um dos países que menos sofreu com a contaminação dos mercados financeiros pelos títulos lastreados em contratos *subprime* da dívida imobiliária estadunidense. Além disso, no período, muitos dos indicadores sociais como desigualdade, desemprego, salários, habitação e educação, apresentaram melhoras significativas, tanto em

⁹⁶ Corroborando a afirmação realizada por Armando Boito Jr. e Tatiana Berringer quando declaram que “[...] o neodesenvolvimentismo [é] a política de desenvolvimento possível dentro dos limites dados pelo modelo capitalista neoliberal.” (2013, p. 32).

relação ao governo anterior (Pochmann, 2013), como em comparação com o México, como estamos verificando nesse trabalho. Por outro lado, o resultado econômico do Brasil, em termos de variação do PIB, índice de performance macroeconômica, investimento privado, vulnerabilidade financeira externa, custo de reservas em moeda estrangeira, assim como o avanço dos setores industrial e de tecnologia, entre outros, foram discretos, alguns dúbios e mesmo notavelmente medíocres, ao menos na opinião de Gonçalves (2014). Em nosso entendimento, muito embora não se tenha revertido a lógica neoliberal, nem muito menos engajado um projeto amplamente desenvolvimentista com fins de distribuição de renda e autonomia econômica e política, os resultados marginais alcançados pelo Brasil foram aos mais satisfatórios que o México, que se engajou mais profundamente em reformas neoliberais.

O México, por sua vez, nos anos neoliberais — sobretudo sob o governo do PAN —, amargou taxas de crescimento pouco impressionantes. Segundo Gómez (2016), no primeiro sexênio panista da presidência de Vicente Fox Quesada, o México cresceu em média apenas 2,3% ao ano, enquanto que o sexênio sob Felipe Calderón Hinojosa foi ainda pior, com média de 1,9% ao ano. Como a geração de empregos numa economia capitalista depende de crescimento — muito embora o contrário não seja, necessariamente, verdadeiro —, a geração de novos postos de trabalho no México foi muito baixa; segundo Gómez (2016) muito menor do que o necessário para acolher os novos entrantes no mercado de trabalho devido ao crescimento vegetativo da população, de modo que seria possível estimar um déficit de emprego de aproximadamente 6,5 milhões de vagas entre 2000 e 2012. Em resultado, a pressão migratória em direção aos EUA, de acordo com esse autor, aumentou exponencialmente durante os governos de Fox e Calderón; paralelamente, os muitos desempregados que não tomavam o caminho da imigração ilegal para os Estados Unidos, acabaram absorvidos pelos subempregos da economia informal. Em um dado provido pelo INEGI utilizado por Gómez, estima-se que mais de 60% da população economicamente ativa do México estava desempenhando atividades informais em 2012, quase 30 milhões de pessoas. No entanto, em termos de desempenho sob o ponto de vista da estabilidade macroeconômica — segundo a lógica neoliberal — os 12 anos do PAN no poder foram um sucesso: a inflação em todo o período manteve-se na casa de um dígito, o déficit fiscal oscilou dentro da margem segura entre 0% e (-)2,5%, e o Peso foi se desvalorizando gradativamente em relação ao dólar, sem mudanças abruptas mesmo durante as crises financeiras internacionais (Gómez, 2016, p. 53, Cuadro I).

Em verdade, do ponto de vista da lógica neoliberal, a estabilidade e o baixo crescimento mexicano recente — mesmo com crescente pobreza, desemprego, informalidade e avanço dos cartéis do narcotráfico —, mais a reformas que abriram o mercado de energia e petróleo para o capital estrangeiro, precarizaram as relações de trabalho e reduziram a capacidade do Estado em intervir na economia, são processos considerados em grande parte um caso de sucesso e de exemplo a ser seguido por outras nações em desenvolvimento (The Economist, 2015b). Enquanto que a redução da pobreza e da desigualdade, o aumento dos salários reais, a indução pública de investimento, o crescimento da universidade pública, a manutenção de um sistema de saúde público e universal, bem como os programas de habitação e renda mínima realizados no Brasil — que, somados, contribuíram para a saída de milhões de pessoas das condições mais deploráveis de vida —, foram considerados um fracasso populista (The Economist, 2015a), ao ponto de motivarem um golpe de Estado em 2016.⁹⁷

⁹⁷ Para fazermos essas referências à percepção de sucesso de México e fracasso de Brasil, apelamos aqui para matérias do semanário *The Economist*. De certa forma, esse procedimento é preciso, pois que normalmente as opiniões desse periódico britânico seguem, e são seguidas, pelas comunidades de negócios internacionais, sobretudo por aqueles ligados ao sistema financeiro, os assim chamados “mercados” — que, como François Morin (2015) nos explica, não passam de um punhado de especuladores e bancos. Mas, também assumimos que fazer referência a uma publicação de tão baixo nível e calão é um risco; por isso, deixamos claro aqui que, em nenhum momento, qualquer opinião emitida pelo *The Economist* foi, nem provavelmente será, levada a sério pelo autor dessa pesquisa.

4 A INSERÇÃO INTERNACIONAL DE BRASIL E MÉXICO, 1990-2012

Para analisar os processos de integração internacional de Brasil e México neste trabalho, nós optamos por dois procedimentos. Primeiro, fizemos uma exposição da participação econômica dos dois países no plano internacional por meio da análise de suas pautas de exportação e importação, utilizando do mesmo procedimento da seção anterior de realizar recortes em anos-chave. Nesse caso, optamos por enfatizar recortes nos anos de: 1995, ao fim do qual o México completava dois anos de vigência do Nafta/TLCAN;⁹⁸ mais 2002 e 2012, de modo a coincidir com os recortes realizados na seção anterior para caracterização do desempenho de desenvolvimento dos dois países. Em segundo lugar, fizemos uma breve análise das suas experiências de integração regional, com ênfase para o Nafta/TLCAN no que diz respeito ao México, e para o Mercosul em relação ao Brasil. Entendemos que, obviamente, essa simplificação em duas dimensões deixa a desejar, pois põe de lado uma série de nuances que poderiam nos auxiliar a distinguir as dinâmicas da presença internacional dos dois países, como, por exemplo, em relação à laços diplomáticos, acordos de cooperação, tratados de comércio, relações internacionais não estatais, fluxos transnacionais diversos etc. Mas, devido à limitação de recursos para realizar essa pesquisa, optamos por esse procedimento mais simplificado que, ao menos, nos oferece um panorama da integração econômica internacional de Brasil e México.

Num primeiro olhar pode-se até acreditar que as posições de Brasil e México na concertação internacional são, de algum modo, equivalentes. Ambos já exerceram papéis coadjuvantes no Conselho de Segurança da ONU (Cervo, 2009. Vautravers-Tosca; González-Valencia, 2012), ambas são nações que representam uma função de liderança regional — o Brasil na América do Sul, o México na América Central (Morales; Sarkis, 2011). Pode-se dizer ainda que sua participação na divisão internacional do trabalho é similarmente marcada por contradições estruturais, visto que ambos possuem um complexo de transformação com tamanha abrangência que até exibem uma matriz industrial relativamente completa — talvez mais o Brasil do que o México —, mesmo que trunca, coexistindo com setores voltados para a exportação de *commodities* com baixo valor agregado, assim como um setor de serviços em

⁹⁸ Começamos nossa série em 1995, porque não dispusemos de dados equivalentes aos aqui analisados para períodos anteriores.

franca aceleração nos últimos anos (Giambiagi, 2011a. 2011b. Randal, 2006. Moreno-Brid; Bosch, 2010). Da mesma forma, é lícito lembrar que esses dois países são ainda considerados como economias, por assim dizer, em estado constante de desenvolvimento, talvez até presos na armadilha da renda média (Foxley, 2012).

Porém, entre o início da década de 1990 até 2012, tanto o Brasil quanto o México, em nossa opinião, trilharam caminhos muito distintos no que diz respeito ao sentido de sua inserção internacional. No período, a política externa brasileira deu sinais de maior autonomia, seja ao oscilar em seu alinhamento com o Norte, ou ao se integrar ao Mercado Comum do Sul — Mercosul — como país mais importante (Gardini, 2010). O México, por sua vez, aparentemente transitou para uma situação de menor autonomia internacional (Ramírez, 2013), além de integrar o Tratado Norte-Americano de Livre Comércio — Nafta, em inglês, TLCAN em espanhol — como nação econômica, política e socialmente mais frágil (Audley, 2003). Nessa subseção fazemos uma breve exposição dessas trajetórias de integração. Primeiro abordaremos os recortes mencionados mais atrás em relação às pautas de exportação e importação dos dois países, para depois, na sequência, fazer uma exposição acerca da experiência brasileira, de um lado sob a ótica de suas relações com o Mercosul, de outro no que diz respeito às concertações sobre a até então malograda Área de Livre Comércio das Américas — Alca — para caracterizar as flutuações de seu alinhamento com o Norte; assim como da experiência mexicana, destacando sobretudo o processo de formação do Nafta/TLCAN.

4.1 BRASIL E MÉXICO NA NOVA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO

O debate acerca do que se chamou de uma nova divisão internacional do trabalho, processo que teria tomado forma a partir da segunda metade do século XX com a ascensão de (i) distintas configurações de inserção periférica e (ii) novos *players* globais em disputa pelo capital circulante no plano internacional (Starosta, 2016), se fundamenta nas distintas responsabilidades produtivas que muitos países assumiram no âmbito da economia-mundo à medida que o capital excedente nos países centrais passaram a buscar novas oportunidades de valorização em mercados emergentes (Arrighi, 1996). Em nossa opinião, seguindo o que foi debatido na seção 1, o duplo processo de desenvolvimento e integração é a forma aparente assumida pela diferenciação produtiva ocorrida nas periferias, decorrente da penetração desse capital — seja da forma de IEDs ou IECs. Assim, acreditamos que, para caracterizar o espaço

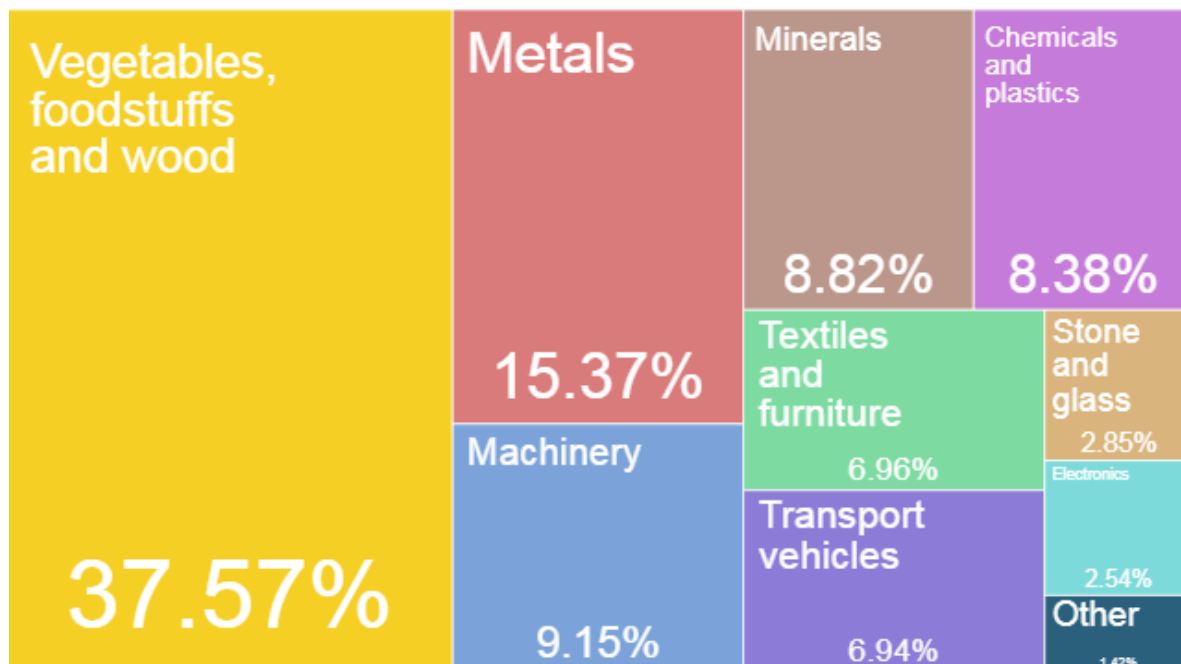
ocupado por um país no âmbito da economia-mundo capitalista, pode-se analisar sua pauta de importações e exportações, na medida em que representam, respectivamente, aquilo do que dependem e qual sua contribuição para o comércio mundial.

Como já foi explicado anteriormente, realizamos a seguir três recortes, para analisar as pautas de importação/exportação de Brasil e México, com o intuito de — junto com análise de bibliografia especializada, e reverberando o que já foi discutido mais conceitualmente tanto na seção 1 como na seção 2 — traçar uma compreensão mais geral de como esses dois países se integram no âmbito da economia-mundo capitalista. Realizamos um primeiro recorte no ano de 1995 por dois motivos: (i) o primeiro, e mais importante, é que a fonte de dados utilizada para este estudo, o Atlas da Complexidade Econômica da Universidade de Harvard,⁹⁹ só dispunha, no momento em que as informações foram coletadas, de dados a partir desse ano para os dois países aqui estudados; (ii) segundo, ao final de 1995 se encerrava o primeiro ano da estabilização econômica do plano real no Brasil e o Mercosul se transformava em uma união aduaneira (embora, na prática, isso nunca tenha acontecido de fato), enquanto que o México terminava o segundo ano de participação no Nafta/TLCAN, configurando, em nossa opinião, um momento oportuno para analisar os impactos desses processos nos dois países. Os dois outros recortes coincidem com aqueles anteriormente realizados, em 2002 e 2012.

Em 1995, como é possível observar a partir da Figura 9 a seguir, a maior parte das exportações brasileiras foi de produtos com menor grau de beneficiamento e, conseqüentemente, menor valor agregado, como vegetais e madeira, metais, minerais e pedras, representando aproximadamente 64% do total exportado. Desses, 4,95% foram de café, chá e especiarias, 8,84% de ferro e aço, 6,82% de minérios diversos; é preciso notar, porém, que 9,15% das exportações brasileiras foram de maquinário industrial, demonstrando ali, ainda, uma sobrevida da indústria local de bens de capital. Os maiores compradores de produtos brasileiros em 1995 foram os Estados Unidos da América, 19,48% do total, Argentina, 8,96%, Japão, 7,77%, Alemanha, 4,7% e Itália, 4,21%.

⁹⁹ Disponível em formato digital, com um sistema interativo de busca e apresentação de dado, na internet: <<http://atlas.cid.harvard.edu>>. Todos os dados e percentuais de importação/exportação citados nessa subseção, inclusive aqueles que não estão diretamente relacionados nas figuras, foram obtidos a partir dessa fonte.

Figura 9 – Exportações do Brasil em 1995, % do total*

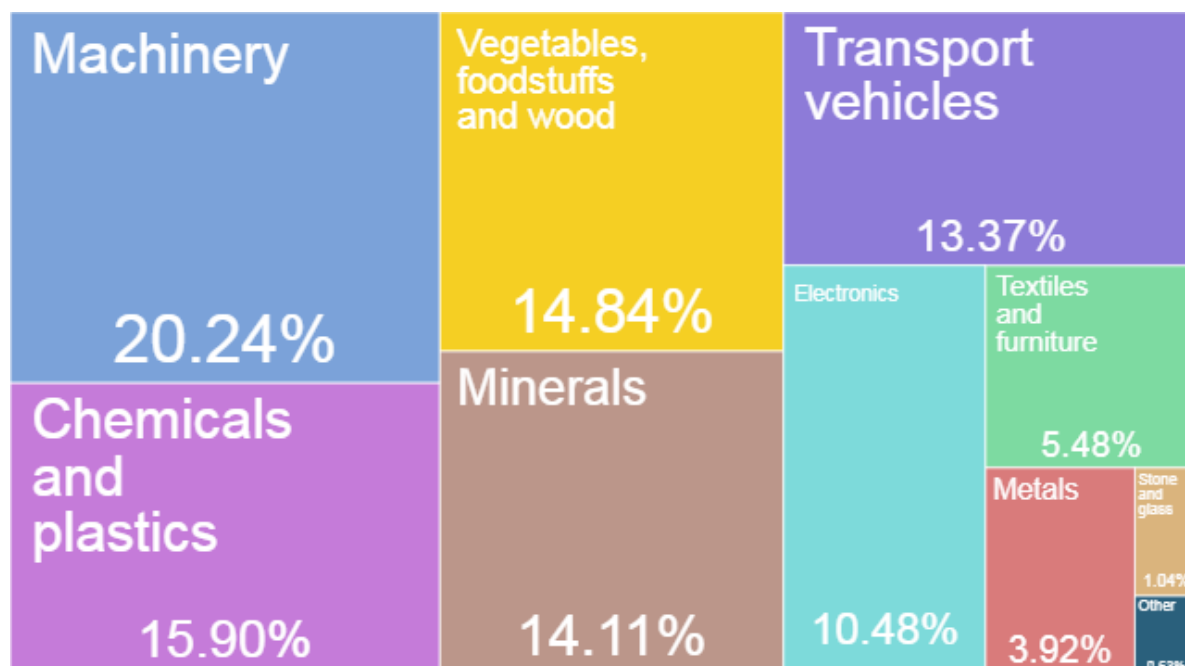


Fonte: Atlas of Economic Complexity. Disponível em: <<http://atlas.cid.harvard.edu/>>. Acesso em: 10 nov. 2017.

* As exportações totais a partir do Brasil em 1995 foram de aproximadamente US\$ 46,3 bilhões.

Por outro lado, como aparece na Figura 10 a seguir, a maior parte das importações brasileiras foi de produtos com maior valor agregado, como maquinário, químicos e plásticos, veículos de transporte e eletrônicos, somando aproximadamente 60% do total importado. Desses, 6,5% foram de carros, 2,92% de partes de motores de veículos, 1,53% computadores, entre outros. Os países que mais venderam para o Brasil naquele ano foram também os EUA, com 22,4%, a Alemanha com 10,08% e a Argentina, com 10,95%, Itália, 6,2% e Japão, 5,06%. Essa diferença qualitativa entre o que é exportado e o que é importado, a nosso ver, é característica típica de uma economia periférica: exportam-se grandes volumes de bens com menor valor agregado, mas importam-se igualmente grandes volumes de bens com alto valor agregado. Além disso, considerando que o volume das exportações daquele ano, US\$ 46,3 bilhões, foi menor que o das importações, US\$ 51,2 bilhões (o que resultou em déficit comercial), percebe-se uma situação clara de dependência material do Brasil, primeiro em relação aos países do centro para a aquisição de bens industrializados diversos; segundo em relação aos setores exportadores de *commodities*, cujas vendas internacionais em grande parte tinham o papel de prover os recursos necessários para as compras; terceiro, em relação a mecanismos de financiamento em moeda estrangeira.

Figura 10 – Importações do Brasil em 1995, % do total*

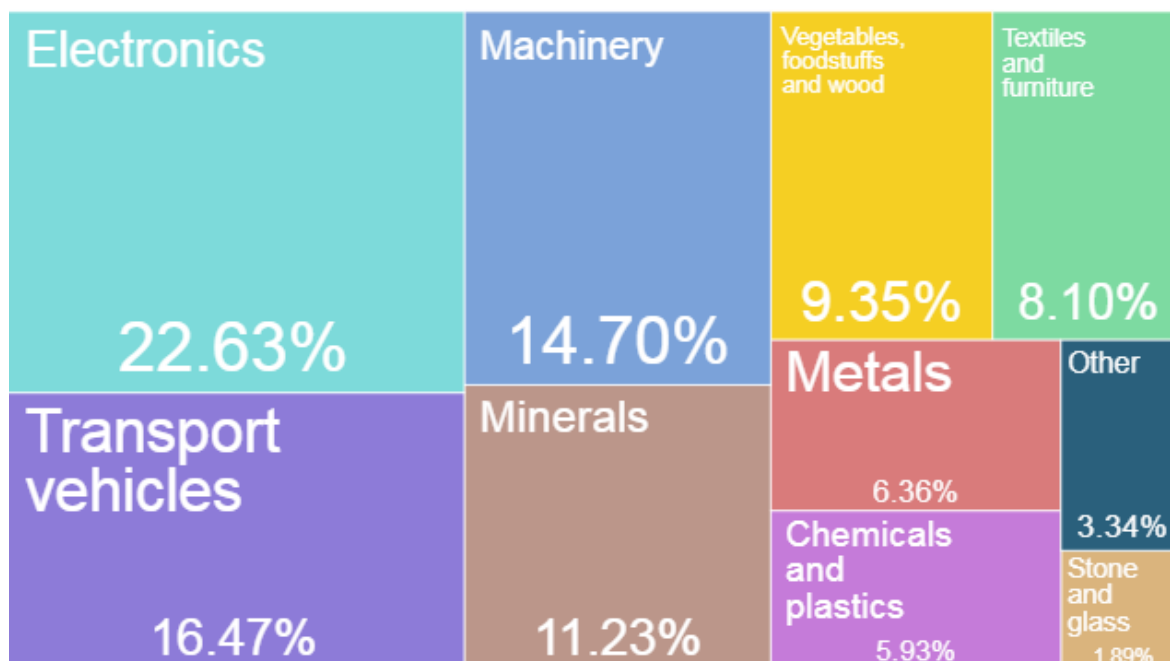


Fonte: Atlas of Economic Complexity. Disponível em: <<http://atlas.cid.harvard.edu/>>. Acesso em: 10 nov. 2017.

* As importações totais a partir do Brasil em 1995 foram de aproximadamente US\$ 51,2 bilhões.

Já o México em 1995, como é possível notar a partir da Figura 11 a seguir, apresentava uma pauta de exportações muito mais diversificada e estruturalmente mais fundamentada em bens de maior valor agregado que o Brasil: aproximadamente 54% da exportação total foram de bens de maior valor agregado. Desses, destacam-se as exportações de carros 9,27%, material eletrônico e equipamentos 4,54%, monitores e projetores 3,32%, peças complexas de motores diversos 2,66%, entre outros. Mas também é importante mencionar a participação das exportações de petróleo cru, que representaram 8,95% do total, ainda a principal fonte de receitas do Estado mexicano. Notadamente, o mais importante país comprador foram os EUA, 79,64% do total, seguido de longe pelo Canadá, 4,57% do total.

Figura 11 – Exportações do México em 1995, % do total*

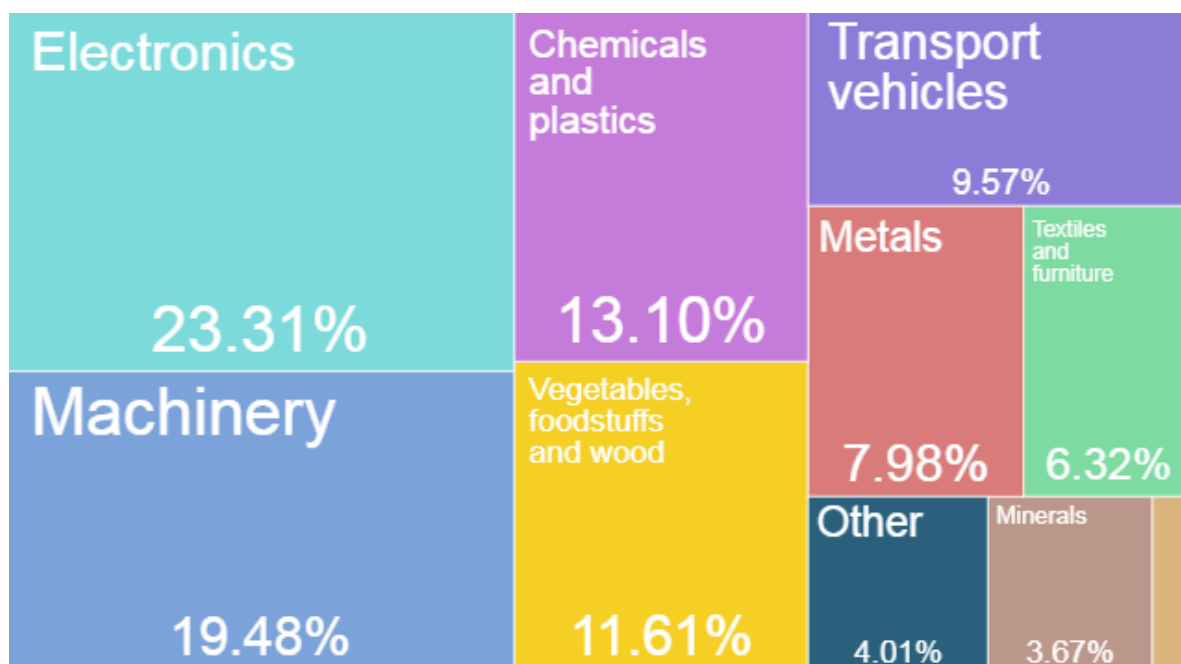


Fonte: Atlas of Economic Complexity. Disponível em: <<http://atlas.cid.harvard.edu/>>. Acesso em: 10 nov. 2017.

* As exportações totais a partir do México em 1995 foram de aproximadamente U\$ 178,5 bilhões.

É interessante notar que as importações do México, representadas na Figura 12 a seguir, também carregam um peso muito grande de praticamente os mesmos tipos de produtos que dominaram as exportações daquele país: maquinário industrial 15,59%, material elétrico e equipamentos 23,31%, veículos, 9,06%, plásticos 4,98%, entre outros. Como é possível inferir a partir de Carrillo (2010) e Cepal (1996a), essa quase equiparação é decorrente do fato de que grande parte da pauta de comércio exterior do México naquele momento estava relacionado com o modelo de produção da *maquila*. Conforme já dissemos, esse sistema de organização industrial se caracteriza por apresentar uma estrutura de montagem com base em uso intensivo de trabalho subremunerado, voltado para exportação, mas que também impacta fortemente nas importações, pois que ali não se realizam etapas de transformação com elevada agregação de valor. Como que confirmando essa observação, quando se conhece os principais países dos quais o México importa mercadorias, encontramos novamente os EUA como responsáveis por 74,65% do total, seguidos pelo Japão, responsáveis por 5,77%, e, na mesma toada, pela Alemanha, responsáveis por 4,11% do total.

Figura 12 – Importações do México em 1995, % do total*



Fonte: Atlas of Economic Complexity. Disponível em: <<http://atlas.cid.harvard.edu/>>. Acesso em: 10 nov. 2017.

* As importações totais a partir do México em 1995 foram de aproximadamente U\$ 162 bilhões.

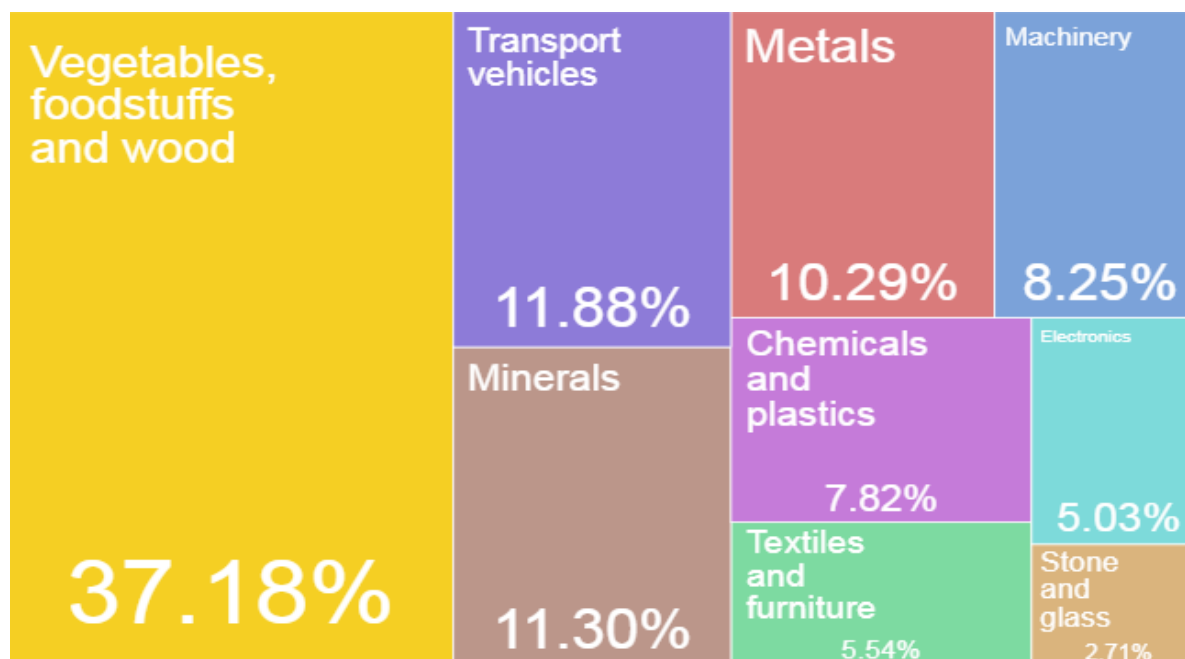
Um olhar sobre as pautas de importação e exportação de Brasil e México em 1995 poderia até concluir que o país norte-americano estava muito à frente do sul-americano. Mas, não é bem assim. Como já foi dito, grande parte da produção industrial para exportação no México, segundo a Cepal (1996a), se vincula à *maquila*, que é sobremaneira controlada por empresas transnacionais (ETNs). Além disso, segundo Carrillo (2010), um dos principais problemas da indústria maquiladora é o fato desse modelo não ser capaz de gerar encadeamentos produtivos, pois resiste em recorrer a fornecedores locais ou matérias-primas autóctones, fazendo com que seu impacto em termos de desenvolvimento no espaço onde ocupam seja muito limitado — sobretudo dado o fato de que subremuneram o trabalhador local, enquanto empregam altos funcionários de suas nacionalidades de origem.

Outro detalhe a ser destacado é a dependência do México em relação aos Estados Unidos, processo que em 1995 havia se consolidado a partir do Nafta/TLCAN. Se, de um lado, manter privilégios de comércio com a economia norte-americana pode parecer uma vantagem, dado que se trata do maior mercado consumidor do mundo, por outro lado a economia mexicana se encontrava aberta para o avanço das empresas estadunidenses, tecnológica e

mercadologicamente mais competitivas; sem mencionar que, nos momentos de crise nos Estados Unidos, o México provavelmente se encontraria incapaz de se desvencilhar (Audley, 2003), como de fato aconteceu em 2000, 2001, depois entre 2007-2009.

Já em 2002, a composição das exportações brasileiras se deu da forma como está representada na Figura 13 a seguir. Mais uma vez, produtos com menor valor agregado e *Commodities* representaram mais de 60% das exportações a partir do Brasil. Aliás, é interessante notar que os grandes itens praticamente não se alteraram em relação a 1995. Porém, nesse caso, os principais produtos individuais da pauta de exportação foram veículos 7,42%, maquinário industrial 7,07%, minério de ferro e congêneres 6,07%, soja 5,09% e carnes 4,32%. Os principais compradores foram os EUA respondendo por 25,98% do total, seguido de Alemanha 4,17%, China 4,15% e Argentina 3,88%. Também aqui, poucas alterações.

Figura 13 – Exportações do Brasil em 2002, % do total*



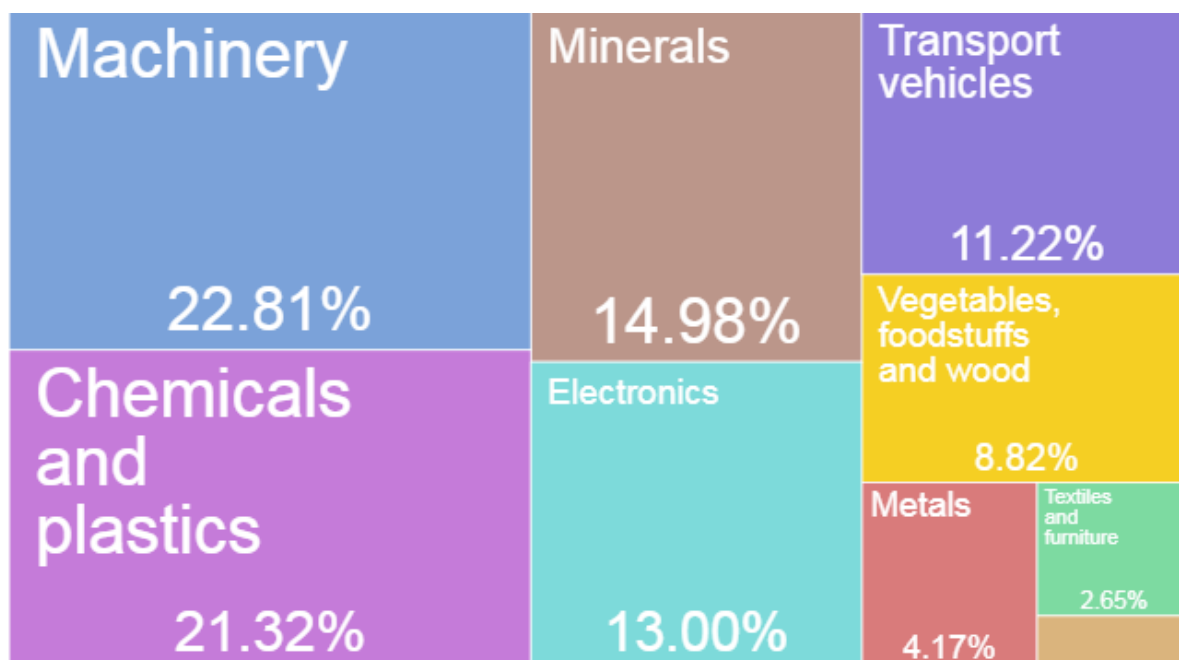
Fonte: Atlas of Economic Complexity. Disponível em: <<http://atlas.cid.harvard.edu/>>. Acesso em: 10 nov. 2017.

* As exportações totais a partir do Brasil em 2002 foram de aproximadamente US\$ 60,9 bilhões.

Naquele ano, as importações brasileiras tampouco se diferenciaram muito daquelas de 1995, ao menos em termos de percentuais de grupos de produtos, como é possível constatar a

partir da Figura 14 adiante. Quase 50% das aquisições brasileiras nos mercados internacionais em 2002 foram de produtos de elevado valor agregado. Do total das importações, os principais itens foram maquinário industrial com 18,56%, combustíveis minerais, nesse caso petróleo e gás, 14,08%, material elétrico e equipamentos 13%, veículos 5,79%, químicos orgânicos 5,56%. Tampouco houve muitas surpresas na relação de maiores exportadores para o Brasil, sendo os EUA ainda o maior com 24,71%, seguidos de Argentina 9,84%, Alemanha 8,7%, e França 5,19%. As mesmas considerações realizadas anteriormente em relação à situação de dependência material da economia brasileira podem, inclusive, ser reproduzidas para 2002; com uma importante modificação, se começava ali uma série superavitária.

Figura 14 – Importações do Brasil em 2002, % do total*



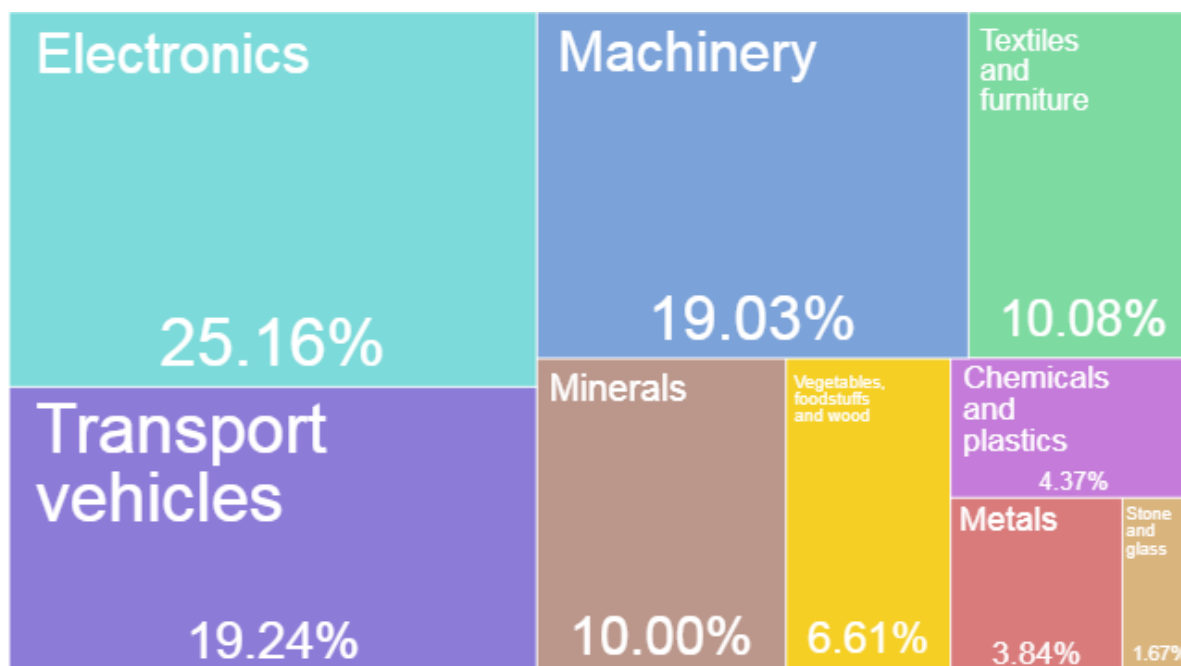
Fonte: Atlas of Economic Complexity. Disponível em: <<http://atlas.cid.harvard.edu/>>. Acesso em: 10 nov. 2017.

* As importações totais a partir do Brasil em 2002 foram de aproximadamente U\$ 47,7 bilhões.

Por sua vez, as exportações do México em 2002 estão representadas na Figura 15 a seguir. É interessante notar que tampouco houve uma mudança muito significativa na pauta de exportações mexicanas entre 1995 e 2002, se considerarmos os agregados de produtos. Os principais itens foram maquinário elétrico e equipamento com 25,16%, veículos 18,86%, maquinário industrial 13,99%, petróleo 9,65%. É interessante notar, porém, que a participação

dos EUA foi ainda maior em 2002, respondendo por 83,06% das compras de produtos mexicanos nos mercados internacionais, seguidos de longe por Canadá com 4,02% e Japão, terceiro maior comprador com 0,89%.

Figura 15 – Exportações do México em 2002, % do total*

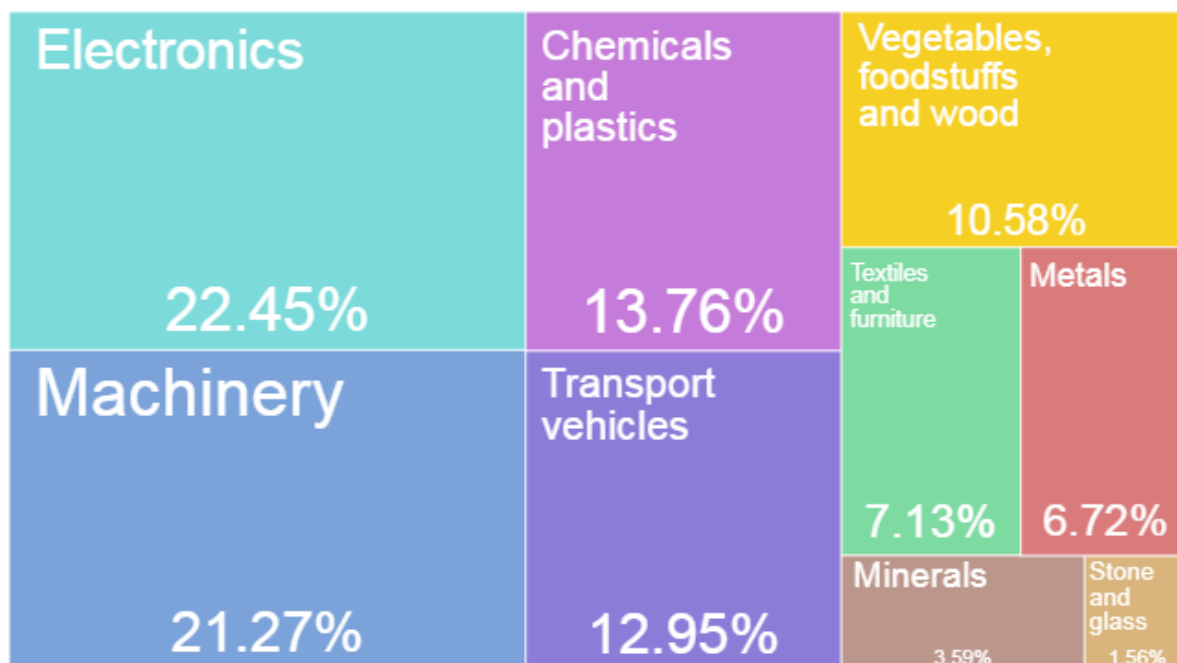


Fonte: Atlas of Economic Complexity. Disponível em: <<http://atlas.cid.harvard.edu/>>. Acesso em: 10 nov. 2017.

* As exportações totais a partir do México em 2002 foram de aproximadamente U\$ 158 bilhões.

Importações realizadas pelo México em 2002 aparecem representadas na Figura 16, também a seguir. Da mesma forma que a pauta de exportações, as diferenças em relação a 1995 não parecem ser muito significativas, ao menos se considerarmos agregados de produtos que compuseram o total. Os principais itens importados pelo país naquele ano foram eletrônicos e equipamentos, correspondendo a 22,45% do total, maquinário industrial que representou 17,05%, veículos 12,2%, plásticos 5,67%, entre outros. Da mesma forma que antes, os Estados Unidos da América aparecem como principal parceiro comercial, sendo origem de 69,14% do total das importações, seguido sempre de longe pela Alemanha que proveu 4,08% do total, Japão com 3,75% e China com 2,52%.

Figura 16 – Importações do México em 2002, % do total*



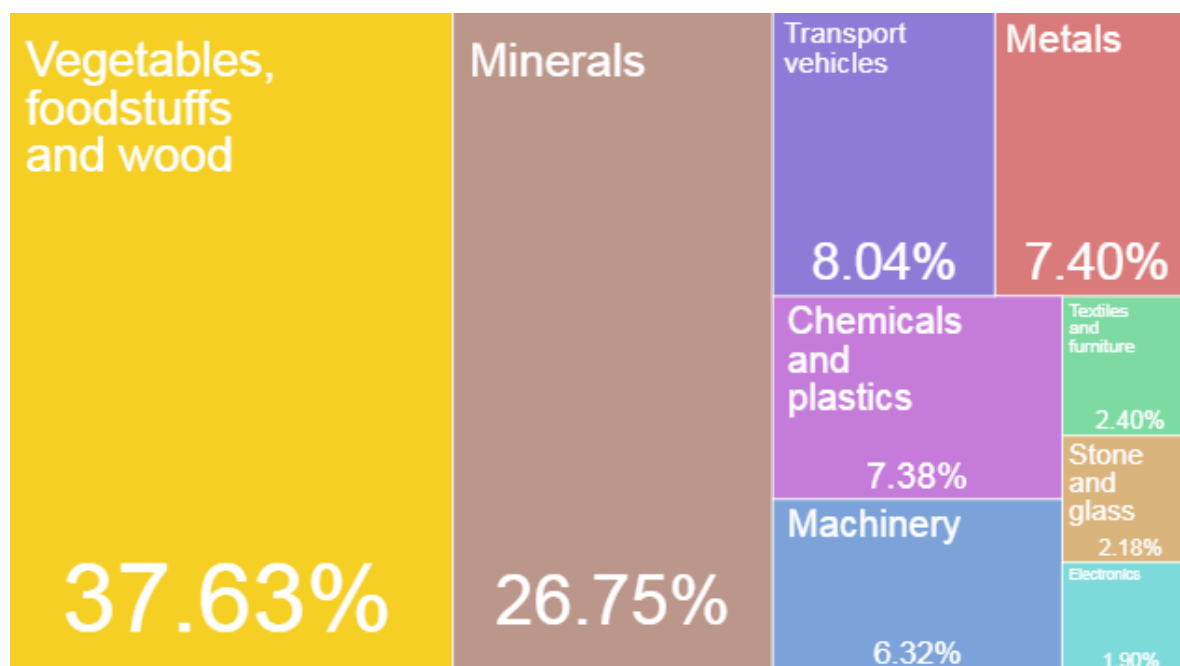
Fonte: Atlas of Economic Complexity. Disponível em: <<http://atlas.cid.harvard.edu/>>. Acesso em: 10 nov. 2017.

* As importações totais a partir do México em 2002 foram de aproximadamente U\$ 136 bilhões.

É digno de nota que, entre 1995 e 2002, as pautas de exportação/importação de Brasil e México, se considerados os percentuais de agregados de produtos, não se alteraram substancialmente. Em 2002 se reproduziam, de forma mais ou menos semelhante, as condições de dependência material dos dois países que havíamos observado em 1995: o México absolutamente dependente da economia estadunidense; o Brasil dependente do setor de *commodities* para formar divisas que, a seguir, seriam empregadas na aquisição de bens de maior valor agregado. Notadamente, até mesmo os volumes de valores em dólar foram muito semelhantes em 2002 e em 1995: (i) o Brasil exportou aproximadamente U\$ 46 bilhões em 1995 e 61 bilhões em 2002, enquanto importou aproximadamente U\$ 51,2 bilhões em 1995 e U\$ 47,7 bilhões em 2002; já (ii) o México exportou U\$ 178,5 bilhões em 1995 e U\$ 158 bilhões em 2002, enquanto que importou U\$ 162 bilhões em 1995 e U\$ 136 bilhões em 2002. Em outras palavras, após 8 anos de neoliberalismo, com suas estabilizações e reformas, consolidação do México no Nafta/TLCAN, ambos os países se encontravam praticamente na mesma situação de inserção internacional, se considerarmos apenas esses dados de comércio; o Brasil apresentou volumes ligeiramente superiores a oito anos atrás, o México demonstrou volumes ligeiramente inferiores; mas nenhuma mudança significativa.

Conforme é possível inferir a partir da Figura 17, as exportações brasileiras em 2012 também foram dominadas pelos itens de menor valor agregado. Porém, dos três recortes aqui analisados, esse foi o que apresentou maior domínio desses bens na pauta de exportações, aproximadamente 74% do total. Os principais itens foram minério de ferro e concentrados, que responderam por 13,44% do total, petróleo cru com 8,95%, soja com 7,29%, açúcar com 5,15%, carnes 5,39%, veículos 5,38%, aço 4,64%. Outro detalhe interessante é que a China, que em 2002 respondia por pouco mais de 4% das exportações brasileiras, em 2012 havia se tornado o principal comprador, com 17,28%, seguida pelos EUA com 12,68%, para surgirem Argentina com 7,24%, Holanda com 5,02% e Japão com 3,24%. Em outras palavras, houve uma mudança significativa na composição das relações econômicas internacionais do Brasil, uma vez que a dependência relativa da economia norte-americana foi relativizada, ao menos em termos comerciais. Em troca, passou-se também a depender da China.

Figura 17 – Exportações do Brasil em 2012, % do total*



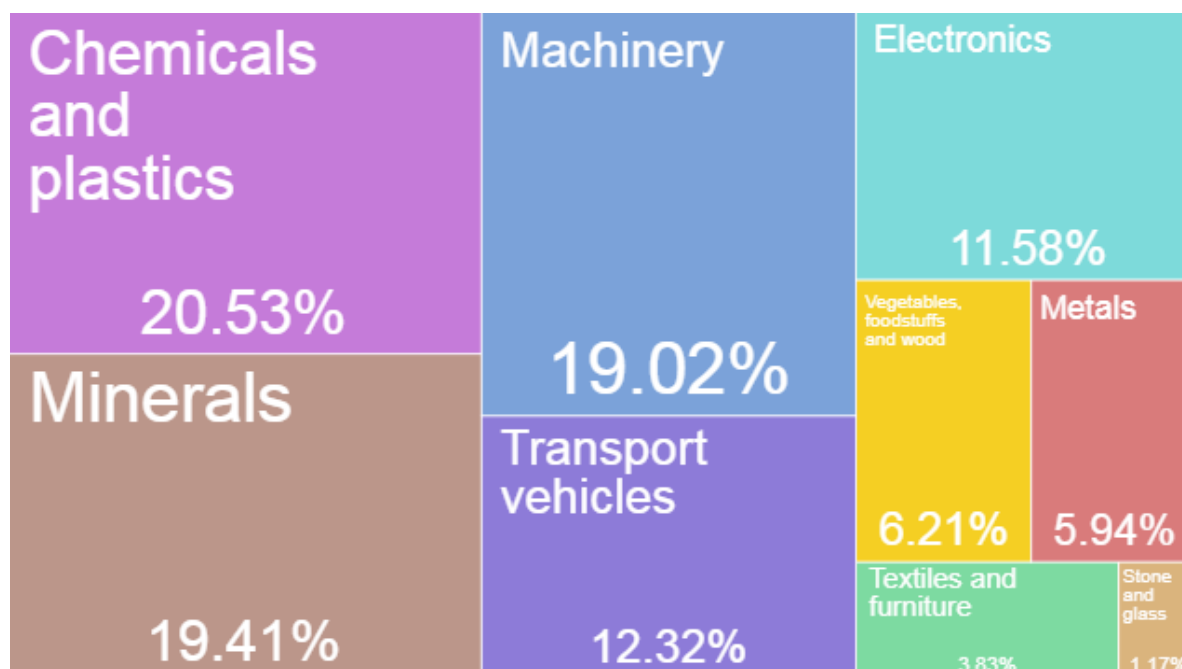
Fonte: Atlas of Economic Complexity. Disponível em: <<http://atlas.cid.harvard.edu/>>. Acesso em: 10 nov. 2017.

* As exportações totais a partir do Brasil em 2012 foram de aproximadamente US\$ 238 bilhões.

Já no que diz respeito às importações brasileiras em 2012, representadas na Figura 18 a seguir, percebem-se poucas alterações de destaque em relação à 2002, quando consideramos

agregados de produtos. Da mesma forma, o Brasil importou em grande parte bens de alto valor agregado, mais de 45% do total. Destacam-se nesse caso as importações de maquinário industrial que representaram 15,34% do total, petróleo refinado com 7,73%, petróleo cru 5,71%, veículos 9,53%, maquinário eletrônico e equipamentos com 11,58%. Nesse caso, os EUA continuam sendo a principal fonte de importações, pois foram origem de 18,7% do total, porém a China já havia assumido a posição de segundo principal vendedor internacional para o Brasil, com 14,23% do total, seguidos por Argentina com 7,16%, Alemanha com 5,88% e Coréia do Sul 3,79%. Mais uma vez, é preciso destacar que a importância relativa da parceria comercial com os EUA aparentemente diminuiu em 2012.

Figura 18 – Importações do Brasil em 2012, % do total*



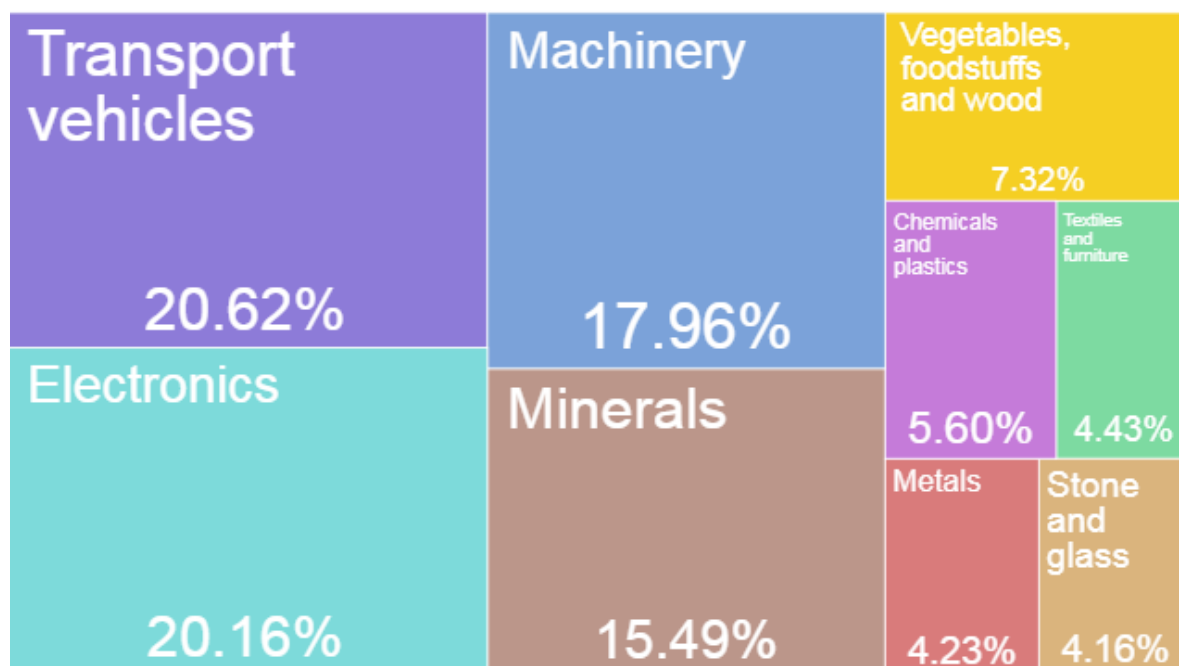
Fonte: Atlas of Economic Complexity. Disponível em: <<http://atlas.cid.harvard.edu/>>. Acesso em: 10 nov. 2017.

* As importações totais a partir do Brasil em 2012 foram de aproximadamente US\$ 222 bilhões.

Já as exportações mexicanas em 2012, representadas a seguir na Figura 19 a seguir, tampouco apresentam grandes novidades em relação a 2002, no que concerne aos percentuais dos agregados de produtos. Os principais componentes das exportações mexicanas naquele ano foram os materiais eletrônicos e equipamentos com 20,16% do total, veículos com 19,72%, petróleo com 12,71% e maquinário industrial com 13,63%. Os EUA ainda apareciam como o

principal comprador internacional junto à economia mexicana, sendo o destino de 72,45% das exportações — relativamente um pouco menor do que em 2002, mas ainda assim correspondendo a mais de dois terços do total — seguidos por Canadá com 6,07%, China com 2,24%, Espanha com 1,83% e Colômbia com 1,53%.

Figura 19 – Exportações do México em 2012, % do total*

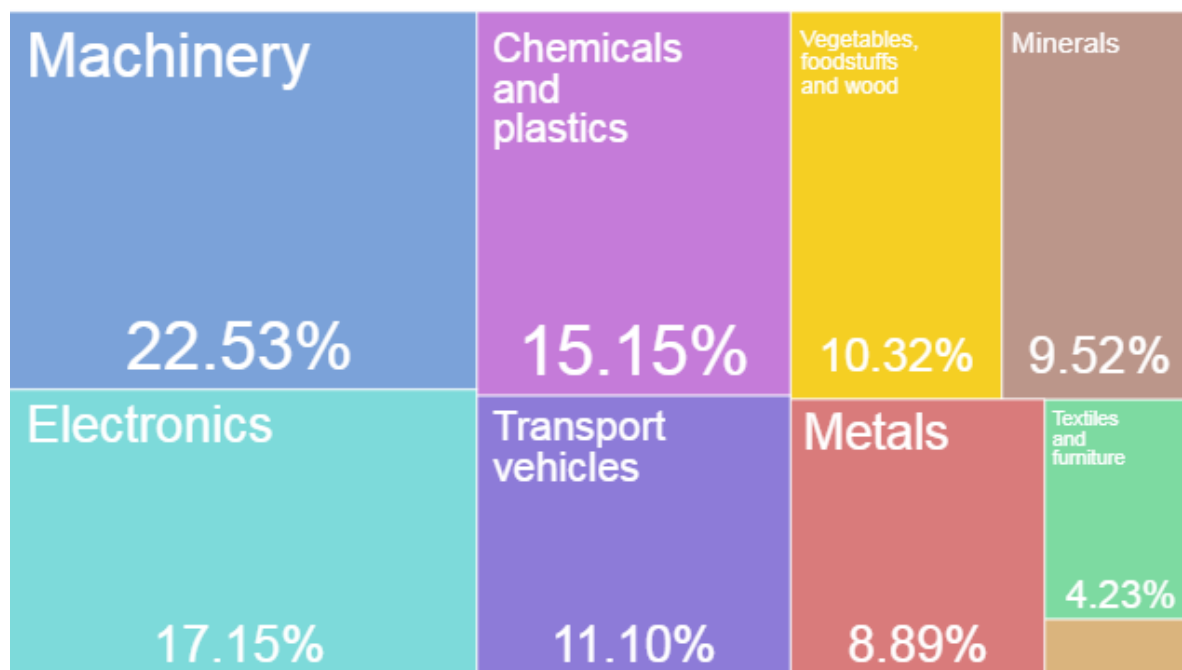


Fonte: Atlas of Economic Complexity. Disponível em: <<http://atlas.cid.harvard.edu/>>. Acesso em: 10 nov. 2017.

* As exportações totais a partir do México em 2012 foram de aproximadamente US\$ 378 bilhões.

Já na Figura 20 podemos visualizar uma representação das importações do México em 2012. Tampouco pode-se argumentar que, em termos relativos, existem grandes diferenças na partição dos agregados de produtos na composição da pauta de importações mexicanas. Os principais agregados naquele ano foram maquinário industrial com aproximadamente 17% do total, maquinário eletrônico e equipamentos com outros 17% e veículos que representaram 9,95% das importações do país. Da mesma forma, os EUA ainda eram os principais vendedores respondendo por 63,74% do que era importado pelo México, seguidos pela China 8,24%, Alemanha 3,79%, Japão 3,61% e Coréia do Sul 2,76%. Percebe-se aqui um crescimento do papel da China em 10 anos, se consolidando como segunda principal origem das importações no México, mas ainda assim muito distante da importância dos Estados Unidos da América.

Figura 20 – Importações do México em 2012, % do total*



Fonte: Atlas of Economic Complexity. Disponível em: <<http://atlas.cid.harvard.edu/>>. Acesso em: 10 nov. 2017.

* As importações totais a partir do México em 2012 foram de aproximadamente U\$ 328 bilhões.

Observando esses três recortes, por meio dos quais representamos as pautas de importações e exportações de Brasil e México, o principal *insight* que se forma é que, a despeito das diferentes estratégias de desenvolvimento perseguidas pelos dois países — mais neoliberal no México, ou mais, podemos dizer, contraditório-heterodoxa no Brasil —, os papéis que esses países exerciam no plano das trocas internacionais não se alterou significativamente entre 1995 e 2012. Se, ao final do ciclo, a China parece ter tomado a posição dos EUA de principal parceiro comercial do Brasil, os termos dessa parceria parecem ser os mesmos, uma vez que o Brasil continua a ser um exportador de *commodities* e bens de pequeno valor agregado oriundos do complexo agroindustrial. Ou seja, a alternância aparentemente não gerou grandes transformações no que diz respeito à inserção internacional e comercial do Brasil: o país continuava dependente do exterior para acessar bens de maior valor agregado, ao passo que internamente ainda depende dos setores de produção de *commodities* para formar divisas. No México, tanto persistiu a dependência em relação a economia estadunidense, como aparentemente a *maquila* continuava a ser a principal plataforma de exportações/importações — como confirma Carrillo (2010). Ou seja, tampouco houve sinais que sugerissem a superação de sua condição de semiperiferia.

4.2 OS PROCESSOS RECENTES DE INTEGRAÇÃO REGIONAL DE BRASIL E MÉXICO

Conforme debatemos anteriormente, a partir do último quartel do século XX a reorganização da economia-mundo capitalista segundo a estratégia neoliberal foi caracterizada, entre outras dinâmicas, pela ascensão da finança à dianteira do capitalismo mundial. Assim, os processos de constituição de blocos regionais que começaram a tomar forma desde a metade do século foram reorientados no sentido de não apenas servirem de base para competição interestatal pelo capital circulante no plano internacional, mas também para voltar contra os trabalhadores as fortes institucionalidades de controle estatais, as quais passaram a auxiliar a finança — então alçada à posição de representante *de facto et de jure* do capital — a tomar as rédeas das instâncias de produção e distribuição de valor ao redor do mundo. Nesse contexto, Brasil e México se articularam internacionalmente de forma dessemelhantes, o primeiro como indutor e articulador do Mercado Comum do Sul (Mercosul), o segundo como participante subalterno no Tratado de Livre Comércio da América do Norte (Nafta/TLCAN). Nesta subseção, nosso objetivo é o de caracterizar as diferentes formas de integração regional de Brasil e México, para argumentar que esses países lograram resultados muito diferentes em termos de autonomia e integração internacional.

Muito embora as iniciativas em busca de uma aproximação dos países da América do Sul remontem até meados do século XX, foi apenas a partir da década de 1980 quando começaram a se materializar acordos concretos com o objetivo de integração regional (Bueno; Ramanzini Jr.; Vigevani, 2014). Coincidentemente, ou não, se deu exatamente naquele contexto da generalizada crise fiscal do Estado na penúltima década do século XX, em paralelo aos seus respectivos processos de redemocratização, as concertações que levaram Brasil e Argentina a firmarem o primeiro pacto concreto de articulação econômica, em 1986. Esses dois países, então as economias mais importantes da América do Sul, estabeleciam ali as bases das negociações para a formação do que viria a ser o Mercosul. O bloco regional só adquiriu sua composição final em 1991 a partir do *Tratado de Assunción*, já com a participação de Paraguay e Uruguay (Gardini, 2010).

É possível inferir a partir dos trabalhos de Coffey (2001) e Gardini (2010) que, aparentemente, os quatro países que compuseram o Mercosul visavam se articular com papéis econômicos relativamente bem definidos: o Brasil era de longe a economia mais industrializada, então buscava garantir mercados para sua ampla produção de bens

manufaturados; a Argentina, por sua vez, aderiu como uma forte economia voltada para o *agribusiness* destinado para exportação; já o Uruguay se apresentava com uma inclinação mais voltada para o setor de serviços, partindo de uma estrutura trabalhista composta por uma população profissionalmente bem qualificada e, portanto, abraçando a possibilidade de se firmar como espaço que naturalmente abrigaria as organizações políticas e decisórias do bloco; isso enquanto o Paraguay, a economia mais frágil, se ofereceria de um lado como exportador de mão-de-obra a custos baixos, de outro como fornecedor de energia elétrica, muito graças ao acordo de Itaipu. Visto dessa forma mais genérica, O Mercosul certamente se apresentava como uma concertação bem amarrada por claras sinergias estruturais entre as nações. Os objetivos iniciais do bloco ainda em meados da década de 1980, segundo Coffey (2001), eram de viabilizar um processo de integração que partisse da construção conjunta de bases estruturais, jurídicas e produtivas que permitissem uma integração social ampla dos países. E como Gardini (2010) demonstra, as primeiras concertações entre Brasil e Argentina na década de 1980 demonstravam uma preocupação maior em, por meio da integração, cimentar bases para sustentar instituições democráticas, já que ambos os países saíam de ditaduras militares-empresariais violentas e com viés conservador.

Porém, mudanças nos objetivos iniciais, mais as diversas fases de desagregação e desacordo que se seguiram, sobretudo a partir da segunda metade da década de 1990, demonstram que aquelas aparentes sinergias não eram de fato tão fortes. Primeiro, a mudança da gestão do Estado brasileiro em direção a uma lógica neoliberal a partir de 1990, assim como da Argentina a partir de 1989, fez com que se abandonasse o sentido inicial do acordo e se constituísse o Mercosul como meramente um tratado de redução de barreiras alfandegárias (Bueno; Ramanzini Jr.; Vigevani, 2014). Segundo, a complementaridade econômica dos parceiros na prática não era tão evidente: o Brasil tinha potencial de competir com Argentina em muitos ramos industriais (como, por exemplo, na produção de linha branca no âmbito do Departamento III) e agrícolas; o Paraguay não tinha capacidade de acompanhar a competitividade nem industrial, tampouco do *agribusiness*, dos países vizinhos — por isso tentou se tornar um tipo de zona franca de trânsito comercial —; enquanto que o Uruguay tinha a menor estrutura produtiva do bloco (Almeida, P., 2002. 2011), apesar de ser o país econômica e socialmente mais estável e bem-sucedido (Almeida, L. 2011. Castro, 2017). Ainda assim, não se pode falar em um fracasso do bloco comercial. De acordo com dados apresentados por Renato Bauman (2012), o volume de comércio entre os países aumentou em seis vezes entre 1991 e 2009, enquanto que os fluxos comerciais globais no mesmo período aumentaram apenas

quatro vezes. Da mesma forma, o PIB somado dos países do bloco cresceu em média 1,69% entre 1991 e 2008, enquanto que o PIB global cresceu um pouco menos, 1,61% em média no mesmo período (Bauman, 2011, p. 10).

Desde sua origem, o papel no Brasil no Mercosul foi o de nação dominante e referência de liderança. Entre 1991 e 2009 originou em média 60% das exportações e 30% das importações de bens industrializados do bloco, exibindo superávits históricos no balanço de pagamentos entre os países membros (Bauman, 2011). No entanto, muito embora o Mercosul seja importante para o Brasil, não se verifica uma dependência do país em relação às trocas com os demais, já que o comércio nesse âmbito variou entre 5% e 20% das exportações totais do Brasil entre 1991 e 2009, média menor do que, por exemplo, a de Argentina, Uruguay e Paraguay, respectivamente 30%, 40% e 50% de suas exportações totais médias no período (Bauman, 2011). Além disso, a extensão territorial e disponibilidade de recursos naturais do Brasil representam mais de 66% do Mercosul, com aproximadamente 71% da população, sendo que o PIB brasileiro correspondia aproximadamente a 66% do PIB do bloco em 1991, ano de sua fundação, passando a 63% em 2000 e em 2010 cerca de 80% (Bauman, 2011). Não é por acaso que o Brasil cumpre uma função que podemos dizer se tratar de um relativo protagonismo, seja como nação que assegura estabilidade do ponto de vista da segurança militar regional (Oliveira; Onuki, 2000), como promotora de ações e dinâmicas no escopo das cooperações financeira (Deos; Wegner, 2011), técnica e tecnológica (Puente, 2010) no bloco, bem como origem de recursos, tecnologia e esforços organizacionais para investimentos em infraestrutura (Kraychete; Cristaldo, 2013).

É possível destacar ao menos três fases na presença do Brasil no Mercosul desde a celebração e entrada em vigência do tratado até 2012: uma (1) vinculada à proposta inicial voltada para a construção gradual de encadeamentos industriais complementares a partir de setores específicos, que caracterizaram as concertações entre Brasil e Argentina pré-1991; aquela marcada pela (2) orientação para o estabelecimento de metas mais abrangentes de liberalização comercial visando a formação de um mercado comum, no período 1991-2002; e, por fim, (3) a reorientação para ênfase na redução das disparidades regionais, com foco em aspectos políticos e de cooperação, entre 2003 e 2012 (Almeida, P., 2011). Cada uma dessas fases coincidiu com também distintas orientações na política interna do país, materializadas em diferentes coalizações de poder em âmbito federal. As primeiras aproximações com a Argentina entre 1986 e 1990, ainda no Governo Sarney, se deram durante uma presidência de transição

no Brasil, caracterizada, como dissemos mais atrás, pela promulgação da nova constituição e em meio à incertezas e instabilidades econômicas profundas. Por sua vez, uma ênfase numa liberalização mais exclusivamente comercial emergiu dos governos de orientação abertamente neoliberal de Fernando Collor de Melo, Itamar Franco e FHC, entre 1990 e 2002 (Souza, 2005), os quais propunham uma reforma gerencial do Estado, redução da interferência econômica do governo, bem como desmonte da capacidade técnica de indução do desenvolvimento em direção a uma lógica de regulação, conforme discutimos nas seções pregressas. A terceira fase já se deu sob os governos do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva e da Presidenta Dilma Rousseff, no contexto de uma política externa com traços claramente voltados para o fortalecimento das relações Sul-Sul (Desiderá Neto et al, 2014), a partir de uma política externa “ativa e altiva” (Patriota, 2013, p. 20).

Muito embora o Mercosul tenha sido a iniciativa de integração regional na qual o Brasil participou de forma mais efetiva e que melhor se desenvolveu em termos concretos, os esforços de integração regional/internacional na perspectiva brasileira envolveram ainda muitas outras ações, como colaborações em iniciativas de integração como a Associação Latino-Americana de Integração (Aladi), a Área de Livre Comércio Sul-Americana (Alcsa) que posteriormente se tornaria União de Nações Sul-Americanas (Unasul), a Área de Livre Comércio das Américas (Alca), ou os projetos da Iniciativa para a Integração da Infraestrutura Regional Sul-Americana (IIRSA), entre outros (Almeida, P., 2011). Dentre essas, acreditamos que as concertações envolvendo a Alca são bastante significativas para compreensão de nosso objeto neste trabalho. De fato, até a presente data, a Área de Livre Comércio das Américas é um típico caso de fracasso, pelo menos no que diz respeito a adesão mais direta do Brasil. Mas, os movimentos do país no processo das negociações para o pretense bloco comercial servem para demonstrar de maneira prática, a nosso ver, as transformações na lógica de integração internacional do Brasil, sobretudo no período 2003-2012.

Da mesma forma que o Mercosul, a proposta da Alca remonta a processos históricos muito antigos, inclusive enraizados no seio da própria formação das Américas enquanto unidade política autônoma. A Alca foi proposta pelos Estados Unidos num projeto na última década do século XX, mas seus termos de certa forma ecoam à Doutrina Monroe de mais de 150 anos antes: “a América para os [norte] americanos.” (Stuart, 2015). Segundo Stuart (2015), a proposta da Alca se deu no bojo da constituição do Nafta, esse último sendo considerado um experimento de como os Estados Unidos da América poderiam operacionalizar sua sugestão de

integração para a região. A característica principal da Alca estaria em sua pretensão mais exclusivamente comercial, especificamente voltada para derrubar barreiras alfandegárias em setores econômicos nos quais os EUA são competitivos, sem apresentar, porém, as contrapartidas proporcionais que seriam esperadas em uma negociação desse tipo; entre outras características, a Alca ainda apresentou pretensões de estabelecer acordos para livre fluxo dos meios de produção — especificamente de capital e posse de terra e recursos naturais —, exceto de trabalho, dado que os debates sobre questão migratória nos EUA tem se deteriorado nos últimos anos num sentido isolacionista (Jakobsen; Martins, 2004).

O contexto do início das negociações da Alca na década de 1990 coincidiu com o auge do processo de reconversão da América Latina — a já comentada onda neoliberal que varreu o subcontinente após a crise fiscal do Estado ao longo da década de 1970, orientada pelos princípios resumidos de forma didática no já referido Consenso de Washington —, inclusive no Brasil (Marini, 1992). Mas, mesmo à época governado por uma coalização de orientação neoliberal, a adesão brasileira ao projeto nunca foi automática, a despeito dos esforços de inúmeros políticos locais alinhados aos interesses dos capitais internacionais, como pode ser inferido a partir da leitura e análise do arrazoado de Cintra e Cardim (2002).

Se até 2002 as negociações da Alca avançaram em ritmo contínuo, sendo que um acordo já avançado fora assinado por FHC em 2002 — mesmo diante do fato de que as negociações tenham sido marcadas por protestos de movimentos sociais e pelo alerta de inúmeros intelectuais e estudiosos em relação aos possíveis efeitos negativos do acordo para as economias menos desenvolvidas da região —, a partir do governo Lula no Brasil se observou uma guinada de resistência mais clara ao projeto (Castro, 2015). No bojo de sua política externa de fortalecimento das relações Sul-Sul, o governo sob comando de Lula trabalhou junto com uma mobilização subcontinental entre países para paralisar a agenda da Alca e, a partir daí, fortalecer os laços regionais por meio de processos de integração que envolviam mais exclusivamente os países da América Latina, notadamente da América do Sul. Esse processo se consolidou na Cúpula Presidencial de Mar del Plata em 2005, quando os representantes brasileiros apresentaram como pré-requisitos para continuidade das negociações da Área de Livre-Comércio das Américas o livre-fluxo de trabalhadores entre os países membros e a retirada de subsídios agrícolas por parte dos EUA, forçando assim o recuo da nação norte-americana (Castro, 2015).

Em nossa opinião, a adesão brasileira ao Mercosul como nação mais importante, assim como a resistência ainda que contraditória em se alinhar ao projeto, podemos assim dizer, “neo-imperialista” (Valencia, 2009, p. 111) da Alca, relegaram ao país uma posição internacional de maior autonomia relativa, guardadas as devidas proporções e possibilidades oferecidas a uma nação periférica (Saraiva, 2014). Porém, segundo expõe Sousa e Silveira (2011), a integração dos países do Mercosul ainda carece até mesmo de infraestrutura física, quiçá das estruturas institucionais. Tanto o é, que a iniciativa conjunta do IIRSA já nos anos 2000, foi idealizada exatamente para enfrentar tais questões mais práticas no âmbito da América do Sul (Costa; Menger; Tacredi, 2015). Ainda assim, conforme expõem Costa, Menger e Tancredi (2015), mesmo essa iniciativa não logrou resultados expressivos. Tal informação associada aos percalços e retrocessos percebidos no bloco do Mercosul na primeira década do século XX (Bauman, 2011) justificam nossa caracterização da integração regional brasileira como um processo ainda em grande parte por fazer, pois não foi realizada inteiramente sequer nas bases primárias de uma união aduaneira, “imperfeita” como classifica Iensue (2016).

Já o México foi atraído no início da década de 1990 pelos EUA para compor o Nafta/TLCAN. As negociações para o estabelecimento do tratado se iniciaram oficialmente em junho de 1990, quando os Presidentes George Bush e Carlos Salinas anunciaram a iniciativa de se chegar a uma área de livre comércio (Coffey, 1999); efetivamente, o NAFTA entrou em operação a partir de primeiro de janeiro de 1994, após três anos de intensas negociações, por meio da assinatura do documento com vinte e dois capítulos e mais de duas mil páginas, entre texto principal, anexos e outros documentos adicionais. Os objetivos do acordo, descritos de modo geral no artigo 102 do texto original, envolvem a dissolução de barreiras alfandegárias, o estabelecimento de condições justas de competição, a proteção de propriedade intelectual, além de estabelecer também procedimentos para resolução de disputas comerciais entre as nações participantes. O acordo contempla processos de troca em mercados diversos, desde bens de consumo final, como têxtil e automóveis, até bens intermediários, como petroquímica e energia, além de serviços e investimentos. De modo geral, preconiza o livre fluxo de bens industriais e de capital. Porém, prevê a possibilidade de estabelecimento de salvaguardas em mercados importantes sobretudo para a economia estadunidense, como proteções ao *agribusiness* e a possibilidade de manutenção de subsídios unilaterais quando for do interesse estadunidense. Além disso, não contempla de nenhuma forma, em nenhum momento, sequer a possibilidade de livre-fluxo de trabalhadores, ou melhor, nem ao menos menciona essa problemática em seus muitos artigos e itens (García, 2014).

Juntos, os três países — Canadá, EUA e México — formam a mais extensa zona de livre comércio em plena operação no globo, abrigando quase 500 milhões de pessoas e respondendo por mais de 25% do PIB mundial. Em 1994 o México contribuía com 6% do produto interno bruto do NAFTA, percentual que praticamente não se alterou nem em 2000 nem em 2012. Já em 2015 o PIB do bloco alcançou o valor de aproximadamente U\$ 18,5 trilhões, sendo que os EUA responderam por 87% desse total, enquanto Canadá contribuiu 7,48% e México, 5,53%, um pequeno decréscimo de participação. Das exportações totais do México em 2014, aproximadamente U\$ 406 bilhões, o montante aproximado de U\$ 232,5 bilhões tiveram destino os países dentro do bloco, ou seja, pouco mais de 79% de tudo que foi vendido para o exterior.¹⁰⁰ Em suma, podemos dizer que a posição relativa do México no Nafta é de nação economicamente menos importante, uma vez que a maior parte da saída de suas exportações depende da aquisição por parte das nações parceiras, assim como sua produção de riqueza é, relativamente, apenas uma fração daquela de seus parceiros (Muguerza, 2014. Puyana, 2014. Villareal, R., 2014).

Por outro lado, dentro do NAFTA a função de liderança é exercida, inevitavelmente, pelos Estados Unidos da América. Segundo diversos autores, o peso da influência norte-americana é tamanho, que processos de segurança (Seelke; Finklea, 2016), econômicos (Villarreal, M., 2015), políticos (Cameron; Wise, 2004. Zubieta, 2010), de produção de conhecimento e mesmo culturais (Zuloaga, 2001) no México são largamente condicionados pelas políticas norte-americanas. Em outras palavras, se podemos analisar o México como uma nação dependente das economias centrais do capitalismo — processo de dependência o qual envolve aspectos ideológicos, comportamentais, políticos, de representação simbólica e mesmo culturais, conforme argumentamos na seção 1 dessa tese, bem como em relação ao que foi discutido na subseção imediatamente anterior à esta —, é lícito afirmar que o país do qual o México é mais dependente são os EUA. O Brasil, por sua vez também uma nação dependente, apresenta laços difusos. Na subseção anterior, por exemplo, vimos como a dependência do comércio externo brasileiro saiu de um contexto no qual os EUA eram mais importantes para um no qual a China assumia o papel de maior parceiro comercial do Brasil.

¹⁰⁰ Fonte: Atlas da Complexidade Econômica, Universidade de Harvard, Mass. EUA. Disponível em: <<http://atlas.cid.harvard.edu>>. Acesso em 10 dez. 2017. A maior parte dos dados e percentuais de importação/exportação citados nessa subseção, inclusive aqueles que não estão diretamente relacionados nas figuras, foram obtidos a partir dessa fonte.

Como podemos inferir a partir da exposição de Arturo García (2014), após mais de 20 anos do Tratado, as expectativas e balanços acerca de seus resultados recebem tratamentos muito diferentes do ponto de vista das nações que o compõem, desde um misto contraditório de esperanças ainda por se realizar e desilusões por parte de México, até certo constrangimento oficial por parte de Canadá. Isso enquanto os Estados Unidos da América investem de forma mais confiante em outras frentes de obtenção de vantagens por meio do livre-comércio, como o Acordo de Associação Transpacífico e em outros diversos acordos bilaterais (Carneiro, 2015). Assim, em nossa opinião, em termos de integração comercial, o NAFTA seguramente avançou muito mais que o Mercosul. Porém, as crescentes barreiras contra imigração e a não contemplação do livre fluxo de trabalhadores no tratado — um tratamento obviamente desproporcional em relação aos outros itens mencionados —, sobretudo oriundos do México em direção ao restante da América do Norte, nos leva a também classificar a posição do país latino como não apenas *trunca*, mas de vítima. Há uma integração assistida, limitada e condicionada aos termos mais agradáveis para os países mais desenvolvidos do bloco, de modo que o México transitou para uma situação de autonomia política e econômica muito frágil no plano internacional.

CONCLUSÕES

A TÍTULO DE DISCUSSÃO

Com o intuito de prover algumas reflexões a título de considerações finais, acreditamos ser lícito retomar aqui a problemática a qual motivou o início da pesquisa que resultou nesse texto. Brasil e México, na última década do século XX, partiram de uma base sócio-estrutural com várias convergências aparentes para, a partir dali, trilhar caminhos dessemelhantes de desenvolvimento e de integração internacional. De 1990 até 2012, o período abrangido por esta investigação, aqueles distintos caminhos os levaram à resultados também desiguais, tanto do ponto de vista econômico, como social e político. Nosso objetivo geral foi o de cotejar essas trajetórias e comparar seus resultados.

Na primeira seção, realizamos uma breve exposição sobre (i) nossa compreensão acerca dos processos de desenvolvimento e integração internacional, bem como uma (ii) reflexão sobre a condição estrutural de inserção de países semiperiféricos, como Brasil e México, na economia-mundo capitalista. Em nosso entendimento, o desenvolvimento e a integração são fenômenos, dinâmicas aparentes, relacionadas dialeticamente ao processo social (noumenon) de expansão capitalista. Ali sugerimos, a partir da análise marxiana, que as contradições estruturais do modo de produção capitalista o impelem à expansão contínua e exponencial, de modo que vai transformando e ressignificando as diversas instâncias de relações sociais no sentido de que contribuam para a acumulação capitalista — o que aparece como “desenvolvimento” —, enquanto interconecta de maneira interdependente e complexa os indivíduos, grupos sociais, organizações, classes e suas frações, cidades, estados e nações num todo coerente que possui uma dinâmica interna de funcionamento, o que aparece como “integração”. Essa dinâmica conforma uma economia-mundo segundo a análise braudeliana, composta por uma estrutura hierarquizada de espaços delimitados desde uma zona hegemônica, passando por zonas secundárias que junto à primeira formam o centro dinâmico, mais as periferias e semiperiferias à ele subordinadas. Os centros da economia-mundo capitalista apresentam um comportamento dinâmico, se sobrepõem e se substituem, na medida em que suas vias de desenvolvimento afloram e fenecem de acordo com sua capacidade de prover lucros extraordinários para o capital. Tais vias de desenvolvimento tomam a forma de estruturas políticas e instituições sociais que engendram uma articulação particular de atuação estatal,

segurança militar e gerenciamento empresarial, que estabelecem uma base para produção, realização de mais-valor e, conseqüentemente, acumulação e reprodução de capital.

Na segunda seção, recuperamos, de forma histórica, contextual e teórica, a noção de neoliberalismo. Isso, pois, conforme o primeiro objetivo específico elencado para a condução desta investigação, era necessário compreender a lógica geral da via de desenvolvimento dominante na economia-mundo capitalista no período em questão, 1990-2012. Entendemos que, a partir do segundo quartel do século XX, uma estratégia global de retomada do controle sobre as instâncias decisórias capitalistas foi organizada primeiro localmente nos países no Norte, depois mundialmente, tomando por base o neoliberalismo teórico que emergiu *pari passu* à crítica do Estado de bem-estar e da política de distribuição de renda social que, por alguns poucos anos, se tornou hegemônica depois do final da Segunda Guerra Mundial. A recuperação histórica do surgimento do pensamento neoliberal — citando instituições financiadoras, pioneiros e contradições internas — nos mostrou que, como escola de pensamento, o neoliberalismo não possuía unidade nem sequer nos princípios mais fundamentais, mas funcionou muito bem como estratégia de convencimento político. Isso, desde os primeiros esforços para sua formação, ainda na primeira metade do século, passando pela tomada do poder no centro capitalista (EUA e Inglaterra), até a reconversão da América Latina. Mostrando que também na prática suas formas de expansão foram igualmente polissêmicas, guardando em comum apenas o objetivo geral de desmontar o trabalhismo organizado, recrudescer a exploração e garantir transferências de valor para o capital.

Dentre os fundamentos do neoliberalismo, destacam-se a composição de um Estado forte que, de um lado, procura garantir (i) o funcionamento de um mercado aparentemente competitivo — embora, essa aparência só funcione para as classes trabalhadoras, já que esse mesmo Estado protege as classes capitalistas de quaisquer contestação de seus interesses e bem-estar —, enquanto, de outro lado, busca (ii) moldar o comportamento das populações sob sua tutela para que atuem de modo competitivo e maximizador — ou “empreendedor”. Nesse aspecto último, o Estado se utiliza tanto (ii.a.) do aparato educacional, que passa a ser estruturado segundo a lógica do empreendedorismo mais vulgar, como (ii.b.) do aparato de segurança e repressão policial, para conter os “desajustados”. A constituição do mercado competitivo, por sua vez, se estabelece pela perseguição da estabilidade a partir do tripé macroeconômico — a saber, câmbio flutuante, superávits primários e metas de inflação (ou banco central independente) —, eliminação de quaisquer estruturas de seguridade social, bem

como a limitação da intervenção do Estado na economia apenas para garantir a lucratividade do capital e da garantia da propriedade privada sobre o capital e os frutos de sua valorização. No âmbito do aparato de produção de valor, a empresa toma a forma da tendência ainda muito imprecisa de gestão flexível. Essa estratégia política, que ficou conhecida por neoliberal, em nossa opinião visa moldar as instâncias sociais para permitir a máxima transferência de valor das classes subalternas para as capitalistas, assim como dos países periféricos e semiperiféricos para os centrais, independentemente dos resultados negativos de empobrecimento, degradação, violência e desespero social que engendram.

Na terceira seção nós nos voltamos para as trajetórias de desenvolvimento de Brasil e México. Primeiro, apresentamos os resultados decorrentes da operacionalização do segundo objetivo específico mencionado na introdução. Realizamos a análise de doze variáveis de desenvolvimento, em três dimensões — econômico, social e trabalho —, estas por sua vez apresentadas em três recortes, 1990, 2002 e 2012, para mostrar que o México partiu de uma base de resultados de desenvolvimento melhores que o Brasil na década de 1990, a qual se mantinha ainda à frente em 2002, para então ser superado, pelo menos em algumas variáveis-chave, em 2012. Entre a análise de um recorte e outro, recuperamos de forma sucinta as principais escolhas políticas e econômicas realizadas nesses dois países, com âmbito na esfera federal, para caracterizar as lógicas de desenvolvimento perseguidas por seus governantes. Mostramos que o México já havia aderido a uma política neoliberal desde 1982, ao passo que o Brasil de engajou em reformas dessa natureza apenas a partir de 1990. Enquanto que a estabilização econômica do Brasil só veio a acontecer a partir de 1994, o México já havia entrado naquela década tendo superado os maiores problemas nesse sentido. A partir de 2003, com a mudança na esfera de poder no Brasil proporcionada pela ascensão do Partido dos Trabalhadores (PT), a política macroeconômica neoliberal passa a conviver paralelamente com políticas econômicas, educacionais e sociais mais próximas do que se pode chamar de uma heterodoxia. Isso, enquanto o México aprofundou suas reformas neoliberais. Em nossa opinião, o desempenho melhor do Brasil em 2012, considerando algumas das variáveis estudadas, só pode ser explicado pelo fato de que houve uma atenuação na perseguição das reformas neoliberais com a chegada do PT ao poder, enquanto que o desempenho menor e a crescente desagregação social no México são decorrentes exatamente da adesão quase irrestrita ao neoliberalismo naquele país.

Na quarta seção, analisamos a questão da integração internacional de Brasil e México por meio de dois procedimentos: (i) uma análise da inserção desses dois países na Divisão Internacional do Trabalho (DIT), para o que consideramos suas pautas de importação e exportação também em três recortes, 1994, 2002 e 2012 — o que corresponde ao segundo objetivo específico elencado na introdução; (ii) uma reflexão acerca dos principais processos de integração regional nos quais esses dois países se envolveram, o Brasil e sua adesão ao Mercosul, o México e sua adesão ao Nafta/TLCAN — o que, por sua vez, corresponde ao quarto objetivo específico elencado na introdução. A análise das pautas de importação e exportação dos dois países apenas confirmou algo que esperávamos: que entre 1994 e 2012 praticamente não houve mudanças significativas no papel qualitativo que as duas nações exerciam na DIT. O Brasil se insere internacionalmente sobretudo como exportador de *commodities* com baixo valor agregado. O México, por sua vez, se insere de um lado como exportador de petróleo — também uma *commodity* com baixo valor agregado —, assim como fornecendo trabalho não especializado e sub remunerado, processo que está na base da indústria *maquiladora* mexicana e compõe em grande parte da massa das exportações e importações daquele país. Nessas pouco mais de duas décadas estudadas, o volume do comércio exterior de Brasil e México aumentou substancialmente — sobretudo entre 2002 e 2012 —, porém qualitativamente ambos os países continuam a se inserir na DIT de forma subalterna e dependente, cada qual a seu modo. A análise dos processos de integração regional, por sua vez, revelou que Brasil e México lograram resultados distintos. Enquanto que a adesão do México ao Nafta/TLCAN consolidou naquele país uma situação de dependência econômica e política em relação aos EUA, logo resultando numa situação internacional de menor autonomia relativa, a adesão do Brasil ao Mercosul, bem como sua resistência em se engajar no processo de formação da Alca, levou esse país à uma situação de maior autonomia política internacional.

Tendo dito isso, então elencamos a seguir alguns *insights* mais ou menos articulados, decorrentes da observação desses achados:

1. A principal percepção a qual chegamos nesse trabalho é que, a despeito das promessas decorrentes da reconversão neoliberal, a situação de dependência econômica de Brasil e México — enquanto semiperiferias apenas relativamente autônomas, quando muito — se manteve inalterada em 22 anos. Essa afirmação é verdadeira para o México, que apostou mais firmemente numa adesão ao neoliberalismo reformando sua economia à imagem e semelhança do mercado. Mas também o é para o Brasil, que entre 2002 e

2012 ousou tentar contrabalançar os efeitos das políticas macroeconômicas neoliberais com programas sociais e de investimento público em infraestrutura.

2. Mesmo que o resultado de 22 anos de esforços de desenvolvimento tenha sido o da manutenção das condições de dependência, percebe-se que, em termos de indicadores sociais, as escolhas dos governantes brasileiros, com todas as suas contradições, lograram resultados melhores que os do México. Em outras palavras, foi a atenuação da agenda neoliberal no Brasil a partir de 2003 que permitiu ao país ao menos alguns anos de melhoria nos indicadores de distribuição de renda, diminuição da pobreza e acesso popular a algumas benesses da modernidade. No México, pelo contrário, a adesão irrestrita ao neoliberalismo por mais de três décadas, tem jogado grandes parcelas de sua população em direção a uma situação de pobreza profunda, no campo e na cidade.
3. As inserções de integração internacional de Brasil e México no âmbito da divisão internacional do trabalho não apresentaram mudanças significativas no período. Em 22 anos, tanto a posição da economia mexicana no cenário internacional continua atrelada à *maquila* e ao petróleo, como o Brasil continua a ser um mero exportador de *commodities*. Porém, as diferentes escolhas dos dois países em seus processos de integração regional foram marcantes. O Brasil até 2012 tinha conseguido escapar de uma armadilha de integração comercial com os EUA, enquanto se posicionava como nação mais importante do Mercosul e da América do Sul — isso sem mencionar seu papel nos BRICs. O México, por sua vez, viu os volumes de comércio exterior se multiplicarem, sem que isso, no entanto, se transformasse em avanço social ou desenvolvimento, talvez sequer crescimento econômico. Pelo contrário, continua materialmente dependente da economia norte-americana, enquanto seus mandatários são em grande parte treinados nas universidades Estados Unidos segundo a ideologia neoliberal.
4. Percebe-se claramente que, durante o processo de reconversão neoliberal, os líderes tanto de Brasil como de México foram muito hábeis em incorporar ao seu discurso político tanto a crítica técnica e moral contra o Estado — mesmo que seus países nunca tenham se aproximado do Estado de Bem-Estar europeu —, como o objetivo da “modernização” por meio da incorporação dos padrões de gestão empresarial no âmbito do governo. Em certo sentido, as posições de Collor, Itamar Franco, FHC, Salinas, Zedillo, Fox e Calderón se encontravam todas muito bem alinhadas com a

ideologia neoliberal, reproduzindo em seus respectivos países a estratégia antes perseguida nos países centrais da economia-mundo capitalista. Assim, mesmo que transitando do discurso à prática pelos erráticos caminhos possíveis dentro do contexto político local (lembramos da política social assistencialista de Salinas), eles operavam em seus países de origem abertamente como representantes locais daquela estratégia de classe. Em outras palavras, estavam firmemente engajados em proporcionar ao capital transnacional, que se manifestava por meio do sistema financeiro internacional, os espaços mais adequados, assim como as condições mais favoráveis, para a produção, realização e acumulação de mais-valor; isso seguindo a nova lógica de manutenção de um forte Estado regulador, de um lado da economia de mercado, mas também dos modos de comportamento das pessoas em meio às relações de trabalho (com o objetivo de moldar indivíduos empreendedores de si mesmo, socialmente desarticulados, consumistas, imediatistas e politicamente inaptos, presas fáceis para as novas formas de acumulação capitalista).

Mas também, acreditamos que seu objetivo era o de impedir que nesses países periféricos se desenvolvessem tecnologias e atividades econômicas típicas de centro, ou ao menos garantir que, se tanto, tais atividades estivessem sob o controle de capitais transnacionais. No México, o desfecho da privatização do sistema financeiro é sintomático desse processo, enquanto que no Brasil, podemos dizer o mesmo do desmonte da indústria de bens de capital, do fim do programa nuclear, da tentativa de sucateamento da rede de universidades federais e do quase abandono do programa espacial. A mudança de uma estratégia de desenvolvimento para uma forma de apropriação neoliberal de valores excedentes, tanto no Brasil como no México, serviu no âmbito internacional como um ajuste de desviantes, uma vez que um desenvolvimento autônomo desses países tanto aumentaria a competição interestatal no plano da economia-mundo capitalista, como afastaria capitalistas do centro de mercados e do domínio de estoques de recursos naturais essenciais para a mínima reprodução do capital — desde o petróleo, passando pela riqueza mineral, as terras agricultáveis e mesmo a biodiversidade das florestas tropicais, com toda sua potencialidade para proporcionar novos produtos, processos e patentes no que é considerada a nova fronteira econômico-tecnológica do século XXI, a biotecnologia. Em simples termos, a reconversão neoliberal era um imperativo estratégico para a

manutenção da hegemonia mundial do Norte rico, à medida que podava o surgimento de países potencialmente concorrentes.

5. Em nossa opinião, o que está por detrás da agenda neoliberal não é uma via de desenvolvimento, mas uma via de concentração de renda, que também é uma via de reforço da dependência de países periféricos. Como mostra Thomas Piketty (2014), nas últimas décadas a concentração de renda no mundo capitalista se intensificou, tanto na periferia como no centro; ou, como diz Ulrich Beck (2008), mesmo os países centrais passam por um processo de brasilianização do mundo, com expansão do enriquecimento *gore* e pauperização das classes trabalhadoras. Assim, a pesquisa que fizemos aqui estabeleceu algumas bases para se afirmar, se não categoricamente, pelos menos com fortes indícios, que as tentativas de atenuar o neoliberalismo no Brasil dos governos PT foi o que paralisou, ao menos momentaneamente, a queda em direção a composição de um espaço cujo objetivo é meramente produzir e transferir valor para o centro. Alguns, como Emir Sader (2013), entusiasmados com os governos de esquerda que surgiam na América Latina no novo milênio, comemoraram muito cedo um *pós-neoliberalismo*, mas os eventos da segunda década do milênio — golpe brando no Paraguai, golpe brando no Brasil, retomada neoliberal na Argentina, cerco político na Venezuela e na Bolívia, com tentativas violentas de golpe, entre outros processos — já nos mostram que aquela euforia era precipitada. O neoliberalismo retoma sua marcha, mesmo tendo sido demonstrada sua incapacidade de desenvolver, distribuir renda e proporcionar benefícios sociais quaisquer; é apenas capaz de destruir e concentrar.
6. A nosso ver, a principal contradição da expansão neoliberal está no fato de que, sem uma massa de renda nas mãos dos trabalhadores, o capital não é capaz sequer de se reproduzir, já que a pauperização da classe trabalhadora significa a compressão dos mercados consumidores. Uma vez que o consumo conspícuo da classe capitalista é insuficiente e cada vez mais concentrado, não há demanda satisfatória para retroalimentar o processo global de produção de valor. Os volumes fictícios do sistema financeiro são o que são, fictícios; a multiplicação das crises a partir da liberalização financeira não parece ser meramente um sintoma de desequilíbrios, mas reflexo de algo mais estrutural. A produção global do valor parece decrescer, embora a riqueza *gore* avance. Em nossa opinião, o processo de elevação dos preços e rendimentos monetários no âmbito da especulação financeira esconde o fato de que o capitalismo

mundial, desde a disseminação da estratégia neoliberal, encontra problemas reprodutivos.¹⁰¹ O que nos inquieta é saber o quanto desse processo de reprodução do capital é efetivamente compreendido pelos articuladores da estratégia neoliberal. Ou seja, se se trata de um processo deliberado de concentração global de renda face o contexto da insustentabilidade ambiental do capitalismo, ou o resultado nefasto de uma ação política míope. Em nossa opinião, isso constitui uma oportunidade de agenda futura de pesquisa.

7. A mudança no Estado brasileiro a partir de 2003 suscita, a nosso ver, estranhamento. Notadamente, quando um analista de orientação neoliberal procura analisar os governos do PT, frequentemente a palavra populismo ganha destaque.¹⁰² Em nossa opinião, essa é uma simplificação grosseira. Primeiro, aparentemente populismo é um *não-conceito*. Essa palavra é utilizada, na maior parte das vezes, como um senso comum para pretensamente explicar agendas políticas e discursos idealistas os quais, por seu apelo em relação à representações e objetivos populares, se distanciam do que é considerado razoável e científico. No entanto, razoabilidade e mesmo cientificidade são processos, em nossa opinião, decorrentes de visões de mundo que emergem a partir de interesses específicos. Logo, contraditoriamente, o classificar de qualquer agenda ou discurso como populista carrega um rol de julgamentos morais e de valor, assim como um conjunto de premissas de verdade pretensamente inquestionáveis, que no fundo remetem a representações e objetivos outros, decorrentes dos interesses particulares de frações de classe, grupos técnicos ou outros tipos de associação coletiva, muito específicas. Frações estas que tem por costume bárbaro se considerarem o fiel da balança da verdade. Dito de uma forma mais direta, quando qualquer prática ou discurso não adere a lógica neoliberal, é logo tachado como populista de forma preconceituosa. Ou seja, longe de se tratar de uma categoria de ciência, o uso da palavra “populismo” é uma ação política no âmbito da luta de classes.

¹⁰¹ Essa é a argumentação de István Mészáros. Ver: Mészáros, István. *A crise estrutural do capital*. Tradução Francisco Raul Cornejo, et al. São Paulo: Boitempo, 2009.

¹⁰² Ver: (i) Carvalho, Fernando J. C. Lula's Government in Brazil: A New Left or the Old Populism? In: Arestis, P., Saad-Filho, Alfredo. (Org.) *Political Economy of Brazil*. Palgrave Macmillan, London, 2007. p. 24-41; (ii) Golstein, Ariel A. Del “líder pragmático” al “populismo chavista”: Lula en los editoriales de o Estado de S. Paulo durante su primer gobierno. *Revista Altejor*, ano 4, v.1, n.7, p.1-37, jan./jun. 2013; (iii) Paiva, Vanilda. O populismo brasileiro em dois tempos. *Teoria e Cultura*, v.12, n.1, p.271-285, jan./jul, 2017; (iv) Pires, Teresinha Maria de C.C.; Castro, Maria Céres P.S. Lulismo: entre o popular e o populismo. *Revista Contracampo*, v.30, n.2, p.24-43, ago./novembro ano 2014; entre outros.

Isso nos leva de volta a questão da especificidade do arranjo político-econômico que emerge com a ascensão do Partido dos Trabalhadores no Brasil. Na nossa opinião — o que, portanto, precisa ser confirmado por pesquisa posterior — é que a concertação de poder que ali surge de alguma forma se aproxima do que já foi chamado de neocorporatismo (Arbix, 1996. Oliveira, 2004). O que o PT faz, em nossa opinião, é, a partir do reconhecimento deles mesmos como representação legítima das classes trabalhadoras e desassistidas que chegaram ao poder — embora isso possa contestado —, e passam a tentar construir, em associação com frações capitalistas muito específicas (notadamente a indústria de construção civil e alguns exportadores de *commodities*), uma série de arranjos mesocorporatistas (ou seja, em nível intermediário). Esses arranjos seriam muito diferentes daqueles neocorporatistas que tomaram forma na segunda metade do século XX na Europa. As concertações mesocorporatistas nesse contexto teriam por objetivo, na nossa opinião, não mais a contemporização dos interesses potencialmente em conflito — pois, na sociedade da hegemonia neoliberal os trabalhadores se encontrariam comprometidos/condicionados com o princípio da competição e desarticulados enquanto classe (Dardot; Laval, 2016) —, mas sim se empenhariam em promover a competitividade de setores específicos que seriam capazes de se integrar de forma dinâmica no plano das trocas internacionais, o que alegadamente atenderia a interesses sociais amplos.

Segundo Arbix (1996), arranjos setoriais como esses se caracterizam por (1) não necessariamente apresentar a participação direta das organizações relacionadas aos movimentos trabalhistas — podendo assim abrir mão da participação do trabalho nas instâncias decisórias —, (2) tampouco serem capazes de oferecer benefícios sociais amplos, como redistribuição de renda ou modificações na estrutura social, e, sobretudo (3) por serem orientados para o atendimento específico dos interesses da indústria envolvida, ou mesmo até de apenas alguns capitalistas em particular. Esses arranjos novo-corporatistas — as formas corporatistas possíveis num contexto de gestão neoliberal do Estado —, ou melhor, sua mera existência, indica que exercem um papel funcional na totalidade da ordem hegemônica capitalista. Então, portanto, se materializam como instrumentos acessórios à expansão do capital, seja em termos de integração de novos espaços produtivo-distributivos, seja por meio da incorporação de novas instâncias da sociabilidade à lógica mais geral do modo de produção capitalista.

Em nossa opinião, isso precisa ser abordado posteriormente numa agenda futura de pesquisa.

Essas e outras questões, em nosso ponto de vista, encontram-se em aberto aguardando novas iniciativas de investigação. Nossa pretensão com esse trabalho, ao fim, foi também a de chamar a atenção para tais problemáticas, que se encontram associadas ao que foi discutido aqui. Ao final das contas, como vimos, o desenvolvimento e a integração de Brasil e México no contexto da economia-mundo capitalista se vincula à dinâmica estrutural do capital em sentido amplo; logo, o futuro dessas nações encontra-se inevitavelmente imbricado a esse processo social, de modo que suas oportunidades e armadilhas foram o que, de certa forma, moldaram as políticas perseguidas por Brasil e México nas duas décadas aqui estudadas. Nossa expectativa, portanto, é que esse trabalho tenha suscitado mais dúvidas que certezas, mais desconforto que alívio, para que possa inspirar novas investigações sobre essa problemática.

REFERÊNCIAS

ABRUCIO, Fernando Luiz; LOUREIRO, Maria Rita. *O Estado numa era de reformas: os anos FHC – parte 1*. Brasília: MP, SEGES, 2002.

AGLIETTA, Michel; ORLÉAN, André. *La violence de la monnaie*. 10.ed. Paris: Presses Universitaires de France, 1984.

ALDANA, José Adolfo J. La composición del Congreso de la Unión como resultado de la elección de 2003. In: HARO, Manuel L. CHÁVEZ, Pablo Javier B. (Org.). *Elecciones y partidos políticos en México, 2003*. México, DF: UAM, 2004. p. 37-45.

ALEJANDRO, Carlos D. Some aspects of the development crisis in Latin America. In: THORP, Rosemary; WHITEHEAD, Laurence. *Latin American debt and the adjustment crisis*. New York: Palgrave MacMillan, 1987. p. 9-27.

ALMEIDA, Luíza Helena dos S.M. *O papel do Estado no Uruguay contemporâneo: política públicas e bem-estar social (2005-2009)*. 2011. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais), Instituto de Ciências Sociais, Universidade de Brasília. Brasília, 2011.

ALMEIDA, Maria H.T. de. A política social no governo Lula. *Novos Estudos Cebrap*, São Paulo, n.70, nov. 2004.

ALMEIDA, Mônica P. *Reformas neoliberais no Brasil: a privatização nos governos Fernando Collor e Fernando Henrique Cardoso*. 2010. Niterói-RJ. Tese (Doutorado em História) Instituto de Ciências Humanas e Filosofia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2010.

ALMEIDA, Paulo R. de. Mercosul: antecedentes, desenvolvimento e crise — uma avaliação analítico-descritiva do período 1986-2002. *Impulso*, Brasília, n. 31, p. 9-45, 2002.

_____. O desenvolvimento do Mercosul: progressos e limitações. *Revista Espaço da Sophia*, v. 5, n. 4, p. 63-79, jul./set. 2011; n. 5, p. 143-170, out./dez 2011.

ARBIX, Glauco. A dinastia corporatista. *Tempo Social*, São Paulo, v. 8, n. 1, p. 127-159, maio, 1996.

ARREDONDO, Alejandro. La reestructuración organizacional en Petróleos Mexicanos. *Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública*, n.25, dez. 2007. Disponível em: <file:///L:/prod/Tese/%23Ref/Mexico/Documento_25_Pemex%20(1).pdf>. Acesso em 20 nov. 2017.

ARRIGHI, Giovanni. *A ilusão do desenvolvimento*. Tradução Sandra G.T. Vasconcelos. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997. (Coleção Zero à Esquerda).

ARRIGHI, Giovanni. *Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI*. Tradução Beatriz Medina. São Paulo: Boitempo, 2008.

ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*. Tradução Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Editora Unesp, 1996.

ARRIGHI, Giovanni; DRANGEL, Jessica. The stratification of the world-economy: an exploration of the semiperipheral zone. *Review*, Beverly Hills, v. X, n. 1, p. 9-74, jun./out. (Summer) 1986.

AUDLEY, John. et al. *La promesa y la realidad del TLCAN*. Washington D.C., EUA: Carnegie Endowment for International Peace, 2003.

AZUELA, Héctor S. El sindicalismo en México: resistencia proletaria y marco neoliberal. *Alegatos*, n. 77, p. 197-226, jan./abr. 2011. Disponível em: <<https://www.azc.uam.mx/publicaciones/alegatos/pdfs/70/77-08.pdf>>. Acesso em: 15 out. 2016.

BACHILLER, Juan V. Das privatizações à nova estratégia de desenvolvimento: a trajetória do BNDES entre 1990 e 2010. *Desenvolvimento em questão*, v.14, n.36p. 5-30, out./dez. 2016.

BANDEIRA, Luiz Alberto M. As políticas neoliberais e a crise na América do Sul. *Revista Brasileira de Política Internacional*, v.45, n.2, p.135-146, 2002.

BANDEIRA, Luiz Alberto M. *Brasil — Estados Unidos: a rivalidade emergente (1950-1988)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1989.

BARBOSA, Nelson. Dez anos de política econômica. In: SADER, Emir. (Org.). 10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma. São Paulo, SP: Boitempo; Rio de Janeiro: Flacso Brasil, 2013. p. 69-102.

BARBOSA, Thomaz H.; MARTIN, Victor H. *Mídia e poder: Fernando Collor e a Rede Globo nas eleições presidenciais de 1989*. Universidade do Vale do Paraíba, 75f.

BARTOLO, Moisés S. G. Las reformas electorales a nível federal en México. *El Cotidiano*, México, DF, n.166, p.79-91, mar./abr. 2011. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32518423009>>. Acesso em: 25 set. 2017.

BASTOS, Estêvão K.X. Plano real, consolidação da estabilidade, crise internacional e desequilíbrios. In: RIBEIRO, Fernando José da S.P. (Org.). *Economia brasileira no período 1987-2013: relatos e interpretações da análise de conjuntura no IPEA*. Brasília: IPEA, 2015. p. 107-136.

BAUMAN, Renato. O Mercosul aos vinte anos depois: uma avaliação econômica. *Ipea – Textos para Discussão*, Brasília, n. 1627, p. 1-37, jun. 2011.

BATISTA Jr., Paulo N. O plano real à luz da experiência mexicana e argentina. *Estudos Avançados*, São Paulo, v.10, n 28, p.129-197, dez. 1998.

BATISTA, Paulo N. O Consenso de Washington: a visão neoliberal dos problemas latino-americanos. Mimeo, 1994. Disponível em: <<http://www.consultapopular.org.br/sites/default/files/consenso%20de%20washington.pdf>>. Acesso em: 11 jan. 2016.

BECK, Ulrich. *What is globalization?* Tradução Patrick Camiller. Cambridge: Polity Press, 2000.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga. Os anos do povo. In: SADER, Emir. (Org.). 10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma. São Paulo, SP: Boitempo; Rio de Janeiro: Flacso Brasil, 2013. p. 103-110.

BENAVENTE, Adriana B. La campaña presidencial de Vicente Fox y el modelo propagandista de comunicación política. *América Latina Hoy*, v.33, p.101-121, 2003.

BORGES, Altamiro; POCHMANN, Márcio. *Era FHC: regressão do trabalho*. São Paulo: Anita Garibaldi, 2002.

BRANDÃO, Rafael V. da M. *Ajuste neoliberal no Brasil: desnacionalização e privatização do sistema bancário no governo Fernando Henrique Cardoso (1995/2002)*. 2013. Niterói-RJ. Tese (Doutorado em História) Instituto de Ciências Humanas e Filosofia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2013.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. *Saiba mais sobre o Mercosul*. 2016. Disponível em: <<http://www.mercosul.gov.br/saiba-mais-sobre-o-mercosul>>. Acesso em: 19 abr. 2016.

BRAUDEL, Fernand. *Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV-XVII*. Tradução Telma Costa. 2.ed. São Paulo: Editora WMF Martins Fontes, 2009. 3.v.

BOITO Jr., Armando. *Política neoliberal e sindicalismo no Brasil*. São Paulo: Xamã, 1999.

BOITO Jr., Armando; BERRINGER, Tatiana. Brasil: classes sociais, neodesenvolvimentismo e política externa nos governos Lula e Dilma. *Revista de Sociologia Política*, v. 47, n. 21, p. 31-38, 2013.

BUDINI, Terra F. Os tratados de livre comércio e as políticas dos Estados Unidos para a América Latina após 2005. In: CODAS, Gustavo; JAKOBSEN, Kjeld; SPINA, Rose. (Org.). *Alca dez anos: fracasso e alerta a novas negociações*. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2015. p. 87-112.

BUENO, Clodoaldo; RAMANZINI Jr., Haroldo; VIGEVANI, Tullo. Uma perspectiva de longo período sobre a integração latino-americana vista pelo Brasil. *Contexto Internacional*, Rio de Janeiro, v. 36, n. 2, p; 549-583, jul./dez. 2014.

CADENA, Alberto E. La reforma del Estado en México durante el gobierno de Felipe Calderón. In: VEGA, Maria Eugenia V. (Org.). *Los problemas nacionales durante el gobierno de Felipe Calderón*. México, DF: UAM ; Miguel Ángel Porrúa, 2012. p. 239-253.

CALIXTRE, André B.; BIANCARELLI, André M.; CINTRA, Marcos A.M. *Presente e futuro do desenvolvimento brasileiro*. Brasília: IPEA, 2014.

CAMERON, Maxwell A.; WISE, Carol. The political impact of NAFTA on Mexico: reflections on the political economy of democratization. *Canadian Journal of Political Science*, v. 37, n. 2, p. 301-323, jun. 2004.

CARNEIRO, Dionísio D.; MODIANO, Eduardo. Ajuste externo e desequilíbrio interno: 1980-1984. ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). *A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana, 1889-1989*. Rio de Janeiro: Campus, 1990. p. 323-346.

CARNEIRO, Flávio L. Parceria Trans-Pacífico: um acordo megarregional na fronteira da regulação do comércio internacional? *Ipea – Texto para Discussão 2108*, Brasília, jun. 2015.

CARRILLO, Jorge. La importancia del impacto del TLC en la industria maquiladora en América Latina. In: TOLEDO, Enrique de la G. (Org.) *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*. Buenos Aires: Clacso, 2000. p. 157-180.

_____. Modelos productivos, el modelo de maquila y multinacionales. In: TOLEDO, Enrique de la G.; NEFFA, Júlio César. (Org.). *Trabajo y modelos productivos en América Latina: Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela luego de las crisis del modo de desarrollo neoliberal*. Buenos Aires: Clacso, 2010. p. 103-136.

CARVALHO, Nelson R. de. Do PRI ao sistema plural na transição mexicana. *Lua Nova*, São Paulo, n.40-41, p.97-111, ago. 1997.

CASTELLS, Manuel. *A era da informação: economia, sociedade e cultura*. Tradução Roneide Venancio Majer. 7.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2003. (A Sociedade em Rede).

CASTRO, Jorge Abraão de; CARDOSO Jr., José C. Políticas sociais no Brasil: gasto social do governo federal de 1988 a 2002. In: JACCOUD, Luciana. *Questão social e políticas sociais no Brasil contemporâneo*. Brasília: Ipea, 2005. p. 261-318.

CASTRO, Lavinia B. de. Esperança, frustração e aprendizado: a história da nova república (1985-1989). In: GIAMBIAGI, Fabio. Et al. *Economia brasileira contemporânea*. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011a. p. 97-130.

_____. Privatização, abertura e desindexação: a primeira metade dos anos 90 (1990-1994). In: GIAMBIAGI, Fabio. Et al. *Economia brasileira contemporânea*. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011b. p. 131-164.

CASTRO, Maria S.P. *Uruguay*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2017. (Coleção Nuestra América).

CASTRO, Mayra. Como se construiu essa vitória. In: CODAS, Gustavo; JAKOBSEN, Kjeld; SPINA, Rose (Org.). *Alca dez anos: fracasso e alerta a novas negociações*. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2015. p. 53-85.

CEPAL, Comissão Econômica para América Latina e Caribe. *México: la industria maquiladora*. Santiago de Chile: Cepal, 1996a.

_____. *Transformacion productiva com equidad: la terea prioritária del desarrollo de América Latina y el Caribe em los años noventa*. Santiago de Chile: Cepal, 1996b.

CERVO, Amado. *O Brasil e o Conselho de Segurança*. Brasília: FUNAG / Thesaurus Editora, 2009.

CHANG, Ha-Joon; PALMA, Gabriel; WHITTAKER, D. Hugh. *Financial liberalization and the Asian crisis*. New York: Palgrave MacMillan, 2001.

CHÁVEZ, Pablo J.B. Balance de la elección federal de 2009. In: HARO, Manuel L.; CASTILLO, Javier S. (Org.). *Elecciones y partidos políticos en México 2009*. México, DF: UAM, 2010. p. 23-37.

_____. El proceso electoral federal de 2003. In: HARO, Manuel L. CHÁVEZ, Pablo Javier B. (Org.). *Elecciones y partidos políticos en México, 2003*. México, DF: UAM, 2004. p. 15-34.

CHESNAIS, François. *A mundialização do capital*. Tradução Silvana Finzi Foá. São Paulo: Xamã, 1996.

CHWIEROTH, Jeffrey M. *Capital ideas: the IMF and the rise of financial liberalization*. Princeton, New Jersey, EUA: Princeton University Press, 2010.

CINTRA, Marcos A.M. A abertura dos sistemas financeiros latino-americanos e o financiamento do desenvolvimento. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, n.94, p.49-67, maio/dez. 1998.

CINTRA, Marcos; CARDIM, Carlos H. *O Brasil e a Alca: seminário*. Brasília: FUNAG, 2002.

CIRIACO, Susana M. La reforma al artículo 27 constitucional y el fin de la propiedad social de la tierra em México. *Documentos de Investigación d'El Colegio Mexiquense*, Disponível em: <<http://www.cmq.edu.mx/index.php/docman/publicaciones/doc-de-investigacion-n/254-di1210407/file>>. Acesso em: 30 novembro 2016.

CLEMENT, Piet; MAES, Ivo. The BIS and the Latin American debt crisis of the 1980s. National Bank of Belgium, *Working Paper Research*, dez. 2013. Disponível em: <<https://www.nbb.be/doc/ts/publications/wp/wp247en.pdf>>. Acesso em: 30 jun. 2017.

COFFEY, Peter. Regional integration. In: _____ (org.). *Nafta, past, present and future*. Mineapolis, EUA: Springer Science+Business Media, LLC, 1999. p. 1-26.

_____. The historical background to integration in Latin America. In: _____ (org.). *International handbooks of economic integration: Latin América-Mercosur*. Mineapolis, EUA: Springer Science+Business Media, LLC, 2001. p. 1-20.

CONEVAL, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. *Diagnóstico de las políticas públicas de microcrédito del gobierno federal*. México, DF: Colégio de México, 2009.

COOPER, James. *Margaret Thatcher and Ronald Reagan: a very political special relationship*. London, UK: Palgrave Macmillan, 2012.

CORDERO, Aníbal T. Crecimiento económico em México, 1970-2009. In: _____. (Org.). *Globalización, crisis y crecimiento em México*. Hidalgo, México: UAEH, 2011. p. 159-186.

COSTA, Gabriela D. F. da; MENGER, Katiele R.; TANCREDI, Letícia. A reformulação dos eixos da IIRSA. *UFRGS Model United Nations*, v. 3, p. 135-168, 2015.

COSTA, Valeriano M.F. A dinâmica institucional da reforma do Estado: um balanço do período FHC. In: ABRUCIO, Fernando Luiz; LOUREIRO, Maria Rita. *O Estado numa era de reformas: os anos FHC – parte 2*. Brasília: MP, SEGES, 2002. p. 09-56.

DARDOT, Pierre; LAVAL, Christian. *A nova razão do mundo: ensaio sobre a sociedade neoliberal*. Tradução Mariana Echalar. São Paulo: Boitempo, 2016.

DELGADO, Jaime O. La economía mexicana en el gobierno de Vicente Fox (2000-2006). *Aportes*, Puebla, México, v.12, n.34, p.141-158, jan./abr. 2007. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/pdf/376/37603408.pdf>>. Acesso em: 30 jan. 2017.

DENORD, François. French neoliberalism and its divisions: from the Colloque Walter Lippmann to the Fifth republic. In: MIROWSKI, Philip; PLEHWE, Dieter (Org.). *The road from Mont Pelerin: the making of the neoliberal thought collective*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2009. p. 45-67.

DEOS, Simone S. de; WEGNER, Rubia C. Cooperação financeira no Mercosul: um passo imprescindível para o fortalecimento da integração. *Boletim de Economia e Política Internacional–IPEA*, Rio de Janeiro, n. 5, jan./mar. 2011.

DESIDERÁ NETO, Walter A. et al. Relações do Brasil com a América do Sul após a Guerra Fria. In: _____ (org.). *O Brasil e as novas dimensões da integração regional*. Rio de Janeiro: Ipea, 2014.

DOWBOR, Ladislau. *Formação do Capitalismo no Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 2010.

DREIFUSS, René A. *1964, a conquista do Estado: ação política, poder e golpe de classe*. Tradução Ayeska B. de O. Farias, et al. 3.ed. Petrópolis: Vozes, 1981.

DUARTE, Bruno de C.; SIMÕES, Helenne B. *Análise do gasto social federal no período 1995-2005*. Brasília: CEPAL/IPEA, 2006.

DUMENIL, Gérard; LEVY, Dominique. *Capital resurgent: roots of the neoliberal revolution*. Tradução Derek Jeffers. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2004.

ESCOBAR, Arturo. *Encontering development: the making and unmaking of the third world*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.

FAGNANI, Eduardo. A política social do governo Lula (2003-2010): perspectiva histórica. *Texto para Discussão*, Ie/Unicamp, n. 192, jun. 2011. Disponível em: <<file:///L:/prod/Tese/%23Ref/Brasil/PT/TD%20192.pdf>>. Acesso em: 15 nov. 2017.

FAJNZYLBER, Fernando. *La industrialización trunca de América Latina*. México, DF: Nueva Imagem, 1983.

FIORI, José Luís. O Brasil e seu “entorno estratégico” na primeira década do século XXI. In: SADER, Emir. (Org.). *10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma*. São Paulo, SP: Boitempo; Rio de Janeiro: Flacso Brasil, 2013. p. 31-52.

FISHLOW, Albert. A economia política do ajustamento brasileiro aos choques do petróleo: uma nota sobre o período 1974/84. *Pesquisa & Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v.16, n.3, p.507-550, dez. 1986. Disponível em: <<http://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/6028>>. Acesso em: 01 out. 2016.

FONSECA, Pedro Cezar D.; CUNHA, André M.; BICHARA, Julimar da S. O Brasil na era Lula: retorno ao desenvolvimentismo? *Nova Economia*, Belo Horizonte, v.23, n.2, p.403-428, maio/ago. 2013. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/neco/v23n2/06.pdf>>. Acesso em: 22 maio 2017.

FONSECA, Pedro Cezar D. desenvolvimentismo: a construção do conceito. In: CALIXTRE, André B.; BIANCARELLI, André M.; CINTRA, Marcos A.M. *Presente e futuro do desenvolvimento brasileiro*. Brasília: IPEA, 2014. p. 29-78.

FORTES, Alexandre; FRENCH, John. A “Era Lula”, as eleições presidenciais de 2010 e os desafios do pós-neoliberalismo. *Tempo Social*, v.24, n 1, p.201-228, jun. 2012. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ts/v24n1/11.pdf>>. Acesso em: 23 mar. 2015.

FOXLEY, Alejandro. *La trampa del ingreso medio: el desafío de esta década para América Latina*. Santiago, Chile: Uqbar Editores, 2012.

FREITAS, Maria Cristina P. de; PRATES, Daniela M. A abertura financeira no governo FHC: impactos e consequências. *Economia e Sociedade*, Campinas, n.17, p.81-111, dez. 2001.

_____. La experiencia de apertura financiera em Argentina, Brasil y México. *Revista de La Cepal*, Santiago, Chile, n.70, p.53-69, abr. 2000.

FREITAS, Vinícius R.A. de. México, da crise da dívida externa ao advento do Nafta. *Aurora*, v.2, n.3, p.47-55, dez. 2008.

GARCÍA, Arturo O. (Org.). *TLCAN 20 años: ¿celebración, desencanto o replanteamiento?* México, DF: Unam, 2014.

GARCIA, Jaime C. *El modelo jurídico del neoliberalismo*. México, DF: Unam, 2016.

GARCIA, Marco Aurélio. Dez anos de política externa. In: SADER, Emir. (Org.). *10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma*. São Paulo, SP: Boitempo; Rio de Janeiro: Flacso Brasil, 2013. p. 53-68.

GARDINI, Gian Luca. *The origins of Mercosur: democracy and regionalization in South America*. New York, EUA: Palgrave MacMillan, 2010.

GASPARI, Elio. *A ditadura acabada*. 2.ed. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2016.

_____. *A ditadura derrotada*. 2.ed. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014c. (O Sacerdote e o Feiticeiro, v. 1).

_____. *A ditadura encurralada*. 2.ed. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014d. (O Sacerdote e o Feiticeiro, v. 2).

_____. *A ditadura envergonhada*. 2.ed. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014a. (As Ilusões Armadas, v. 1).

_____. *A ditadura escancarada*. 2.ed. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014b. (As Ilusões Armadas, v. 2).

GAULT, David A. Avanços desiguais e intenções indefinidas: a reforma no Estado do México e a estratégia de gerenciamento. *Revista do Serviço Público*, v.48, n.3, set./dez. 1997.

GENARI, Adilson M. Globalização, neoliberalismo e abertura econômica no Brasil nos anos 90. *Pesquisa & Debate*, São Paulo, v.13, n.1(21), p.34-45, 2001.

GENTLEMAN, Judith. Mexico after the oil boom. In: _____. *Mexican Politics in Transition*. Boulder CO: Ed. Westview, 1987. p. 41-62.

GIAMBIAGI, Fabio. Estabilização, reformas e desequilíbrios macroeconômicos: os anos FHC (1995-2002). In: _____. Et al. *Economia brasileira contemporânea*. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011a. p. 165-196.

_____. Rompendo com a Ruptura: o Governo Lula (2003-2010). In: GIAMBIAGI, Fabio. Et al. *Economia brasileira contemporânea*. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011b. p. 197-138.

GIROUX, Henry A. *Neoliberalism's war on higher education*. Chicago, Ill.: Haymarket Books, 2014.

GOMES, Marcelo B. A imagem pública de Lula e eleições presidenciais brasileiras (1989/2002). Congresso da Associação Brasileira de Pesquisadores de Comunicação e Política, I. Salvador, UFBA, 2006. *Anais*. Disponível em: <<http://www.bocc.ubi.pt/pag/bocbolshaw-lula.pdf>>. Acesso em: 25 jun. 2017.

GÓMEZ, Marco Antonio G. Crecimiento socioeconómico, estabilidad macroeconómica y política económica bajo los gobiernos panistas de Vicente Fox y Felipe Calderón. *El Cotidiano*, v.195, n.1, p.53-62, jan./fev. 2016.

GONÇALVES, Reinaldo. Balanço crítico da economia brasileira nos governos do partido dos trabalhadores. *UFRJ Working Papers*, 2013. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/>>. Acesso: 13 maio 2014.

GONZÁLEZ, José Juan S. *Administración pública y reforma del Estado en México*. México, DF: INAP, 1998.

_____. El cambio institucional en la reforma y modernización de la administración pública mexicana. *Gestión y Política Pública*, México-DF, v.18, n.1, p.67-105, jan. 2009. Disponible

em: <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-10792009000100003&lng=es&nrm=iso>. Acesso em: 04 out. 2017.

_____. *La privatización en México como retracción estatal*. Toluca, Mx: IAPEM, 2010.

GRIFFITH-JONES, Stephany; SUNKEL, Osvaldo. *Debt and development crises in Latin America: the end of an illusion*. Oxford, UK: Oxford University Press, 1986.

GUADARRAMA, Martí B. Reforma laboral: continuidade neoliberal y retroceso social. *El Cotidiano*, v.178, n.2, p. 19-24, mar./abr. 2013. Disponível em: <<http://www.elcotidianoenlinea.com.mx/pdf/17804.pdf>>. Acesso em: 25 out. 2017.

GUINOT, Helena V. De la economía a la política: las dificultades para aprobar las reformas económicas estructurales. *Revistas ICE México*, Madrid, n.821, p.177-190, mar./abr. 2005. Disponível em: <http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_821_177-190__BFF95ECFD33112E9B7C9CC575AE8BEEC.pdf>. Acesso em: 10 dez. 2017.

GUZMÁN, Reyna V.; GARCÍA, Javier A. El sindicalismo cetemista durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). *Estudios Políticos*, n.30, p. 185-212, maio/ago. 2002. Disponível em: <<http://www.revistas.unam.mx/index.php/rep/article/view/37547>>. Acesso em: 26 maio 2016.

HARO, Manuel L.; CONTRERAS, Salvador B.; DÍAZ, Yanelly G. Estadísticas electorales de las elecciones federales del año 2000. In: TOLEDO, Ricardo E.; OLGUÍN, Víctor A.; BECERRA, Pablo J. (Org.). *Elecciones y partidos en México, 2000*. México, DF: UAM, 2001. p. 221-233.

HARVEY, David. *A produção capitalista do espaço*. Tradução Carlos Szlak. 2.ed. São Paulo: Annablume, 2005.

_____. *Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. Tradução de Adail Ubirajara Sobral, Maria Stela Gonçalves. 15.ed. São Paulo: Edições Loyola, 2006.

_____. *O enigma do capital: e as crises do capitalismo*. Tradução João Alexandre Paschanski. São Paulo: Boitempo, 2011.

_____. *O neoliberalismo: história e implicações*. Tradução Adail Sobral, Maria Stela Gonçalves. São Paulo: Loyola, 2005.

_____. *Os limites do capital*. Tradução Magda Lopes. São Paulo: Boitempo, 2014.

HERMANN, Jennifer. Auge e declínio do modelo de crescimento com endividamento: o II PND e a crise da dívida externa (1974-1984). In: GIAMBIAGI, Fabio. Et al. *Economia brasileira contemporânea*. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011. p. 73-96.

HORN, Rob van; MIROWSKI, Philip. The rise of the Chicago school of economics and the birth of neoliberalism. In: MIROWSKI, Philip; PLEHWE, Dieter (Org.). *The road from Mont Pelerin: the making of the neoliberal thought collective*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2009. p. 139-178.

IANNI, Octavio. Regionalismo e globalismo. In: _____. *A era do globalismo*. 4.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1999. p. 99-120.

_____. *Teorias da globalização*. 9.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.

IBARRA, David. O neoliberalismo na América Latina. *Revista de Economia Política*, v.31, n.2, p. 238-248, abr./jun. 2011. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rep/v31n2/04.pdf>>. Acesso em: 22 jun. 2016.

IENSUE, Geziela. Mercosul: análise dos custos e benefícios no primeiro quartel de século da integração. *Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión*, v.4, n.8, p. 177-208, ago. 2016. Disponível em: <<http://scielo.iics.una.py/pdf/rstpr/v4n8/2304-7887-rstpr-4-08-00177.pdf>>. Acesso em: 5 mar. 2017.

JAKOBSEN, Kjeld; MARTINS, Renato. *Alca: quem ganha e quem perde com o livre comércio nas américas*. 2.ed. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2004 (Coleção Brasil Urgente).

JARDIM, Maria C.; SILVA, Márcio R. O Estado brasileiro durante o governo Lula: evidências empíricas a partir das PPPs e do PAC. In: _____. *Programa de aceleração do crescimento (PAC): neodesenvolvimentismo?* São Paulo: Editora UNESP; Cultura Acadêmica, 2015.

KESSLER, Timothy. A quebra do peso mexicano: causas, conseqüências e recuperação. Tradução Maria Cristina Godoy. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v.21, n.3, p.121-145, jul./set. 2001.

KINDLEBERGER, Charles P. *Manias, panics, and crashes: a history of financial crises*. New Jersey: John Wiley & Sons, 2005.

KIRKWOOD, Burton. *The history of Mexico*. 2.ed. Santa Barbara, CA: Greenwood Press, 2010.

KRAYCHETE, Elsa S.; CRISTALDO, Rômulo C. The National Bank of Economic and Social Development on the Brazilian development strategies: from internal articulation to expansion to Latin America. *Geopolítica(s)*, Madrid, v. 4, n. 1, p. 63-86, 2013.

LIMA, Thaís D.; DEUS, Larissa N. A crise de 2008 e seus efeitos na economia brasileira. *Revista Cadernos de Economia*, Chapecó, v. 17, n. 32, p. 52-65, jan./jun. 2013.

LINDERT, Kathy. et al. The nuts and bolts of Brazil's Bolsa Família program: implementing conditional cash transfers in a decentralized context. *World Bank Working Papers*, v.709, 2007. Disponível em: <<http://www.worldbank.org/>>. Acesso em: 10 dez. 2015.

LOMAX, David F. *The developing countries debt crisis*. New York: Palgrave MacMillan, 1986.

LOUREIRO, Maria Rita; ABRUCIO, Fernando Luiz. Incrementalismo, negociação e *accountability*: análise das reformas fiscais no Brasil. In: ABRUCIO, Fernando Luiz;

LOUREIRO, Maria Rita. *O Estado numa era de reformas: os anos FHC – parte 2*. Brasília: MP, SEGES, 2002. p. 57-102.

MACAYO, David P. Procesos electorales en el Estado de México 1981-2006. *Espacios Públicos*, Toluca, v.10, n.20, p.58-89, 2007. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/pdf/676/67602005.pdf>>. Acesso em: 25 abr. 2017.

MACIEL, David. *O governo Collor e o neoliberalismo no Brasil (1990-1992)*. Revista UFG, v.13, n.11, p.98-108, dez. 2011.

MALLMANN, Maria Izabel. *Os ganhos da década perdida: democracia e diplomacia regional na América Latina*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2008.

MANTEGA, Guido; MORAES, Maria. *Acumulação monopolista e crises no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

MARQUES, Rosa M.; MENDES, Áquilas. Servindo a dois senhores: as políticas sociais no governo Lula. *Revista Katálisis*, Florianópolis, v.10, n.1, p.15-23, jan./jun. 2007. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rk/v10n1/v10n1a03.pdf>>. Acesso em: 10 dez. 2017.

MARINI, Ruy Mauro. *América Latina: dependência e integração*. São Paulo: Editora Página Aberta, 1992.

_____. Dialética da dependência, 1973. Tradução Marcelo Carcanholo. In: TRASPADINI, Roberta; STEDILE, João Pedro (Org.). *Ruy Mauro Marini: vida e obra*. São Paulo: Expressão Popular, 2005. p.137-180.

_____. *Subdesenvolvimento e revolução*. Tradução Fernando Correa Prado, Marina Machado Gouvêa. 4.ed. Florianópolis: Insular, 2013.

MARTINS, Carlos E. Neoliberalismo e desenvolvimento na América Latina. In: REYNO, Jaime E. (Org.). *La economía mundial y América Latina: tendencias, problemas y desafíos*. Buenos Aires: Clacso, 2005. p. 139-167.

MARX, Karl. *Formações econômicas pré-capitalistas*. Tradução João Maia. 4.ed. Rio de Janeiro: Paz & Terra, 1985.

_____. *Manuscritos econômico-filosóficos*. Tradução Jesus Ranieri. São Paulo: Boitempo, 2004.

_____. *O capital: crítica da economia política*. Tradução Regis Barbosa, Flávio Kothe. São Paulo: Abril Cultural, 1983 [1867]. 5.v.

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. *A ideologia alemã*. Tradução Rubens Enderle, Nélio Schneider, Luciano Cavini Martorano. São Paulo: Boitempo, 2007.

MATTOSO, Jorge. Dez anos depois. In: SADER, Emir. (Org.). *10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma*. São Paulo, SP: Boitempo; Rio de Janeiro: Flacso Brasil, 2013. p. 111-122.

MELO, Marcus André. A transição incompleta: a reforma da previdência social no governo FHC. In: ABRUCIO, Fernando Luiz; LOUREIRO, Maria Rita. *O Estado numa era de reformas: os anos FHC – parte 2*. Brasília: MP, SEGES, 2002a. p. 103-142.

_____. As agências regulatórias: gênese, desenho institucional e governança. In: ABRUCIO, Fernando Luiz; LOUREIRO, Maria Rita. *O Estado numa era de reformas: os anos FHC – parte 2*. Brasília: MP, SEGES, 2002b. p. 247-306.

MELTZER, Allan. *A history of the Federal Reserve*, volume 2, livro 2, 1970-1986. Chicago, EUA: The University of Chicago Press, 2009.

MENDES, Antônio M.T.; VENTURI, Gustavo. Eleição presidencial: o Plano Real na sucessão de Itamar Franco. *Opinião Pública*, Campinas, v.2, n.2, p. 59-72, dez. 1994.

MÉNDEZ-SÁNCHEZ, Leonardo. La presidencia del señor Vicente Fox. *Análisis Plural*, Tlaquepaque, Jalisco, p.29-63, jul./dez. 2001. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/11117/1056>>. Acesso em: 25 fev. 2017.

MÉSZÁROS, István. *Para além do capital: rumo a uma teoria da transição*. Tradução Paulo Cezar Castanheira, Sérgio Lessa. São Paulo: Boitempo, 2002.

MIANI, Rozinaldo Antônio. *As transformações no mundo do trabalho na década de 1990: o olhar atento da charge na imprensa do Sindicato dos Metalúrgicos do ABC paulista*. 2005. Assis: Unesp/Campus Assis, 2005. Tese (Doutorado em História) Faculdade de Ciências e Letras de Assis, Universidade Estadual Paulista, Assis, 2005.

MOLINA, Wagner de S.L. Reformas trabalhistas em pauta: Brasil e México. *Revista Ciência & Trópico*, v. 33, 2009. Disponível em: <<https://periodicos.fundaj.gov.br/CIC/article/download/847/568>>. Acesso em: 3 jan. 2017.

MORALES, Diego A.; SARKIS, Miguel O. La competencia que no puede ser: Brasil y México y el liderazgo en América Latina. *Revista Política y Estrategia*, Santiago Chile, n. 117, p. 13-45, jan./jun. 2011.

MORENO-BRID, Juan C.; BOSCH, Jaime R. *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana: una perspectiva histórica*. México, DF: Fondo de Cultura Económica, 2010.

MORENO-BRID, Juan C.; PAUNOVIC, Igor. Crisis financiera internacional y sus efectos en la economía mexicana. *Economía: teoría y práctica, Nueva época*, v.1, Número Especial, p. 63-80, nov. 2009. Disponível em: <<http://www.scielo.org.mx/pdf/etp/nspe1/nspe1a4.pdf>>. Acesso em: 12 jan. 2015.

MORIN, François. *L'Hydre mondiale, l'oligopole bancaire*. Paris: Lux Editions, 2015.

MURGUREZA, Raúl G. El TLCAN y el modelo mexicano de desarrollo: evaluación y líneas de mejora para el siglo XXI. In: GARCÍA, Arturo O. (Org.). *TLCAN 20 años: ¿celebración, desencanto o replanteamiento?* México, DF: Unam, 2014. p. 27-48.

MUSACCHIO, Aldo. Mexico's financial crisis of 1994-1995. *Harvard Business School Working Paper*, v.12, n.101, maio 2012. Disponível em: <<http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:9056792>>. Acesso em: 28 nov. 2017.

NIGENDA, Gustavo. *El seguro popular de salud en México: desarrollo y retos para el futuro*. Nota Técnica de Salud, n.2, abr. 2005. Disponível em: <<http://www.iadb.org/wmsfiles/products/publications/documents/1485608.pdf>>. Acesso em: 15 out. 2017.

O'CONNOR, James. *The fiscal crisis of the State*. New York, NY: St. Martin's Press, 2009.

OCAMPO, José A. The Latin American debt crisis in historical perspective. In: STIGLITZ, Joseph E.; HEYMANN, Daniel. *Life after debt: the origins and resolutions of debt crisis*. New York: Palgrave MacMillan, 2014. p. 81-115.

OLGUÍN, Víctor A. El PAN em 2003: el freno al cambio. In: HARO, Manuel L. CHÁVEZ, Pablo Javier B. (Org.). *Elecciones y partidos políticos en México, 2003*. México, DF: UAM, 2004. p. 73-88.

OLIVEIRA, Amâncio J. de; ONUKI, Janina. Brasil, Mercosul e a segurança regional. *Revista Brasileira de Política Internacional*, v. 43, n. 2, p. 108-129, abr./jun. 2000.

OLIVEIRA, Nelson de. *Neocorporativismo e política pública: um estudo das novas configurações assumidas pelo Estado*. Salvador ; São Paulo: Ceas ; Edições Loyola, 2004.

_____. Véus da intransparência nas transições brasileiras. In: SANTOS, Reginaldo Souza (Org.). *Políticas Sociais e transição democrática: análises comparativas de Brasil, Espanha e Portugal*. São Paulo: Mandacaru/Salvador: Cetead, 2001. p. 19-52.

OSÓRIO, Jaime. *Estado, reproducción del capital y lucha de clases: la unidad económico/política del capital*. México, DF: UNAM, 2014.

PABLO, Bernado R. Pobreza: microcrédito y programas sociales en México. Encuentro Nacional sobre Desarrollo Regional en México, XXI. Mérida, Yucatán, 2016. *Anais*. Mérida, 2016.

PADILLA, Enrique C. *Políticas económicas y pobreza: México 1982-2007*. 2009. 484f. Tese (Doutorado em Economia) — Facultad de Ciencias Economicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, Madri, Espanha, 2009.

PARDO, María del Carmen. La modernización administrativa del gobierno de Felipe Calderón: entre la austeridad y la reforma. *Foro Internacional*, v.55, n.1, p.83-115, jan./mar. 2015. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=59944852004>>. Acesso em: 12 dez. 2017.

PATRIOTA, Antonio de A. Próximos anos: cenários e desafios da política externa. In: MARINGONI, Gilberto; SCHUTTE, Giogio R.; BERRON, Gonzalo. (Org.). *Uma nova política externa, 2003-2013*. Tubarão, Santa Catarina: Ed. Copiart, 2014. p. 15-30.

PEREIRA, Luiz Carlos Bresser. *Economia brasileira: uma introdução crítica*. 7.ed. São Paulo: Editora 34, 2001.

PÉREZ, Juan M. *Fobaproa: el costo del rescate bancario*. México, DF: Centro de Producción Editorial, 2009. 2.v.

PETRAS, James; VIEUX, Steve. Mitos e realidades da sublevação de Chiapas. *Lutas Sociais*, São Paulo v.3, n.5, p.57-63, jul./dez. 1998.

PHELAN, Sean. *Neoliberalism, media and the political*. London, UK: Palgrave MacMillan, 2014.

PIKETTY, Thomas. *O capital no século XXI*. Tradução Mônica Baumgarten de Bolle. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

PLEHWE, Dieter. Introduction. In: MIROWSKI, Philip; PLEHWE, Dieter (Org.). *The road from Mont Pelerin: the making of the neoliberal thought collective*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2009. p. 1-42.

POCHMANN, Mário. Políticas públicas e situação social na primeira década do século XXI. In: SADER, Emir. (Org.). *10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma*. São Paulo: Boitempo, 2013. p. 145-155.

PORTELLA FILHO, Petrônio. O ajustamento na América Latina: crítica ao modelo de Washington. *Lua Nova*, São Paulo, n.32, p.101-132, abr. 1994.

PTAK, Ralf. Neoliberalism in Germany: revisiting the ordoliberal foundations of the social market economy. In: MIROWSKI, Philip; PLEHWE, Dieter (Org.). *The road from Mont Pelerin: the making of the neoliberal thought collective*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2009. p. 98-138.

PUENTE, Carlos Alfonso I. *A cooperação técnica horizontal brasileira como instrumento de política externa: a evolução da cooperação técnica com países em desenvolvimento — CTPD— no período de 1995-2005*. Brasília: Funag, 2010.

PUYANA, Alicia. La política comercial de México. El legado de los veinte años del TLCAN. In: GARCÍA, Arturo O. (Org.). *TLCAN 20 años: ¿celebración, desencanto o replanteamiento?* México, DF: Unam, 2014. p. 97-132.

QUEIRÓS NETO, José B. de. Neoliberalismo e o bloco no poder no Brasil durante o governo Lula. Simpósio Internacional Lutas Sociais na América Latina, V. Londrina. *Anais*. 2013.

RAMÍREZ, Mariana A. *Efectos en política exterior de los acuerdos de libre comercio de Estados Unidos con América Latina: el caso de México bajo el TLCAN (1990-2008)*. 2013. 205 f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) — Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Flacso, México D.F., 2013.

RANDALL, Laura. *Changing structure of Mexico: political, social and economic prospects*. 2. ed. Armonk, NY-EUA: M.E.Sharp, 2006.

REVUELTAS, Adriana. *Las transformaciones del Estado en México: un neoliberalismo “a la mexicana”*. México: UAM-X, 1996.

RIBEIRO, Fernando José da S.P. Ajuste interno e externo e a consolidação de um novo regime de política econômica (1999-2003). In: _____. (Org.). *Economia brasileira no período 1987-2013: relatos e interpretações da análise de conjuntura no IPEA*. Brasília: IPEA, 2015. p. 137-162.

ROUSSEAU, Isabelle. La reorganización de Petróleos Mexicanos. Visiones encontradas sobre la gobernanza de una empresa pública (1989-2006). In: FONTAINE, Guillaume; PUYANA, Alicia. *La guerra del fuego: políticas petroleras y crisis energética en América Latina*. Quito, Ec: Flacso, 2008. p. 195-215.

ROXBOROUGH, Ian. La inflación y los pactos sociales en Brasil y en México. *Foro Internacional*, v.32, n.2, p.165-198, out./dez. 1991. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/27738411>>. Acesso em: 13 set. 2017.

RUSSELL, Phillip. *The history of Mexico: from pre-conquest to present*. New York, NY: Routledge, 2010.

SADER, Emir. A construção da hegemonia pós-neoliberal. In: _____. (Org.). *10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma*. São Paulo, SP: Boitempo; Rio de Janeiro: Flacso Brasil, 2013. p. 135-144.

SAMANIEGO, Norma. El crecimiento explosivo de la economía informal. *Economía UNAM*, v.5, n.13, p.30-41, jan./abr. 2008. Disponível em: <<http://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v5n13/v5n13a2.pdf>>. Acesso em: 22 setembro 2017.

SÁNCHEZ, Fernando P. La crisis y sus efectos en la economía mexicana. *Economía Informa*, México, DF, n.362, p.94-107, jan./fev. 2010. Disponível em: <<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/362/08fernandopaz.pdf>>. Acesso em: 5 dez. 2017.

SANDOVAL, Érika R. La política exterior de México durante el sexenio de Vicente Fox: mucho discurso y pocas nueces. *Foro Internacional*, v. 48, n. 1-2, p. 66-80, jan./jun. 2008. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/pdf/599/59916819004.pdf>>. Acesso em: 11 maio 2017.

SANTOS FILHO, Onofre. O fogo de Prometeu nas mãos de Midas: desenvolvimento e mudança social. In: CAMPOS, Taiane las Casas. *Desenvolvimento, desigualdades e relações internacionais*. Belo Horizonte: Ed. PUC Minas, 2005. p. 13-75.

SANTOS, Cláudio H. dos; GENTIL, Denise L. A CF/88 e as finanças públicas brasileiras. In: CARDOSO JR., José (Org.). *A constituição brasileira de 1988 revisitada: recuperação histórica e desafios atuais de políticas públicas nas áreas econômica e social*. Brasília: Ipea, 2009. p. 123-160.

SANTOS, Theotônio dos. *A teoria da dependência: balanço e perspectivas*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2000.

SANTOS, Theotônio dos. *Imperialismo y dependencia*. Caracas, Venezuela: Fundación Biblioteca Ayacucho, 2011 [1978].

SARAIVA, José Flávio S. Autonomia da inserção internacional do Brasil: um caminho histórico próprio. *Contexto Internacional*, Rio de Janeiro, v. 36, n. 1, p. 9-41, jan./jun. 2014.

SEELKE, Clare R.; FINKLEA, Kristin. U.S.-Mexican security cooperation: the Mérida initiative and beyond. *Congressional Research Service*, Washington DC, fev. 2016.

SILVA, Jorge P. da; OURIQUE, Maiane L.H. A expansão da educação superior no Brasil: um estudo de caso Cesnors. *Revista Brasileira de Estudos Pedagógicos*, v. 93, n. 233, p. 215-230, 2012.

SILVA, Ilse G. A reforma do Estado brasileiro nos anos 90: processos e contradições. *Lutas Sociais*, São Paulo, v.21, n.38, p.81-94, 2017.

SILVA, Leonardo B. e. *O governo Lula e a agenda dos anos 90: ambigüidade na política administrativa*. 2008. Araraquara, SP. Tese (Doutorado em Sociologia) Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras, Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, Araraquara, SP, 2008.

SINGER, André. Raízes sociais e ideológicas do lulismo. *Novos Estudos Cebrap*, São Paulo, n. 85, p. 83-102, 2009. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-33002009000300004&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 2 jan. 2017.

SINGER, Paul. *O milagre brasileiro: causas e consequências*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.

SOUZA, Diana P. de. Jornalismo e narrativa: uma análise discursiva da construção de personagens jornalísticos no seqüestro de Abílio Diniz e suas repercussões políticas. In: Congresso Brasileiro de Ciências da Comunicação, XXXII, Curitiba-PR. *Anais*. 2009. Disponível em: <<http://www.intercom.org.br/papers/nacionais/2009/resumos/R4-1740-1.pdf>>. Acesso em: 22 jul. 2017.

SOUZA, Jessé. *A tolice da inteligência brasileira: ou como o país se deixa manipular pela elite*. São Paulo: LeYa, 2015.

SOUZA, Nilson A. de. *A longa agonia da dependência: economia brasileira contemporânea*. São Paulo: Ed. Alfa-ômega, 2005.

SOUZA, Vitor H. P. de; SILVEIRA, Márcio R. Infraestruturas de integração entre Brasil e demais países do Mercosul: a IIRSA enquanto possibilidade. Circuitos de Debates Acadêmicos do Ipea, I, Brasília-DF, *Anais*, 2011. Acesso em: 25 set. 2016. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/code2011/chamada2011/pdf/area7/area7-artigo55.pdf>>.

STAROSTA, Guido. Revisiting the new international division of labour thesis. In: CHARNOCK, Greig; STAROSTA, Guido. *The new international division of labour: global transformation and uneven development*. London, UK: Palgrave-Macmillan, 2016. p. 79-103.

STUART, Ana Maria. A história da Alca. In: CODAS, Gustavo; JAKOBSEN, Kjeld; SPINA, Rose. (Org.). *Alca dez anos: fracasso e alerta a novas negociações*. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2015. p. 21-34.

TAMAYO, Jesús. La frontera norte de México y la crisis de 1982: algunos comentarios preliminares. *Estudios Fronteirizos*, v.1, n.1, p. 153-170, maio/ago. 1983. Disponível em: <<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5196320.pdf>>. Acesso em: 10 maio 2016.

TEIXEIRA, Rodrigo A.; PINTO, Eduardo C. A economia política dos governos FHC, Lula e Dilma: dominância financeira, bloco no poder e desenvolvimento econômico. *Economia & Sociedade*, v. 21, n. 4, Special Issue, p. 909-941, dez. 2012.

THE ECONOMIST. Dilma's disasters: the impeachment proceedings against Dilma Rousseff are bad for Brazil. But they make it more likely that she will remain in power until the end of her term. 5 dez. 2015a. Disponível em: <<https://www.economist.com/news/americas/21679516-impeachment-proceedings-against-dilma-rousseff-are-bad-brazil-they-make-it-more>>. Acesso em: 13 dez. 2017.

THE ECONOMIST. The two Mexicos: with its combination of modernity and poverty, Mexico provides lessons for all emerging markets. 19 set. 2015b. Disponível em: <<https://www.economist.com/news/leaders/21665027-its-combination-modernity-and-poverty-mexico-provides-lessons-all-emerging?zid=305&ah=417bd5664dc76da5d98af4f7a640fd8a>>. Acesso em: 13 dez. 2017.

TRIBE, Keith. Liberalism and neoliberalism in Britain, 1930-1980. In: MIROWSKI, Philip; PLEHWE, Dieter (Org.). *The road from Mont Pelerin: the making of the neoliberal thought collective*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2009. p. 68-97.

TRISTÃO, Ellen. A opção neoliberal do primeiro mandato do governo Lula. *Ser Social*, Brasília, v. 13, n. 28, p. 104-128, jan./jun. 2011. Disponível em: <http://periodicos.unb.br/index.php/SER_Social/article/viewFile/5623/4671>. Acesso em: 4 out. 2017.

VALENCIA, Adrián S. Neo-imperialismo, dependência e novas periferias na economia mundial. In: MARTINS, Carlos Eduardo; VALENCIA, Adrian S. (Org.). *A América Latina e os desafios da globalização: ensaios dedicados a Ruy Mauro Marini*. São Paulo: Boitempo, 2009. p. 111-134.

VALENTÍN, Romeo. El proyecto político de Ernesto Zedillo y su relación con el PRI. *El Cotidiano*, México, DF, n.172, p.52-59, mar./abr., 2012. Disponível em <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32523118006>>. Acesso em: 23 set. 2017.

VAUTRAVERS-TOSCA, Guadalupe; GONZÁLES-VALENCIA, Agenor. La membresía de México en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. *Convergencia Revista de Ciencias Sociales*, México DF, n. 58, p. 111-131, jan./abr. 2012.

VIDOTTO, Carlos Augusto. O Proer no centro da reestruturação bancária brasileira nos anos noventa. *Textos para Discussão UFF/Economia*, n. 172, 2005. Disponível em: <http://www.uff.br/econ/download/tds/UFF_TD172_vf.pdf>. Acesso em: 13 maio 2016.

VILLARREAL, Miguel Angeles. U.S.-Mexico economic relations: trends, issues, and implications. *Congressional Research Service*, Washington DC, abr. 2016.

VILLARREAL, René. México en su laberinto: ¿cómo replantear el modelo económico en una era post TLCAN? In: GARCÍA, Arturo O. (Org.). *TLCAN 20 años: ¿celebración, desencanto o replanteamiento?* México, DF: Unam, 2014. p. 81-95.

VILLEGAS, Jorge. Et al. Trabajo y salud en la industria maquiladora mexicana: una tendencia dominante en el neoliberalismo dominado. *Caderno de Saúde Pública*, Rio de Janeiro, n.13 (s. 2), p.123-134, 1997.

ZUBIETA, Carlos H. Hacia una nueva relación con los Estados Unidos de América desde la perspectiva de la izquierda. In: VILLAMAR, Zirahuén. *Hacia una nueva relación México - Estados Unidos: visiones progressistas*. México, DF: Fundación Friedrich Ebert, 2010.

ZULOAGA, Maitane. Cultural impact of NAFTA on Mexico. *Theses, Dissertations, Professional Papers*, University of Montana, Paper 7956, 2001.

APÊNDICE A — Possibilidade de comparação, Brasil e México

Uma das questões que podem ser levantadas a partir da problemática desse estudo se refere à própria possibilidade de realizar uma comparação entre tão diferentes países, como Brasil e México. Decerto, não faltarão argumentos para sugerir que suas especificidades históricas são tão distintas que talvez uma comparação não seja possível. Porém, acreditamos ser lícito argumentar que essa linha de raciocínio, se levada às últimas consequências, impede qualquer comparação, pois que todos indivíduos, redutos, organizações, instituições, bairros, cidades, municípios, sub-regiões, estados, províncias, regiões, países, blocos regionais, e assim por diante, são distintos entre si, com especificidades e processos históricos particulares, preenchidos por indivíduos que encerram uma enorme complexidade e histórias de muito diferentes e ricas em nuances. Logo, pode-se argumentar que uma comparação entre espaços humanos em sua totalidade necessariamente esbarrar em dificuldades incontornáveis.

Porém, no nosso entendimento a comparação é não apenas possível, mas útil para produção de conhecimento se é considerado um espectro específico e delimitado de uma realidade em particular. Se dois espaços apresentam, dentro um âmbito específico — digamos, uma caracterização particular de desenvolvimento —, características convergentes, talvez seja válido o esforço de abstrair suas diferenças para um esforço comparativo. E se isso é feito a partir de um mesmo período histórico, isso pode equalizar as diferenças de contexto internacional. É com base nessa premissa que o presente estudo foi elaborado.

Tanto o Brasil, como o México, são países latinos das Américas, colonizados sob uma lógica de exploração tipicamente ibérica que lhes legou um rol de condições muito particulares. Isso compreende desde a base agrária fundamentada na monocultura para exportação, passando pelo extensivo uso da mão-de-obra escrava no passado, a supressão e mesmo extermínio (não necessariamente total) dos povos originários, além de laços coloniais cuja construção prematura e cisão apenas parcial resultou numa independência política e econômica com características muito específicas, talvez sequer inteiramente realizadas. Tanto Brasil, como o México, no século XX vivenciaram o crescimento de grandes aglomerados urbanos, com êxodo rural e favelização de cidades. Tanto o Brasil, como o México, experimentaram, por meio da ação de governos autoritários, uma política de industrialização por substituição de importações —

estratégia que logrou, por algumas décadas, crescimento econômico tão surpreendente que chegou a ser referido, em ambos, como um *milagre*.

Da mesma forma, as experiências dos milagres brasileiro e mexicano foram frustradas pela crise fiscal do Estado na passagem da década de 1970 para a de 1980. Pode-se argumentar aqui que houve diferença estrutural, pois enquanto o Brasil sofreu os choques do petróleo como país importador, o México vivenciou o segundo choque como exportador. Mas isso não impediu que, quando a crise da dívida externa solapou as possibilidades de investimento estatal por ocasião do choque Volcker, tanto México como Brasil se encontrassem em situação de insolvência, crise interna e isolamento internacional. Ambos os países viveram a década de 1980 de forma semelhante, sob governos autoritários e politicamente desagregados, com amplas parcelas da população empobrecidas, instituições em crise, economia em desalinho, etc. E ambos os países se inclinaram em direção de soluções neoliberais, como vimos, o México primeiro, e o Brasil em seguida, sob as recomendações do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional.

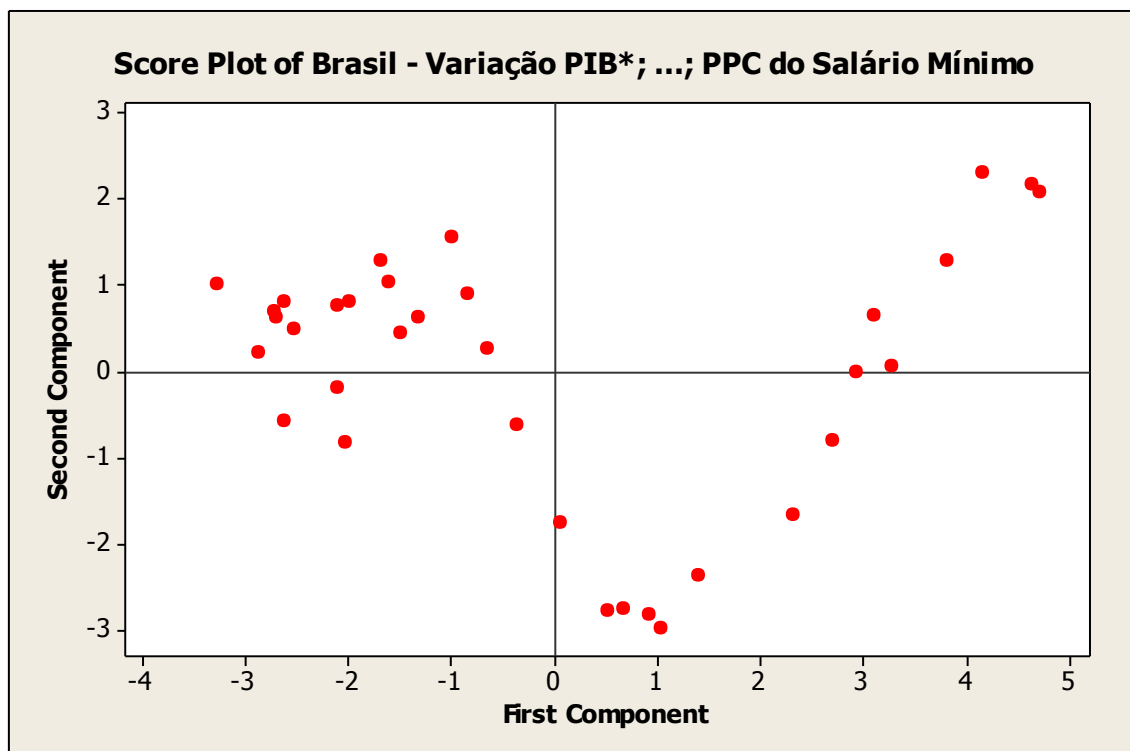
Essa base mais ou menos comum, acreditamos, foi um cenário para os desenvolvimentos posteriores dos países em questão se dessem de forma comparativamente semelhante. Para evidenciar isso, empregamos um artifício quantitativo com base em um rol específico de variáveis, o qual explicitamos aqui de maneira mais direta. Primeiro, coletamos para os dois países, Brasil e México, uma massa de dados com indicadores de desenvolvimento composta por onze variáveis, em três categorias. Na categoria de (a) dados macroeconômicos incluímos: variação do produto interno bruto (PIB); variação das exportações de produtos de alta tecnologia (em % do PIB); variação das exportações totais de bens e serviços (em % do PIB); variação do PIB *per capita*; e a variação da formação bruta de capital fixo (em % PIB). Na categoria de (b) desenvolvimento social, utilizamos: variação do percentual de cidadãos abaixo da linha de pobreza; variação da expectativa de vida ao nascer; variação do índice de desenvolvimento humano; e variação da posição do país no ranking mundial do IDH. E, por fim, na categoria de (c) dados relativos às relações de trabalho, optamos por verificar: a variação do índice de GINI (considerando e corrigindo sua especificidade de leitura negativa); variação da taxa de desemprego aberto nas áreas urbanas; e variação do poder de compra do salário mínimo (PPC, em U\$). Esses dados foram coletados para o período entre 1990 e 2012.

Com o intuito de atestar, quantitativamente, a possibilidade de comparação desses processos de desenvolvimento de Brasil e México no período entre 1990 e 2012, utilizamos o

método da *Análise dos Componentes Principais* — PCA, *Principal Component Analysis*. O PCA permite realizar a redução, eliminação de sobreposições e, sobretudo, encontrar a forma mais representativa de dados. Nesse sentido, é possível encapsular variáveis empíricas para formar um número menor de variáveis abstratas, que apresentam uma melhor representatividade da realidade observada. Essa ferramenta então transforma variáveis discretas em coeficientes que não são correlacionados, formando um arranjo que melhor representa os dados alimentados, expondo a existência de um padrão

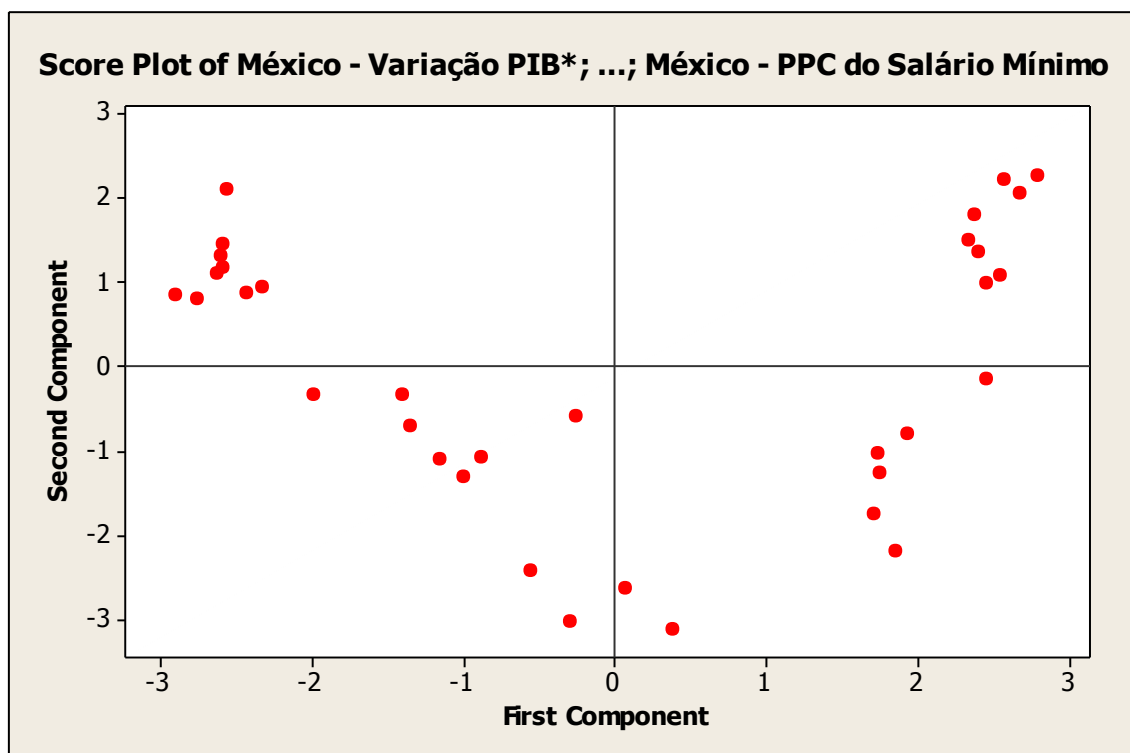
Na problemática em questão, que diz respeito a similitude dos países, a variável tempo foi deixada de lado para que fosse possível comparar a massa de dados. No processo foram então geradas duas representações gráficas, uma para cada país, onde cada ponto representa a relação entre duas variáveis abstratas, que são resultado do encapsulamento das onze variáveis escolhidas, como podemos observar nas Figuras 21 e 22 a seguir.

Figura 21 – PCA da massa de dados estudada para o Brasil, 1990-2012



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Figura 22 – PCA da massa de dados estudada para o México, 1990-2012



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Embora as massas de dados aqui analisadas se refiram ao comportamento de países muito diferentes entre si, a distribuição dos autovetores dos componentes principais de Brasil (Figura 21) e México (Figura 22) se distribuem visualmente de forma semelhante no plano, aproximando-se de uma forma de U. Essa distribuição não oferece evidência suficiente para afirmar que o desenvolvimento dos dois países foi idêntico, mas nos permite afirmar que, no que tange ao conjunto dos dados aqui estudados, esses países apresentam similitudes de comportamento de modo que nos é lícito afirmar serem países de comportamento econômico e social aproximado, que se permitem ao menos a comparação. Mais uma vez, considerando aquele conjunto de variáveis.¹⁰³

¹⁰³ Os dados mencionados nos Apêndices A, B, C e D, foram tratados a partir de um patch para Microsoft Excel chamado *Real Statistics Data Analysis Tool* <<http://www.real-statistics.com/>> e, posteriormente, os processos foram confirmados por meio dos softwares Microsoft Matlab versão 17.1.0, para Windows, e IBM SPSS Statistics v.21, também para Windows.

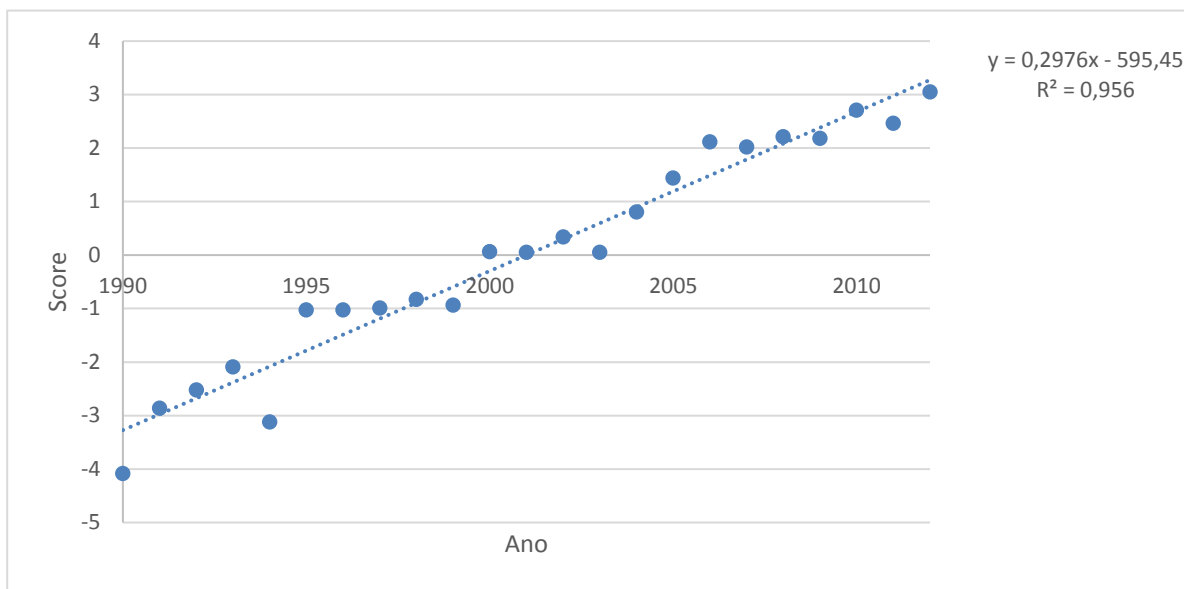
Essa constatação apenas reforça marginalmente o que a análise histórica realizada dos capítulos 3 e 4 desse trabalho já havia afirmado qualitativamente.

APÊNDICE B — Desempenho global de Brasil e México, 1990-2012, análise multivariada

Com o intuito de também reforçar a argumentação realizada nas seções 3 e 4 desse trabalho, tentamos realizar uma análise multivariada da massa de dados para desenvolvimento de Brasil e México coletadas para esse trabalho.¹⁰⁴ Para cada ano, nós criamos um *score* resultante da aglutinação dos dados referentes à aquele ano, por país, os quais depois foram dispostos numa série histórica, para qual o ano base foi 1990. O método utilizado para se chegar a esses scores anuais foi o mesmo referido na seção anterior, o da Análise dos Componentes Principais (PCA). Em seguida, fizemos uma regressão linear com o objetivo de encontrar as equações de reta que representassem aquelas variações, para o conjunto de dados em questão, dentro do período compreendido entre 1990 e 2012. Assim, chegamos nos Figuras 23 e 24:

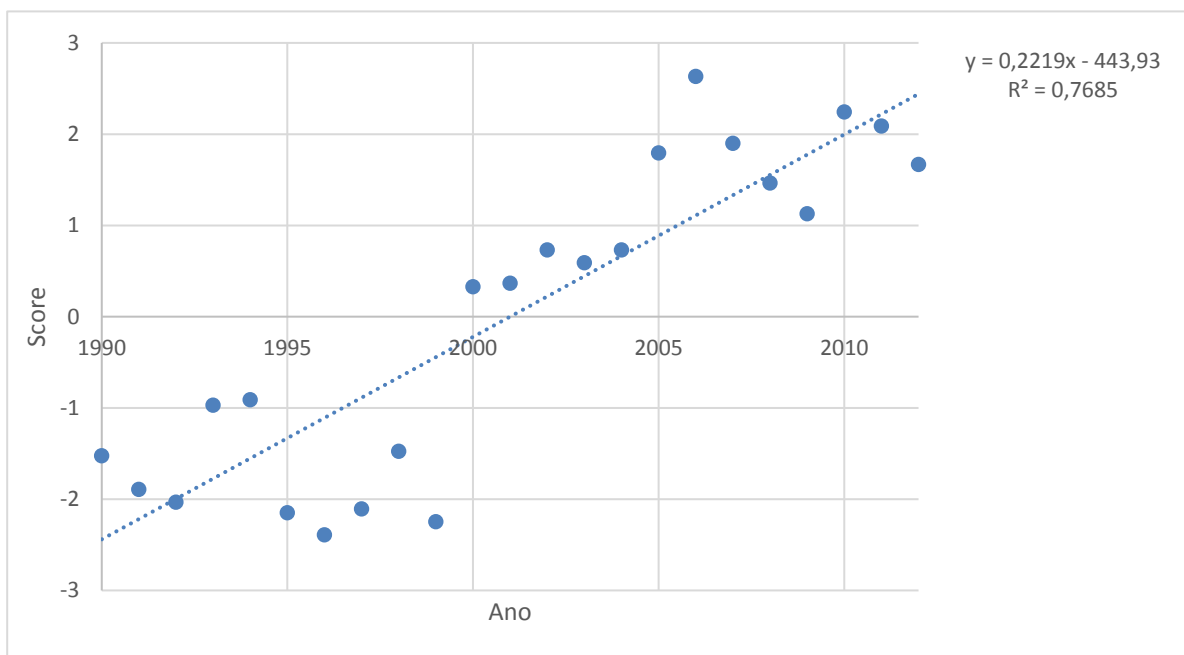
¹⁰⁴ Conforme dito anteriormente, coletamos para os dois países, Brasil e México, uma massa de dados com indicadores de desenvolvimento composta por onze variáveis, em três categorias, referentes ao período compreendido entre 1990 e 2012. A na categoria de (a) dados macroeconômicos incluímos: variação do produto interno bruto (PIB); variação das exportações de produtos de alta tecnologia (em % do PIB); variação das exportações totais de bens e serviços (em % do PIB); variação do PIB per capita; e a variação da formação bruta de capital fixo (em % PIB). Na categoria de (b) desenvolvimento social, utilizamos: variação do percentual de cidadãos abaixo da linha de pobreza; variação da expectativa de vida ao nascer; variação do índice de desenvolvimento humano; e variação da posição do país no ranking mundial do IDH. E, por fim, na categoria de (c) dados relativos às relações de trabalho, optamos por verificar: a variação do índice de GINI (considerando e corrigindo sua especificidade de leitura negativa); variação da taxa de desemprego aberto nas áreas urbanas; e variação do poder de compra do salário mínimo (PPC, em U\$).

Figura 23 – Brasil, desempenho multivariado entre 1990 a 2012



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Figura 24 – México, desempenho multivariado entre 1990 a 2012



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

No que diz respeito a representatividade desses modelos, convém observar que os R^2 tanto da reta referente ao score para o Brasil, como para o México, podem ser considerados

altos: respectivamente 0,956 e 0,7685, para 95% de confiança. Em nossa opinião, isso nos permite tecer considerações comparando os dois países com base nesses modelos.

O primeiro elemento a se destacar na comparação entre esses dois gráficos é o fato de que a variação do score de desenvolvimento criado para análise se localiza em um range maior para o Brasil — oscilando entre aproximadamente -4 e 3 — do que para o México, entre aproximadamente -3,5 e 2,5. Em nossa opinião, isso expressa o fato de que a economia brasileira variou mais, partindo de uma base menor para uma base maior. Isso, em nossa opinião, reforça a percepção de que os resultados da economia brasileira foram melhores do que a economia mexicana, não necessariamente porque tenha atingido melhores patamares, mas porque, no período, variou mais. Ou seja, acreditamos ser lícito afirmar que as ações de desenvolvimento podem ser mais eficazes no Brasil do que no México nesse período, considerando esse conjunto de dados.

Além disso, ambos os países apresentam variação positiva do score, porém a reta da variação do score referente aos dados de Brasil é visualmente mais inclinada, o que é confirmado pelo coeficiente linear na equação da reta resultado da regressão, que para o Brasil é igual 0,297, enquanto que para o México é menor, sendo aproximadamente 0,222. Nesse sentido, nota-se então que os scores de desenvolvimento resultaram em retas que expressam uma maior variação para o Brasil do que para o México.

Ainda é preciso mencionar que a taxa de variação do score do conjunto de dados para o Brasil (0,2976) é ligeiramente maior da que a do México (0,2719). Embora essa distinção seja aparentemente pequena, em nossa interpretação ela denota uma vantagem de desempenho para a economia brasileira em relação à mexicana, tendo em vista esse conjunto de dados. Essas informações, colocadas em perspectiva, podem sugerir que nosso argumento de que as políticas de gestão neoliberal adotadas pelo país da América do Norte contribuíram para deprimir seus resultados de desenvolvimento. Como no Brasil, por uma série de questões, essas políticas foram adotadas mais tardiamente, e de forma mais tímida, o desempenho em termos de range de mudança nesse país foi notadamente melhor do que no México.

Para tentar melhor caracterizar essa possível distinção, então empregamos um método de comparação da massa de dados para tentar verificar se existe uma diferenciação significativa no comportamento dos scores de desenvolvimento para Brasil e México. Como a amostra se refere à um período de apenas 23 anos, entre 1990 e 2012 — consequentemente, apenas 23

observações para cada variável —, num universo amostral com dados desconhecidos, optamos de saída por empregar métodos não-paramétricos de análise. Os testes de normalidade utilizados nessa amostra — Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov e Anderson-Darling — retornaram resultados ambíguos, reforçando nossa pressuposição de que a amostra não se distribui de forma normal. Assim, com o intuito de verificar se existe um comportamento significativamente diferente entre os dois scores de dados de desenvolvimento, empregamos o método de Mann-Whitney para comparação entre duas amostras independentes, o qual retornou um resultado que sugere a *rejeição da hipótese* de que os comportamentos globais foram diferenciados, conforme pode ser atestado a partir da Tabela 6 a seguir:

Tabela 6 – Resultado do Teste de Mann-Whitney para o Comportamento dos scores globais de desenvolvimento de Brasil e México, entre 1990 e 2012*

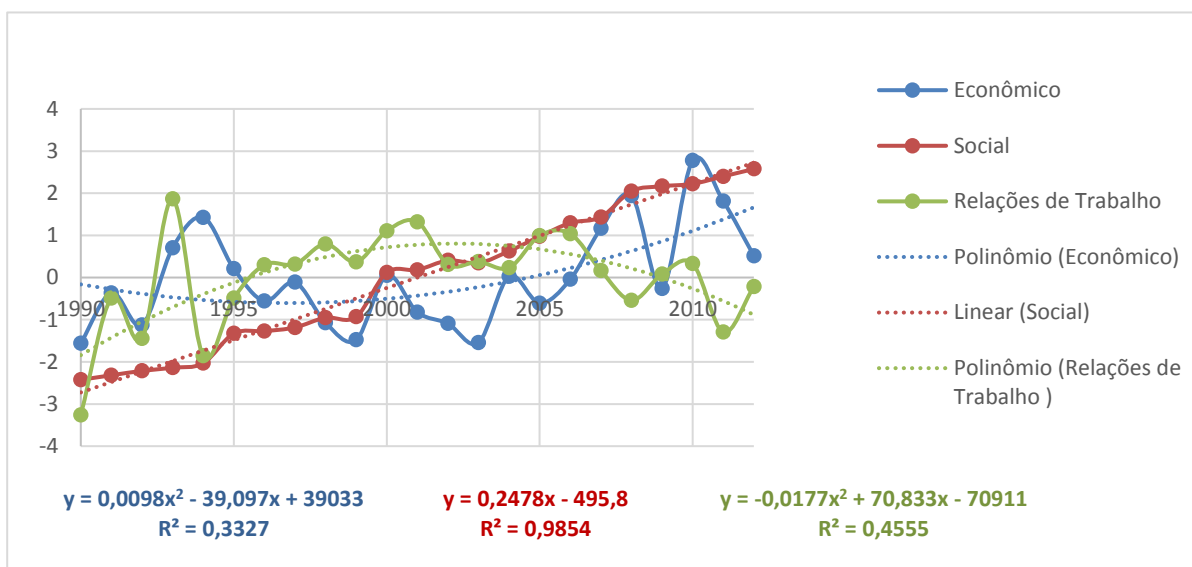
	Score BR	Score MEX
count	23	23
median	0,052844	0,367509
rank sum	546	535
U	259	270
	Unicaudal	Bicaudal
alpha	0,05	
U	259	
mean	264,5	
std dev	45,51831	ties
z-score	0,12083	
effect r	0,017815	
U-crit	189,629	175,2857
p-value	0,451913	0,903825
sig (norm)	no	no

Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

* Gerado a partir patch *Real Statistics Data Analysis Tool* para Microsoft Excel, 2013.

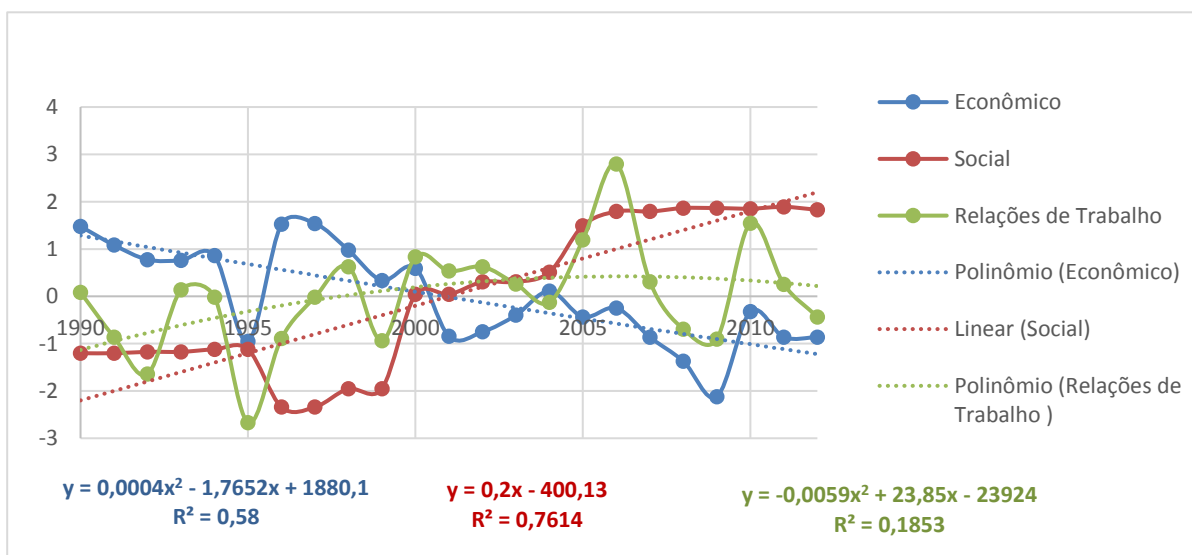
Também agrupamos as variáveis por categorias, criando então scores mais específicos para as variáveis econômicas, sociais e de relações de trabalho. Como resultado, chegamos aos Figuras 25 e 26 a seguir.

Figura 25 – Brasil, desempenho multivariado por categoria entre 1990 a 2012



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Figura 26 – México, desempenho multivariado por categoria entre 1990 a 2012



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

É interessante notar que quando separamos os comportamentos das três categorias de variáveis, e realizamos as regressões lineares por categorias, encontramos modelos para as scores que representam as variáveis *Econômicas* e de *Relações de Trabalho* cuja representatividade é mais frágil. Observando a dispersão dos dados dessas variáveis no gráfico, parecem quase aleatórias, e suas linha de tendência tem R^2 abaixo de 0,5, exceto para o score das variáveis econômicas de México, que apresenta R^2 0,58.

No entanto, embora sua força explicativa não seja tão grande, algumas tendências são dignas de nota. Por exemplo, as curvas referentes aos scores das variáveis de relações de trabalho de Brasil e México se aproximam de parábolas invertidas, o que denota uma deterioração das condições de trabalho — lembrando que aqui esses scores são compostos pela variação do Índice de Gini, pela variação da Paridade do Poder de Compra e pelo Índice de Desemprego Aberto. Em outras palavras, aparentemente, tanto no Brasil como no México, há uma tendência de que a capacidade de compra dos salários diminua, o desemprego aumente e as disparidades de renda se acentuem.

As duas representações com R^2 maior para essa massa de dados, referentes ao score das variáveis, por assim dizer, *Sociais*, demonstram um desempenho aparentemente superior para o Brasil em relação ao México. Tanto a base de partida da série associada ao Brasil é menor — denotando que as condições sociais no Brasil na década de 1990 eram muito piores que no México —, como a inclinação dessa reta é positivamente maior, assim como os dados de chegada nos últimos anos apresentam uma aproximação, mostrando que o Brasil iguala e ultrapassa o México. Precisamos mencionar ainda que os scores dos últimos anos da série demonstram uma tendência de expansão do Brasil, enquanto que os dados para o México denotam uma estagnação.

Para tentar melhor caracterizar essa diferenciação, seguimos os mesmos procedimentos de teste que realizamos para o score global, conforme discutido mais atrás. Só que, dessa vez, comparando scores por categoria. Da mesma forma que antes, os testes de normalidade de Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov e Anderson-Darling apresentaram resultados ambíguos; assim, seguindo o mesmo raciocínio que anteriormente, então utilizamos o teste de Mann-Whitney nos três casos para verificar se há uma diferença de comportamento estatisticamente significativa nos scores de desempenho de Brasil e México, separados pelas dimensões de dados econômicos, sociais e de relações de trabalho. Como resultado,

considerando o rol de dados utilizado, o teste retornou um resultado que rejeita a hipótese de diferenciação de comportamento, como pode ser constatado na Tabela 7 a seguir.

Tabela 7 – Resultado do Teste de Mann-Whitney para o Comportamento dos scores de desenvolvimento de Brasil e México, divididos por categorias entre 1990 e 2012*

	BR	MEX	BR	MEX	BR	MEX
	Econômico	Econômico	Social	Social	Trabalho	Trabalho
count	23	23	23	23	23	23
median	-0,11225	-0,24823	0,181231	0,040689	0,303657	0,081855
rank sum	528	553	545	536	564	517
U	277	252	260	269	241	288
	Unicaudal	Bicaudal	Unicaudal	Bicaudal	Unicaudal	Bicaudal
alpha	0,05		0,05		0,05	
U	252		260		241	
mean	264,5		264,5		264,5	
std dev	45,51831	ties	45,50568	ties	45,51831	ties
z-score	0,274615		0,098889		0,516276	
effect r	0,04049		0,01458		0,076121	
U-crit	189,629	175,2857	189,6498	175,3105	189,629	175,2857
p-value	0,391806	0,783612	0,460613	0,921227	0,302831	0,605662
sig (norm)	no	no	no	no	no	no

Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

* Gerado a partir patch *Real Statistics Data Analysis Tool* para Microsoft Excel, 2013.

Assim sendo, não é possível afirmar, com base no rol de dados aqui estudados, que os desempenhos de desenvolvimento de Brasil e México no período compreendido entre 1990 e 2012 apresente uma diferença estatisticamente significativa. Mas é preciso destacar que as taxas de variação dos dados referentes a Brasil e México denotam que talvez uma maior variabilidade no conjunto de scores que se refere ao caso brasileiro em relação ao caso mexicano, conforme é possível observar na Tabela 8 a seguir.

Tabela 8 – Taxas de Variação dos Scores de Dados por Categoria para Brasil e México, 1990 a 2012

Taxa de Variação	Brasil	México
Score de Dados Econômicos	0,0196	0,0008
Score de Dados Sociais	0,2478	0,2
Score de Dados de Trabalho*	-0,0354	-0,0118

Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

* A taxa de variação para os dados de trabalho aparece negativa, pois foi preciso fazer uma adaptação de sinal com vistas a captar a variação do Índice de Gini, que é lido de forma negativa (esse índice varia entre 0 e 1, sendo que, quanto maior, maiores são as desigualdades de renda).

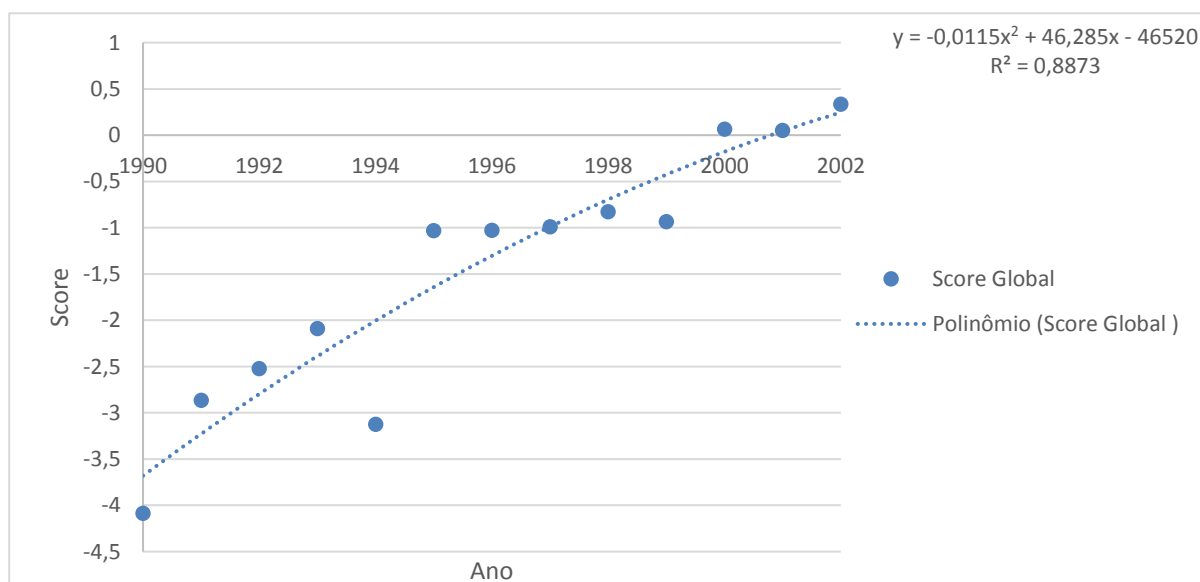
Para as três dimensões, a taxa de variação dos scores de Brasil foi maior do que as do México, denotando, em nossa opinião, um desempenho superior do primeiro em relação ao segundo. Como isso entra em contradição com os resultados obtidos pelo teste de Mann-Whitney, resolvemos então segmentar o período em dois, 1990-2002, 2003-2012 — o que também segue a lógica da argumentação histórica realizada nas seções 3 e 4. Assim, em nossa opinião, essas diferenças ficam mais claras quando separamos os dados por período, o que fazemos no Apêndice C, a seguir.

APÊNDICE C — Desempenho de Brasil e México para dois períodos diferentes, 1990-2002 e 2003-2012

Um dos argumentos desse trabalho se pauta na afirmação de que a adesão apenas parcial do Brasil em relação às reformas neoliberais, entre 1990 e 2012, proporcionou a oportunidade do país apresentar um desempenho de desenvolvimento superior ao do México, o qual realizou profundas reformas com essa natureza. Considerando, conforme é exposto na seção 3, que a gestão do Estado brasileiro passou pelo menos por duas diferentes fases, um neoliberalismo mais aberto entre 1990 e 2002, e um neoliberalismo atenuado por políticas sociais e programas de gastos públicos entre 2003 e 2012, acreditamos então ser útil para o reforço desse argumento comparar os desempenhos de Brasil e México nesses dois distintos períodos que podem representar uma ruptura de comportamento.

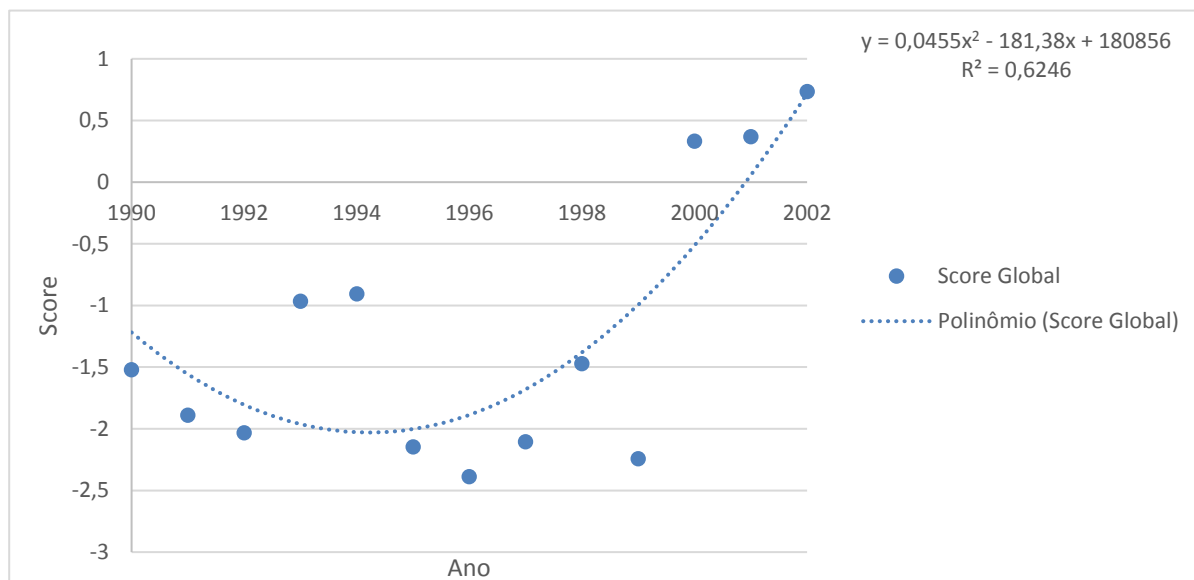
Nesse sentido, repetimos a aglutinação das variáveis escolhidas para caracterizar o desenvolvimento em scores, separando-os entre esses dois períodos. Considerando o espaço temporal entre 1990 e 2002, obtivemos as Figuras 27 e 28 a seguir.

Figura 27 – Brasil, desempenho multivariado entre 1990 a 2002



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Figura 28 – México, desempenho multivariado entre 1990 a 2002



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

A comparação entre os scores globais das variáveis de desenvolvimento de Brasil e México nesse período entre 1990 e 2002 denota, a nosso ver, pistas de uma distinção das performances desses dois países. Primeiro, é preciso destacar que, as curvas obtidas são bem diferentes, inclusive visualmente. A curva referente aos dados de Brasil se apresenta como uma parábola com equação polinomial com Coeficiente A negativo, denotando uma variação positiva mais constante, mas também um pico a partir do qual essa variação de performance começa a decrescer, enquanto que a curva referente aos dados de México aparece como uma parábola invertida com Coeficiente A positivo, sugerindo um período de decréscimo acentuado, mas com uma pujante retomada já a partir da metade da série.

Se a dispersão dos dados aparece maior para as ocorrências no gráfico referente ao México — o que resulta num R^2 menor para o modelo —, isso, a nosso ver, é reflexo de um desempenho mais errático desse país em comparação ao Brasil.

Também nesse caso realizamos testes de normalidade para verificar se esses dois grupos menores apresentavam variabilidade que os aproximasse de uma curva normal. Como era de se esperar, dado o pequeno rol de dados, os testes utilizados — Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov e Anderson-Darling — sugeriram que não é possível considerar essas distribuições como normais. Então, para tentar verificar se houve diferenciação significativa de desempenho para esses scores no período entre 1990 e 2002, empregamos o teste não-

paramétrico de Mann-Whitney. Conforme é possível inferir a partir dos resultados, tal qual reproduzimos a seguir na Tabela 8, aparentemente não existe diferença significativa de comportamento desses scores para o período verificado.

Tabela 8 – Resultado do Teste de Mann-Whitney para o Comportamento dos scores globais de desenvolvimento de Brasil e México, entre 1990 e 2002*

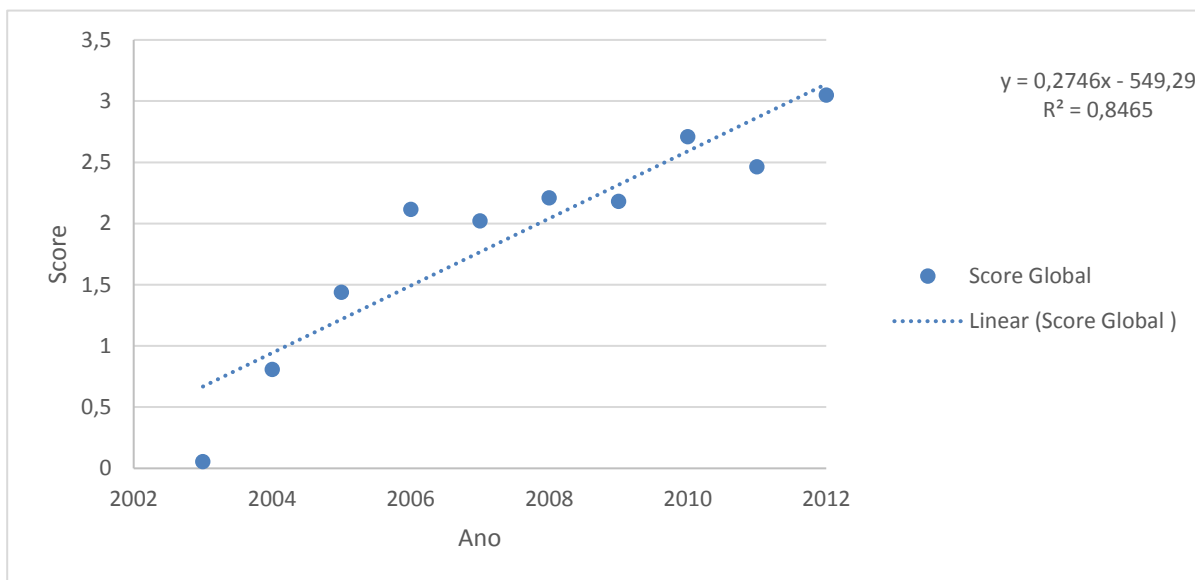
	Score BR	Score MEX
count	13	13
median	-1,02843	-1,5233
rank sum	169	182
U	91	78
	one tail	two tail
alpha	0,05	
U	78	
mean	84,5	
std dev	19,5	ties
z-score	0,333333	
effect r	0,065372	
U-crit	52,42535	46,2807
p-value	0,369441	0,738883
sig (norm)	no	no

Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

* Gerado a partir patch *Real Statistics Data Analysis Tool* para Microsoft Excel, 2013.

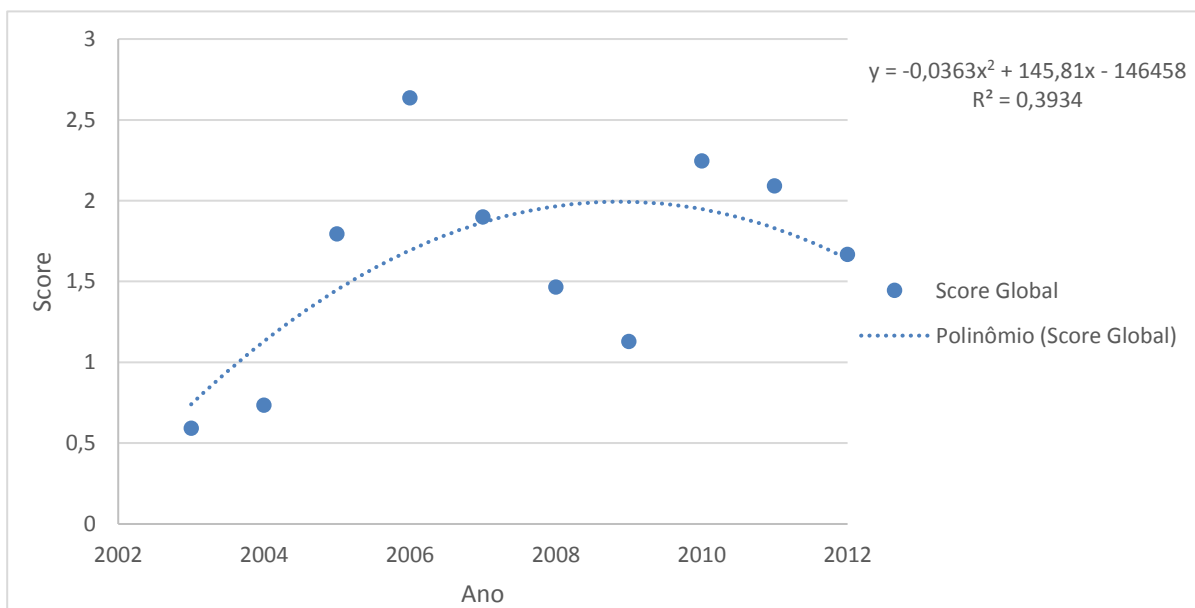
Em outras palavras, levando em conta as variáveis que compõe os scores globais criados para, nessa pesquisa, caracterizar o desempenho de desenvolvimento de Brasil e de México, não foi possível identificar uma diferença estatisticamente significante entre os dois países no período entre 1990 e 2002. Além disso, também realizamos essa mesma aglutinação das variáveis escolhidas para caracterizar o desenvolvimento por meio de scores para o período entre 2003 e 2012, a partir do que obtivemos as Figuras 29 e 30 a seguir:

Figura 29 – Brasil, desempenho multivariado entre 2003 e 2012



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Figura 30 – México, desempenho multivariado entre 2003 a 2012



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

A partir desses gráficos, acreditamos ser lícito inferir que o desempenho do score relativo aos dados de desenvolvimento do Brasil apresentou uma maior regularidade positiva — tanto o é que pode-se realizar uma regressão linear resultando numa equação de primeiro grau cujo R^2 foi de aproximadamente 0,84. No caso do México, percebe-se a continuidade do

comportamento errático do conjunto de dados, de modo que isso fica caracterizado pelo fato de que a reta resultante do score apresentou uma tendência de decréscimo a partir de 2008 (época que eclodiu a crise financeira internacional), embora seja preciso destacar que o R^2 de 0,3934 da função obtida sugira uma baixa representatividade do modelo.

Da mesma forma que antes, também realizamos testes de normalidade para esse conjunto de dados, entre 2003 e 2012 — especificamente Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov e Anderson-Darling — cujos resultados não sugeriram uma distribuição próxima de uma curva normal, nem para Brasil, muito menos para México. Assim, conseqüentemente, utilizamos novamente o teste não-paramétrico de Mann-Whitney para tentar verificar a existência de uma diferença significativa de comportamento dos scores no período. Conforme é possível inferir a partir dos dados representados na Tabela 9 a seguir, tampouco nesse caso podemos afirmar que haja uma diferença estatisticamente significativa entre os scores.

Tabela 9 – Resultado do Teste de Mann-Whitney para o Comportamento dos scores globais de desenvolvimento de Brasil e México, entre 2003 e 2012*

	Score BR	Score MEX
count	10	10
median	2,147246	1,730796
rank sum	120	90
U	35	65
	one tail	two tail
alpha	0,05	
U	35	
mean	50	
std dev	13,22876	ties
z-score	1,133893	
effect r	0,253546	
U-crit	28,24063	24,07211
p-value	0,12842	0,256839
sig (norm)	no	no

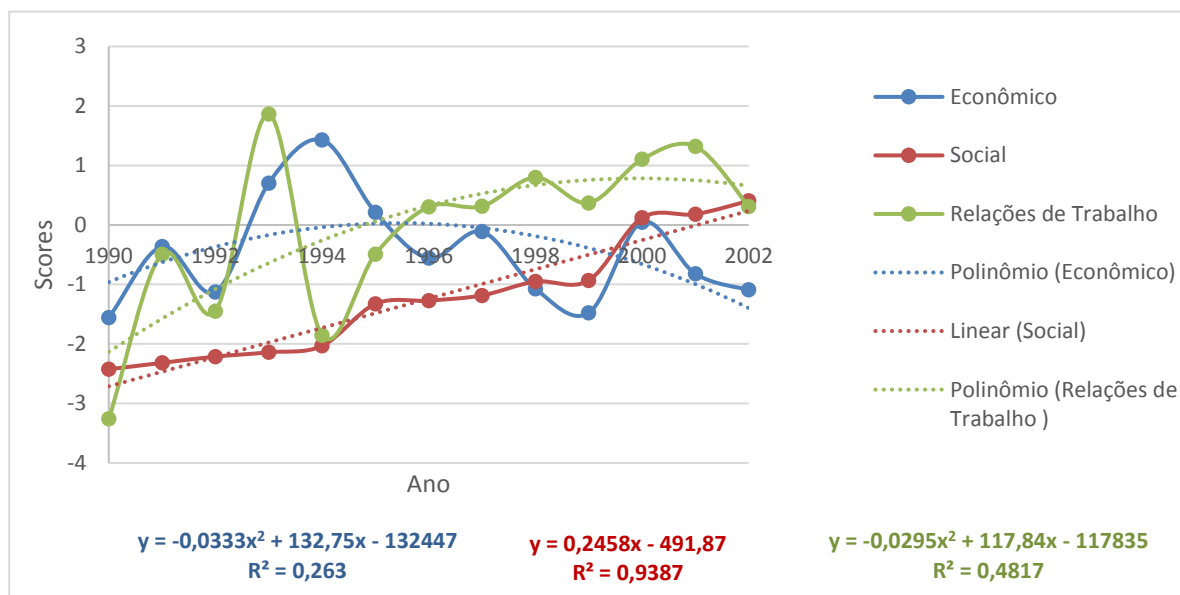
Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

* Gerado a partir patch *Real Statistics Data Analysis Tool* para Microsoft Excel, 2013.

Assim, como antes, é preciso, portanto, destacar que, levando em conta as variáveis que compuseram os scores globais criados para, nessa pesquisa, caracterizar o desempenho de desenvolvimento de Brasil e de México, não foi possível identificar uma diferença estatisticamente significativa entre os dois países no período entre 2003 e 2012. No entanto, ainda consideramos que poderia observar de forma separada as diferentes dimensões de desenvolvimento, para oferecer uma análise mais acurada do fenômeno estudado.

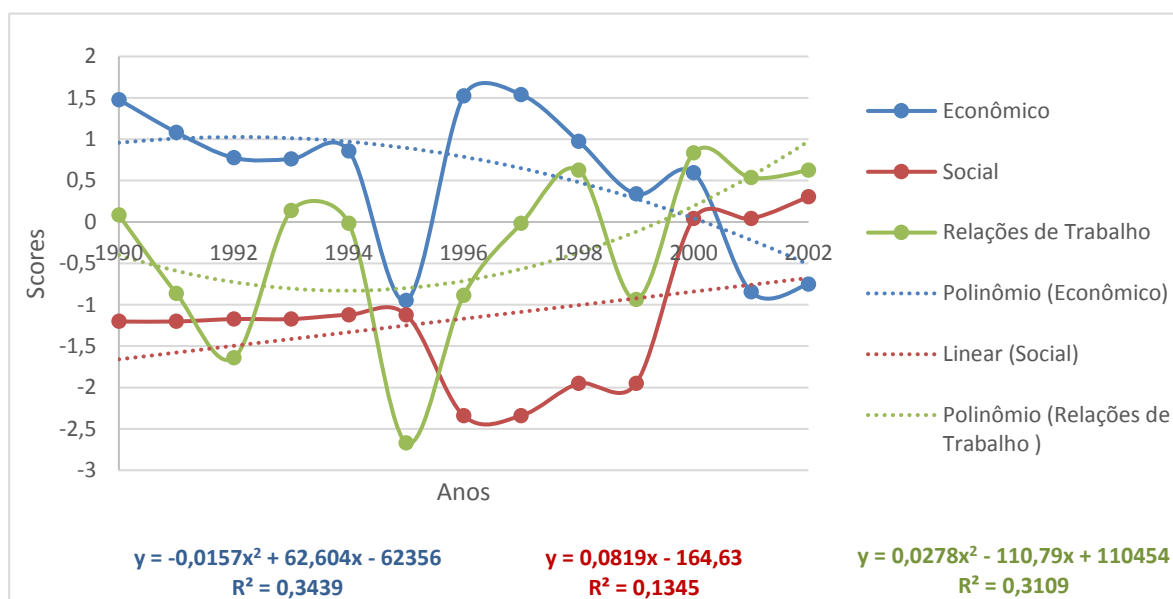
Nesse sentido, também realizamos uma aglutinação de dados por meio do PCA — tal qual descrito nos Apêndices A e B mais atrás — criando dessa forma scores por dimensões de análise de desenvolvimento, separados para o período compreendido entre 1990 e 2002, para os dois países, obtendo então as Figuras 31 e 32 a seguir:

Figura 31 – Brasil, desempenho multivariado por dimensões entre 1990 e 2002



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Figura 32 – México, desempenho multivariado por dimensões entre 1990 e 2002



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Ao observar analiticamente esses dois gráficos, é possível notar um comportamento parecido entre Brasil e México no que diz respeito ao score que aglutina as variáveis econômicas, pois ambas as curvas resultantes da regressão tomam a forma de parábolas, com funções polinomiais quadráticas cujos *Coefficientes A* são negativos, porém a capacidade explicativa de ambas é relativamente frágil, apresentando R² com valor 0,263 e 0,3439, respectivamente. No que diz respeito ao score que reúne as variáveis que utilizamos para caracterizar as relações de trabalho, temos uma diferença visual, visto que o *Coefficiente A* da curva referente a dados do Brasil é negativo, enquanto que a curva que representa os dados de México possui *Coefficiente A* positivo; mas, da mesma forma, o indicador R² denota pouca força explicativa do modelo, com valores 0,4817 para a primeira e 0,3109 para a segunda. Por sua vez, a curva que representa o score que sintetiza dados sociais — ambas lineares — revelam um comportamento mais regular para dados de Brasil que de México.

Convém destacar que, da mesma forma que antes, também realizamos testes de normalidade para esse conjunto de dados separados por dimensões de desenvolvimento, entre 1990 e 2002 — especificamente os testes de Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov e Anderson-Darling, anteriormente também utilizados para os scores globais — cujos resultados não sugeriram uma distribuição próxima de um curva normal para nenhuma das dimensões, ou no máximo apresentaram resultados contraditórios ou inconclusivos entre si, nem para Brasil,

muito menos para México. Portanto, partimos da premissa de que seria então mais seguro utilizar do teste não-paramétrico de Mann-Whitney para tentar verificar a existência de uma diferença significativa de comportamento dos scores por dimensões, entre os países, no período. Os resultados obtidos podem ser observados na Tabela 10, a seguir.

Tabela 10 – Resultado do Teste de Mann-Whitney para o Comportamento dos scores de desenvolvimento de Brasil e México, divididos por categorias entre 1990 e 2002*

	BR Econômico	MEX Econômico	BR Social	MEX Social	BR Trabalho	MEX Trabalho
count	13	13	13	13	13	13
median	-0,5567	0,775486	-1,27114	-1,17325	0,310631	-0,01756
rank sum	123	228	170	181	191	160
U	137	32	90	79	69	100
	one tail	two tail	one tail	two tail	one tail	two tail
alpha	0,05		0,05		0,05	
U	32		79		69	
mean	84,5		84,5		84,5	
std dev	19,5	ties	19,47999	ties	19,5	ties
z-score	2,692308		0,282341		0,794872	
effect r	0,528005		0,055372		0,155887	
U-crit	52,42535	46,2807	52,45827	46,31992	52,42535	46,2807
p-value	0,003548	0,007096	0,388841	0,777682	0,213344	0,426688
sig (norm)	yes	yes	no	no	no	no

Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

* Gerado a partir patch *Real Statistics Data Analysis Tool* para Microsoft Excel, 2013.

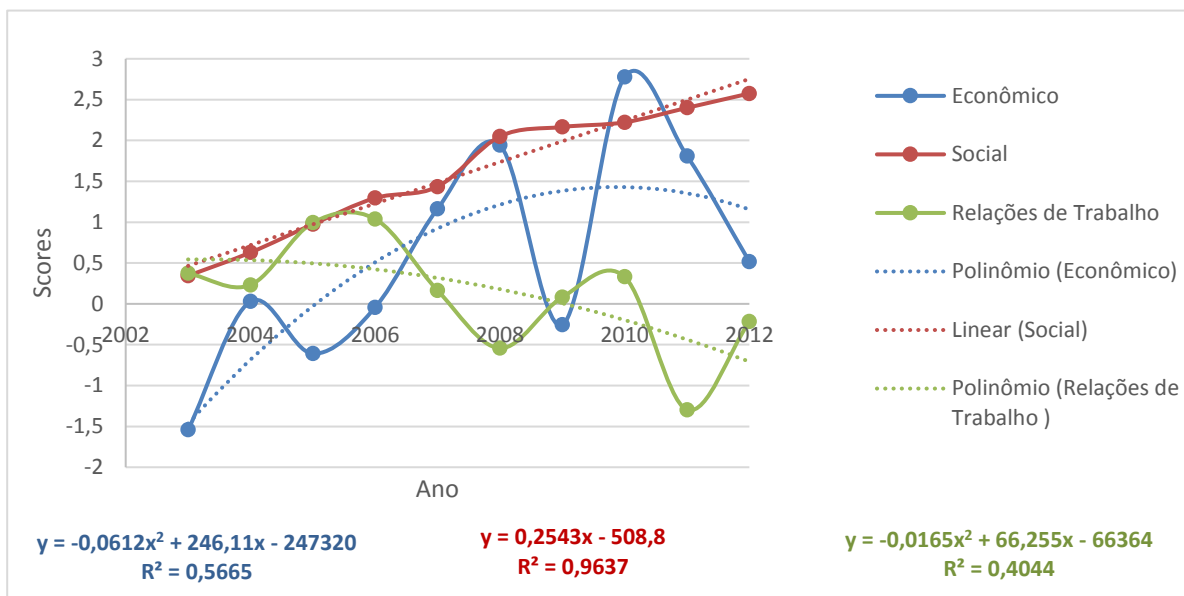
Nesse caso, destoando daquilo que até agora havia sido observado, no que diz respeito à dimensão econômica — comparando os scores de Brasil e México nos quais aglutinamos a variação de indicadores econômicos nessa pesquisa escolhidos para caracterizar seu desempenho —, o teste de Mann-Whitney revelou que existe diferença estatisticamente significativa nos desempenhos para os dois países, com 95% de confiança. O mesmo não acontece em relação as dimensões de dados sociais e de relações de trabalho, pois, o Pvalor > 0,05 para esses dois testes, conforme pode ser constatado na Tabela 6, indica rejeição da

Hipótese 1 (há diferença de comportamento entre os dois scores), e conseqüentemente confirmação da Hipótese 0 (não há diferença). Mas esse não é o caso do teste realizado para o score que representa variáveis econômicas, o qual retorna $P\text{valor} < 0,05$. Obviamente não se trata de um resultado conclusivo, mas sim da sugestão de que há uma maior probabilidade de que os desempenhos de desenvolvimento de Brasil e México entre 1990 e 2002 tenham sido dessemelhantes, para o conjunto de dados aqui estudado; ou, em outras palavras, há significância estatística para sugerir que os desempenhos foram diferentes no caso dessa dimensão, no período em questão.

O sentido dessa diferença fica mais evidente quando analisamos as estatísticas descritivas. A média do score relativo às variáveis econômicas do Brasil entre 1990 e 2002 foi negativa, aproximadamente $-0,4453$, refletindo o que já havia sido apontado na análise qualitativa na seção 3, que a experiência mais amplamente neoliberal no Brasil entre 1990 e 2002 trouxe resultados ruins em termos de desenvolvimento. Já a média do mesmo score para o México foi positiva, aproximadamente $0,5675$, sugerindo que um desempenho melhor do México, mesmo tendo sofrido as crises descritas na seção 3. Os desvios-padrão desses scores para Brasil e México — respectiva e aproximadamente, $0,883$ e $0,884$ — sugerem que para ambos os países apresentaram oscilações estatisticamente equivalentes no que se refere a desempenho econômico. Em certo sentido, pode-se dizer, portanto, que entre 1990 e 2002, os desempenhos de Brasil e México em relação aos scores de dados sociais e de relações de trabalho não apresentaram uma diferença significativa, enquanto que houve uma distinção nos scores de dados econômicos, sendo que o México apresentou um desempenho relativamente melhor.

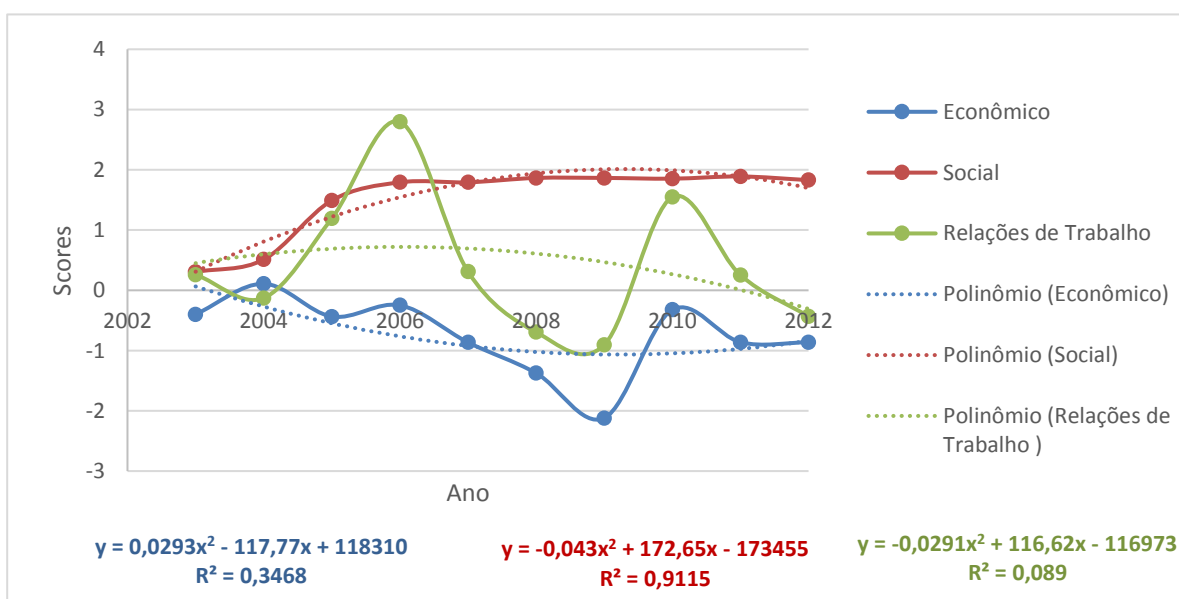
Na seqüência, seguimos o mesmo procedimento para o período compreendido entre 2003 e 2012, obtendo as Figuras 33 e 34 a seguir:

Figura 33 – Brasil, desempenho multivariado por dimensões entre 2003 e 2012



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Figura 34 – México, desempenho multivariado por dimensões entre 2003 e 2012



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Comparando esses dois gráficos, é possível notar um comportamento distinto entre Brasil e México do que diz respeito ao score que aglutina as variáveis econômicas, pois as curvas resultantes da regressão tomam a forma de parábolas, com funções polinomiais quadráticas cujos, mas com *Coefficientes A* com sinal trocado — México, positivo, Brasil,

negativos. Porém a capacidade explicativa de ambas é relativamente frágil, apresentando R^2 com valor 0,5665 e 0,3468, respectivamente. No que se diz respeito ao score que reúne as variáveis que utilizamos para caracterizar as relações de trabalho, os gráficos aparentam ser semelhantes, ambos com *Coefficiente A* negativos; mas, da mesma forma, o indicador R^2 denota pouca força explicativa do modelo, com valores 0,4044 para Brasil e 0,089 para México. Por sua vez, a curva que representa o score que sintetiza dados sociais — a de Brasil linear, a de México polinomial quadrática com *Coefficiente A* negativo — revelam um comportamento mais regular para dados de Brasil que de México.

Seguindo os procedimentos anteriores, também realizamos testes de normalidade para esse conjunto de dados separados por dimensões de desenvolvimento, entre 2002 e 2013 — Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov e Anderson-Darling — cujos resultados não sugeriram, ou foram inconclusivos para sustentar que, se comportariam como uma distribuição normal. Assim, novamente utilizamos o teste não-paramétrico de Mann-Whitney para tentar verificar a existência de uma diferença significativa de comportamento dos scores por dimensões, entre os países, no período em questão. Os resultados estão representados na Tabela 11 abaixo.

Tabela 11 – Resultado do Teste de Mann-Whitney para o Comportamento dos scores de desenvolvimento de Brasil e México, divididos por categorias entre 2003 e 2012*

	BR	MEX	BR	MEX	BR	MEX
	Econômico	Econômico	Social	Social	Trabalho	Trabalho
count	10	10	10	10	10	10
median	0,273028	-0,64836	1,74213	1,810757	0,198218	0,256591
rank sum	137	73	114	96	100	110
U	18	82	41	59	55	45
	one tail	two tail	one tail	two tail	one tail	two tail
alpha	0,05		0,05		0,05	
U	18		41		45	
mean	50		50		50	
std dev	13,22876	ties	13,21881	ties	13,22876	ties
z-score	2,418973		0,680848		0,377964	
effect r	0,540899		0,152242		0,084515	
U-crit	28,24063	24,07211	28,257	24,09162	28,24063	24,07211
p-value	0,007782	0,015564	0,247984	0,495968	0,352728	0,705457

sig (norm)	yes	yes	no	no	no	no
---------------	-----	-----	----	----	----	----

Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

* Gerado a partir patch *Real Statistics Data Analysis Tool* para Microsoft Excel, 2013.

Mais uma vez, o score referente à dimensão econômica — comparando os scores de Brasil e México —, analisado por meio do teste de Mann-Whitney, revelou que existe diferença estatisticamente significativa nos desempenhos para os dois países entre 2003 e 2012, com 95% de confiança. Igualmente ao período anterior, o mesmo não pode ser dito em relação as dimensões de dados sociais e de relações de trabalho, pois novamente o Pvalor em ambos os testes foi maior que 0,05, (vide Tabela 7), o que indica que a probabilidade de haver uma diferença entre as medianas das amostras de cada país é pequena, ou estatisticamente não significante. Mais uma vez destacamos que esses não são resultados conclusivos, mas sim uma indicação de que há uma maior probabilidade — com significância estatística — de que os desempenhos econômicos de desenvolvimento para Brasil e México no período tenham sido dessemelhantes, considerando o conjunto de dados aqui estudado.

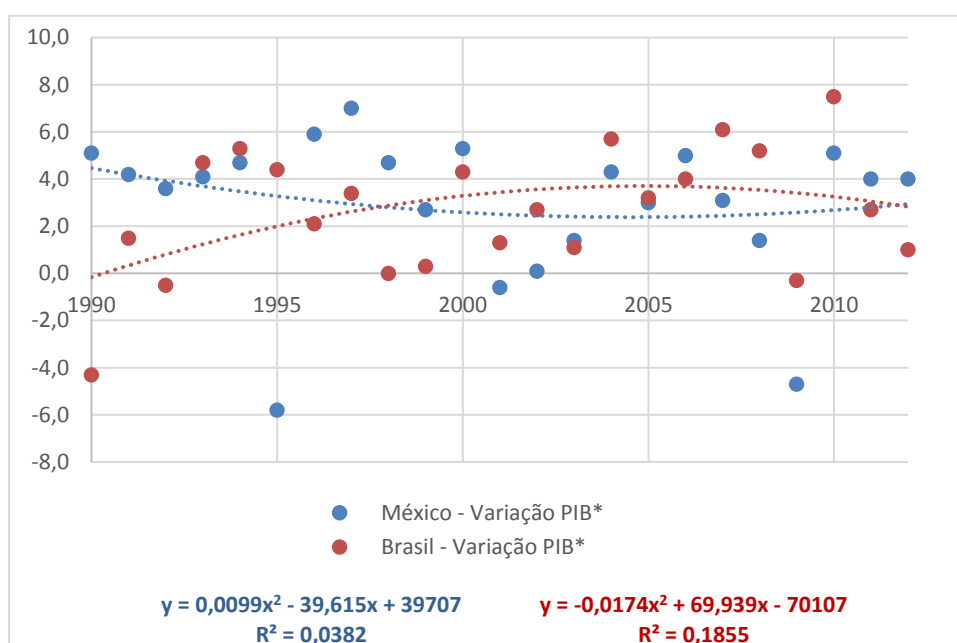
Porém, convém notar que o sentido dessa provável diferença foi diverso do período anterior. A média do score relativo às variáveis econômicas do Brasil entre 2003 e 2012 dessa vez foi positiva, aproximadamente 0,579, enquanto que a média do mesmo score para o México foi negativa, aproximadamente -0,7378. Os desvios-padrão desses scores para Brasil e México — respectiva e aproximadamente, 1,33 e 0,641 — sugerem que nesse período ambos os países apresentaram oscilações estatisticamente distintas no que se refere a desempenho econômico. Assim, podemos afirmar, portanto, que entre 2003 e 2012, os desempenhos de Brasil e México em relação aos scores de dados sociais e de relações de trabalho novamente não apresentaram uma diferença significativa, mas houve uma distinção nos scores de dados econômicos, sendo que dessa vez o Brasil apresentou um desempenho relativamente melhor que o México.

APÊNDICE D — Desempenho comparado de Brasil e México por variáveis quantitativas selecionadas

Para complementar as análises realizadas por scores, conforme descritas nos Apêndices B e C, nessa seção apresentamos uma comparação entre Brasil e México a partir de algumas variáveis escolhidas dentre o rol de variáveis que compuseram os scores. Escolhemos aqui detalhar sobretudo a dimensão econômica, pois foi nessa dimensão que identificamos na seção anterior diferenças de comportamento de desempenho nos escores de Brasil e México. Assim, analisamos aqui a (i) variação do PIB ano a ano e a (ii) variação do PIB *per capita* ano a ano. Para ilustrar melhor essa comparação, acreditamos que seria também interessante analisar duas variáveis da dimensão de relações de trabalho, o (iii) variação do Poder de Compra do Salário Mínimo (PPC) ano a ano e (iv) a variação da taxa de desemprego, ano a ano. Tratam-se das mesmas fontes de dados utilizadas para composição dos scores anteriormente analisados.

No que diz respeito à a variação do Produto Interno Bruto — variação percentual do PIB em relação ao ano anterior, reproduzida a seguir no Figura 35 —, observamos que Brasil e México entre 1990 e 2012 apresentaram uma média muito próxima, sendo a de México 2,9% por ano no período, enquanto que do Brasil foi de 2,7%.

Figura 35 – Brasil e México, variação do produto interno bruto, 1990-2012 (%)



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Mais uma vez, devido ao tamanho da amostra, recorreremos à um conjunto de análises para testar a normalidade da amostra — Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov e Anderson-Darling —, mas os resultados obtidos sugeriram que, embora a série de dados relativos ao Brasil se aproximasse de uma curva normal, o mesmo não poderia ser dito dos dados para México. Em seguida utilizamos do teste de Mann-Whitney com o intuito de verificar se, no período em questão, os resultados foram significativamente diferentes. Em resumo, o teste resultou negativo para essa possibilidade, como é possível inferir a partir do Pvalor $> 0,05$ tal qual aparece na Tabela 12 a seguir.

Tabela 12 – Resultado do Teste de Mann-Whitney para a verificar a probabilidade de uma diferença entre as variações percentuais dos PIBs de Brasil e México, entre 1990 e 2012*

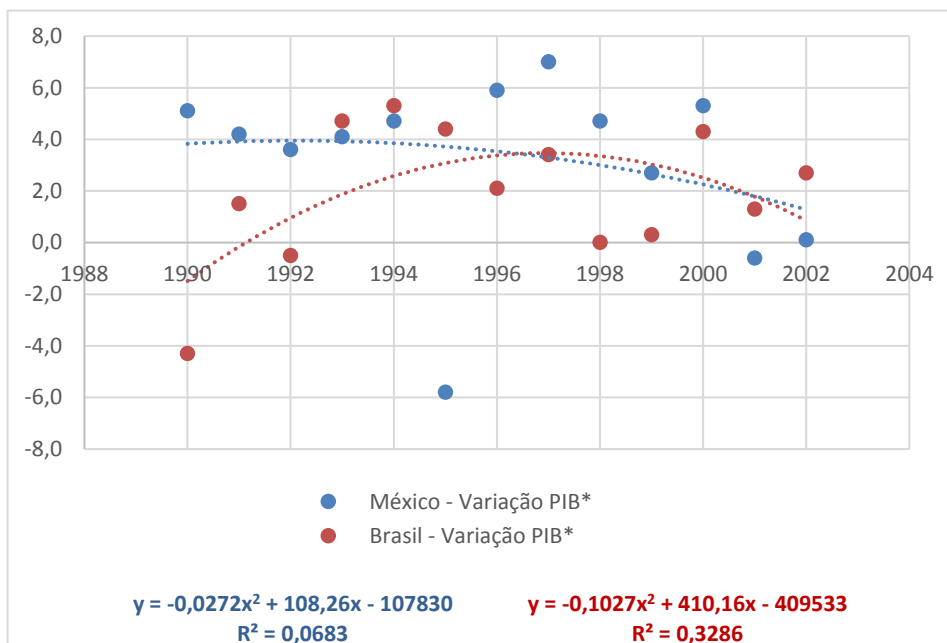
	BR Var PIB	MEX Var PIB
count	23	23
median	4,0	2,7
rank sum	572	509
U	233	296
	one tail	two tail
alpha	0,05	
U	233	
mean	264,5	
std dev	45,49584841	ties
z-score	0,692370867	
effect r	0,102084515	
U-crit	189,6659887	175,3297757
p-value	0,244352228	0,488704456
sig (norm)	no	no

Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

* Gerado a partir patch *Real Statistics Data Analysis Tool* para Microsoft Excel, 2013.

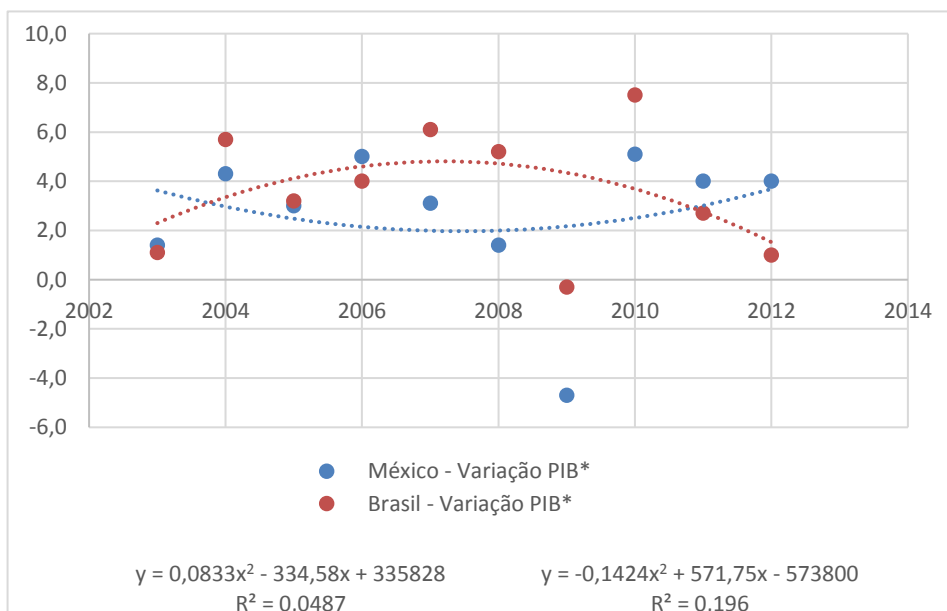
Na sequência, segregamos os dados para os períodos de 1990-2002 e 2003-2012, representados nos Figuras 36 e 37 a seguir.

Figura 36 – Brasil e México, variação do produto interno bruto, 1990-2002 (%)



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Figura 37 – Brasil e México, variação do produto interno bruto, 2003-2012 (%)



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Quando separados, os dados tornam-se um pouco mais reveladores. A média de variação do PIB de Brasil e México entre 1990 e 2002 foi de 1,9% e 3,9%, respectivamente. Ou seja, Brasil obteve uma variação positiva média claramente menor que o México no período.

Já considerando o período entre 2003 e 2012, essa relação se inverteu, pois que a variação percentual média do PIB mexicano foi 2,7% no período, enquanto que para o Brasil foi de 3,6%. No entanto, por meio do teste de Mann-Whitney não se confirmou uma diferença estatisticamente significativa no desempenho dos dois países, nem no primeiro período, nem tampouco no segundo (ver Tabela 13 a seguir). Em nossa opinião, esses dados são inconclusivos, o que nos reforça a ideia de que há a necessidade de se realizar uma análise mais qualitativa.

Tabela 13 – Resultado do Teste de Mann-Whitney para a verificar a probabilidade de uma diferença entre as variações percentuais dos PIBs de Brasil e México, entre 1990 e 2002, assim como entre 2003 e 2012*

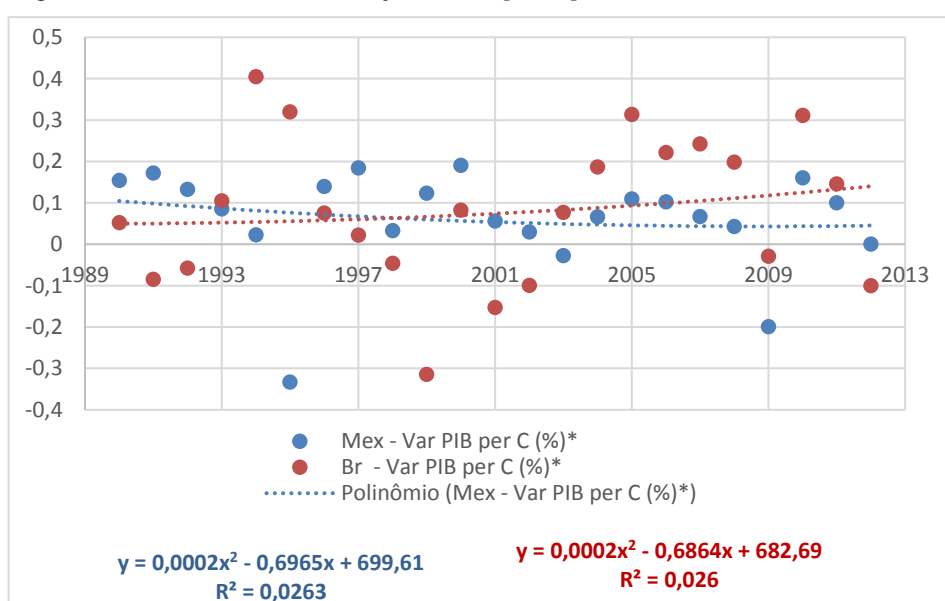
	1990-2002		2003-2012	
	BR Var PIB	MEX Var PIB	BR Var PIB	MEX Var PIB
count	13	13	10	10
median	4,2	2,1	3,6	3,6
rank sum	203	148	98	112
U	57	112	57	43
	one tail	two tail	one tail	two tail
alpha	0,05		0,05	
U	57		43	
mean	84,5		50	
std dev	19,47998973	ties	13,20386706	ties
z-score	1,411705056		0,530147719	
effect r	0,27685814		0,118544634	
U-crit	52,45826823	46,3199217	28,28157138	24,12089611
p-value	0,079018412	0,158036824	0,298004758	0,596009516
sig (norm)	no	no	no	no
U-crit	51	45	27	23
sig (table)	no	no	no	no
p-value	0,084489068	0,168978136	0,315264457	0,630528914
sig (exact)	no	no	no	no

Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

* Gerado a partir patch *Real Statistics Data Analysis Tool* para Microsoft Excel, 2013.

Ao analisarmos a variação percentual do PIB *per capita* ano a ano (ver Figura 38 a seguir), considerando o período total de 1990 a 2012, verificamos que as médias de Brasil e México tampouco foram muito diferentes, 0,081% e 0,061%. Nesse caso também recorreremos às mesmas análises citadas anteriormente — Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov e Anderson-Darling — para testar a normalidade da amostra e, novamente, embora a série de dados relativos ao Brasil pode ser considerada próxima de uma curva normal, a de México não.

Figura 38 – Brasil e México, variação do PIB *per capita*, 1990-2012 (%)



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Aqui também utilizamos o teste de Mann-Whitney para verificar se, no período em questão, os resultados da variação percentual do PIB *per Capita* dos dois países foram diferentes. Como é lícito inferir a partir dos resultados na Tabela 14 a seguir, o teste resultou negativo para essa possibilidade (Pvalor > 0,05).

Tabela 14 – Resultado do Teste de Mann-Whitney para a verificar a probabilidade de uma diferença entre as variações percentuais dos PIBs *per capita* de Brasil e México, entre 1990 e 2012*

	BR Var PIB	MEX Var PIB
count	23	23

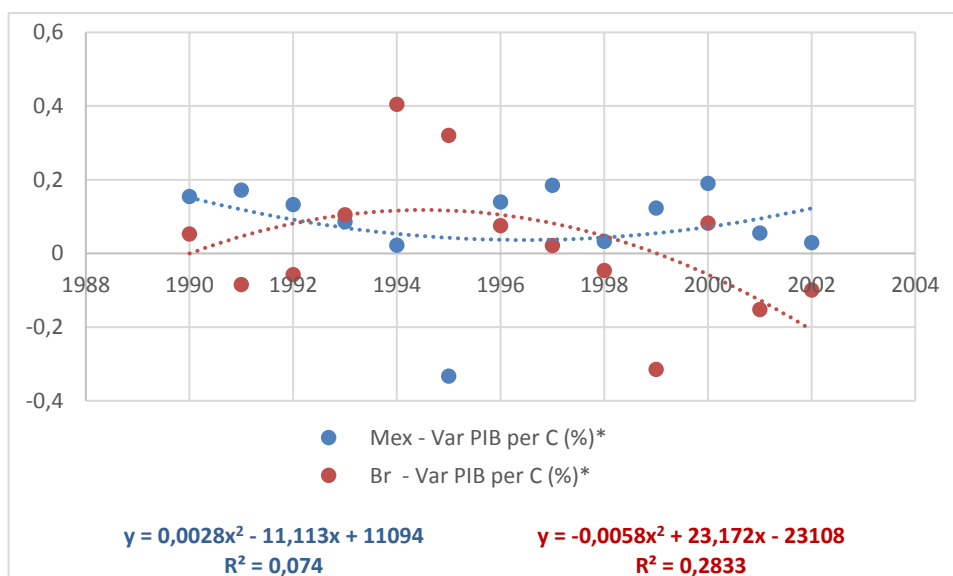
median	0,08576481	0,077277561
rank sum	530	551
U	275	254
	one tail	two tail
alpha	0,05	
U	254	
mean	264,5	
std dev	45,51831133	ties
z-score	0,230676396	
effect r	0,034011379	
U-crit	189,6290405	175,2857491
p-value	0,408783106	0,817566212
sig (norm)	no	no

Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

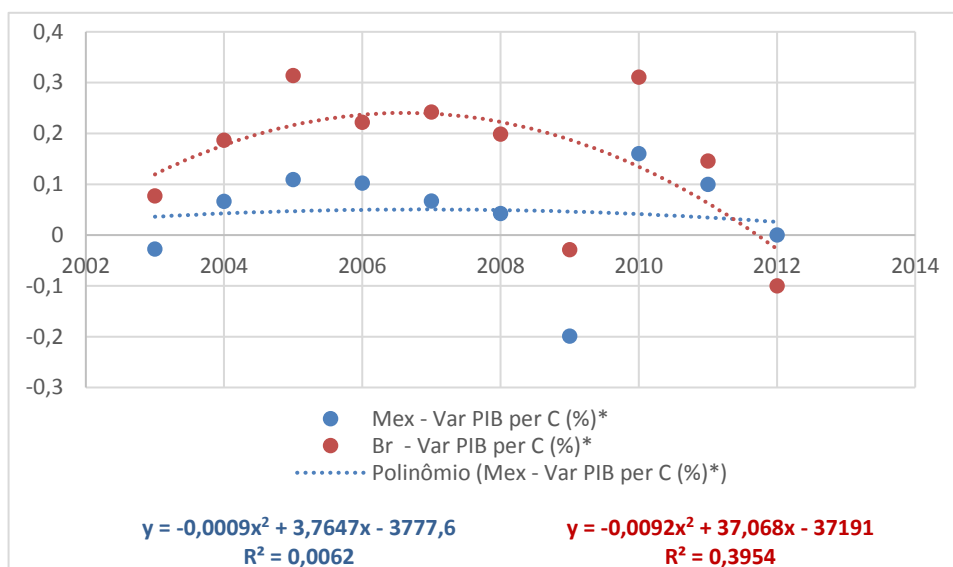
* Gerado a partir patch *Real Statistics Data Analysis Tool* para Microsoft Excel, 2013.

Da mesma forma que em relação à variação do PIB, também separamos os dados de variação de PIB *per capita* nos dois diferentes períodos estudados (ver Figuras 39 e 40).

Figura 39 – Brasil e México, variação do PIB *per capita*, 1990-2002 (%)



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Figura 40 – Brasil e México, variação do PIB *per capita*, 2003-2012 (%)

Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Constatamos que, igualmente ao comportamento da variável anteriormente analisada, as médias de variação do PIB *per capita* de Brasil e México entre 1990 e 2002 — respectivamente, 0,024% e 0,076% —, e entre 2002 e 2012, resultando em 0,15% para Brasil e 0,04% para México, sugeriram uma inversão de dianteira de resultados entre os dois países. Também com o intuito de verificar se essa diferença de comportamento foi estatisticamente significativa, novamente empregamos o teste não-paramétrico de Mann-Whitney para os dois períodos, cujos resultados estão representados na Tabela 14 a seguir.

Tabela 14 – Resultado do Teste de Mann-Whitney para a verificar a probabilidade de uma diferença entre as variações percentuais dos PIBs *per capita* de Brasil e México, entre 1990 e 2002, assim como entre 2003 e 2012*

	1990-2002		2003-2012	
	BR Var PIB	MEX Var PIB	BR Var PIB	MEX Var PIB
count	13	13	10	10
median	0,123126338	0,021730619	0,066818159	0,19277067
rank sum	207	144	78	132
U	53	116	77	23
	one tail	two tail	one tail	two tail

alpha	0,05		0,05	
U	53		23	
mean	84,5		50	
std dev	19,5	ties	13,22875656	ties
z-score	1,615384615		2,041008154	
effect r	0,316802988		0,456383298	
U-crit	52,42535427	46,2807023	28,2406318	24,07211359
p-value	0,053113715	0,10622743	0,020625008	0,041250017
sig (norm)	no	no	yes	yes
U-crit	51	45	27	23
sig (table)	no	no	yes	no
p-value	0,056466262	0,112932523	0,021628526	0,043257053
sig (exact)	no	no	yes	yes

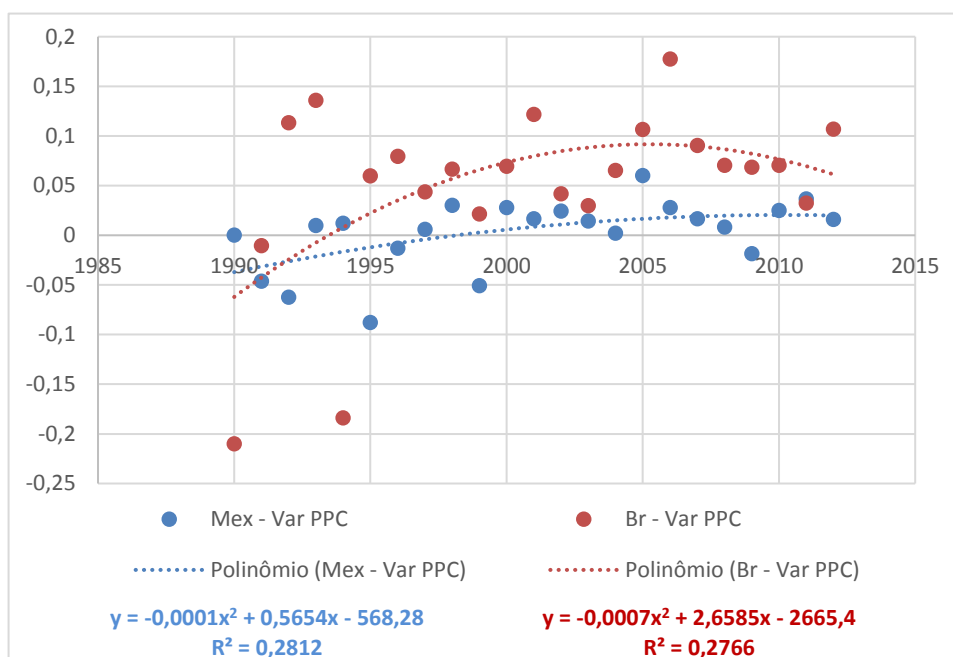
Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

* Gerado a partir patch *Real Statistics Data Analysis Tool* para Microsoft Excel, 2013.

Como é possível inferir a partir do Pvalor $> 0,05$ para o período entre 1990 e 2002, aparentemente não houve uma distinção estatisticamente significativa entre as variações do PIB *per capita* de Brasil e México no período. Porém, o Pvalor $< 0,05$ para o segundo período indica que houve diferença significativa entre os países no período compreendido entre 2003 e 2012. Nesse sentido, é possível afirmar que, se os desempenhos de Brasil e México não foram significativamente diferentes no período entre 1990 e 2002, nos anos seguintes, entre 2003 e 2012 claramente o Brasil apresentou um desempenho econômico melhor que o México. De certa forma, essa informação reforça o argumento da tese aqui defendida, porém acreditamos que também nesse caso é preciso realizar uma análise qualitativa para melhor ilustrar o que esses dados sugerem.

Optamos também por analisar a variação percentual da Paridade do Poder de Compra do Salário Mínimo (PPC) de Brasil e México, ano a ano, entre 1990 e 2012. Com base nessa análise, pudemos elaborar uma representação visual desses dados, condensados no Figura 41, a seguir. Convém destacar que a variação média do PPC do Brasil no período em questão foi significativamente maior que a do México, sendo aproximadamente 0,05% e 0,002% respectivamente. Essa informação nos chamou a atenção para a necessidade de, mais uma vez, tentar verificar se houve significância estatística nessa diferença de resultados entre os países.

Figura 41 – Brasil e México, variação do PPC, 1990-2012 (%)



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Primeiramente, assim como fizemos com as outras variáveis, testamos a possibilidade da variação do PPC do salário mínimo de Brasil e México apresentarem um comportamento normal. Os testes empregados — mais uma vez, Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov e Anderson-Darling — retornaram resultados que sugeriam que essas distribuições não apresentavam uma semelhança significativa com uma distribuição normal. Portanto, mais uma vez utilizamos o teste não-paramétrico de Mann-Whitney com o intuito de, por sua vez, verificar se o comportamento das variáveis no período foi dessemelhante para os dois países (vide os resultados na Tabela 16, a seguir).

Tabela 16 – Resultado do Teste de Mann-Whitney para a verificar a probabilidade de uma diferença entre as variações percentuais do PPC do salário mínimo de Brasil e México, entre 1990 e 2012*

	BR Var PIB	MEX Var PIB
count	23	23
median	0,011977912	0,06828812
rank sum	354	727
U	451	78

	one tail	two tail
alpha	0,05	
U	78	
mean	264,5	
std dev	45,51831133	ties
z-score	4,097252172	
effect r	0,604106875	
U-crit	189,6290405	175,2857491
p-value	0,0000209042	0,0000418083
sig (norm)	yes	yes

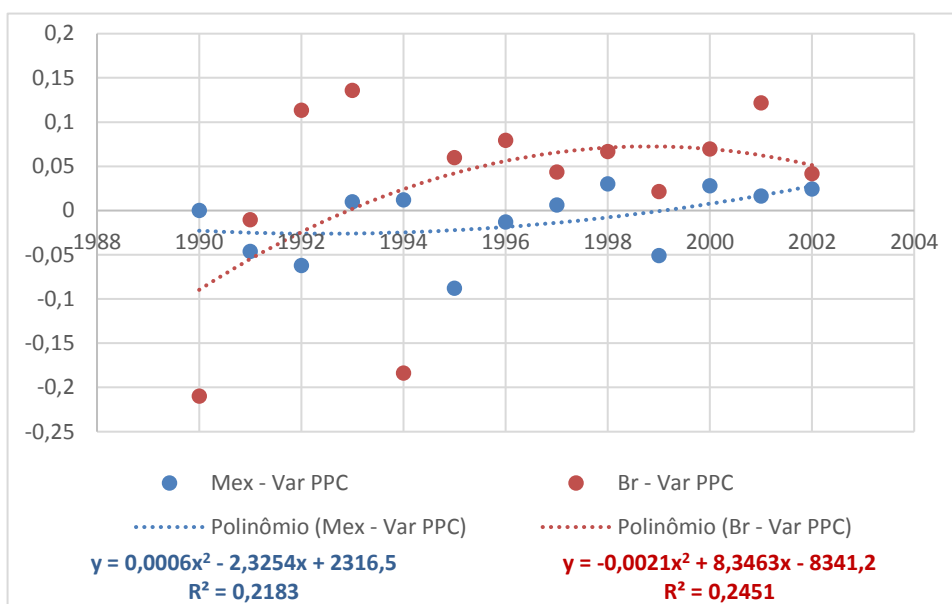
Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

* Gerado a partir patch *Real Statistics Data Analysis Tool* para Microsoft Excel, 2013.

É possível inferir a partir da Tabela 16 que o resultado desse teste sugere — com 95% de confiança — que existe uma diferença estatisticamente significativa entre os comportamentos da variação percentual do PPC do salário mínimo de Brasil e México entre 1990 e 2012. Isso pode ser verificado por meio do indicador Pvalor, cujo retorno resultou em valor menor que 0,05, rejeitando assim a hipótese nula do teste de Mann-Whitney, de que não haveria diferença significativa. Em adendo, conforme apontamos anteriormente, já que a média da variação para o Brasil foi muito maior que para o México, podemos afirmar que a Paridade do Poder de Compra do Salário Mínimo do primeiro variou positivamente de forma mais vigorosa que no caso do México, no período em questão.

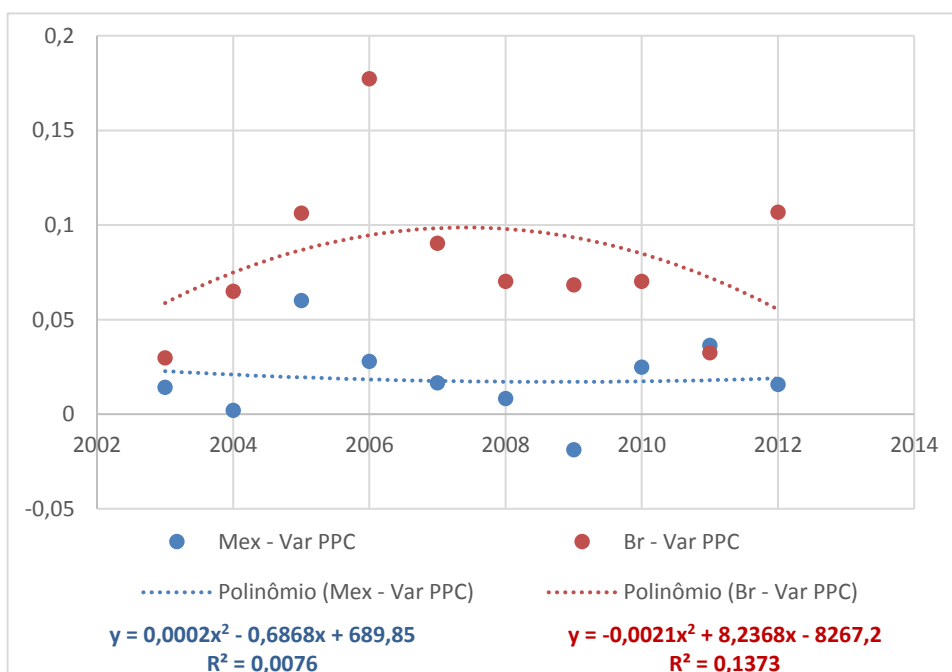
Seguindo o mesmo procedimento realizado para com as outras variáveis aqui analisadas, também segregamos os dados de variação do PPC do salário mínimo de Brasil e México entre 1990 e 2002, assim como entre 2003 e 2012, nos permitindo representar os resultados como nos Figuras 42 e 43 a seguir.

Figuras 42 – Brasil e México, variação do PPC, 1990-2002 (%)



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Figuras 43 – Brasil e México, variação do PPC, 2003-2012 (%)



Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

Em nossa opinião, é importante destacar as diferenças entre as médias de variação do PPC do salário mínimo de Brasil e México nos dois períodos. Entre 1990 e 2002, a média de

variação do PPC no México foi negativa, aproximadamente -0,011%, enquanto que a variação do PPC no Brasil no mesmo período foi aproximadamente 0,026%. Já entre 2003 e 2012, a variação do PPC do México foi de aproximadamente 0,019%, ao passo que no Brasil se verificou variação média aproximada de 0,081%.

Da mesma forma que anteriormente, realizamos testes de normalidade — os mesmos Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov e Anderson-Darling — para os conjuntos de dados, separados nesses espaços temporais, os quais retornaram resultados conflitantes, levando-nos a crer que seus comportamentos não se aproximam de forma significativa de uma distribuição normal. Assim sendo, empregamos mais uma vez o teste não-paramétrico de Mann-Whitney para verificar a existência de diferenças de comportamento em sua variação, cujos resultados podem ser observados a partir da Tabela 17 a seguir.

Tabela 17 – Resultado do Teste de Mann-Whitney para a verificar a probabilidade de uma diferença entre as variações percentuais do PPC do salário mínimo de Brasil e México, entre 1990 e 2002, assim como entre 2003 e 2012*

	1990-2002		2003-2012	
	BR Var PIB	MEX Var PIB	BR Var PIB	MEX Var PIB
count	13	13	10	10
median	0,005960224	0,059717698	0,016170119	0,070267582
rank sum	128	223	59	151
U	132	37	96	4
	one tail	two tail	one tail	two tail
alpha	0,05		0,05	
U	37		4	
mean	84,5		50	
std dev	19,5	ties	13,22875656	ties
z-score	2,435897436		3,477273152	
effect r	0,477718791		0,777541914	
U-crit	52,42535427	46,2807023	28,2406318	24,07211359
p-value	0,007427448	0,014854896	0,000253271	0,000506541
sig (norm)	yes	yes	yes	yes
U-crit	51	45	27	23
sig (table)	yes	yes	yes	yes
p-value	0,007021999	0,014043997	0,0000649505	0,0001299011

sig (exact)	yes	yes	yes	yes
-------------	-----	-----	-----	-----

Fonte: elaboração própria, a partir de dados providos por UNdata, INEGI, Ipea e IBGE.

* Gerado a partir patch *Real Statistics Data Analysis Tool* para Microsoft Excel, 2013.

Para ambos os períodos, como era de se esperar, o teste de Mann-Whitney demonstrou haver diferença entre as variáveis referentes a Brasil e México, com significância estatística. E, como já expusemos anteriormente, essa diferença significou que o desempenho de Brasil foi melhor que o do México para os dois períodos. Mas, convém notar que o desempenho do Brasil foi mais que quatros vezes melhor que o México entre 2003 e 2012, enquanto que apenas aproximadamente duas vezes melhor entre 1990 e 2002.

APÊNDICE E — Apontamentos sobre as informações constantes nos Apêndices A, B, C & D, a título de comentários sobre resultados

Optamos por organizar os comentários sobre os achados dispostos nos Apêndices A, B, C & D numa lista de assertivas reunidas no Quadro 1, a seguir.

Quadro 1 — Comentários acerca dos resultados quantitativos dispostos nos Apêndices A, B, C & D.

1.	Conforme é possível inferir a partir da análise constante no Apêndice A, é lícito afirmar que, considerando o rol de dados reunidos para essa análise, Brasil e México são países cujos comportamentos de variáveis econômicas, sociais e de relações de trabalho, sugerem uma similitude que permite a comparação;
2.	Embora a apresentação visual dos scores globais de desempenho de desenvolvimento de Brasil e México — que nesse trabalho reúnem variáveis econômicas, sociais e de relações de trabalho — dispostos no Apêndice B sugiram um melhor desempenho para o Brasil, segundo resultado de teste de Mann-Whitney, não se verifica uma diferença de desempenho estatisticamente significativa considerando o período entre 1990 e 2012;
3.	Ainda a partir das informações contidas no Apêndice B, tampouco é possível afirmar que houve uma diferença de desempenho estatisticamente significativa entre 1990 e 2012, levando conta os scores criados por dimensões de desenvolvimento (econômico, social e relações de trabalho);
4.	Conforme descrito no Apêndice C, da mesma forma, os scores globais de Brasil e México não apresentaram um comportamento diferente com significância estatística nem para o período compreendido entre 1990 e 2002, nem tampouco entre 2003 e 2012;
5.	Ainda no Apêndice C, de acordo com a análise realizada por dimensões de desenvolvimento — a partir dos scores específicos que reuniram dados econômicos, sociais e de relações de trabalho —, identificou-se que para as duas últimas dimensões (dados sociais e de relações de trabalho) não foi possível encontrar diferença de comportamento entre Brasil e México, nem para o período 1900-2002, nem tampouco para 2003-2012;
6.	Porém, também a partir das análises contidas no Apêndice C, verificou-se uma diferença estatisticamente significativa do desempenho de Brasil e México no que diz respeito à dimensão econômica entre 1990 e 2002, constatando-se que o desempenho de México foi superior ao do Brasil nesse período;
7.	Também se constatou, a partir das análises descritas no Apêndice C, uma diferença estatisticamente significativa do desempenho de Brasil e México no que diz respeito à dimensão econômica entre 2003 e 2012, no entanto, nesse caso, o desempenho de Brasil foi superior ao do México;
8.	Acreditamos ser lícito inferir que os scores econômicos dos dois países para o período entre 1990 e 2012 não apresentaram diferença estatisticamente significativa, conforme descrito no item 2 desse quadro, pois as diferenças de desempenho descritas nos itens 6 e 7 podem ter se anulado quando levados em consideração o rol de dados e a variabilidade inversa dos dois períodos;
9.	A análise a partir de variáveis econômicas escolhidas, realizada no Apêndice D — abordando variação do PIB, variação do PIB <i>per capita</i> e variação do PPC do salário mínimo —, sugerem que (1) os desempenhos de Brasil e México foram semelhantes entre 1990 e 2002, com uma vantagem para o México, enquanto que (2) entre 2003 e 2012 esses desempenhos se diferenciaram mais

	claramente, com significância estatística, sendo que os resultados de Brasil foram notadamente melhores, se consideradas essas variáveis;
10.	Acreditamos que as incongruências observadas durante essa análise de dados — tais como massas de dados com normalidade ambígua, médias diferentes, mas comportamentos cuja diferença se constatou estatisticamente pouco significativos, modelos cujas forças explicativas não se mostraram suficientemente robustas para sustentar inferências mais refinadas, número de observações insuficientes para melhor caracterizar os dados — sugerem a necessidade de se realizar um estudo qualitativo acerca das trajetórias de desenvolvimento de Brasil e México, entre 1990 e 2012.

Fonte: elaboração própria, 2017, a partir de análises de dados reunidos para essa pesquisa.