

Luzes e sombras da globalização

AMÉRICO M. S. CARVALHO MENDES*

1. O que é a globalização?

Das várias dimensões que tem aquilo que se designa por «globalização», vai referir-se aqui principalmente a de natureza económica. Como já defendi noutras alturas (Mendes, 2001), no plano económico, a globalização é o alargamento, à escala mundial, do predomínio da **economia de mercado** sobre outras formas de organização económica. Este predomínio tende a acontecer devido àquilo que tenho designado por «natureza expansionista da relação de mercado», expressão cujo significado será esclarecido mais adiante.

Esta característica é inerente à relação de mercado e, por isso, existe desde que este tipo de processo de transacção existe, ou seja, desde há muitos anos. No entanto, a modalidade de globalização em desenvolvimento desde finais da década de 60 não é apenas o resultado desta característica da relação de mercado. Está também associada aos dois factores seguintes:

- a) **novas tecnologias da informação**;
- b) expansão da **democracia** e dos **direitos humanos** ligados a este tipo de regime político.

As relações entre estes três factores de globalização tem áreas de **complementaridade**, mas também tem áreas de **conflitualidade**. Como veremos, nestas relações de interacção positiva ou negativa podemos encontrar algumas das «luzes» e «sombras» da globalização.

* Universidade Católica Portuguesa – Faculdade de Economia e Gestão.

2. Natureza expansionista da relação de mercado

2.1. O que é a natureza expansionista da relação de mercado?

O que designo por «natureza expansionista da relação de mercado» é a tendência inerente a esta relação para ser o modo como se organizam cada vez mais transacções de bens e serviços não só em termos absolutos, mas também em termos relativos, quando comparado com outros modos de organização económica que podem ou não continuar a co-existir com ele (Mendes, 2001).

Esta tendência não é um fenómeno que tenha surgido só com a modalidade actual de globalização. Trata-se de algo que faz parte da essência da relação de mercado desde que ela existe, ou seja, desde há muitos anos. O que há de novo é o facto dessa característica, juntamente com outros factores atrás referidos, ter levado este modo de organização económica até um ponto onde o seu domínio é generalizado, à escala mundial.

2.2. O que é a relação de mercado?

Para perceber a natureza expansionista da relação de mercado é preciso partir das características que a definem e que são as seguintes (Mendes, 2003):

a) é um **processo de transacção** de bens e serviços, ou seja, é uma modificação no modo de apropriação¹ de bens e serviços pelos seres humanos;

b) os bens e serviços que podem ser transaccionados através desta relação têm que ser **privados**, ou seja, têm que ser bens e serviços para os quais existam mecanismos de **exclusão** no acesso ao seu consumo e **rivalidade** no acto desse consumo;

c) é um processo de transacção **voluntário, bilateral** e com **reciprocidade**;

d) as partes envolvidas valorizam os bens e serviços que transaccionam entre si como **valores de troca**, ou seja, como valores fundados nas propriedades de **funcionalidade, permutabilidade** e **comensurabilidade**.

¹ O modo de apropriação de um bem ou serviço é definido pelas normas sociais e pelas condições materiais que regulam o acesso ao seu uso e o seu modo de uso. Relativamente ao acesso ao uso é relevante o **grau de exclusão**, ou seja, em que medida pode ou não ser condicionado esse acesso a determinados indivíduos, ou grupos de indivíduos através de mecanismos, como, por exemplo, direitos de propriedade, pagamento de um preço, normas legais ou administrativas, usos e costumes locais, etc. Relativamente ao modo de uso é relevante o **grau de rivalidade**, ou seja, em que medida o uso de um bem ou serviço por alguém diminui a quantidade e qualidade desse objecto que fica disponível para ser usado por outros.

2.3. Natureza expansionista decorrente da especialização fundada nas vantagens comparativas

Para haver mercado é preciso haver especialização. Geralmente esta divisão do trabalho acontece porque as organizações produtivas envolvidas neste processo de transacção têm **vantagens comparativas** no fabrico de determinados bens e serviços, isto é, conseguem-nos produzir com custos de oportunidade mais baixos do que outras organizações. Quando a especialização acontece por este motivo a consequência é que as quantidades totais que o conjunto das unidades produtivas que se organizam deste modo podem fabricar de cada um dos bens ou serviços em que se especializam são **superiores** às que produziriam se não se tivessem especializado.

Embora a especialização seja compatível com outros tipos de processos de transacção, ela tem sido e continuará a ser uma das principais condições de existência da economia de mercado. Por sua vez, este tipo de economia também tem sido um poderoso factor de desenvolvimento da especialização.

2.4. Natureza expansionista decorrente da existência de economias de escala e de aprendizagem

À medida que uma unidade produtiva se vai especializando numa determinada actividade, vai aumentando a sua produção dos bens e serviços para os quais essa especialização se orienta. Ora pode acontecer que essa actividade se caracterize pela existência de economias de escala. Quando assim é as empresas têm vantagem em continuar a crescer enquanto tais economias existirem já que isso fará baixar os seus custos médios de produção. A especialização neste tipo de actividades tem, pois, aqui um mecanismo de **retroacção positiva** que **reforça o aumento do volume de produção** inicialmente resultante dessa especialização. Situações deste tipo encontram-se com mais frequência em actividades industriais e terciárias e com menos frequência em actividades agrárias. Esta é uma das razões pela qual o processo de crescimento económico se acelerou a partir da «Revolução Industrial».

Além deste mecanismo de retroacção positiva, há outro que também reforça o aumento da produção resultante da especialização. Este segundo mecanismo decorre do facto dos trabalhadores e empresários que se especializam numa determinada actividade lhe dedicarem mais tempo do que outras pessoas que não se especializam. Por esse facto, adquirem mais experiência nessa actividade o que pode contribuir para que tenham aí uma produtividade superior à de quem não se especializa. É o que se designa por «economias de aprendizagem». Mais uma vez existe aqui, até certo ponto, um mecanismo de **retroacção positiva** que **reforça o aumento de produção** inicialmente resultante da especialização.

2.5. Natureza expansionista decorrente de economias de aglomeração

A especialização em actividades caracterizadas pela existência de economias de escala permite a concentração crescente dessa produção em unidades que, em vez de estarem dispersas pelo território, se podem aglomerar em determinados locais. Por sua vez, também a realização das transacções de mercado exige o contacto, muitas vezes pessoal e directo, entre compradores e vendedores, o que incentiva uns e outros a convergirem, pelo menos durante o tempo dessas negociações, para determinado local do território. A busca de parceiros comerciais é favorecida quanto maior for o número e a diversidade dos que convergem para esse local. Por estas razões a relação de mercado tem gerado, ao longo do tempo, locais de concentração geográfica da produção e das transacções de bens e serviços, locais esses que geralmente se associaram a espaços urbanos, ou que geraram o desenvolvimento desse tipo de espaços.

Quando estas aglomerações acontecem há, muitas vezes, reduções de custos (de transporte, de comunicação, de armazenagem, etc.) para consumidores e produtores por ficarem mais próximos uns dos outros. Essas reduções são designadas por «economias de aglomeração». Pode haver também outras sinergias favorecedoras de maior produção e consumo e de inovação nos produtos e nos processos. Temos, pois, aqui mais um mecanismo de **retroacção positiva** que **reforça o aumento de produção** inicialmente resultante da especialização.

2.6. Natureza expansionista decorrente do carácter voluntário da relação de mercado

Os factores atrás referidos estão relacionados com a especialização, processo que, embora necessário para haver uma economia de mercado, também acontece noutros modos de organização económica. Já não se pode dizer a mesma coisa dos factores que vão ser agora referidos e que decorrem de características específicas da relação de mercado como sejam a sua natureza voluntária, bilateral e recíproca. Para que estas características aconteçam, é necessário que existam **vantagens mútuas** para as partes envolvidas na transacção, ou seja, é preciso que existam e possam participar no mercado compradores e vendedores tais que a disponibilidade máxima para pagar dos primeiros seja superior ao valor mínimo que os segundos estejam dispostos a aceitar. Nestas condições há margem para negociação e para acordo voluntário entre as duas partes já que existem possibilidades para ambas beneficiarem com a transacção. Esse acordo resultará num preço situado algures entre a disponibilidade máxima do comprador para pagar e a disponibilidade mínima do vendedor para receber, preço esse que tem benefícios para as duas partes:

o comprador paga menos do que o máximo que está disposto a pagar e o vendedor recebe mais do que o mínimo que está disposto a receber.

Quando existem vantagens mútuas potenciais, a competição entre compradores e vendedores não pode ir até ao ponto de fazer reverter essas vantagens apenas para uma das partes. Se assim for a relação de mercado falha e o processo de transação que eventualmente ocorrer nessas circunstâncias terá outra natureza.

As vantagens mútuas potenciais não existem de forma natural. Têm que ser criadas e mantidas pelas partes envolvidas na relação de mercado. O esforço nesse sentido é mais um factor gerador de **expansão da produção e do consumo em quantidade e diversidade**:

- os consumidores procuram encontrar quem lhes consiga vender os produtos que desejam a um preço inferior ao máximo que estão disponíveis para pagar, preço esse que pretendem que seja o mais baixo possível;
- os produtores procuram encontrar consumidores dispostos a comprar os seus produtos a um preço que seja superior ao mínimo que estão dispostos a receber, preço esse que pretendem que seja o mais alto possível.

Isto leva muitas vezes os consumidores a procurar novos produtos, ou novos produtores, ou então a pressionar os produtores com quem já se relacionam no sentido de **inovarem nos produtos, ou nos processos**. Por sua vez, os produtores também podem procurar consumidores dispostos a pagar melhor pelos seus produtos, ou a comprar novos produtos que lhes pretendam vender.

2.7. Natureza expansionista decorrente do carácter bilateral e recíproco da relação de mercado

A relação de mercado é um processo de transacção bilateral e recíproco, ou seja, cada uma das partes só obtém da outra aquilo que pretende se for capaz de lhe dar em troca um valor monetário, ou outro objecto que essa parte aceite como contrapartida. Para obter estes meios de pagamento é muitas vezes preciso que quem pretende ser comprador numa relação de mercado se tenha envolvido previamente numa **actividade produtiva** onde obteve como rendimento esses meios de pagamento.

Este incentivo à actividade produtiva que existe do lado dos compradores também existe muitas vezes do lado dos vendedores. Com efeito, para poderem participar como tal numa relação de mercado precisam de ter sido previamente produtores, ou precisam de ter transaccionado com quem produziu aquilo que pretendem vender.

Se a relação de mercado fosse unilateral e sem exigência de reciprocidade este **incentivo para o envolvimento directo ou indirecto na produção por parte de vendedores e de compradores** seria menor já que uma das partes poderia obter da outra o que desejava, sem ter que se esforçar para produzir contrapartidas em dinheiro, ou em bens e serviços.

Há ainda uma outra razão pela qual a relação de mercado induz mais produção de bens e serviços do que outros processos de transacção que não têm estas características de bilateralidade e reciprocidade. Com efeito, com estas propriedades, o incentivo para as pessoas participarem neste tipo de processo de transacção é muito maior do que se não puderem esperar qualquer contrapartida.

2.8. Natureza expansionista decorrente da motivação individualista

Numa relação de mercado transaccionam-se bens e serviços privados. Por isso, cada uma das partes tem possibilidades de excluir outras do acesso ao uso dos bens e serviços que obtém nessa relação e quando os usa é para seu benefício próprio. A relação de mercado adapta-se, pois, bem à motivação individualista muito espalhada nos seres humanos, temperada pelos limites atrás referidos decorrentes da natureza voluntária, bilateral e recíproca dessa relação.

3. Natureza expansionista das novas tecnologias da informação

3.1. Principais inovações nas tecnologias da informação desde os anos 60

Desde os finais dos anos 60, ocorreram várias inovações nas tecnologias da informação que estão a ter efeitos enormes no que se refere à questão da globalização que aqui nos ocupa. Sem pretender ser exaustivo, eis algumas dessas inovações:

- 1969: os Bell Labs começam a produzir, numa escala industrial, o primeiro computador electrónico;
- 1969: é construída a primeira rede de ligação de computadores, chamada ARPNET, entre máquinas das universidades de Stanford, UCLA e Utah;
- Novembro de 1971: Bob Noyce e Gordon Moore, em Santa Clara (Califórnia), produzem o primeiro microprocessador na Intel;

– 1975: Ed Roberts utiliza um microprocessador para construir uma máquina chamada Altair que constitui um predecessor do computador Apple I.

Com estas inovações estavam lançadas as bases do que viriam a ser depois os computadores pessoais (desktop e portáteis) e a Internet. Com isto, aumentaram-se enormemente as capacidades de tratamento, conservação e transmissão de informação.

3.2. Natureza expansionista da produção e do consumo de informação

A informação tem três características económicas importantes:

- a) geralmente os **custos de produção** de nova informação são relativamente elevados;
- b) os **custos de reprodução** da informação são relativamente baixos;
- c) no consumo da informação **não há rivalidade**.

As duas primeiras características fazem com que haja **economias de escala** na produção de informação, donde resulta que, quanto maior for a dimensão das unidades que asseguram essa produção, menor será o respectivo custo médio.

A terceira característica pode ter as seguintes consequências:

a) um incentivo para que, quem produz ou controla uma nova informação e pretenda auferir dos benefícios daí decorrentes, a transforme num «**bem de clube**», ou seja, introduza mecanismos de exclusão condicionantes do acesso ao seu uso;

b) um incentivo para a **produção frequente de nova informação** como resposta dos seus produtores às situações em que a informação produzida se vai tornando do domínio público, situações essas que impedem que quem produziu a informação possa retirar daí um benefício de forma continuada;

c) **novas formas de partilha** (de informação, neste caso) que se vão desenvolvendo aparentemente em contradição com o predomínio cada vez maior da relação de mercado fundada em direitos de propriedade privada.

As características económicas da informação atrás referidas não decorrem das novas tecnologias da informação que surgiram desde os anos 60. São propriedades dos objectos com valor informativo e, por isso, existem desde há muito. O que há de novo agora é que, com as novas tecnologias da informação, essas características económicas dos objectos com valor informativo podem expandir-se muito mais do que anteriormente, ou seja, é possível produzir, reproduzir,

transmitir e conservar **muito mais informação** do que anteriormente. Além disso, é possível que **muito mais pessoas** tenham acesso a estas actividades.

3.3. Natureza expansionista das redes de comunicação de informação

As novas tecnologias da informação não permitem apenas aumentar muito a produção e a reprodução de informação. Permitem também alargar muito as capacidades de transmissão dessa informação, expandindo, assim, as possibilidades de comunicação. Com a Internet, estas possibilidades de comunicação assumem uma estrutura em rede, com características expansionistas que se acrescentam às já referidas no ponto anterior. Estas características têm que ver com o que se designa por «**externalidades de rede**» (ou economias de escala ao nível do consumo). Estas externalidades correspondem ao facto de que aumenta o benefício para cada pessoa ligada a uma rede à medida que aumenta o número de pessoas pertencentes à mesma. Assim sendo, quanto maior uma rede for, mais pessoas ela tenderá a atrair.

4. Complementaridades entre a natureza expansionista da relação de mercado e a das novas tecnologias da informação

4.1. Desenvolvimento de cadeias de produção e de comercialização à escala global

Com as novas tecnologias da informação, a especialização pode desenvolver-se muito mais do que anteriormente. Com efeito, aumentam as possibilidades de fragmentar uma cadeia de produção e de distribuição, repartindo cada uma das suas componentes por unidades e locais diferentes do espaço. Isto é possível sem degradação da comunicação entre quem gere essas unidades uma vez que tal comunicação é agora mais fácil com as novas tecnologias da informação. Podem, assim, desenvolver-se, mais do que anteriormente, **cadeias de produção e de distribuição à escala global**, no sentido de que os vários estádios e unidades que as compõem não tendem a circunscrever-se a um país, espalhando-se antes por países diferentes que podem estar muito afastados uns dos outros.

Trata-se, pois, aqui de uma área onde existe **complementaridade** entre dois factores de globalização: a relação de mercado com a especialização que lhe está inerente e as novas tecnologias da informação.

4.2. Prevenção de conflitos armados

O desenvolvimento de cadeias de produção e de comercialização à escala global pode ter um efeito «luminoso» para o qual Thomas Friedman (1999, 2005) tem chamado a atenção. Segundo este autor, à medida que as empresas de vários países se vão interligando cada vez mais desta maneira, será cada vez mais difícil que haja conflitos armados entre eles.

4.3. Emergência de países com baixos salários e com capacidade tecnológica e ruptura dos círculos virtuosos do crescimento auto-centrado

Com as novas tecnologias da informação, esta pode viajar e difundir-se mais depressa do que os aumentos da remuneração dos trabalhadores. Por isso, fora do chamado «mundo desenvolvido», estão a emergir países que, tirando partido das novas tecnologias da informação combinadas com outros recursos, se estão a aproximar dos países «desenvolvidos», sendo essa aproximação mais rápida no plano da sua capacidade tecnológica do que no dos custos da mão de obra (Giraud, 1998).

Este facto está a ter consequências muito negativas para o emprego nos países «desenvolvidos». Para percebermos melhor o que agora está a acontecer de novo convém ter presente o modo como a economia de mercado se expandiu em épocas passadas (Mendes, 2001). Numa primeira fase, essa expansão ocorreu «**em rede**» **ligadora de cidades** que comerciavam entre si (as «economias-mundo» de que falava Braudel), tendo à sua volta territórios rurais imensos onde muita da economia fugia ao predomínio da relação de mercado. Numa segunda fase, a economia de mercado expandiu-se de forma «**auto-centrada**» através da criação de «mercados internos», geralmente circunscritos às fronteiras dos estados nacionais que entretanto se foram construindo. Nesta fase existia um **círculo virtuoso** que era favorável ao crescimento dos salários e do emprego: mais salários e mais emprego expandiam o mercado interno, gerando com isso mais produção e, conseqüentemente, mais salários e mais emprego.

Com a modalidade actual de globalização onde se tendem a desenvolver cadeias globais de produção e de comercialização **este círculo virtuoso vai-se rompendo**. Agora para haver mais produção é preciso haver mais exportações. Para haver mais exportações é preciso ser-se competitivo. Não há grande problema para o emprego e para os salários nos países «desenvolvidos» enquanto nessa concorrência externa não surgem países com capacidade tecnológica e baixos salários. Quando estes países começam a aparecer, como tem sido o caso nas últimas décadas, a situação do emprego e dos salários nos países «desen-

volvidos» altera-se substancialmente. Com efeito, as empresas desses países que estão expostas a este novo tipo de concorrência externa têm muitas vezes que fazer o seguinte:

- reduzir o emprego nos países «desenvolvidos», deslocando-o para os países com capacidade tecnológica e baixos salários;
- redução de conquistas sociais dos trabalhadores que mantêm nos países «desenvolvidos».

Os trabalhadores despedidos ou que não encontram emprego nos sectores expostos a esta concorrência externa afluem aos sectores protegidos (serviços públicos e outras actividades produtoras de bens e serviços não transaccionáveis).

Só melhoram a sua situação relativa os empresários e respectivos trabalhadores que conseguem conquistar vantagens comparadas relativamente aos seus concorrentes estrangeiros o que passa muito pela inovação nos produtos e nos processos. No entanto, também aqui a situação é cada vez mais difícil uma vez que esta dinâmica inovadora também se vai desenvolvendo nos países com capacidade tecnológica e baixos salários.

5. Natureza expansionista dos direitos humanos

Uma das características da modalidade actual de globalização é o facto de estar muito associada a um processo que, embora já vindo de trás, se tem expandido nas últimas décadas. Com a queda da maior parte dos regimes comunistas e doutros regimes autoritários e com o acesso à independência de países que ainda estavam sob domínio colonial, expandiu-se o respeito pelos alguns **direitos civis e políticos**. Em vários dos casos onde o avanço destes direitos aconteceu, também houve avanços complementares nalguns **direitos sociais e pessoais**.

Uma característica dos direitos humanos, pelo menos enquanto se mantêm como direitos enunciados em **abstracto**, é o da tendência para o **alargamento do universo** dos seus sujeitos e **dos tipos** de direitos que são atribuídos aos cidadãos.

6. Complementaridades e conflitos entre a relação de mercado e os direitos humanos

6.1. Complementaridades

Ao ser um processo de transacção voluntário, bilateral e com reciprocidade, a relação de mercado é facilitada na sua expansão pelo alargamento do universo de alguns direitos humanos, nomeadamente os seguintes:

- direito de propriedade privada;
- direito de iniciativa económica privada;
- direito à liberdade e à segurança;
- liberdade de expressão e de informação;
- liberdade de deslocação.

Por seu lado, a expansão da relação de mercado também contribui para a expansão do universo **destes** direitos de humanos. Há, pois, **retroacções positivas** entre os dois processos.

Note-se que o que se acabou de dizer se refere a **alguns** direitos humanos, mas não necessariamente a todos. Como veremos mais adiante, as relações entre a democracia representativa e a economia de mercado não têm sempre a natureza positiva que muitas vezes se apregoa, havendo situações onde essas relações podem gerar tensões que resultam em conflitos sociais violentos.

6.2. Conflitos

6.2.1. O mercado aproxima uns e exclui outros

A relação de mercado é um mecanismo poderoso de aproximação entre pessoas e organizações. Com efeito, ela aproxima potenciais vendedores e compradores com vantagens mútuas a explorar, ou seja, consumidores com disponibilidades para pagar acima do mínimo que os vendedores precisam de receber para serem viáveis e vendedores com capacidade para vender a preços que não excedam as disponibilidades para pagar dos consumidores. Já vimos que o universo de compradores e de vendedores nestas condições tende a ser cada vez maior.

Isto não quer dizer que o mercado só tenha esta faceta inclusiva. Com efeito, ao mesmo tempo que aproxima e inclui compradores e vendedores

nas condições atrás referidas, o mercado exclui os que não são capazes de o fazer²:

– exclui os compradores sem meios que lhes permitam pagar o que os vendedores determinam, ou podem aceitar receber;

– exclui também os vendedores que não conseguem encontrar compradores com disponibilidade para pagar os preços que precisam de praticar para serem viáveis.

Assim sendo, a expansão da economia de mercado é um processo aparentemente contraditório onde um aumento considerável da produção e do consumo de bens e serviços não se faz necessariamente acompanhar de um processo de redução, também considerável, dos níveis de **pobreza**. Nos casos onde esta se reduz ou não aumenta significativamente é graças a outros tipos de processos de transacção que não a relação de mercado.

Note-se que os vários mecanismos de **retroacção positiva** já referidos que alimentam a expansão da economia de mercado também fazem com que as disparidades entre «pobres» e «ricos» possam aumentar cada vez mais, se não houver processos que as contrariem. Em resumo, aos «**círculos virtuosos**» de **riqueza** podem andar associados «**círculos viciosos**» de **pobreza**.

6.2.2. A tensão permanente entre a economia de mercado e a democracia

Ao gerar exclusão da forma atrás referida, a economia de mercado, em países democráticos, vive numa tensão permanente com os direitos humanos (Bowles & Gintis, 1987; Thurow, 1996). Essa tensão tem que ver com o seguinte:

a) enunciados «**em abstracto**» os direitos humanos, sejam eles, civis, políticos, económicos ou sociais, tendem a ser extensivos a todos os cidadãos;

b) quando se **concretizam** esses direitos, a sua universalidade já não acontece como é, por exemplo, o caso quando a relação de mercado gera exclusão que pode ser violadora de certos direitos económicos e sociais (direito ao trabalho, direito à protecção da saúde, direito à habitação, direito à educação, etc.);

² A relação de mercado não é o único processo de transacção gerador de exclusão. Todos os processos de transacção são, ao mesmo tempo, geradores de inclusão e de exclusão: incluem quem beneficia da transacção e excluem quem não tem capacidade para beneficiar dela. O que difere de uns para outros é o modo como essa inclusão e exclusão são feitas e, conseqüentemente, quem é incluído e excluído.

c) se os excluídos destes direitos económicos e sociais tiverem acesso ilimitado aos direitos civis e políticos tenderão a utilizá-los para combater quem os exclui no plano dos direitos económicos e sociais.

Bowles & Gintis (1987) defendem a tese interessante segundo a qual as várias formas que têm tomado ao longo do tempo as democracias ditas «ocidentais» podem ser explicadas como «acomodações» entre as inclusões e exclusões que acontecem ao nível dos direitos económicos e sociais e as inclusões e exclusões que devem acontecer ao nível dos direitos civis e políticos para que não haja conflitos sociais violentos. Estes autores identificam as seguintes formas de acomodação:

a) **acomodação «lockeana»** onde os direitos políticos, nomeadamente o direito de voto e o direito de acesso a cargos públicos, eram limitados às pessoas proprietárias de capital físico ou humano acima de um determinado nível;

b) **acomodação «jeffersoneana»** onde o acesso aos direitos civis, políticos, económicos e sociais não era restrito a uma aristocracia já existente, mas sim **prometido a todos** os chefes de família não sujeitos ao estatuto da escravatura;

c) **acomodação «maddisoneana»** onde as classes dominantes procuram manter os seus privilégios económicos e políticos sem limitar necessariamente a expansão dos direitos políticos às classes produtoras (operários, agricultores, artesãos), explorando linhas de clivagem que possam existir entre elas ou no seu seio (clivagens raciais, religiosas, regionais, etc.);

d) **acomodação keynesiana** que se caracteriza pela **assimilação** das classes trabalhadoras, permitindo-lhes não só o acesso ilimitado aos direitos políticos, mas também a uma parte dos benefícios do crescimento económico através do desenvolvimento do «Estado-Providência».

6.2.3. A acomodação pacífica «pelo espectáculo» nas democracias dos países «desenvolvidos»

É sabido que a grande operação de redistribuição dos rendimentos gerados pela economia de mercado em que consiste o «Estado-Providência» tem os seus limites, não impedindo que continuem a persistir disparidades de rendimento significativas. Além disso, a modalidade actual de globalização está a gerar problemas de sustentabilidade financeira do «Estado-Providência» que são cada vez maiores:

a) por um lado, há pressão para ao aumento das despesas públicas com os subsídios de desemprego ou as reformas antecipadas dos trabalhadores cujo posto de trabalho foi destruído pela concorrência externa de países com capacidade tecnológica e baixos salários;

b) também há pressão sobre as despesas públicas por parte dos funcionários do Estado onde se encontra uma boa parte das actividades que não estão directamente expostas à concorrência externa e que, por isso, são cada vez mais atractivas como refúgio contra essa concorrência;

c) por outro lado, há necessidade de compressão das despesas públicas para facilitar o investimento privado e a competitividade.

Face aos limites do «Estado-Providência», outras formas de acomodação estão actualmente em desenvolvimento. Na minha opinião, uma das mais importantes é o que designo por «**acomodação pelo espectáculo**» (Mendes, 2003). Na acepção que aqui lhe será dada, o conceito de «espectáculo» corresponde, no essencial, ao sentido que lhe foi atribuído pelos situacionistas (Debord, 1967; Vaneigem, 1975; Internationale Situationniste, 1975) quando o elegeram como a principal «produção» das sociedades capitalistas actuais. O «espectáculo» define-se então do seguinte modo:

a) é um processo **comunicacional**, isto, é uma **relação social** mediatizada essencialmente por símbolos;

b) a forma de comunicação é **unidireccional**, ou seja, a comunicação flui de um locutor para interlocutores sem retroacções destes que lhes permitam um controlo efectivo sobre o conteúdo do espectáculo;

c) sendo um processo comunicacional unidireccional, é um **processo de dominação** do tipo «**violência simbólica**» (Bourdieu, 1970) onde quem organiza o espectáculo impõe as suas representações simbólicas aos espectadores;

d) a comunicação tem uma natureza **lúdica** que é quase sempre um atractivo forte para o seu consumo voluntário por parte dos espectadores;

e) com o desenvolvimento dos meios de comunicação de massa, o espectáculo tende a estruturar-se com base num **pequeno número de «vedetas»** detentoras de «talentos» com poucos substitutos, que «**comunicam**» para um **grande número de espectadores** (Rosen, 1981);

f) o espectáculo é uma organização de **aparências**:

– organiza a **aparência de vida colectiva** quando congrega temporariamente no mesmo espaço físico ou virtual (Internet) pessoas separadas umas das outras pelos múltiplos processos de «privatização», «privação» e «isolamento» das sociedades actuais;

– organiza a **aparência do «poder ser»** ao «democratizar» as possibilidades do acesso ao estatuto de «vedeta»;

– organiza a **aparência do «ser» (parecer ser), do «ter» (parecer ter) e do «fazer» (parecer fazer).**

A «**acomodação pelo espectáculo**» gere os conflitos entre a concretização dos direitos humanos e a relação de mercado através da **simulação**, ou seja, através da **organização da aparência** quando utiliza processos lúdicos para transformar em aparências do «ser», do «ter» e do «fazer» as vivências do «parecer ser», «parecer ter» e «parecer fazer» que as liberdades formais «democraticamente» permitem a todos os cidadãos, mas que, na prática, não se concretizam para todos.

6.2.4. O risco de conflito violento nos países de maioria pobre com minorias étnicas ricas

Chua (2004) chamou a atenção para uma situação onde a combinação da expansão da relação de mercado com a expansão do universo dos direitos cívicos e políticos gera tensões que podem não se resolver por acomodações «pacíficas» como as que atrás referidas, podendo degenerar em misturas potencialmente explosivas. É o caso dos países ou das regiões do mundo onde quem é «incluído» na expansão da relação de mercado é uma minoria étnica da população (por exemplo, os chineses em países do Sudoeste asiático, os brancos em países da América Latina e de África onde a maioria da população é de origem indígena, os judeus no Médio Oriente e outros). Nestes países, o acesso da maioria «excluída» a alguns direitos civis e políticos pode gerar conflitos violentos que se traduzem em muita destruição de vidas humanas e de capacidade produtiva. Conflitos militares ditos «regionais» e terrorismos como o islâmico e outros encontram aqui muito do seu caldo de cultura.

6.2.5. Pluralismo democrático e reducionismos do valor de troca e do utilitarismo

A democracia e a expansão dos direitos humanos andam associadas às liberdades cívicas que permitem o florescimento e a expressão de um **pluralismo de ideias e de valores** sobre as coisas e as acções humanas.

Olhando agora para a relação de mercado que é o modo de transacção económica predominante em todos os regimes democráticos actualmente existentes, o tipo de valor que as pessoas dão às coisas nessa relação (**valor de troca**) reduz a pluralidade de características que distinguem os objectos a uma unidade de medida comum (**comensurabilidade**), a saber a unidade monetária. A este tipo de valorização das coisas, tende a associar-se uma valorização das acções humanas de tipo **utilitarista**:

– o que interessa na valorização de uma acção são as suas **consequências** para quem as pratica, ou para outras pessoas, não as disposições de carácter dos agentes, ou a sua realização em ordem a princípios que não olhem às consequências para quem as pratica;

– aceita-se também que se possa **comparar** e **trocar** mais bem estar para uns por menos bem estar para outros, resolvendo-se o problema destes através do pagamento de compensações, ou deixando-os mesmo sem compensação se não tiverem direito a tal.

Não admira, pois, que, como reacções a estes reducionismos no plano da valorização das coisas e das acções humanas, tendam a surgir comportamentos onde primam ou o «**valor de troca simbólica**» (valorizam-se as coisas ou as acções como forma de criarem ou reforçarem um laço pessoal ou de comunidade com outras pessoas, sem negociação prévia de contrapartidas), ou o «**valor estético**» (valorizam-se as coisas ou as acções essencialmente pelas emoções que elas geram), ou ainda o «**valor identitário**» (valorizam-se as coisas ou as acções enquanto partes indissolúveis da identidade da pessoa ou do grupo).

No que se refere a estes dois últimos tipos de valores, a sua defesa pode ser muitas vezes uma boa forma de reagir ao que de negativo para a dignidade humana pode resultar do primado do valor de troca e da ética utilitarista. No entanto, também pode acontecer que o valor estético ou o valor identitário se associem a comportamentos onde não primam a razão e o respeito pelos direitos humanos. No caso do valor estético é que acontece, por exemplo, nas várias formas que assume a acomodação pelo espectáculo. No caso do valor identitário é o que acontece, por exemplo, com as **derivas «fundamentalistas»**.

7. Que fazer aqui e agora?

A relação de mercado, com o seu carácter expansionista, é o mecanismo mais poderoso que as sociedades humanas criaram para dar corpo ao projecto divino para a Humanidade que dá pelo nome de Éden. Como sabemos, este projecto inclui a abundância e a diversidade de bens materiais para consumo humano. Como diz o Génesis «o Senhor Deus plantou um jardim no Éden, no oriente, e nele colocou o homem que havia formado. O senhor Deus fez brotar da terra toda a espécie de árvores agradáveis à vista e de saborosos frutos para comer» (Génesis 2, 8-9).

No entanto, como as outras criações humanas, a relação de mercado é uma obra que não tem só este lado «divino», ou «luminoso». Tem também as suas «sombas», algumas delas potencialmente infernais:

– a geração permanente de formas variadas de exclusão que podem degenerar em conflitos violentos ou em enormes operações de organização da aparência como acontece na «acomodação pelo espectáculo»;

– a redução das coisas e das acções humanas a uma forma de valor unidimensional e permutável que pode ser em prejuízo da construção de laços pessoais e comunitários, da fruição sadia das nossas emoções e do respeito da dignidade e da identidade de cada pessoa ou grupo humano.

Contra estes e outros lados «sombrios» da globalização as respostas viáveis e desejáveis não passam pelo «proteccionismo» (Beck, 1998). Das várias formas que este pode assumir distingo aqui as seguintes:

a) o «**proteccionismo ilusório**» que consiste em pensar que é possível construir um modo de organização económica capaz de superar os fortíssimos mecanismos expansivos da relação de mercado;

b) o «**proteccionismo xenófobo**» que consiste em pensar que as «sombras» da globalização se devem a determinados estrangeiros, ou grupos étnicos contra os quais a «Nação» se deve defender a todo o preço³.

A resposta viável e desejável às «sombras» da globalização passa por aproveitar as suas «luzes» e agir, em permanência, para combater essas «sombras». Isto faz-se através da promoção de **relações de doação** onde prima o **valor de troca simbólica**, onde é possível incluir os excluídos da relação de mercado e onde se reconstróem os laços pessoais e comunitários que o valor de troca e o utilitarismo podem ter destruído ou debilitado.

Isso faz-se também usando essas relações para promover o **respeito da dignidade e da identidade** de cada pessoa e grupo humano, respeito esse que, para ser consequente, tem que passar por fazer com que cada pessoa e grupo humano floresçam naquilo que são capazes e gostam de fazer.

Sabemos bem que existem por aí muitas pessoas e organizações a remarem neste sentido, «desensombrando», mesmo por pouco que seja, o processo de globalização e aproveitando, para isso, as «luzes» que ele vai acendendo. Só não fará o mesmo quem não quiser, ou então quem estiver de tal maneira «ensombrado», ou atordoado pelas «luzes» da globalização ao ponto de não se aperceber que ela deve suscitar todos os dias a nossa inquietação e acção solidárias.

³ A revisão deste texto para publicação aconteceu depois de terem ocorrido manifestações de extrema direita e declarações de Alberto João Jardim que atestam a existência deste tipo de proteccionismo no nosso país e a sua subida de tom a vários níveis.

Referências Bibliográficas

- BECK, Ulrich (1998). *Qué es la Globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona: Paidós.
- BOURDIEU, Pierre (1970). *La reproduction. Éléments pour une théorie de l'enseignement*. Paris: Éditions de Minuit.
- BOWLES, Samuel & Herbert GINTIS (1987). *Democracy and Capitalism. Property, Community, and the Contradictions of Modern Social Thought*. New York: Basic Books.
- CHUA, Amy (2004). *World on Fire. How Exporting Free-market Democracy Breeds Hatred and Global Instability*. London: Arrow Books.
- DEBORD, Guy (1967). *La Société du Spectacle*. Paris: Buchet-Castel.
- FRIEDMAN, Thomas L. (1999). *The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- FRIEDMAN, Thomas L. (2005). *The World is Flat. A Brief History of the Globalized World in the Twenty-first Century*. London: Allen Lane.
- GIRAUD, Pierre-Noël (1998). *A Desigualdade do Mundo. A Economia do Mundo Contemporâneo*. Lisboa: Terramar.
- Internationale Situationniste (1975). *Internationale situationniste 1958-69*. Paris: Éditions Champ Libre.
- MENDES, Américo M. S. Carvalho (2001). Economia, Globalização e Conceito Cristão de Justiça. *Humanística e Teologia*, Ano 22, Fasc. 2, Maio / Agosto 2001, pp. 235-248.
- MENDES, Américo M. S. Carvalho (2003). *O Ser, a Verdade, o Valor e a Norma*. Porto: Faculdade de Economia e Gestão – Universidade Católica Portuguesa (draft book).
- ROSEN, Sherwin (1981). The Economics of Superstars. *The American Economic Review*, 71, pp. 845-858.
- THUROW, Lester (1996). *The Future of Capitalism. How today's economic forces shape tomorrow's world*. New York: William Morrow and Co., Inc.
- VANEIGEM, Raoul (1975). *Traité de savoir-vivre à l'usage des jeunes générations*. Paris: Éditions Gallimard (originalmente publicado em 1967).