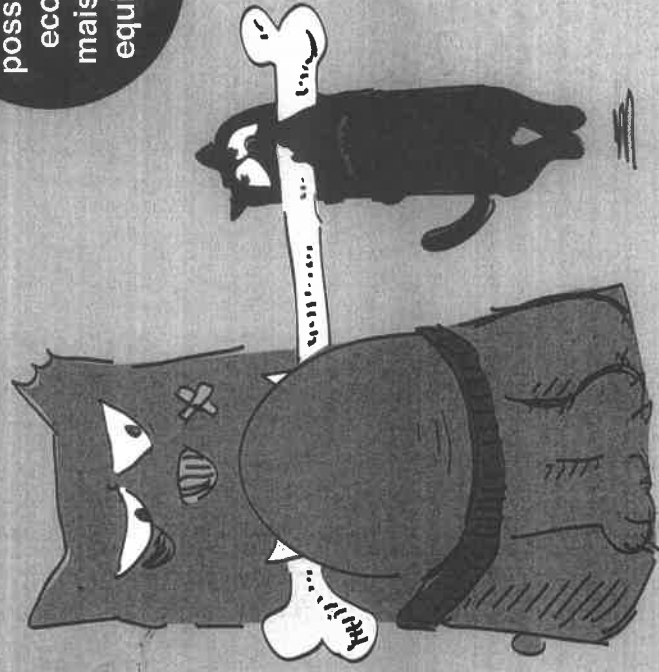


«UM LIVRO INTELIGENTE E PROVOCADOR.»
Joseph E. Stiglitz, Prémio Nobel da Economia

AS NAÇÕES HIPOCRITAS

Os segredos incómodos dos países ricos
e os mitos que ameaçam a prosperidade global

Como é
possível uma
economia
mais justa e
equilibrada



AS NAÇÕES HIPOCRITAS

UMA EXPLICAÇÃO RIGOROSA E ACESSÍVEL DE COMO
POLÍTICAS IMPOSTAS PELOS PAÍSES MAIS PODEROSOS
FETAM O NOSSO DIA-A-DIA E ESTÃO A HIPOTECAR
O CRESCIMENTO ECONÓMICO MUNDIAL.
LIVRO ESSENCIAL PARA COMPREENDER AS LIMITAÇÕES
DO CAPITALISMO E DO COMÉRCIO LIVRE.
JON CHANG REBATE A AGENDA NEOLIBERAL VIGENTE,
DIZ NÃO AO MODELO ÚNICO DE CRESCIMENTO
E PROPÕE POLÍTICAS ALTERNATIVAS.

«Lúcido e muito bem documentado, este livro esclarecedor poderia
intitular-se "A Economia no mundo real".»

Noam Chomsky

o extraordinário. Baseado numa pesquisa profunda, tematicamente abrangente,
o de forma distinta, é o contra-ataque perfeito aos devotos do modelo único de
crescimento e globalização. Uma leitura vivamente recomendada.»

Guardian

«Um livro polémico e com a chama de uma reflexão pessoal.»

The Economist

«Um livro inteligente, dinâmico e provocador, que nos oferece novas
e interessantes formas de olhar para a globalização.»

Joseph E. Stiglitz, Prémio Nobel da Economia

«Provavelmente, Chang é o mais eficaz crítico da globalização.»

Martin Wolf, Financial Times

Uma série de contradições e hipocrisias da agenda neoliberal. Analisando
do capitalismo, o autor revela como o mercado livre tem frequentemente falhado
tanto, no passado, o protecionismo beneficiou muitos dos atuais países ricos.»

Publishers Weekly



económica, história e evidência contemporâneas para contrariar grande parte das noções convencionais sobre desenvolvimento. O comércio livre reduz a liberdade de escolha dos países pobres. Manter as empresas estrangeiras de fora pode ser bom para esses países no longo prazo. O investimento numa empresa que irá perder dinheiro durante 17 anos pode ser uma excelente proposta. Algumas das melhores empresas do mundo são propriedade do Estado e geridas pelo Estado. Tomar de «empréstimo» ideias estrangeiras mais produtivas é essencial para o desenvolvimento económico. A inflação baixa e a prudência fiscal podem ser prejudiciais para o desenvolvimento económico. A corrupção existe porque há demasiado mercado, não mercado a menos. O mercado livre e a democracia não são parceiros naturais. Os países não são pobres porque os seus cidadãos sejam preguiçosos; os seus cidadãos são «preguiçosos» porque são pobres.

Tal como este capítulo de abertura, o capítulo final do livro inicia-se com «história futura» alternativa – mas desta vez uma história muito sombria. O cenário é deliberadamente pessimista, mas está firmemente enraizado na realidade, mostrando como é fácil que tal futuro se concretize se continuarmos com as políticas neoliberais propagadas pelos Maus Samaritanos. No resto do capítulo apresento alguns princípios fundamentais sintetizados a partir das políticas públicas alternativas que discuto em pormenor no livro, e que deverão nortear a nossa ação se quisermos permitir que os países em desenvolvimento façam progredir as suas economias. Apesar da abertura sombria, o capítulo – e, portanto, o livro – encerra com uma nota de otimismo, explicando porque acredito que a maioria dos maus samaritanos podem mudar e serem levados a verdadeiramente ajudar os países em desenvolvimento a melhorar a sua situação económica.

CAPÍTULO 1

Uma reapreciação do *Lexus* e da oliveira

Mitos e factos sobre a globalização

Certa vez, um fabricante líder de um país em desenvolvimento exportou os seus automóveis de passageiros pela primeira vez para os EUA. Até àquele dia, a pequena empresa só tinha produzido artigos de segunda categoria – cópias de má qualidade de artigos produzidos pelos países mais ricos. O automóvel estava longe de ser sofisticado – tratava-se apenas de um carro barato do segmento B (poderia dizer-se que eram «quatro rodas e um cinzeiro»). Mas foi um grande momento para o país e os seus exportadores sentiram-se orgulhosos.

Infelizmente, o produto fracassou. A maioria das pessoas achou que o pequeno automóvel tinha mau aspeto e os compradores esla-recidos mostraram-se relutantes em gastar dinheiro num automóvel familiar oriundo de um país que só fabricava produtos de segunda categoria. O automóvel teve de ser retirado do mercado dos EUA. Este desastre levou a um grande debate entre os cidadãos do país.

Muitos argumentaram que a empresa deveria ter-se ficado pelo seu negócio original de produção de máquinas têxteis simples. Afinal, o maior produto de exportação do país era a seda. Se a empresa não conseguia fabricar bom automóveis após 25 anos de tentativas, não havia futuro para esse produto. O Governo tinha proporcionado ao fabricante todas as oportunidades para ter êxito. Assegurara-lhe consideráveis lucros domésticos recorrendo a tarifas elevadas e a

controles draconianos sobre o investimento estrangeiro na indústria automóvel. Menos de dez anos antes, inclusive, usara dinheiro público para salvar a empresa da falência iminente. Assim, argumentaram os críticos, automóveis estrangeiros deveriam passar a entrar livremente e os fabricantes estrangeiros, que haviam sido expulsos 20 anos antes, deveriam ser autorizados a estabelecer-se novamente.

Outros discordaram, argumentando que nenhum país tinha ido muito longe sem desenvolver indústrias «sérias» como a produção de automóveis. Apenas era preciso mais tempo para fabricar automóveis que apelassem a toda a gente.

Estávamos no ano 1958 e o país era, na verdade, o Japão. A empresa foi a Toyota, o automóvel chamava-se *Toyopet*. A Toyota começou por ser um fabricante de máquinas têxteis (Toyota Automatic Loom) e entrou na produção de automóveis em 1933. O Governo japonês expulsou a General Motors e a Ford em 1939 e em 1949 socorreu a Toyota com dinheiro do seu banco central (Banco do Japão). Hoje, os automóveis japoneses são considerados tão «naturais» como salmão escocês ou vinho francês, porém, há menos de 50 anos, a maioria das pessoas, incluindo muitos japoneses, pensava que a indústria automóvel japonesa simplesmente não deveria existir.

Meio século depois do desastre do *Toyopet*, a Lexus, marca de luxo da Toyota, tornou-se uma espécie de ícone da globalização, graças ao livro do jornalista americano Thomas Friedman, *The Lexus and the Olive Tree (O Lexus e a oliveira)*. O livro deve o título a uma inspiração que Friedman teve no comboio de alta velocidade Shinkansen durante a sua viagem ao Japão em 1992. Ele visitou uma fábrica da Lexus, que o impressionou vivamente. Ao regressar de comboio para Tóquio, vindo da fábrica de automóveis na cidade de Toyota, deparei-me com mais um artigo de jornal sobre os problemas do Médio Oriente, onde tinha sido um correspondente durante muito tempo. Foi então que se deu conta. Percebeu que «metade do mundo parecia estar... a tentar construir um Lexus melhor, centrado na modernização, na racionalização e na privatização das suas economias, com o propósito de prosperar no sistema da globalização. E a outra metade do mundo – por vezes metade do mesmo país, por vezes metade da mesma pessoa – ainda estava preso à luta pela posse da oliveira»¹.

De acordo com Friedman, a menos que se restringam a um conjunto particular de políticas económicas que ele denomina de «camisa

de forças de ouro», os países do mundo da oliveira não conseguirão juntar-se ao mundo do Lexus. Ao descrever a camisa de forças de ouro, ele praticamente resume a ortodoxia económica neoliberal de hoje: para caber nele, um país tem de privatizar as empresas públicas, manter a inflação baixa, reduzir a dimensão da burocracia governamental, equilibrar o orçamento (ou mesmo ter um excedente), liberalizar o comércio, desregular o investimento estrangeiro e os mercados de capital, tornar a moeda convertível, reduzir a corrupção e privatizar as pensões.² Seguindo ele, este é o único caminho para o êxito na nova economia global. A sua camisa de forças de ouro é o único mecanismo adequado ao jogo duro, mas emocionante, da globalização. Friedman é categórico: «Infelizmente, esta camisa de forças de Ouro é muito de “tamanho único” (...) Nem sempre é bonita, delicada ou confortável. Mas é uma realidade e é o único modelo na prateleira nesta época histórica.»³

No entanto, a verdade é que, se o Governo japonês tivesse seguido as ideias dos economistas defensores do comércio livre no início da década de 1960, não haveria Lexus. A Toyota seria hoje, na melhor das hipóteses, um parceiro secundário de um fabricante de automóveis ocidental ou, pior ainda, teria desaparecido. O mesmo teria acontecido a toda a economia japonesa. Se o país tivesse vestido a camisa de forças de ouro de Friedman demasiado cedo, o Japão ter-se-ia mantido a potência industrial de terceira categoria que era na década de 1960, com um nível de rendimento a par do Chile, Argentina e África do Sul.⁴ Era um país cujo primeiro-ministro foi insultuosamente considerado um «vendedor de rádios de transistor» pelo presidente francês, Charles de Gaulle.⁵ Por outras palavras, se tivessem seguido o conselho de Friedman, os japoneses hoje não exportariam os Lexus, mas ainda estariam a lutar pela posse da amoreira (que alimenta os bichos da seda).

A história oficial da globalização

A nossa fábula sobre a Toyota sugere que há algo de espetacularmente dissonante na história da globalização promovida por Thomas Friedman e pelos seus colegas. Para explicar exatamente de que se trata, preciso apresentar o que denomino de «história oficial da globalização» e discutir as suas limitações.

De acordo com esta história, a globalização tem progredido ao longo dos últimos três séculos da seguinte forma.⁶ A Grã-Bretanha adotou políticas de mercado livre e comércio livre no século XVIII, bem antes de outros países. Em meados do século XIX, a superioridade dessas políticas tornou-se tão evidente, graças ao espetacular êxito económico do país, que outros países começaram a liberalizar o seu comércio e a desregular as suas economias domésticas. Esta ordem mundial liberal, aperfeiçoada em torno de 1870 sob hegemonia britânica, baseou-se no seguinte: políticas industriais domésticas de *laissez-faire*; barreiras ténues aos fluxos internacionais de bens, capital e trabalho, bem como estabilidade macroeconómica, tanto a nível nacional e internacional, garantida pelos princípios de boa gestão monetária (inflação baixa) e orçamentos equilibrados. Seguiu-se um período de prosperidade sem precedentes.

Infelizmente, as coisas começaram a correr mal depois da Primeira Guerra Mundial. Em resposta à instabilidade resultante da economia mundial, vários países começaram imprudentemente a erguer barreiras comerciais novamente. Em 1930, os EUA abandonaram o comércio livre e promulgaram a famigerada tarifa Smoot-Hawley. Países como a Alemanha e o Japão abandonaram políticas liberais e criaram barreiras comerciais elevadas e cartéis, medidas estreitamente associadas aos respetivos fascismo e agressão externa. O sistema mundial de comércio livre acabou em 1932, quando a Grã-Bretanha, até então a grande defensora do comércio livre, sucumbiu à tentação e reintroduziu as tarifas. A contração e a instabilidade na economia mundial daí resultantes, e finalmente, a Segunda Guerra Mundial, destruíram os últimos resquícios da primeira ordem liberal mundial.

Após a Segunda Guerra, a economia mundial foi reorganizada de forma mais liberal, desta vez sob a hegemonia norte-americana. Em particular, houve progresso significativo na liberalização do comércio entre os países ricos através da primeira versão do GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio). Mas o protecionismo e a intervenção estatal ainda persistiam na maioria dos países em desenvolvimento e, escusado será dizer, nos países comunistas.

Felizmente, por todo o mundo as políticas antiliberais têm sido abandonadas desde as décadas de 1980, com a ascensão do neoliberalismo. No final da década de 1970, os fracassos da chamada

industrialização por substituição de importações (ISI) nos países em desenvolvimento – com base em proteção, subsídios e regulação – tornaram-se óbvios demais para serem ignorados.* O «milagre» económico do Extremo Oriente, que já estava a praticar o comércio livre e a acolher investimento estrangeiro, abriu os olhos aos outros países em desenvolvimento. Depois da crise da dívida do Terceiro Mundo, em 1982, muitos países em desenvolvimento abandonaram o intervencionismo e o protecionismo, e abraçaram o neoliberalismo. O culminar desta tendência de integração global foi a queda do comunismo, em 1989.

Tais mudanças políticas nacionais tornaram-se ainda mais necessárias devido à aceleração sem precedentes do desenvolvimento dos transportes e das tecnologias de comunicação. Devido a tais desenvolvimentos, as possibilidades de se estabelecerem relações mutuamente benéficas com parceiros em países distantes – por meio do comércio internacional e investimentos – aumentaram dramaticamente. Isso reforçou a importância da abertura comercial enquanto determinante da prosperidade de um país.

Refletindo o aprofundamento da integração económica global, o sistema global de governação foi recentemente reforçado. Mais importante ainda foi o facto de, em 1995, o GATT ter sido transformado na OMC (Organização Mundial do Comércio), uma agência poderosa que promove a liberalização não apenas no comércio, mas também em outras áreas, como a regulação do investimento estrangeiro e os direitos de propriedade intelectual. A OMC constitui agora o núcleo do sistema de governação económica global, juntamente com o FMI (Fundo Monetário Internacional) – responsável pelo acesso a financiamento de curto prazo – e do Banco Mundial – responsável por investimentos de longo prazo.

* A ideia subjacente à industrialização por substituição de importações é que um país atrasado começa a fabricar produtos industriais que anteriormente importava, «substituindo-os» por produtos equivalentes produzidos internamente. Consequentemente, isto encarece artificialmente as importações, por meio de tarifas e quotas contra importações, ou de subsídios aos produtores domésticos. A estratégia foi adotada por muitos países da América Latina na década de 1930. Na época, a maioria dos outros países em desenvolvimento não tinham condições para implementar a estratégia ISI, uma vez que eram colónias ou estavam sujeitos a «tratados desiguais» que os privavam do direito de definir suas próprias tarifas (ver abaixo). A estratégia ISI foi adotada pela maioria dos outros países em desenvolvimento depois de obterem a independência entre meados da década de 1940 e meados da década de 1960.

O resultado de todos estes desenvolvimentos, de acordo com a história oficial, é uma economia mundial globalizada comparável em termos de liberdade e potencial de prosperidade à «idade dourada» do primeiro liberalismo (1870-1913). Renato Ruggiero, primeiro diretor-geral da OMC, declarou solenemente que, em consequência dessa nova ordem mundial, temos hoje «potencial para erradicar a pobreza global no início do próximo século [xxi] – uma ideia utópica até algumas décadas atrás, mas uma possibilidade real hoje».⁷

Esta versão da história da globalização tem aceitação generalizada. Considera-se ser o guia capaz de orientar os decisores políticos na condução dos seus países até à prosperidade. Infelizmente, apresenta uma imagem fundamentalmente equivocada, distorcendo a nossa compreensão das nossas origens, do ponto em que estamos agora, e de para onde poderemos estar a ir. Vejamos como.

A verdadeira história da globalização

Em 30 de junho de 1997, Hong Kong foi oficialmente devolvido à China pelo seu último governador britânico, Christopher Patten. Muitos analistas britânicos preocuparam-se com o destino da democracia local sob o domínio do Partido Comunista Chinês, embora as primeiras eleições democráticas em Hong Kong só tenham sido autorizadas bastante tarde, em 1994, 152 anos após o início do domínio britânico e apenas três anos antes da planeada devolução. Mas ninguém parece lembrar-se de como o território se tornou britânico.

Hong Kong tornou-se colónia britânica após o Tratado de Nanquim, em 1842, em resultado da Guerra do Ópio. Foi um episódio particularmente vergonhoso, mesmo segundo os padrões do imperialismo do século xx. A crescente apetência pelo chá britânico criou um enorme défice comercial com a China. Numa tentativa desesperada de o eliminar, a Grã-Bretanha começou a exportar para a China ópio produzido na Índia. Um pequeno detalhe – a venda de ópio era ilegal na China – não poderia constituir obstáculo à nobre causa de equilibrar as contas. Quando um funcionário chinês apreendeu uma carga ilícita de ópio em 1841, o Governo britânico usou o episódio como desculpa para resolver o problema de uma vez por todas, declarando guerra. A China sofreu uma forte derrota e foi forçada a

assinar o Tratado de Nanquim, pelo qual «arrendou» Hong Kong à Grã-Bretanha e abandonou o seu direito de definir as suas próprias tarifas.

Foi assim que a autoproclamada líder do mundo «liberal» declarou guerra a outro país, porque esse país estava a impedi-la de comercializar estupefacientes ilegais. A verdade é que a livre circulação de mercadorias, pessoas e dinheiro que se desenvolveu sob hegemonia britânica entre 1870 e 1913 – o primeiro episódio de globalização – foi possível, em grande parte, graças à força militar, e não às forças de mercado. Além da própria Grã-Bretanha, os praticantes de comércio livre durante este período foram principalmente países mais fracos forçados a essa prática – em vez de a terem adotado voluntariamente – pelo jugo colonial ou por «tratados desiguais» (como o Tratado de Nanquim), que, entre outras coisas, os privaram do direito de determinar tarifas e impuseram tarifas baixas fixas (3 a 5%) determinadas externamente.⁸

Apesar do seu papel fundamental na promoção do comércio «livre» no final do século xx e início do século xx, o colonialismo e os tratados desiguais quase não são mencionados na enorme quantidade de livros pró-globalização.⁹ Mesmo quando são explicitamente discutidos, o seu papel é visto como globalmente positivo. Por exemplo, no seu aclamado livro *Empire (Império)*, o historiador britânico Niall Ferguson observa honestamente muitos dos atos menos próximos do Império Britânico, incluindo a Guerra do Ópio, mas afirma que o Império Britânico foi genericamente uma coisa positiva – sem dúvida a forma mais barata de garantir comércio livre, que beneficia toda a gente.¹⁰ No entanto, os países sujeitos a jugo colonial e tratados desiguais tiveram muito mau desempenho. Entre 1870 e 1913, o rendimento *per capita* na Ásia (excluindo o Japão) cresceu 0,4% ao ano, enquanto em África cresceu 0,6%.¹¹ Os números correspondentes foram de 1,3% para a Europa Ocidental e 1,8% por ano para os EUA.¹² É particularmente interessante notar que os países latino-americanos, que por então haviam recuperado a autonomia tarifária e tinham algumas das mais elevadas tarifas do mundo, cresceram tão rapidamente como os EUA neste período.¹³

Ao mesmo tempo que impunham comércio livre a nações mais fracas através do colonialismo e de tratados desiguais, os países ricos mantinham tarifas consideravelmente elevadas, especialmente no setor industrial, como veremos em maior detalhe no próximo capítulo.

crescimento, afirma-se, a maioria dos países em desenvolvimento recusou-se a participar plenamente na economia mundial até 1980, mantendo-se, portanto, afastados do progresso econômico.

Esta história deturpa o processo de globalização ocorrido entre os países ricos durante este período. Esses países reduziram significativamente as suas barreiras tarifárias entre 1950 e 1970. Mas durante esse período utilizaram muitas outras políticas nacionalistas para promover o seu próprio desenvolvimento econômico – subsídios (especialmente para à investigação e desenvolvimento), empresas públicas, orientação na concessão de crédito, controlos de capital e assim por diante. Quando começaram a implementar programas neoliberais, o crescimento desacelerou. Nas décadas de 1960 e 1970, o rendimento *per capita* dos países ricos cresceu 3,2% ao ano, mas a sua taxa de crescimento caiu substancialmente (para 2,1%) nas duas décadas seguintes.¹⁵

Mais enganoso, porém, é o retrato das experiências dos países em desenvolvimento. O período do pós-guerra é descrito pelos historiadores oficiais da globalização como uma era de desastres económicos nesses países. Isto porque, argumentam eles, esses países acreditavam em teorias económicas «erradas» que os levaram a pensar que poderiam desafiar a lógica do mercado. Consequentemente, suprimiram as atividades em que tinham vantagens (agricultura, extração mineral e manufatura intensiva em trabalho) e promoveram projetos do tipo «elefante branco» que os fizeram sentir-se orgulhosos, mas que foram um disparate económico – o exemplo mais notório é a Índia a produzir aviões a jato fortemente subsidiados.

O direito à «proteção assimétrica» que os países em desenvolvimento obtiveram em 1964 no GATT é descrito como «a corda proverbial com a qual enforcar a própria economia!», citando um artigo conhecido de Jeffrey Sachs e Andrew Warner.¹⁶ Gustavo Franco, ex-presidente do Banco Central do Brasil (1997-1999), disse o mesmo de forma mais sucinta, embora mais crua: o objetivo em termos de política económica era «desfazer 40 anos de estupidéz» e a única opção era entre ser «neoliberal ou neidiota».¹⁷

O problema desta interpretação é que os «maus velhos tempos» nos países em desenvolvimento não foram assim tão maus. Durante as décadas de 1960 e 1970, quando os países em desenvolvimento seguiam as políticas «erradas» de protecionismo e intervenção do Estado, o rendimento *per capita* desses países cresceu 3,0% anualmente.¹⁸

Para começar, a Grã-Bretanha, o suposto bastião do comércio livre, foi um dos países mais protecionistas até se ter convertido ao comércio livre em meados do século XIX. Houve um breve período, entre 1860 e 1870, em que um sistema próximo do comércio livre existiu na Europa, especialmente considerando as tarifas zero na Grã-Bretanha. No entanto, isso durou pouco tempo. A partir da década de 1880, a maior parte dos países europeus ergueu novamente barreiras protecionistas, em parte para proteger os seus agricultores dos alimentos baratos importados do Novo Mundo e em parte para promover as suas então emergentes indústrias «pesada e química», como a produção de aço, produtos químicos e maquinaria.¹⁴ Finalmente, inclusivamente a Grã-Bretanha, como foi já observado, a principal mentora da primeira onda de globalização, abandonou o comércio livre e reintroduziu tarifas em 1932. A história oficial descreve este evento afirmando que a Grã-Bretanha «sucumbiu à tentação» do protecionismo. Mas normalmente não menciona que tal se deveu ao declínio da supremacia económica britânica, a qual, por sua vez, se devia ao êxito do protecionismo dos países concorrentes, em especial os EUA, no desenvolvimento das suas próprias indústrias nascentes.

Assim, a história da primeira globalização no final do século XIX e início do século XX foi reescrita com o propósito de adaptar à atual ortodoxia neoliberal. A história do protecionismo nos países ricos dos nossos dias é extremamente subestimada, enquanto a origem imperialista do elevado nível de integração global no que se refere aos atuais países em desenvolvimento quase nunca é mencionada. O episódio final da peça – isto é, o abandono do comércio livre por parte da Grã-Bretanha – também é apresentado de forma tendenciosa. Raramente se diz que o que realmente levou a Grã-Bretanha a abandonar o comércio livre foi precisamente a eficácia na utilização do protecionismo por parte dos seus concorrentes.

Neoliberais versus neidiotas?

Na história oficial da globalização, o período imediatamente subsequente à Segunda Guerra Mundial é retratado como um período de globalização incompleta. Embora tenha havido um aumento significativo na integração entre os países ricos, acelerando o respetivo

Como o meu estimado colega Prof. Ajit Singh disse certa vez, este foi o período da «Revolução Industrial no Terceiro Mundo».¹⁹ Esta taxa de crescimento é um grande progresso relativamente à que alcançaram em regime de comércio livre durante a «era do imperialismo» (ver acima) e compara-se favoravelmente com os valores de 1 a 1,5% alcançados pelos países ricos durante a Revolução Industrial, no século XIX. E continua a ser o melhor desempenho que alguma vez registaram. A partir da década de 1980, depois de terem implementado políticas neoliberais, cresceram a apenas cerca de metade da velocidade a que o fizeram nas décadas de 1960 e 1970 (1,7%). O crescimento também desacelerou nos países ricos, mas a desaceleração foi menos acentuada (de 3,2% para 2,1%), até porque eles não introduziram políticas neoliberais com a mesma intensidade que os países em desenvolvimento. A taxa média de crescimento dos países em desenvolvimento neste período seria ainda menor se excluíssemos a China e a Índia. Estes dois países, que representavam 12% do rendimento total dos países em desenvolvimento em 1980, e 30% em 2000, têm-se recusado a vestir a camisa de forças de ouro de Thomas Friedman.²⁰

A ausência de crescimento tem sido particularmente notável na América Latina e em África, onde os programas neoliberais foram implementados mais aprofundadamente do que na Ásia. Nas décadas de 1960 e 1970, o rendimento *per capita* na América Latina cresceu 3,1% ao ano, um pouco mais rápido do que a média dos países em desenvolvimento. O Brasil, especialmente, crescia quase tão rapidamente como as economias «milagrosas» do Extremo Oriente. No entanto, desde a década de 1980, quando abraçou o neoliberalismo, a América Latina vem crescendo a menos de um terço da taxa de crescimento dos «maus velhos tempos». Mesmo se descontarmos a década de 1980, considerando-a uma década de ajustamento, e a retomamos da equação, vemos que o rendimento *per capita* na região durante a década de 1990 cresceu basicamente a metade da taxa dos «maus velhos tempos» (3,1% contra 1,7%). Entre 2000 e 2005, a região teve um desempenho ainda pior, praticamente estagnando, com o rendimento *per capita* a crescer apenas 0,6% ao ano.²¹ Quanto a África, o seu rendimento *per capita* cresceu de forma relativamente lenta, mesmo nas décadas de 1960 e 1970 (1 a 2% ao ano) – mas, a partir da década de 1980, a região tem sofrido uma queda nos seus níveis de vida. Este desempenho constitui um ataque sério à ortodoxia

neoliberal, porque a maioria das economias africanas tem sido praticamente gerida pelo FMI e pelo Banco Mundial no último quarto de século.

A história de fraco crescimento da globalização neoliberal a partir da década de 1980 é particularmente embaraçosa. Acelerar o crescimento – se necessário, sofrendo um aumento da desigualdade e, possivelmente, algum aumento na pobreza – foi o objetivo proclamado das reformas neoliberais. Temos ouvido repetidamente que primeiro há que «criar mais riqueza», para que a riqueza possa depois ser mais bem distribuída – e que o neoliberalismo é a forma de alcançar esses objetivos. Em resultado das políticas neoliberais, a desigualdade de rendimento aumentou na maioria dos países, como previsto, mas o crescimento abrandou significativamente.²²

Além disso, a instabilidade económica aumentou acentuadamente durante o período de dominação neoliberal. O mundo, sobretudo o mundo em desenvolvimento, tem sofrido crises financeiras mais frequentes e de maior escala desde a década de 1980. Por outras palavras, a globalização neoliberal tem falhado no cumprimento em todas as frentes da vida económica – crescimento, igualdade e estabilidade. Apesar disso, ouvimos constantemente dizer que a globalização neoliberal trouxe benefícios sem precedentes.

A distorção dos factos na história oficial da globalização também é evidente em termos de países. Ao contrário do que a ortodoxia nos quer fazer crer, praticamente todos os países em desenvolvimento bem-sucedidos depois da Segunda Guerra Mundial conseguiram inicialmente bons resultados graças a políticas nacionalistas, recorrendo a proteção, subsídios e outras formas de intervenção do Estado.

Já discuti o caso da minha Coreia natal em detalhe no Prólogo, mas outras economias «milagrosas» do Extremo Oriente também alcançaram bons resultados através de uma abordagem estratégica à integração na economia global. Taiwan usou uma estratégia muito semelhante à Coreia, embora tenha recorrido a empresas públicas com mais abrangência e sido um pouco menos hostil aos investidores estrangeiros do que a Coreia. Singapura teve comércio livre e dependeu fortemente de investimentos estrangeiros, mas, ainda assim, não encaixa noutros aspetos do ideal neoliberal. Embora tenha recebido bem os investidores estrangeiros, concedeu subsídios consideráveis

procurando atrair empresas multinacionais para setores considerados estratégicos, especialmente na forma de investimento público em infraestruturas e educação direcionado para determinadas indústrias. Além disso, tem um setor empresarial público que é um dos maiores do mundo, incluindo o Conselho de Desenvolvimento da Habitação, que fornece 85% de toda a habitação (quase toda a terra é propriedade do Estado).

Hong Kong é a exceção que confirma a regra. Tornou-se um território rico, apesar de ter comércio livre e uma política industrial de *laissez-faire*. Mas nunca foi um Estado independente (nem mesmo uma cidade-estado, como Singapura), e sim uma cidade dentro de uma entidade maior. Até 1997 era uma colônia britânica usada como plataforma para o comércio da Grã-Bretanha e dos seus interesses financeiros na Ásia. Hoje é o centro financeiro da economia chinesa. Estes factos fizeram com que fosse menos necessário a Hong Kong ter uma base industrial independente, embora, ainda assim, a sua produção industrial fosse, *per capita*, duas vezes superior à da Coreia até meados da década de 1980, quando começou a ser integrado na China. Mas mesmo Hong Kong não era uma economia de mercado totalmente livre. Mais importante ainda é que toda a terra era propriedade do Estado com o propósito de controlar a situação habitacional.

As mais recentes histórias de êxito económico da China e, cada vez mais, da Índia também são exemplos que mostram a importância de uma integração estratégica na economia global baseada numa visão nacionalista - e não incondicional. Como os EUA em meados do século XX, ou o Japão e a Coreia em meados do século XX, a China usou tarifas elevadas para construir a sua base industrial. Até à década de 1990, a tarifa média da China era mais de 30%. É certo que tem sido mais receptiva ao investimento estrangeiro do que o Japão ou a Coreia o foram. Mas, ainda assim, impôs limites à propriedade estrangeira e requisitos de conteúdo local (exigência de que as empresas estrangeiras comprem pelo menos uma determinada proporção dos seus fatores de produção a fornecedores locais).

O recente êxito económico da Índia é muitas vezes atribuído pelos defensores da globalização à liberalização comercial e financeira do início da década de 1990. Como uma investigação recente revela, no entanto, a aceleração do crescimento da Índia começou realmente em

1980, o que desacredita a ideia simples de «maior abertura acelera o crescimento»²³. Além disso, mesmo após a liberalização do comércio no início da década de 1990, a tarifa média da Índia no que se refere a produtos industriais manteve-se acima de 30% (e ainda hoje é de 25%). O protecionismo da Índia antes da década de 1990 foi certamente exagerado em alguns setores. Mas isso não quer dizer que a Índia teria tido ainda mais êxito se tivesse adotado o comércio livre aquando da independência, em 1947. A Índia também impôs severas restrições ao investimento direto estrangeiro - restrições à entrada, restrições à propriedade e requisitos de desempenho diversos (por exemplo, requisitos de conteúdo local).

O único país que parece ter sido bem-sucedido no período da globalização do pós-guerra usando a estratégia neoliberal é o Chile. Na verdade, o Chile adotou a estratégia antes de qualquer outro país, mesmo considerando os EUA e a Grã-Bretanha, após o golpe de Estado do general Augusto Pinochet, em 1973. Desde então, tem crescido bastante bem - embora muito aquém das economias «milagrosas» do Extremo Oriente.²⁴ E tem sido constantemente citado como caso de êxito neoliberal. O seu bom desempenho em termos de crescimento é inegável. Mas até mesmo a história do Chile é mais complexa do que sugere a ortodoxia.

A experiência pioneira do Chile com o neoliberalismo, liderada pelos chamados rapazes de Chicago (grupo de economistas chilenos formados na Universidade de Chicago, um dos centros da economia neoliberal), foi um desastre. Terminou no terrível *crash* financeiro de 1982, que teve de ser resolvido pela nacionalização de todo o setor bancário. Graças a este *crash*, o país recuperou o nível de rendimento que tinha antes de Pinochet apenas no final da década de 1980.²⁵ Só quando o neoliberalismo chileno se tornou mais pragmático, depois do *crash*, é que o país começou a ser bem-sucedido. Por exemplo, o Governo apoiou fortemente os exportadores em termos de *marketing* no estrangeiro e investigação e desenvolvimento.²⁶ Também recorreu com êxito a controles de capital na década de 1990, reduzindo o afluxo de fundos especulativos de curto prazo, embora o recente acordo de comércio livre com os EUA tenha forçado o Governo a prometer que nunca mais os usaria novamente. Mais importante é que há muitas dúvidas sobre a sustentabilidade do desenvolvimento do Chile. Ao longo das últimas três décadas, o país perdeu uma

grande quantidade de indústrias transformadoras e tornou-se excessivamente dependente de exportações baseadas em recursos naturais. Não dispondo das capacidades tecnológicas para entrar em atividades com maior produtividade, o Chile enfrenta um limite claro quanto ao nível de prosperidade que pode atingir no longo prazo.

Resumindo, a verdade da globalização pós-1945 é quase o oposto da história oficial. Durante o período de globalização controlada sustentada por políticas nacionalistas, entre as décadas de 1950 e 1970, a economia mundial, sobretudo no mundo em desenvolvimento, cresceu mais rapidamente, mostrou-se mais estável e teve uma distribuição de rendimento mais equitativa do que nas últimas duas décadas e meia de rápida e descontrolada globalização neoliberal. No entanto, este período é retratado na história oficial como o desastre total das políticas nacionalistas, especialmente nos países em desenvolvimento. Esta distorção do registo histórico é vendida com o propósito de mascarar o fracasso das políticas neoliberais.

Quem controla a economia mundial?

Muito do que acontece na economia mundial é determinado pelos países ricos, mesmo que não tentem fazê-lo. Esses países são responsáveis por 80% da produção mundial, e realizam 70% do comércio internacional e 70 a 90% (dependendo do ano) do investimento direto estrangeiro.²⁷ Isto significa que as suas políticas nacionais podem influenciar fortemente a economia mundial.

Mas mais importante do que o seu peso é a propensão dos países ricos em usar a sua influência na definição das regras da economia global. Por exemplo, os países desenvolvidos incentivam os países mais pobres a adotar políticas específicas, tornando-as condição para receberem ajuda externa ou oferecendo-lhes acordos comerciais preferenciais em troca de «bom comportamento» (adoção de políticas neoliberais). Ainda mais importante na formação das opções de escolha dos países em desenvolvimento é, como lhe chamo, a «Profana Trindade» das organizações multilaterais – nomeadamente o FMI, o Banco Mundial e a OMC. Embora não seja uma marioneta dos países ricos, a Profana Trindade é em grande parte controlada pelos países ricos,

pelo que concebe e implementa as políticas de Mau Samaritano que esses países preferem. O FMI e o Banco Mundial foram criados em 1944, numa conferência entre as forças aliadas (essencialmente os EUA e a Grã-Bretanha), que definiu o modelo de governação económica internacional do pós-guerra. Esta conferência foi realizada na estância turística de Bretton Woods, no New Hampshire, razão pela qual essas organizações são por vezes denominadas coletivamente como as instituições de Bretton Woods (IBW). O FMI foi criado para emprestar dinheiro a países em situação de crise de balança de pagamentos, de modo a poderem reduzir o défice da mesma sem terem de recorrer a deflação. O Banco Mundial foi criado para ajudar à reconstrução de países devastados pela guerra na Europa e ao desenvolvimento económico das sociedades pós-coloniais que estavam prestes a surgir – é por isso que é chamado oficialmente o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento. Era suposto esse objetivo ser alcançado graças ao financiamento de projetos de desenvolvimento de infraestruturas (por exemplo, estradas, pontes, barragens).

Após a crise da dívida do Terceiro Mundo, em 1982, os papéis do FMI e do Banco Mundial mudaram dramaticamente. Estas instituições começaram a exercer uma influência política muito mais forte nos países em desenvolvimento, através da implementação conjunta dos chamados programas de ajustamento estrutural (PAE). Estes programas abrangeram uma gama muito mais ampla de políticas económicas do que as que tinham sido inicialmente atribuídas às instituições de Bretton Woods. As instituições de Bretton Woods estão hoje profundamente envolvidas em praticamente todas as áreas da política económica do mundo em desenvolvimento. Ramificaram as suas atividades para áreas como os orçamentos de Estado, a regulação industrial, os preços agrícolas, a regulação do mercado de trabalho, a privatização e assim por diante. Em 1990 houve um avanço neste «transbordar de responsabilidades», pois começaram a associar aos seus empréstimos os denominados condicionalismos à governação. Esta intervenção envolveu áreas até então impensáveis, como seja a democracia, a descentralização do Estado, a independência do banco central e governação empresarial.

Este transbordar de responsabilidades levanta uma questão séria. O Banco Mundial e o FMI começaram com atribuições bastante

limitadas. Posteriormente, argumentaram que têm de intervir em novas áreas fora das suas atribuições originais, pois essas áreas também afetam o desempenho económico, uma falha que tem levado vários países a pedir-lhes dinheiro emprestado. No entanto, segundo esse raciocínio, não há nenhuma área da nossa vida na qual as instituições de Bretton Woods não possam intervir. Tudo o que se passa num país tem implicações sobre o respetivo desempenho económico. Por esta lógica, o FMI e o Banco Mundial devem poder impor condições sobre tudo, desde decisões em matéria de fecundidade, integração étnica e igualdade de género, até aos valores culturais.

Não me interpretem mal. Não sou uma dessas pessoas que se opõem em princípio a condicionalismos associados a empréstimos. É razoável que quem empresta imponha condições. Mas as condições devem limitar-se aos fatores mais relevantes no que se refere ao reembolso do empréstimo. Caso contrário, o credor pode intrrometer-se em todos os aspetos da vida de quem pede emprestado.

Suponha-se que sou um pequeno empresário que está a tentar obter dinheiro emprestado junto do meu banco para expandir a minha fábrica. Seria natural que o meu gestor de conta impusesse uma condição unilateral relativamente à forma de pagamento. Pode até ser razoável ele impor condições sobre o tipo de materiais de construção que eu posso usar e o tipo de máquinas que posso comprar ao expandir a minha fábrica. Mas se me obrigasse a reduzir a minha ingestão de gorduras com base no raciocínio (não totalmente irrelevante) de que uma dieta gordurosa reduz a minha capacidade de pagar o empréstimo, tornando-me menos saudável, eu consideraria esta condição injustificadamente intrusiva. É claro que se eu estiver realmente desesperado, poderei engolir o meu orgulho e aceitar inclusivamente esta condição despropositada. Mas quando ele impuser a condição de que devo passar menos de uma hora por dia em casa (com o fundamento de que passar menos tempo com a família irá aumentar o meu tempo disponível para o negócio e, portanto, reduzir a probabilidade de incumprimento), eu provavelmente dou-lhe um murro na cara e saio furioso do banco. É verdade que a minha dieta e a minha vida familiar terão alguma influência sobre a minha capacidade de gerir o meu negócio. Como raciocina o meu gestor de conta, são fatores relevantes. Mas a questão é que a sua relevância é indireta e marginal.

Inicialmente, o FMI apenas impunha condições estreitamente relacionadas com a gestão da balança de pagamentos do país, tais como a desvalorização da moeda. Mas depois começou a colocar condições ao orçamento do Estado, alegando que os défices orçamentais são uma causa fundamental dos problemas da balança de pagamentos. Isso levou à imposição de condições, como a privatização de empresas públicas, com base na alegação de que os prejuízos sofridos por essas empresas eram uma importante fonte de défices orçamentais em muitos países em desenvolvimento. Uma vez iniciado esse alargamento da lógica de intervenção, não houve como parar o processo. Visto que tudo está relacionado com tudo, qualquer coisa pode ser uma condição. Em 1997, na Coreia do Sul, por exemplo, o FMI impôs condições sobre o montante da dívida que as empresas do setor privado poderiam acumular, com o fundamento de que o excesso de endividamento dessas empresas foi a principal razão para a crise financeira da Coreia.

Para piorar as coisas, os países ricos Maus Samaritanos exigem em muitos casos, como condição para a sua contribuição financeira para pacotes do FMI, que o país que contrai empréstimos seja obrigado a adotar políticas que pouco têm a ver com a melhoria da sua economia, mas que servem os interesses de países ricos que emprestam o dinheiro. Por exemplo, ao ver o acordo de 1997 entre a Coreia e o FMI, um observador indignado comentou: «Várias características do plano FMI são repetições das políticas que o Japão e os Estados Unidos há muito tempo vêm tentando que a Coreia adote. Entre elas incluem-se a aceleração da (...) redução de barreiras comerciais aos produtos japoneses específicos e a abertura dos mercados de capitais para que os investidores estrangeiros possam ter participações maioritárias em empresas coreanas, participar em aquisições hostis (...) e expandir a participação direta no setor bancário e em outros serviços financeiros. Apesar de uma maior concorrência das importações de bens manufaturados e mais participação estrangeira poder (...) ajudar a economia da Coreia, os coreanos e outras pessoas viram as medidas (...) como uma utilização abusiva do poder do FMI para forçar a Coreia a aceitar, em momento de fraqueza, políticas de comércio e investimento que tinha anteriormente rejeitado.»²⁸ Isto foi dito não por algum anarquista anticapitalista, mas por Martin Feldstein, economista conservador de Harvard, principal-conselheiro económico de Ronald Reagan na década de 1980.

Em combinação com a utilização abusiva dos condicionalismos por parte dos países Maus Samaritanos, a ampliação das responsabilidades do FMI e do Banco Mundial é particularmente inaceitável, porque as políticas das instituições de Bretton Woods produziram um crescimento mais lento, uma distribuição de rendimento mais desigual e uma maior instabilidade económica na maioria dos países em desenvolvimento, como mencionei anteriormente neste capítulo.

Mas como é possível que o FMI e o Banco Mundial persistam tanto tempo na prossecução de políticas erradas que produzem resultados tão maus? A resposta é que a sua estrutura de governação os inclina fortemente a defender os interesses dos países ricos. As suas decisões são feitas basicamente de acordo com o capital social que um país tem nas instituições (por outras palavras, trata-se de um sistema «um dólar, um voto»). Isto significa que os países ricos, que coletivamente controlam 60% das ações com direito de voto têm um controlo absoluto sobre as suas políticas, enquanto os EUA têm de facto poder de veto em relação a decisões nas 18 áreas mais importantes.²⁹

Uma das consequências desta estrutura de governação é que o Banco Mundial e o FMI impuseram aos países em desenvolvimento pacotes de políticas padronizadas que são consideradas universalmente válidas pelos países ricos (em vez de políticas cuidadosamente desenhadas para cada país), e que previsivelmente geram maus resultados. Outra consequência é que, mesmo quando as suas políticas são apropriadas, muitas vezes acabam por fracassar devido à resistência a essas políticas, muitas vezes consideradas imposições externas pelos habitantes locais.

Em resposta a críticas crescentes, o Banco Mundial e o FMI têm reagido recentemente de várias maneiras. Por um lado, houve algumas transformações de fachada. Assim, o FMI agora chama Programa de Redução da Pobreza e de Crescimento ao Programa de Ajustamento Estrutural, com o propósito de mostrar que se preocupa com as questões da pobreza, embora o conteúdo do programa pouco tenha mudado. Por outro lado, tem havido alguns esforços genuínos para abrir diálogos com um público mais vasto, especialmente no que se refere ao envolvimento do Banco Mundial com ONG (organizações não-governamentais). Mas os impactos dessa consulta são na melhor das hipóteses secundários. Além disso, como

um número crescente de ONG nos países em desenvolvimento são indiretamente financiadas pelo Banco Mundial, o valor de tal exercício é cada vez mais duvidoso.

O FMI e o Banco Mundial também tentaram aumentar a «apropriação local» dos seus programas, envolvendo a população local na sua conceção. No entanto, isso deu poucos frutos. Muitos países em desenvolvimento não têm os recursos intelectuais para argumentar contra poderosas organizações internacionais que contam com um exército de economistas com formação elevada e muito poder financeiro a apoiá-los. Além disso, o Banco Mundial e o FMI têm seguido o que chamo «diversidade ao estilo de Henry Ford» (numa frase famosa, ele disse que os clientes poderiam ter um automóvel pintado «de qualquer cor, desde que seja preto»). A margem de variação local que consideram aceitável é muito estreita. Além disso, com a tendência crescente dos países em desenvolvimento para eleger ou designar ex-funcionários do Banco Mundial ou do FMI para cargos económicos, as «soluções locais» assemelham-se cada vez mais com as soluções propostas pelas instituições de Bretton Woods.

Completando a Profana Trindade, a Organização Mundial do Comércio foi criada em 1995, após a conclusão da chamada Ronda do Uruguai das negociações do GATT. Discutirei a substância do que a OMC faz em maior detalhe nos capítulos posteriores, pelo que me irei aqui concentrar apenas na sua estrutura de governação.

A Organização Mundial do Comércio tem sido criticada por uma série de motivos. Muitos acreditam que é pouco mais do que um instrumento com o qual os países desenvolvidos penetram nos mercados em desenvolvimento. Outros argumentam que se tornou um veículo para promover os interesses de empresas multinacionais. Há elementos de verdade em ambas as críticas, como irei mostrar em capítulos posteriores.

Contudo, apesar dessas críticas, a OMC é uma organização internacional em cujo funcionamento os países em desenvolvimento têm a voz mais importante. Ao contrário do FMI ou do Banco Mundial, é de natureza «democrática» – no sentido de permitir o princípio de «um país, um voto» (claro que podemos discutir se atribuir um voto à China, país com 1,3 milhões de habitantes, e um voto ao Luxemburgo, país com menos de meio milhão de pessoas, é realmente um princípio «democrático»). E, ao contrário da ONU, onde os cinco

membros permanentes do Conselho de Segurança têm poder de veto, nenhum país tem poder de veto na OMC. Dispondo de vantagem numérica, os países em desenvolvimento contam muito mais na OMC do que no FMI ou no Banco Mundial.

Infelizmente, na prática nunca há votações, e a organização é essencialmente dirigida por uma oligarquia que inclui um pequeno número de países ricos. Diz-se que em diversas reuniões ministeriais (Genebra em 1998, Seattle em 1999, Doha em 2001, Cancún em 2003) todas as negociações importantes foram realizadas nas chamadas Salas Verdes, «apenas por convite». Só os países ricos e alguns grandes países em desenvolvimento que não podem ser ignorados (por exemplo, Brasil e a Índia) foram convidados. Sabe-se que, especialmente durante a reunião de 1999 em Seattle, alguns delegados de países em desenvolvimento que tentaram entrar sem convite nas Salas Verdes foram expulsos à força.

Mesmo sem essas medidas extremas, as decisões tendem a favorecer os países ricos. Estes países podem ameaçar e subornar os países em desenvolvimento por meio dos seus orçamentos de ajuda externa ou usando a sua influência sobre as decisões de concessão de empréstimos por parte do FMI, do Banco Mundial e das instituições financeiras multilaterais «regionais».

Além disso, existe uma enorme diferença em termos de recursos intelectuais e de negociação entre os dois grupos de países. Um ex-aluno meu, que acabara de deixar o serviço diplomático do seu país natal africano, disse-me uma vez que esse país contava apenas com três pessoas, incluindo ele próprio, para participar em todas as reuniões da OMC em Genebra. Havia muitas vezes mais de uma dezena de reuniões por dia, pelo que ele e os colegas ignoravam algumas completamente e dividiam as restantes entre os três. Isto significava que apenas podiam dedicar duas a três horas a cada reunião. Por vezes apareceram no momento certo e faziam algumas contribuições úteis. Noutros casos não tiveram a mesma sorte e sentiram-se completamente perdidos. Em contraste, os EUA – para tomar o exemplo

* Incluem-se aqui o Banco Asiático de Desenvolvimento (BAD), o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), o Banco Africano de Desenvolvimento (BAD) e o Banco Europeu para a Reconstrução e Desenvolvimento (BERD), que lida com as antigas economias comunistas.

do extremo oposto – contavam com dezenas de pessoas dedicadas apenas à questão dos direitos de propriedade intelectual. Mas o meu ex-aluno disse-me que o seu país era afortunado – mais de 20 países em desenvolvimento não têm uma única pessoa permanente em Genebra, e muitos têm de contar apenas com uma ou duas pessoas. Muitas mais histórias como esta poderiam ser contadas, mas todas elas sugerem que as negociações comerciais internacionais são um área altamente desigual, como uma guerra onde algumas pessoas lutam com pistolas, enquanto os outros recorrem ao bombardeamento aéreo.

Estarão os Maus Samaritanos a ganhar?

Margaret Thatcher, a primeira-ministra britânica que liderou a contrarrevolução neoliberal, disse numa frase famosa, denegrindo os seus críticos, que «não há alternativa». O espírito deste argumento – conhecido como TINA («There Is No Alternative», ou NHA na sigla portuguesa) – permeia a forma como a globalização é retratada pelos Maus Samaritanos.

Os Maus Samaritanos gostam de apresentar a globalização como o resultado inevitável da uma evolução implacável nas tecnologias de comunicação e transporte. É comum retratarem os seus críticos como luditas dos tempos modernos³⁰ que «lutam pela posse da oliveira». Ir contra essa maré histórica só produz desastres, argumentam, como evidenciam o colapso da economia mundial durante o período entre as guerras e os fracassos da industrialização liderada pelo Estado nos países em desenvolvimento nas décadas de 1960 e 1970. Segundo eles, há apenas uma forma de sobreviver à força da maré histórica da globalização: vestir a camisa de forças de ouro de tamanho único que praticamente todas as economias bem-sucedidas têm supostamente usado no seu caminho para a prosperidade. Não há alternativa.

Neste capítulo mostrei que a conclusão NHA resulta de um entendimento fundamentalmente equivocado das forças que conduzem a globalização e de uma distorção da história feita para a adaptar à teoria. O comércio livre foi muitas vezes imposto aos países mais fracos – não escolhido por eles. A maioria dos países que tiveram possibilidade de decidir só optaram pelo comércio livre

durante períodos breves. Praticamente todas as economias bem-sucedidas, desenvolvidas e em desenvolvimento, chegaram onde estão por meio de uma integração seletiva e estratégica na economia mundial, e não através da integração global incondicional. O desempenho dos países em desenvolvimento foi muito melhor quando tiveram um elevado grau de autonomia política durante os «maus velhos tempos» da industrialização liderada pelo Estado do que quando foram totalmente privados dela durante a primeira globalização (na era do domínio colonial e dos tratados desiguais) ou do que quando tiveram muito menos autonomia política (como ocorreu no último quarto de século).

Não há nada inevitável na globalização, porque se trata de um fenómeno mais influenciado pela política (isto é, pela vontade e decisões humanas) do que pela tecnologia, como alegam aos Maus Samaritanos. Se fosse a tecnologia a determinar a extensão da globalização, seria impossível explicar porque o mundo era muito menos globalizado na década de 1970 (quando dispunha de todas as tecnologias modernas de transporte e comunicação, à exceção da internet) do que em 1870 (quando contava com navios a vapor e o telégrafo). A tecnologia só define as grandes linhas da globalização. A forma concreta da sua influência depende do que fazemos em termos de políticas nacionais e que acordos internacionais assinamos. Se isto é verdade, a tese NHA está errada. Há uma alternativa – ou melhor, há muitas alternativas – à globalização neoliberal que está atualmente a acontecer. O resto deste livro irá abordar essas alternativas.

CAPÍTULO 2

A vida dupla de Daniel Defoe

Como foi que alguns países ricos se tornaram ricos?

Daniel Defoe, autor de Robinson Crusoe, teve uma vida variada. Antes de se tornar romancista foi empresário, importando artigos como lã, meias, vinho e tabaco. Também trabalhou como funcionário público nas lotarias reais e no Gabinete do Imposto sobre o Vidro, que recolhia o famoso «imposto por janela», cobrado sobre a propriedade de acordo com o número de janelas de uma casa. Foi também um influente autor de panfletos políticos e viveu uma vida dupla como espião do Governo. Primeiro, espionou para Robert Harley, orador *tory* da Câmara dos Comuns. Mais tarde, complicou a vida ainda ao espionar para o governo *whig* de Robert Walpole, arqui-inimigo político de Harley.

Como se ser empresário, romancista, coletor de impostos, comentarista político e espião não lhe proporcionasse estímulo suficiente, Defoe foi também economista. Este aspeto da sua vida é ainda menos conhecido do que as suas atividades de espionagem. Ao contrário dos seus romances, entre os quais se incluem *Robinson Crusoe* e *Moll Flanders*, a principal obra económica de Defoe, *A Plan of the English Commerce (Um plano para o comércio inglês)*, de 1728, está praticamente esquecido. A biografia popular de Defoe escrita por Richard West não menciona o livro uma única vez, ao passo que uma biografia premiada escrita por Paula Backscheider o refere principalmente em relação a questões secundárias, como a visão de Defoe sobre os