

Consenso de Washington x Economia Social de Mercado

O papel do Estado no desenvolvimento

37

MARCUS MARKTANNER
JÖRG M. WINTERBERG

INTRODUÇÃO

O Consenso de Washington obrigou muitos países em vias de desenvolvimento a adotar estratégias neoliberais visando principalmente limitar o papel do Estado na Economia.

Frequentemente tais estratégias conduziram a uma redução da capacidade fiscal e ao aumento das desigualdades de renda. Atualmente, muitos países em vias de desenvolvimento se lamentam porque são mais as tensões socioeconômicas geradas do que os benefícios aferidos em função das maiores oportunidades de consumo. Uma vez que o crescimento se limita às camadas mais favorecidas da sociedade, surgem as tensões sociais. Como consequência de tudo isso se nota uma resistência, não somente contra o Consenso de Washington e os conceitos neoliberais, mas também contra o mercado e mesmo a democracia. Então o problema não é o mercado ou a democracia. O problema deriva do fato de o Estado não assumir adequadamente seu papel no processo do desenvolvimento. Este é, pelo menos, o argumento básico defendido pelos economistas alinhados com a Economia Social de Mercado.

Por que a Economia Social de Mercado pode ser considerada uma alternativa válida em relação ao Consenso de Washington? Nosso principal argumento é que o Consenso de Washington fracassou porque partiu do pressu-

posto de que a liberalização dos preços e as privatizações gerariam sociedades com igualdade de oportunidades, enquanto para os economistas adeptos da Economia Social de Mercado, funções de causalidade vão em sentido contrário. Unicamente as sociedades com igualdade de oportunidades podem sustentar reformas econômicas importantes. Entretanto, de forma a lançar e sustentar a competitividade em sociedades com igualdade de oportunidades, se faz necessário contar com um Estado e instituições fortes, para prevenir desequilíbrios sociais, nos casos em que os ajustes estruturais necessários, as privatizações e as liberalizações de preços possam perturbar a paz social.

O presente trabalho consta de outras quatro seções. Na Seção 1 comparamos com mais detalhe as filosofias do Consenso de Washington e da Economia Social de Mercado. Na Seção 2 retratamos a filosofia da Economia Social de Mercado sob uma perspectiva política, econômica e socialmente holística, com o objetivo de fazê-la acessível desde um ponto de vista empírico. A Seção 3 é dedicada a nossa análise empírica atual na qual sustentamos que os Estados vigorosos, não os mais débeis, são aqueles que garantem a maior competitividade e o equilíbrio social. Concluimos na Seção 4 com uma proposta para um novo consenso em políticas de desenvolvimento que incorporem o espírito da Economia Social de Mercado.

I. CONSENSO DE WASHINGTON VERSUS ECONOMIA SOCIAL DE MERCADO

Depois de anos de políticas de substituição de importações e de gestão macroeconômica fraudulenta da década de 1980, o Consenso de Washington foi projetado inicialmente como um pacote de reformas para a América Latina. Seu criador, John Williamson (1989), criou o termo como mínimo denominador comum para as políticas das instituições de desenvolvimento baseadas em Washington, o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial, assumido que o mínimo denominador comum deveria contemplar as medidas de reforma econômica aplicáveis universalmente, independentemente dos contextos geográficos, históricos e culturais de um país em vias de desenvolvimento.

Williamson reconheceu em diversas ocasiões (Williamson 1993, 1994, 1996, 1997, 2000, 2003a, 2003b, e 2004) que, devido à ausência de consenso em muitas áreas, sua lista de recomendações sobre as reformas a implementar nunca teve a pretensão de ser completa ou foi estruturada para servir como um modelo universal para países em vias de desenvolvimento. Apesar

disso, o termo Consenso de Washington cresceu rapidamente como um credo para os neoliberais, proponentes dos programas de ajuste estrutural e como um bode expiatório para os oponentes do neoliberalismo. Atualmente, ao fazermos pesquisas na Internet, nos deparamos com mais resultados para o termo Consenso de Washington que para conceitos tais como “teoria da dependência” ou “substituição de importações”. Claramente nenhuma outra terminologia de moda tenha incitado mais o debate sobre o desenvolvimento. A Tabela 1 apresenta uma sinopse do Consenso de Washington.

Tabela 1. *Sinopse do Consenso de Washington.*

Política	Resposta ao problema de
1. Disciplina fiscal	Crise de débito e inflação
2. Liberalização das taxas de juros	Perda de bem estar associado ao racionamento por parte do governo de capital nacional e internacional
3. Liberalização dos tipos de câmbio	
4. Redirecionamento das prioridades dos gastos públicos, do consumo público e dos investimentos públicos.	Negligenciamento do capital humano e superestimação da industrialização conduzida pelo governo
5. Reformas tributárias com taxas de imposto marginal mais baixas	Evasão impositiva
6. Liberalização do comércio	Pequena exposição a novas ideias e negligência organizacional nas indústrias protegidas
7. Liberalização da conta de capital	Acesso limitado a poupanças estrangeiras
8. Privatização	Ineficiências associadas a indústrias geridas pelo Estado
9. Desregulação	Falta de amplas e diversificadas oportunidades econômicas
10. Direitos de propriedade assegurados	Informalidade setorial

A lista acima gerou elogios, críticas e interpretações errôneas. Muitos economistas adeptos do desenvolvimentismo, por exemplo, concordariam em assinalar que o Consenso de Washington define importantes objetivos de longo prazo, mas eles poderiam discordar quanto às oportunidades, ao sincronismo, ao sequenciamento e às modalidades de implementação. O aspecto mais criticado do ponto de vista da Economia Social de Mercado se refere à implementação destas reformas. Como evitar que o custo social da reforma não seja superior às vantagens da liberalização?

Na prática, o silêncio do Consenso de Washington a respeito desta questão é uma das principais fontes de críticas. O foco nos objetivos finais faz do Consenso de Washington um conceito estático enquanto a Economia Social de Mercado, focada na concorrência como elemento de equilíbrio, com igualdade de oportunidades, é inerentemente dinâmica.

Pode-se dizer que as políticas do Consenso de Washington são completamente exógenas ao desenvolvimento econômico, enquanto que as políticas da Economia Social de Mercado respondem mais aos desenvolvimentos econômicos na prática. Desta forma a Economia Social de Mercado pede por diferentes políticas nas primeiras etapas do desenvolvimento econômico em vez de nas mais tardias. Além do mais, as diferenças entre o Consenso de Washington e a Economia Social de Mercado são maiores quando discutidas no contexto dos países menos desenvolvidos.

A diferença entre as duas filosofias é mais evidente no que diz respeito às políticas tributárias. As baixas alíquotas impositivas são boas políticas em sociedades com elevado nível de igualdade de renda e oportunidades, mas as mesmas políticas são contraproducentes em sociedades nas primeiras etapas do desenvolvimento, quando a desigualdade da renda e das oportunidades é notória. Contudo, é justo esclarecer que esta crítica se refere mais ao Consenso de Washington percebido pela opinião pública e muitas vezes posto em prática, do que àquilo que Williamson pretendeu dizer. Em 2004 o próprio Williamson esclareceu que ele não havia argumentado a favor de cortes generalizados nos gastos públicos, e que ele se considerava “estritamente neutro a respeito do tamanho desejável do setor público” (Williamson, 2004). Marangos (2007) também discutiu o Consenso de Washington no contexto do que significa na prática, especialmente com referência às economias em transição, e o que pretendia transmitir em teoria.

O registro histórico do Consenso de Washington desde a década de 1990 sugere um quadro mesclado. Na maioria dos casos ocorreu crescimento econômico, sendo exceção a África sub-Sahariana, a Europa Central e a Europa Oriental. As razões para os desanimadores registros de desenvolvimento na África sub-Sahariana são muito mais complexas que aquelas imperantes na Europa Central e Europa Oriental, onde o próprio processo de transformação é o responsável pelo vale de lágrimas que seguiu a queda do Muro de Berlim em 1989. Contudo, nas áreas em vias de desenvolvimento, onde efetivamente ocorreu crescimento, se fracassou ao não lograr uma redução da desigualdade de renda. Ao contrário, a maioria das regiões em vias de desenvolvimento apresentava, no momento de iniciar as reformas econômicas, um

quadro de altos níveis de desigualdade de renda, que não conseguiram modificar. Isto é particularmente decepcionante à luz do fato de que a maioria dos países complementou suas reformas econômicas com a democratização, que supostamente deveria redistribuir renda e oportunidades de forma mais igualitária.

A combinação entre a pouca voz e voto político e a falta de possibilidade de fazer escolhas econômicas é uma ameaça constante à consolidação da democracia. América Latina, África sub-Sahariana e os Estados que sucederam a União Soviética são paradigmas deste exemplo. Em contraposição à liberalização simultânea da política e da economia, a maior parte das economias do Leste Asiático impulsionou primeiro as reformas econômicas e deixou para um segundo momento aquelas políticas. Geralmente estas economias também têm menores níveis de desigualdade de renda, algo que pode ser atribuído às reformas agrárias implementadas após a Segunda Guerra Mundial. Este quadro de maior igualdade de níveis de renda e a existência de melhores possibilidades de opções econômicas talvez explique o fato de que muitas economias do Leste Asiático, que têm governos comparativamente autoritários, desfrutaram de grande legitimidade.

O Consenso de Washington esteve sob fogo cruzado constante por conceituados economistas. Joseph Stiglitz publicou em 2002 o livro *Globalização e seus descontentamentos*, que provavelmente foi a primeira crítica importante ao paradigma neoliberal do desenvolvimento que começou a se instalar nos países em vias de desenvolvimento na década de 1980. Jeffrey Sachs descreveu o Consenso de Washington no *The Economist* como *phony* (qualificou-o de falso) e fez ainda um conclave a “a shared between rich and poor” (Sachs, 1998). Ainda pior, a lista de afazeres se tornou mais longa e seus fundamentos teóricos mais curtos. O Consenso de Monterrey de 2002, frequentemente introduzido no mercado como uma versão mais humanizada do Consenso de Washington, por exemplo, incluiu ainda 63 pontos de ação agrupando direitos humanos, ajuda humanitária e boa governança (Clift, 2003).

Uma longa lista de afazeres não pode substituir uma estratégia de desenvolvimento integral, pelo que o debate desenvolvimentista requer que se encarre novamente uma abordagem holística da Ciência Social que abarque muito mais que os dados estruturais e macroeconômicos fundamentais e incorpore também aspectos sociais, históricos e institucionais. A evolução do conceito de Economia Social de Mercado na Alemanha durante a Segunda Guerra Mundial representou exatamente esta perspectiva política. Podemos afirmar, sem medo de errar, que o milagre da Alemanha pós-Segunda Guerra Mundial

não foi somente o resultado de políticas específicas, como a reforma da moeda de 1948. De vital importância foi a inabalável fé da sociedade de que o novo governo não somente estava comprometido com a recuperação econômica, mas também com a “prosperidade para todos” (Erhard, 1957), como definiu pouco depois da reforma econômica Ludwig Erhard, pai político da Economia Social de Mercado, que a implementaria mais tarde como ministro da Economia Alemã no período compreendido entre 1949 e 1963.

Quais são os fundamentos teóricos da Economia Social de Mercado? Uma característica que a distingue é a classificação da economia política em termos de ordens. Este pensamento particular é compreendido no idioma alemão pelas expressões *Ordoliberalismus e Ordnungspolitik*, que são mais bem traduzidos como Ordoliberalismo e Ordopolítica. A base intelectual do pensamento em ordens é a conhecida Escola de Friburgo em torno a Walter Eucken.

Sob a perspectiva da teoria de ordens, o princípio da individualidade está no centro de todas as ordens e é expresso economicamente como um compromisso à alocação competitiva de recursos escassos através de processos de mercado, onde os produtores são providos de direitos de propriedade dos meios de produção, descentralizados, privados e seguros, e os consumidores são soberanos em suas escolhas. No contexto da Alemanha esta foi uma resposta à intervenção das atividades econômicas por parte dos nazistas.

Embora o indivíduo e o processo de mercado sejam a solução para o problema da escassez, ainda assim estão subordinados a ordens superiores. Estas ordens se referem aos princípios da política econômica, princípios de organização de Estado, bem como da definição normativa de seus valores e objetivos sociais.

Walter Eucken (1952/2007) definiu os princípios da política econômica mediante sete princípios constitutivos, quatro princípios regulatórios e quatro princípios suplementares. Os princípios constitutivos são o não-intervencionismo no mecanismo de preços, a primazia da estabilidade de preços sobre os objetivos de empregabilidade na política monetária, abertura de mercados, direitos de propriedade privada, liberdade contratual, não-intervenção pontual do Estado em casos de perdas sofridas por atores econômicos, e políticas econômicas orientadas para objetivos de longo prazo.

Apesar de muitas similaridades com, por exemplo, economias anglo-saxônicas, há também óbvias diferenças, mais notadamente no que diz respeito ao princípio da política monetária e à orientação da política econômica de longo prazo. Economistas partidários da Economia Social de Mercado

representam o ponto de vista monetarista da política monetária, em contraposição à visão keynesiana de política monetária. É importante destacar que a Comissão de Crescimento e Desenvolvimento (2008:3), numa parceria de pesquisa entre os economistas do Banco Mundial e setores acadêmicos da vivência prática, ressalta em seu relatório final sobre o crescimento, alinhado com a ordopolítica e o espírito da Economia Social de Mercado, que um governo efetivo “requer paciência, um horizonte de longo prazo e inquebrantável foco no objetivo de crescimento inclusivo”.

Ordopolítica significa também antecipar possíveis falhas de mercado e observar constantemente o processo de mercado. Eucken formulou princípios regulatórios adicionais da política econômica: uma efetiva política antitruste, redistribuição de renda, política para internalizar as externalidades negativas e políticas visando evitar curvas anormais de disponibilidade de mão-de-obra. Novamente estes princípios regulatórios podem apresentar algumas similaridades com os conceitos neoliberais normativos, especialmente aqueles referentes à importância das políticas antitruste, mas eles vão mais além por reconhecer explicitamente a possibilidade de falência dos mercados e do surgimento de desequilíbrios sociais. Historicamente a formulação destes princípios regulatórios é uma resposta ao aparecimento de desigualdades e misérias sociais que ocorreram durante o mercantilismo e a industrialização. A incorporação de experiências históricas ao conceito da Economia Social de Mercado é também um reflexo da tradição da Escola Histórica Alemã, considerando que o Consenso de Washington reconhece suas motivações exclusivamente dentro de um marco teórico.

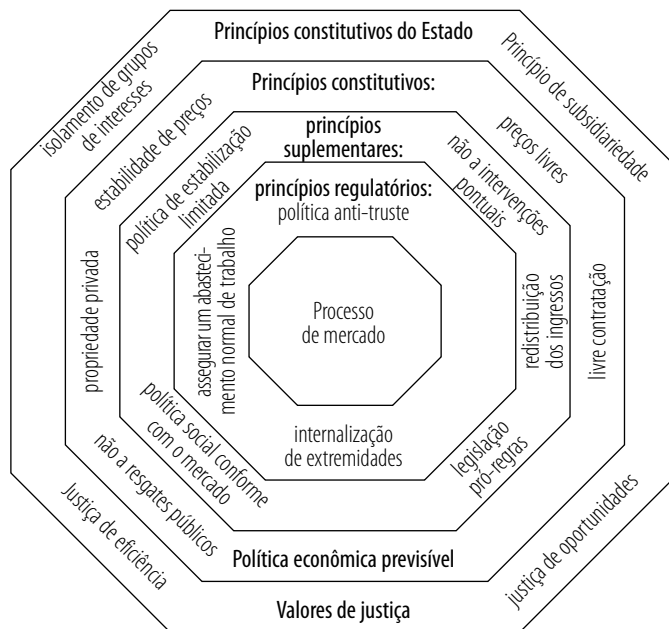
O mercado de trabalho recebe uma atenção especial da Economia Social de Mercado, devido à recordação dos temores que a enorme disponibilidade de mão-de-obra em relação ao número de postos de trabalho disponíveis após a Segunda Guerra Mundial conduziu à competição ruinosa e predadora entre trabalhadores. A resposta a este problema foi o desenvolvimento de uma parceria social entre associações de empregadores e os sindicatos. Esta parceria também inclui o princípio de codeterminação, o qual define uma responsabilidade comum para o desempenho das empresas.

Eucken também formula os seguintes princípios suplementares de políticas: evitar intervenções pontuais, formular a legislação em termos de regras gerais, ao invés de políticas intervencionistas, usar de forma discreta as políticas de estabilização e impulsionar uma política social de acordo com o mercado visando priorizar o investimento em educação e capacitação de pessoas, antes de investir em oportunidades de consumo.

Embora os princípios constitutivos, regulatórios e suplementares de política econômica estejam no âmago da Economia Social de Mercado, estes são também princípios constitutivos do Estado. Estabelecem o poder de grupos de interesses particulares, a primazia de políticas baseadas em regras sobre políticas de intervenção nos mercados e o princípio de subsidiariedade, este último um elemento tipicamente encontrado no projeto de estados federais e parcerias sociais entre empregadores e sindicatos.

A ordem mais elevada é aquela que refere à formulação de valores e objetivos sociais. A sua formulação está relacionada com a forma de justiça que deve prevalecer. A Economia Social de Mercado faz distinção entre uma justiça baseada na eficiência, uma baseada no consumo, e uma nas oportunidades. Dentro dessa ótica, a Economia Social de Mercado se identifica com uma justiça baseada na eficiência e nas oportunidades. Em contraposição a isso, o neoliberalismo e o Consenso de Washington tendem a privilegiar a justiça da eficiência, tanto é que as economias socialistas dão prioridade à justiça do consumo. A Figura 1 fornece uma ilustração gráfica do conceito de Ordoliberalismo.

Figura 1. *Ordoliberalismo em síntese*



O Ordoliberalismo determinou a teoria econômica e política na Alemanha depois de 1948, que foi, porém, mal reconhecida internacionalmente. A Economia Social de Mercado foi discutida em algumas revistas internacionais de Ciências Políticas como um tipo de “Neoliberalismo alemão” (Friedrick, 1955; Megay, 1970), mas no plano acadêmico suas ideias se viram limitadas essencialmente aos países de língua alemã com Karsten (2005) sendo uma exceção recente. Uma razão para isso pode ter sido o fato de os países da Economia Social de Mercado estarem demasiado absortos com o debate público do curso político da Alemanha pós-Segunda Guerra Mundial para publicar artigos em idioma inglês. Outra razão pode ter sido que o conceito é demasiado prosaico, tão difícil de ser acessado pela economia pelo caminho das aproximações matemáticas, o que começava a formatar a metodologia econômica. Outra razão, por fim, pode ter sido a percepção mundial a respeito da Alemanha após a Segunda Guerra Mundial como país sob a influência dos Estados Unidos, igualando isto com a adoção de instituições políticas e filosofias norte-americanas. Apesar deste quadro a Alemanha estava longe de ceder. Quando os Estados Unidos impuseram controles de preços e salários para conter a inflação, foi Ludwig Erhard, conselheiro econômico do governador militar da zona de ocupação americana na Alemanha, quem anunciou a liberalização de preços sem nem mesmo informar aos Estados Unidos. Quando questionado pelo general Lucius Klay, comandante americano na Alemanha Ocidental, por que ele havia mudado os controles de preços, Erhard respondeu que na verdade não os havia mudado, e sim abolido.

Obviamente a política social tem um papel fundamental no conceito da Economia Social de Mercado. Embora muitos eruditos neoliberais possam argumentar que a política antitruste é suficiente como política social para lutar contra a desigualdade, a Economia Social de Mercado vai além novamente. Ela também reivindica um sistema impositivo baseado na tributação progressiva para financiar os investimentos governamentais nos sistemas de seguro social onde o mercado falha. Evidências históricas sugerem que este é tipicamente o caso em matéria de educação elementar, seguro desemprego e planos de aposentadoria. O maior argumento a favor deste projeto de pesquisa é exatamente este espírito de um Estado proativo comprometido com o investimento na justiça, que faz da Economia Social de Mercado uma opção viável para países em vias de desenvolvimento.

O conceito da Economia Social de Mercado como conceito teórico é frequentemente comparado com o desenvolvimento real da Alemanha e tem sido culpado pela esclerose da economia alemã e de outros países europeus

bem-sucedidos desde a década de 1980. Mas, por outro lado, igual ao ocorrido em outros países, os políticos alemães não implementaram os conceitos ordoliberais dentro do espírito de idealizadores, mas desviaram-se deles em função de seus objetivos políticos de curto prazo e às custas de um rumo político e econômico previsível e não errático. Da mesma forma, teoria e realidade são também sapatos de pares distintos na Alemanha e seria errado confrontar essa realidade à Economia Social de Mercado como conceito teórico, normativo e filosófico de estado. Ao contrário, os erros cometidos na Alemanha deveriam emprestar um suporte adicional à exatidão de seus fundamentos teóricos.

3. CONCORRÊNCIA COM EQUILÍBRIO SOCIAL – UMA ESTRUTURA EMPÍRICA ESTILIZADA

3.1 *A ideia básica*

A ideia básica da Economia Social de Mercado é combinar a eficiência da concorrência com a precaução governamental no sentido de evitar desequilíbrios sociais. Em termos políticos e econômicos isto significa que o Estado reconhece que uma distribuição primária discriminatória de recursos ou uma concorrência selvagem podem conduzir a custos sociais em termos de desigualdade social, monopólio e cartelização superiores aos benefícios obtidos pela eficiência econômica dos mercados liberalizados.

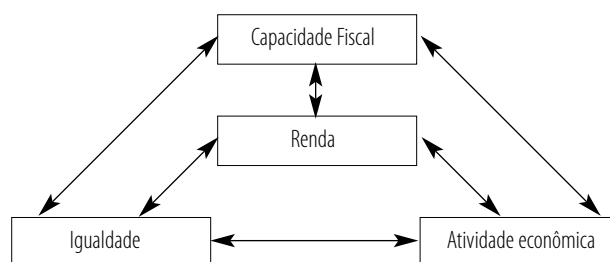
O Estado intervém em todas as situações em que os custos sociais marginais suplantam os benefícios econômicos marginais da intervenção não governamental. A fim de poder avaliar o *trade-off* entre os benefícios econômicos e os custos sociais do desenvolvimento econômico orientado pelo mercado, é necessário contar com uma liderança política responsável para com seus cidadãos e comprometida com a soberania dos mesmos.

No âmbito da Economia Social de Mercado, a interferência do governo é percebida como um bem público que o Estado provê através de tributação progressiva. O governo pode então usar estes fundos para promover redistribuição direta de renda, mas preferentemente usá-la em investimentos públicos e sociais para promover fortalecimento econômico e mobilidade social ascendente de forma que o mercado seja regulatório e que o mecanismo de preço não seja alterado. Para atingir este objetivo, um pré-requisito crucial é a construção da capacidade fiscal. Na Economia Social de Mercado componentes sociais, fiscais e econômicos formam um laço sistêmico de desenvolvi-

mento socioeconômico. Neste sistema o Estado projeta uma base impositiva, que protege um desenvolvimento social equilibrado e estimula a atividade econômica através de investimentos públicos e legislação antitruste eficiente.

A filosofia fiscal da Economia Social de Mercado pode ser visualizada de forma bem simples como se observa na Figura 2. Eliminando a capacidade fiscal deste sistema, que é uma crítica central em relação ao Consenso de Washington posto em prática, a distribuição das oportunidades econômicas e o desenvolvimento da base econômica não contam com a salvaguarda do Estado. Desta forma, a sociedade perde a oportunidade de que o governo possa intervir no caso em que os custos sociais marginais gerados pela desigualdade social ou do monopólio econômico extrapolem a eficiência da alocação da atividade econômica selvagem.

Figura 2. *O espírito fiscal da Economia Social de Mercado.*



Antes de analisar mais profundamente estas relações, introduziremos alguns aspectos que nos permitem ilustrar de forma mais detalhada o espírito da Economia Social de Mercado.

3.2 Dados e fontes

Para tornar a Figura 2 acessível a análises estatísticas, construímos e utilizamos uma série de variáveis. A capacidade fiscal é igual a rendimentos em conceito de impostos menos subsídios e pagamentos de juros e pode ser facilmente calculada com dados do *2007 World Bank Development Indicator Database* (WDI, 2007), em particular arrecadação impositiva (% do PIB), subsídios e outras rendimentos (% dos rendimentos), e pagamento de interesses (% dos rendimentos). Igualmente nos referiremos às taxas de imposto marginal do Indicador de desenvolvimento econômico do Banco Mundial 2007 (WDI, 2007).

As exportações de manufaturados (% do PIB) são nosso indicador para medir a competitividade da atividade econômica. Tradicionalmente, a literatura investigatória de temas relacionados ao desenvolvimento econômico presta muita atenção ao desenvolvimento de capacidades industriais internacionalmente competitivas devido a seus maiores efeitos positivos de distribuição, enormemente reconhecidos, tais como a promoção de capital humano, a igualdade de gênero e a democratização. As importações industriais (% PIB) também podem ser calculadas a partir do WDI 2007 utilizando as séries de PBI (dólares americanos correntes) e exportações de produtos manufaturados (% de exportações de mercadorias).

Usamos o *Estimated Household Income Inequality Indicator* (Indicador estimativo de desigualdade de rendimentos domésticos) do Projeto *Income Inequality Data* da Universidade do Texas como um ponto de referência para calcular a igualdade de ingresso e as oportunidades econômicas. De acordo com nosso conhecimento este banco de dados é o mais metodologicamente consistente e compreensível e cobre o período compreendido entre 1963 e 1999 e pode ser interpretado como uma espécie de coeficiente de Gini.

A renda per capita utilizada é 2000 dólares e também consta no WDI 2007. Por fim, classificamos os países de acordo com as regiões, diferenciando as economias diversificadas de economias não petrolíferas e economias petrolíferas do Oriente Médio e África do Norte (DivMENA e OilMENA), América Latina e Caribe (LAC), África sub-Sahariana (SSA), Ásia do Sul (SA) Sudeste Asiático e Pacífico (EAP), Tigres do Sudeste Asiático (EAT), Oceania (OCE), América do Norte (NAM), Europa Ocidental (WE), e Europa do Leste e Central (ECE).

A Tabela 1 do Apêndice fornece uma lista detalhada de países em cada conjunto regional.

4. RESULTADOS EMPÍRICOS

4.1 *Tendências gerais e regionais*

Como primeiro passo, pode ser revelador observar algumas comparações regionais na Tabela 2 do Apêndice. Estas tabelas contêm taxas médias regionais quinquenais ponderadas por população para as rendas *per capita* (\$2000), desigualdade estimada de renda doméstica, exportações de bens manufaturados (em % do PIB), rendimentos de impostos (em % do PIB), pagamento de débitos (em % das rendas impositivas), capacidade fiscal (em % do PIB) e taxas de

imposto marginais. O número máximo de observações são nove médias quinzenais para os períodos de 1961-1965, 1966-1970, 2001-2005. Contudo, limitações de dados permitem poucas observações de algumas variáveis.

Para nossos propósitos são importantes as seguintes observações estilizadas:

As regiões de mais rápido crescimento econômico entre 1961 e 2005 foram o Leste Asiático e a região do Pacífico, notadamente os Tigres do Sudeste Asiático e as economias petrolíferas do Golfo Pérsico. Apesar disso, o crescimento das economias do Golfo é altamente errático e está condicionado às vicissitudes do petróleo. O crescimento no Leste Asiático e no Pacífico, por sua vez, é determinado pelo ritmo das exportações. Em todas as regiões se observa uma tendência a orientar-se para o setor externo, apesar de que a maioria das regiões em vias de desenvolvimento estar consideravelmente atrasada em relação aos níveis de exportações de produtos manufaturados alcançados pelo Leste Asiático e região do Pacífico. É possível que tal fato deva-se à história de substituição de importações praticada na maioria das remanescentes áreas de desenvolvimento desde a década de 1980.

Os Tigres do Sudeste Asiático também têm o papel de exemplo no quesito redução das desigualdades de renda, enquanto que em outras partes as desigualdades estão em elevação ou estacionárias em níveis elevados. Está claro que desigualdade e renda estão inversamente relacionados. Infelizmente os dados disponíveis para indicadores fiscais são limitados, por isso é impossível isolar tendências de forma clara. Contudo, rendimentos de impostos regionais e capacidades fiscais parecem seguir padrões pouco surpreendentes, o que indica que as regiões mais ricas e mais igualitárias também parecem recolher mais impostos e têm maiores rendimentos à sua livre disposição. Regiões mais ricas e mais igualitárias parecem também ter maiores taxas de imposto marginal, embora as mesmas estejam declinando em geral.

A intuição obtida desde uma perspectiva regional pode ser explicada em um nível mais geral em uma matriz de correlação. A Tabela 3 do Apêndice retrata uma Matriz de Correlação de Pearson, com diversas variáveis, cujos coeficientes confirmam que países mais ricos apresentam um maior grau de igualdade e que aqueles países mais ricos e com menos desigualdades possuem indicadores fiscais e de desempenhos econômicos mais favoráveis.

Por fim, incluímos na Tabela 4 do Apêndice uma ilustração visual dos diversos relacionamentos usando diagramas de dispersão (*scatter plots*) com linhas de tendência ajustadas não linearmente. Estes *scatter plots* mostram que o efeito da construção da capacidade fiscal sobre renda, desigualdade e industrialização segue uma função escalonada. Isto faz sentido porque os bens públicos

complementários às funções de produção privada estão muito sujeitos à diminuição de retorno marginal como a outros fatores de produção. Um exame superficial dos *scatter plots* sugere que construir capacidade fiscal até aproximadamente uns 20% (e^3) do PIB costuma ter um efeito significativamente positivo sobre a redução da desigualdade de renda, na iniciação do desenvolvimento industrial e na promoção de aumentos de renda. É interessante notar que um valor de capacidade fiscal da ordem de 20% encontra importante sustentação na literatura. Przeworski (2003:169) relata que Barro, em seu artigo de 1990 *Government Spending in a Simple Model Endogenous Growth*, calibra seu modelo usando o “valor surpreendentemente elevado de 0.25” como o tamanho otimizado do setor público. Em trabalho empírico, Cheibub e Przeworski (1997) confirmam este como sendo um número realista.

4.2 Implicações sistemáticas da Construção de Capacidade Fiscal

Utilizando um procedimento de mínimos quadrados em duas etapas, seguidamente estimamos o modelo simultâneo da Figura 2. Este é o primeiro passo para se obter a elasticidade da resposta de todas as variáveis em presença de uma variação de 1% de cada variável. O sistema de equações para ser estimado com esta finalidade é:

$$\text{Income}_i = b_0 + b_1 \text{FisCap}_i + b_2 \text{Manu}_i + b_3 \text{Ineq}_i + e_1 \quad (1)$$

$$\text{FisCap}_i = b_4 + b_5 \text{Income}_i + b_6 \text{Ineq}_i + b_7 \text{Manu}_i + e_2 \quad (2)$$

$$\text{Ineq}_i = b_8 + b_9 \text{Income}_i + b_{10} \text{FisCap}_i + b_{11} \text{Manu}_i + e_3 \quad (3)$$

$$\text{Manu}_i = b_{12} + b_{13} \text{Income}_i + b_{14} \text{FisCap}_i + b_{15} \text{Ineq}_i + e_4 \quad (4)$$

Adicionamos também do lado direito os efeitos regionais fixados regionalmente DivMENA, OilMENA, LAC, SSA, A, EAP, EAT, OCE, WE, e ECE. O “ i ” está representando a unidade de observação e os “chapeuzinhos” estão representando os *proxies* das variáveis endógenas, que estimamos usando valores retardados e efeitos fixados geograficamente como instrumentos para as medições. Estimamos as equações (1) a (4) como regressões robustas doblelogarítmicas, usando a heterocelastidade de Arellano (2003) e o estimador HAC. Seguindo a Cottrell e Luchetti (2008), Cameron e Trivedi (2005) recomendam este estimador para amostras com muitas unidades de observação

durante poucos períodos de tempo. Procedemos ao cálculo das regressões usando o software “*gretl*.” Sempre procedemos quatro regressões para cada equação. As três primeiras analisam uma variável independente de cada vez, com a adição dos efeitos fixados regionalmente. A quarta contém sempre as três variáveis independentes mais os efeitos fixados regionalmente. Nosso banco de dados final de cada modelo IV consta de 62 unidades de observações, que estão listadas na Tabela 5 do Apêndice. Nossa amostra é um conjunto de dados de painel não balanceados, onde as observações individuais são novamente médias quinquenais idênticas àqueles usados na preparação das descritivas regionais. A Tabela 6 do Apêndice apresenta o sumário dos resultados da regressão.

Mais importante que os resultados individuais das regressões são seu significado econômico dentro de uma perspectiva sistêmica. Para demonstrar isso programamos o sistema da Figura 2, usando os coeficientes individuais reportados na Tabela 6. Especificamente usamos os coeficientes do Modelo IV, cada vez que a respectiva variável era individualmente significativa a um nível de dez por cento (10%). Embora estas variáveis sejam frequentemente não significativas no Modelo IV, atribuímos a elas o aumento do erro padrão devido mais à redução do tamanho da amostra e da multicolinearidade do que à sua não significância econômica.

Para ilustrar o caráter intuitivo do procedimento de programação, consideramos o caso da capacidade fiscal. O seu aumento estimula o crescimento da renda e reduz a desigualdade, enquanto seu efeito na produção de manufaturados não é significativo. Por outro lado, um nível de renda mais alto e uma maior igualdade na distribuição proporcionam capacidades fiscais mais elevadas, na medida em que o estímulo inicial avança no sistema. Os resultados resumidos na tabela abaixo refletem estes valores correspondentes ao final do ciclo, mas são distribuídos a um por cento.

Tabela 2. *Elasticidade de Resposta*

Variável de shock	Elasticidade da Resposta			
	Capacidade Fiscal	Desigualdade	Manufaturados	Renda
Capacidade fiscal (+1%)	1.000	-0.180	1.119	0.245
Desigualdade (-1%)	4.932	-1.000	7.703	4.932
Manufaturados (+1%)	0.067	-0.046	1.000	0.235
Renda (+1%)	0.270	-0.183	1.447	1.000

Os resultados reconfirmam a interação mutuamente favorável entre a capacidade fiscal, o crescimento da renda, a igualdade e a exportação de manufaturados. Os resultados indicam que, na média, 1% de incremento na capacidade fiscal diminui a desigualdade em 0,18% e aumenta a exportação de manufaturados e a renda per capita em aproximadamente 1,12% e 0,25% respectivamente. Para um melhor entendimento das relações expressas, a título de complementação, igualmente relatamos as elasticidades da resposta a uma diminuição exógena de 1,0% das desigualdades e a um aumento de 1% da renda e da produção de manufaturados para exportação.

As relações sistêmicas acima apresentadas refletem de forma estilizada a ideia básica da Economia Social de Mercado. Um Estado eficiente e proativo protege direta e indiretamente a igualdade de oportunidades econômicas, faz com que a base industrial seja mais competitiva, e prepara o terreno para os aumentos de renda. A construção da capacidade fiscal acima de 20% do PIB parece ser uma marca de referência razoável, antes que seus benefícios sociais marginais sejam diluídos. Mas, quais seriam os efeitos práticos resultantes da construção da capacidade fiscal de até 20% do PIB?

Para responder a esta questão simulamos um cenário final. Usaremos os valores ponderados por população dos diferentes indicadores do período compreendido entre 1990 a 1995 como um valor inicial. Duas razões indicam que se trata de uma adequada observação de partida. Primeiro: a maioria dos países em vias de desenvolvimento aderiu nesse momento ao espírito do Consenso de Washington. Segundo: Já passou bastante tempo de observação desde o período de observação 1990-1995, de forma que é possível comparar atuais níveis de desenvolvimento em campo com um cenário hipotético de desenvolvimento dentro do espírito da Economia Social de Mercado. Especificamente simulamos os dividendos do desenvolvimento que uma determinada área em vias de desenvolvimento teria recebido se houvesse construído de forma contínua a capacidade fiscal a patamares acima de 20% durante 10 anos.

Para simular isso, nós procedemos da seguinte maneira: Primeiramente definimos os períodos de observação de 1991-1995 e 2001-2005 como pontos iniciais e finais da simulação. Segundo, nós calculamos as taxas de crescimento anual entre estes pontos iniciais e finais. Terceiro, nós adicionamos a estas taxas de crescimento anual os estímulos que teriam resultado se esta área em vias de desenvolvimento tivesse aumentado sua capacidade fiscal de seu valor inicial do período de 1991-1995 ao valor do ponto de referência de 20% ao longo de 10 anos. Os resultados deste exercício estão resumidos na Tabela 3.

Tabela 3. *O dividendo do desenvolvimento da Economia Social de Mercado: resultados da simulação.*

	Capacidade Fiscal				Renda per capita			
	Valores reais		Sim	ESM	Valores reais		Sim	ESM
	1991-1995	2001-2005	2001-2005	Variação	1991-1995	2001-2005	2001-2005	Dividendo em %
DivMENA	13.1	13.9	20	6.1	1,763	2,119	2,350	10.9
OiIMENA	11.9	13.1	20	6.9	3,591	4,316	4,902	13.6
LAC	7.2	11.1	20	8.9	3,610	3,994	5,167	29.4
SSA	9.7	15.8	20	4.2	499	539	613	13.7
SA	6.9	6	20	14	353	511	664	29.9
EAP	13	8.6	20	11.4	3,105	3,636	4,041	11.1
EAT	14.5	15.1	20	4.9	8,268	11,669	12,604	8.0

	Desigualdade				Setor manufaturados			
	Valores reais		Sim	ESM	Valores reais		Sim	ESM
	1991-1995	2001-2005	2001-2005	Dividendo em %	1991-1995	2001-2005	2001-2005	Dividendo em %
DivMENA	47	47	43.5	-7.4	6.1	7.3	11.6	58.9
OiIMENA	42	45	40.9	-9.1	2.6	2.9	4.5	55.2
LAC	47	46	39.5	-14.1	5.7	9.3	20.1	116.1
SSA	49	49	43.9	-10.4	2.1	3.7	6.1	64.9
SA	49	49	40.0	-18.4	6.6	8.6	27.2	216.3
EAP	44	45	42.0	-6.7	15.1	23.7	37.5	58.2
EAT	37	38	35.8	-5.8	40.2	59.1	83.5	41.3

Uma vez que a América Latina e Caribe, bem como a Ásia do Sul tiveram as menores capacidades fiscais no quinquênio entre 1991 e 1995, a construção da capacidade fiscal, em coincidência com o espírito da Economia Social de Mercado rendeu os maiores retornos socioeconômicos. América Latina e Caribe, por exemplo, cresceram aproximadamente um por cento ao ano ao longo dos dez anos transcorridos entre a observação 1991-1995 e

2001-2005. A simulação de uma Economia Social de Mercado indica que a taxa de crescimento anual poderia ter sido quase 3 pontos percentuais mais alta. O efeito sobre a redução da desigualdade teria sido de 6,5 pontos percentuais e, sobre o aumento da produção de manufaturados para exportação, teria sido de 11,8%. Claramente estes são números socioeconômicos de grande significado.

Os resultados reforçam ainda mais a ideia de que, ao menos da perspectiva da construção da capacidade fiscal, os Tigres do Sudeste Asiático são os que estão mais próximos dos ideais da Economia Social de Mercado. As realizações em matéria de desenvolvimento social e econômico destes países podem ser atribuídas substancialmente a uma constante construção da capacidade fiscal e uma política eficiente e proativa de fortalecimento econômico de sua população. Por suposto, muitos destes países apresentam elementos que contradizem o espírito da Economia Social de Mercado. Um exemplo claro disso é a influência de poderosos grupos de negócios, como são os *Chabeols* e *Keiretsu* na Coreia do Sul e no Japão, respectivamente, que contradizem o Ordoliberalismo quanto ao princípio constitutivo de Estado de “isolamento dos grupos de interesse” ou o princípio suplementar de “não intervenções pontuais”. Entretanto, novamente relembramos que a Economia Social de Mercado é um conceito tão intrinsecamente dinâmico que regularmente conclama os líderes políticos a fazer um inventário sobre o estado em que se encontra a sociedade sob um ponto de vista ordoliberal, para introduzir ações corretivas sempre que seja necessário.

5. CONCLUSÕES

O Consenso de Washington foi uma derivação da contra revolução neoclássica dos anos 1980. Como nenhum outro termo em alta na recente história econômica, o termo Consenso de Washington tem estado no coração de um debate controvertido que envolveu economistas, políticos e membros da sociedade civil. Pesquisas econômicas de laboratório foram feitas sem levar em conta o contexto histórico, cultural ou geográfico das sociedades avaliadas. Contudo, muitas sociedades começaram a defender-se, seja na forma de protestos populares, seja com medidas de renacionalização, ou golpes contra a democracia, e, nos dias de hoje, estamos em busca de um novo paradigma para o desenvolvimento econômico.

Neste artigo argumentamos que a Economia Social de Mercado é uma verdadeira filosofia político-econômica e constitui uma séria alternativa para

muitos países em vias de desenvolvimento que se frustraram com o Consenso de Washington. Como a Economia Social de Mercado é devotada à concorrência em igualdade de oportunidades, ela aborda uma das maiores falhas do Consenso de Washington.

Uma característica marcante da Economia Social de Mercado é sua linha de pensamento em termos de ordens. Desigualdade de renda e oportunidades econômicas, por exemplo, não constituiriam uma ordem social dentro da linha de compromisso explícito aos valores de justiça da Economia Social de Mercado, tampouco seria considerada como aspecto favorável para alcançar uma ordem competitiva de adequado funcionamento.

Ao explicitar os compromissos normativos da ordem social e econômica, os pais e fundadores da Economia Social de Mercado extraíram lições das experiências históricas. Para que um Estado viva efetivamente seu papel de construtor de uma sociedade com igualdade de oportunidades econômicas para seus cidadãos, também devem ser considerados os princípios constitutivos de Estado e a utilização de toda a sua capacidade fiscal.

Não há nenhuma evidência de que um país em vias de desenvolvimento que tenha se submetido às reformas preconizadas no Consenso de Washington tenha experimentado uma redução drástica das desigualdades. O crescimento com redução da desigualdade somente ocorreu entre os Tigres do Sudeste Asiático, que são os países que também desenvolveram as maiores capacidades fiscais. De fato, muitas economias do Leste Asiático foram beneficiadas pelo acesso a rendas estratégicas e às reformas agrárias que nunca ocorreram nem no mundo árabe, nem na América Latina. Economistas da linha da Economia Social de Mercado, influenciados pela Escola Histórica Alemã, tomam este dado explicitamente em consideração quando observam um país específico, e buscam políticas diferenciadas para uma região como a América Latina, Tigres do Sudeste Asiático, África sub-Sahariana ou o mundo árabe.

A Economia Social de Mercado deve ser vista, então, como um modelo dinâmico que usa o catálogo dos princípios do Ordoliberalismo como um modelo de referência permanente. Este modelo ordoliberal de referência serve como um guia para conduzir à prática diferentes políticas econômicas e sociais em diversas áreas em vias de desenvolvimento. O Consenso de Washington, por outro lado, ignorou todos os fatores exógenos ao marco microeconômico e propôs um modelo único, em que as filosofias se encaixassem a todas as políticas, num modelo único e universal.

De qualquer forma, a Economia Social de Mercado dependerá sempre da capacidade fiscal. Referências cruzadas sugerem que a construção da capaci-

dade fiscal se corresponde com a dinâmica inerente que está no cerne da Economia Social de Mercado. Isto traz mais igualdade e maior competitividade à base econômica. Uma simulação estilizada do dividendo do desenvolvimento associado à Economia Social de Mercado para várias áreas em vias de desenvolvimento demonstra que o retorno social e econômico da construção da capacidade fiscal é substancial.

Marcus Marktanner é formado pela Universidade Técnica de Illmenau (Alemanha). Também tem um Doutorado. Professor no Departamento de Economia na American University of Beirut. Foi, também, professor em diversas instituições universitárias na Alemanha e nos Estados Unidos. Publicou artigos em várias revistas internacionais especializadas. Consultor do World Food Program, United Nations Economic and Social Commission for Western Asia e da Fundação Konrad Adenauer. Membro do Conselho de Redação de *Global Business* e *Economics Review*.

Jörg M. Winterberg estudou economia na Universidade de Würzburg e Umea (Suécia). Doutor em economia política. Trabalhou no Instituto de Pesquisa da Fundação Konrad Adenauer durante quatro anos e para a associação dos bancos alemães. Reitor da Universidade Privada SRH em Heidelberg. Perito na área de economia de mercado social. Foi professor visitante nas universidades Linköping (Suécia) e de South Dakota. Assessor político na América Latina, Europa Central e do Leste, Ásia e norte da África. Sua obra *O preço da equidade – como a Alemanha perdeu as oportunidades da globalização* foi laureado como o livro econômico do ano na Alemanha.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARELLANO, M. *Panel Data Econometrics*. Oxford: Oxford University Press, 2003.
- BARRO, Robert J. Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, 98, p. 103-125, 1990.
- CAMERON, A. C., TRIVEDI, P. K. *Microeconometrics, Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
- CHEIBUB, Jose A., PRZEWORKSI, A. An Econometric Evaluation of the Impact of Government Expenditures on Economic Growth. In: BRETON, Albert, GALEOTTI, Gianluigi, SALMON, Pierre, WINTROBE, Ronald (eds.). *Understanding Democracy: Economic and Political Perspectives*. New York: Cambridge University Press, 1997.
- CLIFT, Jeremy. Beyond the Washington Consensus. *Finance & Development*, p. 9, 2003.
- COTTRELL, A., LUCCHETTI, R. Gnu Regression, Econometrics and Time-series, 2008. <http://gretl.sourceforge.net/>.
- COMMISSION ON GROWTH AND DEVELOPMENT. The Growth Report, Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development. Conference Edition. Washington, D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2008.
- ERHARD, Ludwig. *Wohlstand für Alle* [Prosperity for all]. Düsseldorf, 1957.
- EUCKEN, Walter. *Grundsätze der Wirtschaftspolitik* [Principles of Economic Policy]. 7 ed. Tübingen, 2007.
- FRIEDRICH, Carl J. The Political Thought of Neo-Liberalism. *American Political Science Review* 49 (2), p. 509-525, 1955.
- KARSTEN, Siegfried G. Social Market Economy Revisited, *International Journal of Social Economics*, Vol. 32, n. 7, p. 602-615, 2005.
- MEGAY, E.N. Anti-Pluralist Liberalism: The German Neoliberals. *Political Science Quarterly*. 85 (3), p. 422-442, 1970.
- MARANGOS, John. Was Shock Therapy Consistent with the Washington Consensus? *Comparative Economic Studies*, 49, p. 32-58, 2007.
- PRZEWORKSI, A. *States and Markets*, A Primer in Political Economy. New York: Cambridge University Press, 2003.
- SACHS, Jeffrey. Making it Work. *The Economist*, Set. 10, 1998.
- STIGLITZ, Joseph. *Globalization and its Discontents*. New York: W. W. Norton Company, 2002.
- WILLIAMSON, John. What Washington Means by Policy Reform. In: WILLIAMSON, John (ed.). *Latin American Readjustment: How Much has Happened*. Washington: Institute for International Economics, 1989.

- _____. *Did The Washington Consensus Fail?* Washington, D.C.: The Peterson Institute For International Economics, Outline of Speech at the Centre for Strategic & International Studies, Nov. 6, 2002.
- _____. Democracy and the 'Washington Consensus'. *World Development* 21(8), p. 1329-1336, 1993.
- _____. In Search of a Manual for Technopolis. In: WILLIAMSON, John (ed.). *The Political Economy of Policy Reform*. Washington D.C.: Institute for International Economics, 1994. p. 11-34.
- _____. Lowest Common Denominator or Neoliberal Manifesto? The Polemics of the Washington Consensus. In: AUTY, R. M., TOYE, J. (eds.). *Challenging the Orthodoxies*. New York: St Martins Press, 1996. p. 13-22.
- _____. The Washington Consensus Revisited. In: EMMERIJ, L. (ed.). *Economic and Social Development in the XXI Century*. Washington D.C.: Inter-American Development Bank, 1997. p. 48-61.
- _____. What should the World Bank think about the Washington Consensus? *The World Bank Research Observer* 15(2): 251-264, 2000.
- _____. Summing Up. In: KUCZYNSKI, P. P., WILLIAMSON, J. (eds.). *After the Washington Consensus*. Washington D.C.: Institute for International Studies, 2003a. p. 305-321.
- _____. Our agenda and the Washington Consensus. In: KUCZYNSKI, P. P., WILLIAMSON, J. (eds.). *After the Washington Consensus*. Washington D.C.: Institute for International Studies, 2003b. p. 323-331.
- _____. A Short History of the Washington Consensus. Paper commissioned by Fundación CIDOB for a conference "From the Washington Consensus towards a new Global Governance," Barcelona, Sept. 24-25, 2004.

STATISTICAL SOURCES:

- 2007 World Bank Development Indicator Database (CD Rom), Washington, D.C.
 University of Texas Estimated Household Inequality Data Project, <http://utip.gov.utexas.edu/group.html>.

APÊNDICE

Tabela I. Classificação regional de países.

SSA (N=48)	Somalia	Paraguay	Liechtenstein	N. Korea	NAM (N=3)
Angola	South Africa	Peru	Luxembourg	Lao PDR	Bermuda
Benin	Sudan	Puerto Rico	Malta	Mongolia	Canada
Botswana	Swaziland	St. Kitts & Nevis	Monaco	Myanmar	United States
Burkina Faso	São Tomé & Príncipe	St. Lucia	Netherlands	Philippines	
Burundi	Tanzania	St. Vincent & Gren.	Norway	Thailand	ECE (N=28)
Cameroon	Togo	Suriname	Portugal	Vietnam	Albania
Cape Verde	Uganda	Trinidad & Tobago	San Marino		Armenia
Central Afr. Rep.	Zambia	Uruguay	Spain	EAT (N=5)	Azerbaijan
Chad	Zimbabwe	Venezuela, RB	Sweden	Hong Kong	Belarus
Comoros		Virgin Islands (U.S.)	Switzerland	Korea, Rep.	Bosnia H.
Congo, Dem. Rep.	LAC (N=38)		United Kingdom	Macao	Bulgaria
Congo, Rep.	Antigua & Barbuda	SA (N=8)		Malaysia	Croatia
Cote d'Ivoire	Argentina	Afghanistan	OCE (N=18)	Singapore	Czech Rep.
Equatorial Guinea	Aruba	Bangladesh	American Samoa		Estonia
Eritrea	Bahamas	Bhutan	Australia	OiIMENA (N=10)	Georgia
Ethiopia	Barbados	India	Fiji	Algeria	Hungary
Gabon	Belize	Maldives	French Polynesia	Bahrain	Kazakhstan
Gambia, The	Bolivia	Nepal	Guam	Iran	Kyrgyz Rep.
Ghana	Brazil	Pakistan	Kiribati	Iraq	Latvia
Guinea	Cayman Islands	Sri Lanka	Marshall Islands	Kuwait	Lithuania
Guinea-Bissau	Chile		Micronesia	Libya	Macedonia
Kenya	Colombia	WE (N=28)	New Caledonia	Oman	Moldova
Lesotho	Costa Rica	Andorra	New Zealand	Qatar	Poland
Liberia	Cuba	Austria	N. Mariana Islands	KSA	Romania
Madagascar	Dominica	Belgium	Palau	UAE	Russia
Malawi	Dominican Rep.	Channel Islands	Papua New Guinea		Serbia
Mali	Ecuador	Cyprus	Samoa	DivMENA (N=10)	Slovak Rep.
Mauritania	El Salvador	Denmark	Solomon Islands	Djibouti	Slovenia
Mauritius	Grenada	Faeroe Islands	Timor-Leste	Egypt	Tajikistan
Mayotte	Guatemala	Finland	Tonga	Israel	Turkey
Mozambique	Guyana	France	Vanuatu	Jordan	Turkmenistan
Namibia	Haiti	Germany		Lebanon	Ukraine
Niger	Honduras	Greece	EAP (N=12)	Morocco	Uzbekistan
Nigeria	Jamaica	Greenland	Brunei	Syria	
Rwanda	Mexico	Iceland	Cambodia	Tunisia	
Senegal	Netherlands Antilles	Ireland	China	Palestine	
Seychelles	Nicaragua	Isle of Man	Indonesia	Yemen	
Sierra Leone	Panama	Italy	Japan		

Tabela 2a. *Renda per capita (\$2000), população ponderada, promédios quinquenais.*

Período	DivMENA	OiMENA	LAC	SSA	SA	EAP	EAT	OCE	NAM	WE	ECE
1961-65	805	1,069	2,238	563	197	1,065	1,430	8,266	14,873	8,525	1,432
1966-70	932	2,094	2,534	610	211	1,519	1,907	9,701	17,300	10,253	1,656
1971-75	1,158	3,110	3,030	682	216	1,946	2,592	10,695	19,092	12,415	1,930
1976-80	1,382	4,242	3,456	674	233	2,191	3,526	11,228	21,392	13,933	2,005
1981-85	1,567	3,940	3,448	574	261	2,361	4,502	11,891	22,938	14,958	2,134
1986-90	1,602	3,244	3,446	534	306	2,747	6,170	13,029	26,405	17,003	2,357
1991-95	1,763	3,591	3,610	499	353	3,105	8,268	13,610	27,906	18,560	1,900
1996-2k	1,988	3,401	3,902	509	426	3,332	9,954	15,493	31,578	20,503	1,923
2001-05	2,119	4,316	3,994	539	511	3,636	11,669	17,104	34,516	22,389	2,379

Tabela 2b. *Desigualdade estimada de rendas domésticas, população ponderada, promédios quinquenais.*

Período	DivMENA	OiMENA	LAC	SSA	SA	EAP	EAT	OCE	NAM	WE	ECE
1961-65	44	48	45	46	45	39	43	34	35	33	35
1966-70	44	46	44	47	46	44	43	34	34	34	33
1971-75	43	44	44	47	47	44	42	34	35	34	33
1976-80	43	42	42	46	49	34	38	34	36	33	34
1981-85	44	37	43	46	48	35	38	36	37	34	33
1986-90	43	40	44	47	48	36	37	37	37	35	33
1991-95	47	42	47	49	49	44	37	38	38	35	38
1996-2k	47	45	46	49	49	45	38	39	40	37	42

Tabela 2c. *Exportação de manufaturados (em % do PIB), população ponderada, promédios quinquenais.*

Período	DivMENA	OilMENA	LAC	SSA	SA	EAP	EAT	OCE	NAM	WE	ECE
1961-65	2.2	0.7	0.6	1.0	1.5	4.7	6.2	1.2	2.7	8.8	1.0
1966-70	2.6	0.9	0.9	0.7	1.8	3.2	9.7	1.7	3.2	9.9	1.2
1971-75	3.3	1.7	1.7	1.6	2.3	3.8	17.6	2.3	4.1	13.6	1.6
1976-80	3.6	2.1	2.3	1.7	3.1	4.7	23.9	2.7	5.3	15.3	6.0
1981-85	3.8	3.2	3.1	1.4	2.8	4.2	28.7	2.5	5.2	16.7	8.6
1986-90	7.0	3.2	4.4	1.3	3.9	8.7	35.7	2.9	5.3	16.7	11.1
1991-95	6.1	2.6	5.7	2.1	6.6	15.1	40.2	4.5	6.8	16.6	13.4
1996-2k	6.2	2.2	7.8	3.1	7.6	17.4	51.7	4.4	8.2	20.5	14.1
2001-05	7.3	2.9	9.3	3.7	8.6	23.7	59.1	4.3	7.2	22.1	17.4

Tabela 2d. *Rendimentos de impostos (em % do PIB), população ponderada, promédios quinquenais.*

Período	DivMENA	OilMENA	LAC	SSA	SA	EAP	EAT	OCE	NAM	WE	ECE
1986-90	14.2	6.1	12.5	13.3	10.6	6.8	15.7	20.1	15.2	8.9	13.3
1991-95	17.1	12.8	11.4	12.6	10.0	6.5	15.7	19.6	14.5	17.5	16.5
1996-2k	16.4	15.2	11.9	16.0	9.4	7.4	15.4	21.8	15.3	20.5	15.9
2001-05	17.7	14.0	13.5	15.9	9.2	9.1	16.3	24.2	11.2	19.8	16.5

Tabela 2e. *Pagamentos de juros (em % de rendimentos de impostos), população ponderada, promédios quinquenais.*

Período	DivMENA	OilMENA	LAC	SSA	SA	EAP	EAT	OCE	NAM	WE	ECE
1986-90	18.1	0.2	77.1	10.7	27.7	20.2	9.4	11.7	24.3	-	21.5
1991-95	22.4	3.3	37.5	22.3	31.1	15.3	6.8	12.8	20.6	15.5	13.5
1996-2k	22.0	4.1	14.9	13.9	35.6	16.4	6.1	8.6	15.9	10.5	20.1
2001-05	23.7	3.3	18.2	11.0	35.0	9.3	6.8	7.2	11.3	7.7	18.6

Tabela 2f. Capacidade Fiscal (em promédio do % PIB), população ponderada, promédios quinquenais.

Período	DivMENA	OiMENA	LAC	SSA	SA	EAP	EAT	OCE	NAM	WE	ECE
1986-90	11.3	6.1	3.2	11.3	7.7	12.6	14.1	17.7	11.5	-	10.6
1991-95	13.1	11.9	7.2	9.7	6.9	13.0	14.5	17.0	11.5	14.0	14.5
1996-2k	12.9	14.4	10.1	13.6	6.1	12.9	14.4	19.9	12.9	18.3	12.3
2001-05	13.9	13.1	11.1	15.8	6.0	8.6	15.1	22.5	10.0	18.2	12.5

Tabela 2g. Taxas de imposto marginal, (em promédio do PIB), população ponderada, promédios quinquenais.

Período	DivMENA	OiMENA	LAC	SSA	SA	EAP	EAT	OCE	NAM	WE	ECE
1996-2k	36.4	37.5	30.7	35.0	33.5	42.5	34.7	45.3	38.8	46.3	34.5
2001-05	36.4	28.2	30.8	33.1	30.6	42.2	31.5	45.9	36.7	43.4	28.0

Tabela 3. Matriz de Correlação de Pearson.

juros	Renda	Desig.	Exp man.	Renda imp	Pagto juros	Cap. fiscal.	Tx marg
Renda	1.00	-0.71	0.30	0.52	-0.55	0.62	0.14
Desigualdade	-0.71	1.00	-0.42	-0.58	0.52	-0.67	-0.22
Export manufacturados	0.30	-0.42	1.00	0.09	-0.34	0.16	0.03
Rend de impostos	0.52	-0.58	0.09	1.00	-0.22	0.97	0.46
Pagamento juros	-0.55	0.52	-0.34	-0.22	1.00	-0.44	0.10
Capacidade fiscal	0.62	-0.67	0.16	0.97	-0.44	1.00	0.40
Taxa marginal juros	0.14	-0.22	0.03	0.46	0.10	0.40	1.00

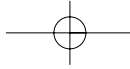


Tabela 4. Diagramas de dispersão.

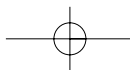
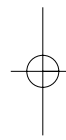
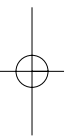
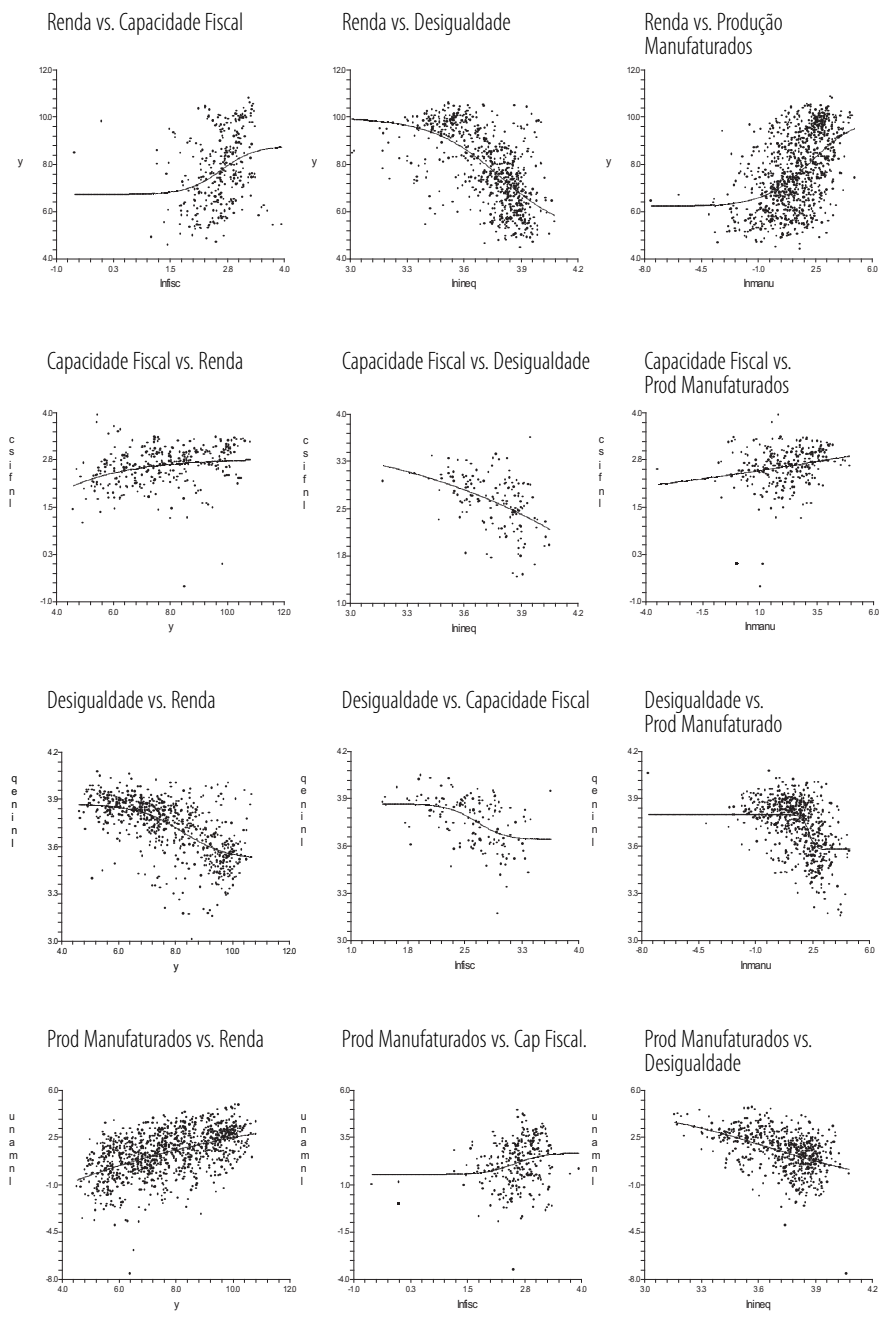


Tabela 5. *Unidades de observações estimativa de equações (1) a (4).*

SSA	WE	LAC	OiiMENA	EAP
Cameroon (1995)	Austria (2000)	Bahamas (1995)	Algeria (2000)	Indonesia (1995)
Cameroon (2000)	Greece (2000)	Costa Rica (1995)	Oman (2000)	Indonesia (2000)
Cote d'Ivoire (2000)	Ireland (2000)	Costa Rica (2000)		Philippines (1995)
Kenya (2000)	Italy (2000)	Ecuador (1995)	DivMENA	Philippines (2000)
Mauritius (1995)	Malta (1995)	Guatemala (1995)	Egypt (1995)	
Mauritius (2000)	Malta (2000)	Guatemala (2000)	Egypt (2000)	EAT
Zimbabwe (1995)	Netherlands (2000)	Mexico (1995)	Jordan (1995)	Korea S. (1995)
Zimbabwe (2000)	Spain (2000)	Mexico (2000)	Jordan (2000)	Korea S. (2000)
		Panama (1995)	Tunisia (2000)	Malaysia (1995)
SA	NAM	Panama (2000)		Malaysia (2000)
India (1995)	Canada (1995)	Peru (1995)	ECE	Singapore (1995)
India (2000)	Canada (2000)	Uruguay (1995)	Croatia (2000)	Singapore (2000)
Nepal (2000)		Uruguay (2000)	Slovenia (2000)	
Pakistan (1995)	OCE	Venezuela (1995)	Turkey (1995)	
Pakistan (2000)	Fiji (1995)	Venezuela (2000)	Turkey (2000)	
Sri Lanka (1995)	Fiji (2000)			

Nota: Nossas observações correspondem a promédios quinquenais. Os números entre parênteses indicam o último ano deste período quinquenal.

Tabela 6. Estimativa TSLS utilizando (Robust (HAC)).

DV=INCOME	I	II	III	IV
Capacidade Fiscal	0.592 (0.045)			0.118 (0.748) ^{Sim.}
Produção Manufaturados		0.373 (0.000)		0.303 (0.006) ^{Sim.}
Desigualdade			-4.098 (0.000)	-0.708 (0.616) ^{Sim.}
N	126	135	64	62
Adj. R2	72.7	72.3	72.1	82.2
DV=DESIGUALDADE	I	II	III	IV
Renda	-0.062 (0.000)			-0.008 (0.661) ^{Sim.}
Capacidade Fiscal		-0.244 (0.000)		-0.177 (0.000) ^{Sim.}
Produção Manufaturados			-0.067 (0.000)	-0.05 (0.000) ^{Sim.}
N	64	62	64	62
Adj. R2	55.2	58.2	58.6	70.0
DV=Capacidade Fiscal	I	II	III	IV
Renda	0.07 (0.056)			0.015 (0.801) ^{Sim.}
Desigualdade		-1.707 (0.000)		-1.907 (0.003) ^{Sim.}
Produção Manufaturados			0.039 (0.315)	-0.04 (0.531)
N	126	62	126	62
Adj. R2	42.1	55.1	40.8	53.6
DV=Produção Manufaturados	I	II	III	IV
Renda	0.483 (0.003)			0.412 (0.012) ^{Sim.}
Capacidade Fiscal		0.497 (0.215)		-0.419 (0.422)
Desigualdade			-5.304 (0.000)	-5.665 (0.000) ^{Sim.}
N	135	126	64	62
Adj. R2	45.0	37.3	59.0	64.5

Nota: Efeitos fixos em forma constante e regional não informados; instrumentos, valores desprezados e variáveis indicadores regionais (dummies).