A GLOBALIZAÇÃO DA ECONOMIA ou “BIG MAC” VERSUS “MISTO QUENTE”

SALVADOR GHELFI RAZA
Capitão-de-Fragata

O problema com a discussão da globalização da economia é que ela pode conduzir a um mesmo debate estéril tal como a preferência dos consumidores pelo sanduíche “tupiniquim” ou por sua versão global. Ou seja, o perigo consiste no abandono da análise crítica em favor da discussão de banalidades do dia-a-dia, que só possuem alguma significância em face da frágil bagagem cultural dos debatedores, sem nada acrescentar.

Assim, é importante salientar, logo de início, que o propósito deste artigo é fomentar a discussão desse complexo fenômeno que, tal como os escritos de Clausewitz, “é muito citado, mas pouco entendido”.

Pretendemos apresentar a variância das posições que vêm sendo assumidas nas discussões acadêmicas. Para isso, lançaremos mão de duas fontes: a primeira é um artigo de Paul Valley, publicado no jornal londrino “Independent” em 27 de setembro de 1995 e a segunda é um editorial do caderno especial da revista “The Economist”, denominado “War of the Worlds”, publicado também em Londres em outubro de 1994. A menção a esses periódicos é importante para referenciar os argumentos que serão apresentados, já que, em muitos pontos vamos fazer uso de tradução literal.

Para “nivelar” o conhecimento inicial, vale a pena, também, apresentar algumas características que tipificam o que vem a ser a chamada Globalização da Economia, mas sem a pretensão de defini-la.

A GLOBALIZAÇÃO DA ECONOMIA

A globalização econômica vem se instalando de forma mais expressiva após o período Reagan/Thatcher, alimentada, primordialmente, pela interação da capacidade de comunicação global, provida pela alta tecnologia, com a desregulamentação financeira em larga escala.

Com isso, as empresas transnacionais tornaram-se cada vez maiores com suas subsidiárias espalhando-se pelo globo. Em outras palavras, o mercado tornou-se global. É como dizer que, em

todos os quadrantes, passaram a existir consumidores de Big Mac e Coca-Cola, que dirigem Ford Mondeo e ouvem Michael Jackson.

Esse processo fez com que os costumes nacionais tenham se tornado praticamente irrelevantes para as decisões de negócios, onde os investimentos fluem entre fronteiras físicas, e as facilidades de produção movem-se em busca de maiores retornos possíveis ao capital investido. As trocas correntes de capital já excedem um trilhão de dólares por dia, e os investidores estão movimentando seus capitais ao redor do desregulamentado mercado mundial, em tais quantidades, que aquilo conhecido no jargão internacional como “Foreign Direct Investment” (FDI) já sobrepuja a atividade comercial, como força propulsora do crescimento econômico.

Com o colapso do comunismo, o processo ficou realçado e criou um aparente consenso global sobre a convergência dos mercados nacionais para a economia global. No entanto, esse consenso trouxe também um aumento progressivo na dificuldade de resposta dos países prejudicados pelo surgimento desse mercado global incrivelmente competitivo.

Apresentaremos duas perspectivas dessa problemática (existem muitas) e uma proposta de solução (existem poucas).

Sob o título de “O Pragmatismo dos Ricos”, serão mostrados os argumentos principais que norteiam a perspectiva dos países já ricos e desenvolvidos, os quais desejam manter seu “status quo”. A esses chamaremos de os “contras”, em contraposição aos “pró”, também ricos, mas cuja perspectiva busca sustentação na premissa de que a globalização traz vantagens para os países pobres.

Para a possível solução, sob o título de “O Idealismo dos Pobres”, será reapresentada a argumentação dos países ricos, agora sob uma ótica mais ética do que econômica.

Por que não focar os argumentos dos países pobres? Porque uma tal abordagem implicaria em priorizar mais os efeitos do que as causas. Além do mais, considerando que esses países de maneira geral se repetem, dizendo aos ricos: - “Façam alguma coisa, nos ajudem!”; vale mais a pena ver o que os países ricos podem fazer e não o que os pobres acham que deve ser feito.

O PRAGMATISMO DOS RICOS

Quão grandes serão as mudanças provocadas pela globalização — perguntam os países ricos. E o Banco Mundial responde: desde que muitos países em desenvolvimento dêem prosseguimento a suas reformas econômicas e evitem reviravoltas políticas, é possível que essa possa ser a melhor oportunidade, em décadas, para a obtenção de uma expansão sustentada de suas economias.

O Banco Mundial prevê que, nos próximos 10 anos, os países em desenvolvimento (incluindo os do ex-Bloco Soviético) crescerão aproximadamente 5% ao ano, em contraste com uma taxa de

apenas 2,7% dos países ricos. É essa diferença de taxas de crescimento, a maior desde antes da Segunda Guerra Mundial, que iria alterar a economia mundial.

Acontece que, se essas previsões forem verdadeiras, dentro de uma geração, a China ultrapassará os EUA como a maior economia do Planeta. Por volta do ano 2020, cerca de nove das quinze maiores economias atuais passarão para os lugares hoje ocupados pelos países do Terceiro Mundo. A Inglaterra, por exemplo, cairá do oitavo lugar, que ocupa hoje, para o décimo quarto, sendo ultrapassada por Taiwan e pela Tailândia.

Mas não é tão simples assim. Uma simples extrapolação gera uma previsão ruim. As taxas de crescimento das economias deverão ser amortizadas, à medida que os países em desenvolvimento aproximem-se da atual situação das economias ricas. É, portanto, irrealístico supor-se que a renda per capita de Taiwan ultrapasse a dos EUA no ano 2020, apesar da história apresentar alguns saltos econômicos surpreendentemente rápidos.

Os anseios dos ricos a este respeito tem mais a ver com mudanças **estruturais** na base produtora das economias em desenvolvimento, do que com seu crescimento propriamente dito. Basta verificar-se que, em 1955, os bens manufaturados desses países compunham cerca de 5 % das suas pautas de exportação e hoje já computam cerca de 60%. Ainda em 1955, para adotar uma mesma escala de tempo, a contribuição desses países para o produto global era de cerca de 5%. Em 1993, já contribuíam com praticamente 22%, ou seja, um quarto de toda a produção mundial já se origina nos países do Terceiro Mundo.

É evidente que a noção de que os países em desenvolvimento são apenas exportadores de matéria prima, pelo que obtêm divisas para importar bens manufaturados, está “fora de moda”. Estaria, pois, igualmente desatualizada a denominação Terceiro Mundo, mas vamos continuar usando-a, assim como os nominativos Países em Desenvolvimento e Economias Emergentes, indistintamente, com o intuito de distingui-los dos chamados Países Ricos, que se definem por similiaridade às economias dos EUA, França, Alemanha, Canadá, Japão e Dinamarca.

Este contraste é interessante porque expõe o caráter maniqueísta presente nos países ricos, principalmente da Europa, com relação aos países de economia emergente que, impulsionados pela redução das barreiras de comércio sob a Rodada Uruguai do GATT, acordaram manter seu modelo econômico, denominado “industrial exportador”, como padrão de desenvolvimento.

Alegam os que se opõem a esse acordo que os trabalhadores [do mundo rico] terão seus salários brutalmente prejudicados caso, os mercados atualmente sob seu controle passem a receber bens dos países em desenvolvimento. Apesar da lógica comercial ser difícil de definir, o argumento básico que sustenta essa perspectiva se resume no ditado — os empregos seguem o capital, e o capital é investido onde a mão de obra é mais barata.

Assim, é possível estabelecer-se a correlação entre a queda brutal do padrão de salários entre os países ricos e os pobres (de \$31 por hora no Japão e \$26 na Alemanha para \$ 1.5 na Europa Oriental e \$ 1.0 por dia em Changai) e a descoberta de que forte grupo francês emprega três vezes mais pessoas na Ásia do que no seu país, ou então a constatação de que a Swissair transferiu seu departamento financeiro para Delhi, na Índia.

Seria essa mudança no endereço de multinacionais uma boa notícia para os pobres? Até certo ponto sim. Quando o padrão de vida começar a subir — e com ele os custos locais — os empregos mover-se-ão novamente para outro lugar. Os investimentos japoneses já se mudaram da Coréia do Sul e Taiwan, para a Malásia e Tailândia, onde os custos salariais são dez vezes menores.

As preocupações com a redução de salários para aumentar o poder competitivo dos produtos são tão velhas quanto o próprio comércio. O que é diferente, desta vez, é o peso relativo dos novos competidores. Isso ocorre porque a grande mobilidade do capital e a facilidade de acesso à tecnologia de Primeiro Mundo fez com que os operários do Terceiro Mundo se tornassem capazes de operar maquinárias mais complexas, originando novas fontes de mão de obra que, por terem sido forjadas no Terceiro Mundo, permanecem baratas em relação à do Primeiro Mundo.

A consequência foi despertar no incosciente coletivo dos trabalhadores dos países ricos o receio de que eles poderiam ser forçados a terem que se ajustar aos salários e até mesmo aos padrões de segurança do trabalho do Terceiro Mundo.

Tal situação foi manipulada nos EUA pelos opositores do NAFTA (Ross Perot é o exemplo que vem logo a nossa mente) e, também na Europa, especialmente na França, onde Sir James Goldsmith, um magnata anglo-francês, é um dos principais vogais dessa tese, alegando que o livre comércio só é aceitável entre países com níveis similares de desenvolvimento econômico.

Outro defensor desses argumentos contrários ao globalismo é Maurice Allais, ganhador do Prêmio Nobel de Economia em 1988, que publicou uma série de artigos no “Le Figaro” sobre os efeitos insidiosos do livre mercado. Alega esse senhor, com toda a autoridade que o Nobel lhe confere, que o livre comércio com países em desenvolvimento levará a desemprego em massa e a enormes desigualdades salariais, em decorrência da migração dos empregos para os países de baixo salários. O resultado, diz ele, será uma explosão social e o meio de evitá-la seria o estabelecimento do controle das importações, como forma de cercear a competitividade dos produtos industrializados do Terceiro Mundo.

Uma ironia em meio a toda esta preocupação com a “ameaça do Terceiro Mundo”, é que, nas décadas de 50 e 60, os países em desenvolvimento consideravam o livre comércio com os países ricos como uma ameaça para a sua economia. Os socialistas ocidentais, similarmente, argumentavam que o Terceiro Mundo estava sendo explorado pelas companhias multinacionais. Agora, o Terceiro Mundo é que é apontado como vilão e não mais como vítima.

Estes argumentos expressam, claramente, o pragmatismo econômico existente entre os “contra” a globalização nos países ricos. Vamos ver agora como os “a favor” justificam sua perspectiva.

Alegam esses últimos que um rápido crescimento do Terceiro Mundo deve ser bem visto, porque isso não somente irá aliviar a pobreza nos países em desenvolvimento, mas também proverá aos investidores externos excelentes oportunidades de novos negócios.

É verdade que os produtores dos países ricos confrontar-se-ão com vasto número de novos competidores. Mas, à medida que esses competidores prosperarem, a recompensa virá sob a forma de um imenso número de novos consumidores. A projeção estatística permite a esse grupo vislumbrar que os países em desenvolvimento poderão ser responsáveis, dentro de 25 anos, por cerca de dois terços do aumento das importações globais.

Os apologistas da globalização refutam a tese dos “contras” de que o Terceiro Mundo irá reduzir o produto interno dos países ricos e aumentar suas taxas de desemprego. Afirmam eles que os argumentos utilizados estão erroneamente fundamentados na crença de que qualquer aumento no produto interno de um país deva ser efetuado às expensas de outro. Esse erro os estaria levando a uma análise prospectiva distorcida.

Melhor dizendo, o argumento é uma falácia, porque o aumento das exportações proverá os países em desenvolvimento com mais recursos para importações. Assim, é mais provável que o aumento da produção em um país pobre aumente também a produção e, portanto, a riqueza dos países desenvolvidos.

Para suportar seus argumentos, alegam os “pró” que o comércio não é um Jogo de Soma Zero; a especialização, é dito, aumenta os padrões econômicos de ambas as partes da transação. Um investidor da Bolsa de Valores, por exemplo, prefere pagar a uma lavadeira, que recebe baixos salários, do que lavar ele mesmo suas roupas, já que pode ganhar mais no seu negócio do que “ensaboando camisas”.

Um argumento mais realista é que se os trabalhadores chineses fazem calçados mais baratos, então vale a pena para os americanos comprá-los com o dinheiro recebido na exportação de sofisticados bens de consumo para a China.

É certo que os consumidores americanos irão se beneficiar com sapatos mais baratos, mas o processo dialético leva a um contra-argumento que pode ser expresso da seguinte forma: O que ocorrerá se a China, com seus baixos salários e com acesso à tecnologia do primeiro mundo, capacitar-se a também fabricar praticamente todos os demais produtos que consome da América e passar a exportá-los mais barato? Não ocorreria, por acaso, em tendo os EUA que importar tudo que lá se consome da China, terminar com seus empregos em risco?

Não, seria a resposta! Basicamente, devido ao perfil atual da mão de obra chinesa que provê a vantagem de menores custos em apenas algumas áreas produtivas.

No jargão econômico esta é a “vantagem comparativa”, um conceito desenvolvido por David Ricardo no século XIX., onde é expresso que o aumento da eficiência econômica (ou sobrevivência do parque industrial, em última análise) está relacionado com a especialização industrial em produtos que apresentem melhor relação custo/benefício. A conclusão óbvia é que a estratégia da América e de outras economias ricas deve, por definição, procurar preservar sempre suas vantagens comparativas.

O efeito combinado dos argumentos “pró-globalização”, de uma forma geral, assume a premissa de que as economias industriais ricas sairão ganhando com o enriquecimento dos países pobres. E busca validá-la no rápido crescimento das economias emergentes (no caso as asiáticas) que já estaria provocando reflexos positivos nas economias do mundo rico. É uma postura acima de tudo conveniente, porque ocorre em um momento em que os países ricos estão entrando em um período relativamente menor de crescimento econômico, principalmente por razões demográficas.

Isto não significa que todos serão ganhadores. Os estudos de prospectiva econômica indicam que as economias ricas deverão ser submetidas à necessidade de alguns penosos ajustes nos anos vindouros, em função da tendência de variação de três indicadores econômicos mutuamente complementares:

- as taxas de juros internacionais serão aumentadas devido às demandas de pesados investimentos nos países em desenvolvimento;
- a inflação será elevada para patamares superiores aos atuais devido ao aumento da demanda de energia necessária ao crescimento econômico dos países do Terceiro Mundo. Um corolário dessa análise indica que, em decorrência da alta velocidade do crescimento das economias do Terceiro Mundo, sedentas de energia, haverá um maior impacto no meio ambiente; e
- as taxas de desemprego, principalmente dos trabalhadores de baixa qualificação na área manufatureira, deverão ser elevadas a um novo patamar de estabilidade pelo processo de acomodação do sistema econômico.

Não há dúvida de que haverá países perdedores, mesmo se estes estiverem suportados pelos ganhadores. E nesses países, os trabalhadores de baixa qualificação, em particular, devem estar preocupados (o que também deve ser aplicável na área militar). Os efeitos decorrentes são tão óbvios que até mesmo os tradicionais “arautos da desgraça” merecem alguma credibilidade ao afirmar que o aumento das desigualdades entre ganhadores e perdedores irá criar tensões sociais e políticas intra-estados, cujos desdobramentos resultarão em conflitos entre-estados.

Seria realmente uma ironia se o sucesso da economia de mercado no Terceiro Mundo provasse ser a maior ameaça à sobrevivência do rico mundo industrial!

O IDEALISMO DOS POBRES

Em setembro de 1995, reuniu-se em Londres um conjunto de “notáveis” para discutir uma resposta dos países ricos para os problemas que a crescente globalização econômica estaria trazendo aos países pobres.

A primeira dificuldade apontada por aqueles intelectuais foi que a rápida integração da economia mundial modificou **qualitativamente** o padrão interativo do sistema político internacional. Desenvolveu-se uma acirrada competição entre estados, decorrente de interesses expressamente caracterizados como privados. Ou seja, o comando político dos estados passou a defender interesses econômicos que o próprio estado não controla mais.

Com isso, o julgamento político de bom ou mau (portanto ético) passou a se subordinar a elementos de moralidade estabelecidos pelas relações mercantis. O que é quase que “atávico” ao princípio ocidental de bom governo.

Nessa competição, o mais forte se sai melhor, e aqueles deixados para trás, acham cada vez mais difícil acompanhá-lo. Como decorrência, a necessidade de manter a competitividade em uma economia global aberta vem dando origem a uma pressão deflatora nos padrões de moradia, trabalho e lazer, padrões esses que afrontam algumas culturas locais e nacionais.

Nesse contexto, dizem os “idealistas de carteirinha” que a globalização econômica é um mero eufemismo usado para justificar uma corrida pela maximização de lucros, utilizando padrões ecológicos mais baixos, pagando salários aviltantes e reduzindo as condições de trabalho dos funcionários.

A idéia de que mulheres, em Shangai e em Bangladesh, estão trabalhando a 0.65 centavos de dólar **por dia** provoca uma revolta moral, mas ninguém vislumbra, seriamente, o que fazer a respeito. Se essas mulheres não estivessem ganhando esses centavos, o que elas poderiam estar fazendo? As alternativas seriam a agricultura de subsistência, o serviço doméstico ou a prostituição.

Ainda que paradoxal, é para essa argumentação que converge a justificação do modelo de crescimento escolhido pelos países pobres — trabalho-intensivo orientado para exportação — com a aquiescência da intelectualidade dos países ricos, sob a justificativa de que as condições de vida dos países pobres irão melhorar com o crescimento geral da economia. Como se diz no linguajar comum, quando a maré alta vem, todos os barcos sobem.

Repetem-se velhos dogmas embutidos no liberalismo, com nova roupagem, mas o que se evidencia é que o crescimento econômico dos EUA e da Europa já foi retomado há mais de uma década, enquanto, no mesmo período, ocorreu um aumento significativo da pobreza global.

É claro que o sistema global trabalha perfeitamente bem, no dizer dos defensores do neo-liberalismo, que não se incomodam se menos de 2% do FDI vai para a África. Não é problema deles

se 15 % da população mundial estão fadados ao esquecimento como parte da civilização humana. Nem tampouco é problema deles se as taxas de subnutrição, mortalidade infantil e analfabetismo, em declínio até há alguns anos, começaram a subir novamente. Então, não há porque reclamar do Michael Jackson quando ele diz: — “They don’t care about us”.

É claro que esse tipo de enfoque contém um forte apelo de cunho emocional, servindo, até mesmo, como bandeira para alguns ambientalistas “chatos” e despreparados. Mas, camuflado sob esse véu emocional, que uma análise crítica consegue facilmente romper, esconde-se uma opção para minimizar os impactos do sistema global sobre aqueles sem capacidade competitiva. O apelo emocional é apenas “marketing” de venda de uma idéia. A idéia de que **algo deve ser feito**.

Pode-se concluir, portanto, que o crescimento econômico é condição necessária para a redução da pobreza, mas não suficiente. A menos que se faça complementar por medidas de redistribuição de renda para os países mais pobres, os benefícios da globalização jamais os alcançarão.

O princípio básico dessa opção é a prevalência da ética na formação de estratégias voltadas para forçar o mercado a criar não somente lucro, mas também um sentido de comunidade.

Para isso, o primeiro passo é entender a globalização, não como um fenômeno impessoal, mas decorrente da ação de grupos (econômicos e políticos) específicos. A partir desse deslocamento do fator causal, trocando elementos intangíveis por pessoas e instituições identificáveis, será possível desenvolver uma ação objetiva para o estabelecimento de padrões mínimos de conduta. E isso deve ser efetuado, pressionando-se todos que possuem alguma vinculação com o mercado global: consumidores, staff político, parceiros comerciais, etc.

Alguns vão ainda mais longe e afirmam ser essa a única opção realista, por trabalhar com um ferramental provido pela própria globalização, e mesmo havendo críticas ao modelo, dizem que, na verdade, não há alternativa. Mas, se a dúvida, argumentam os idealistas, for a capacidade de um mero “lobbie” para trazer o mercado sob controle social e comunitário, a resposta é: — Claro que pode, se não pudesse, ainda haveria crianças “limpando as chaminés londrinas”, ou não teria diminuído o número dos “pequenos carvoeiros” do Pantanal Matogrossense brasileiro.

No entanto, para se ter uma idéia da grandeza da tarefa, basta confrontar os custos do comércio desleal e competição desigual, equivalente a 500 bilhões de dólares, segundo a Organização das Nações Unidas, com os 54 bilhões que os países ricos destinam ao pobres como “ajuda”.

O orçamento global de todas as Organizações Não-Governamentais que atuam para minimizar o impacto da globalização nos países em desenvolvimento também é irrisório (5 bilhões de dólares). Mas, apesar do reconhecimento das dificuldades inerentes às iniciativas de implementação dessa opção, existe a compensação de que o desenvolvimento de uma consciência ética tem evolução exponencial, o que, na realidade, reduz os esforços para a formação de uma massa crítica inicial.

Durante esse processo, os empregos continuarão a fluir da Europa para a Ásia, mas não tão facilmente da Korea para as Filipinas.

Nesse contexto, cada vez mais, os organismos internacionais (onde se insere a ONU) estão se conscientizando da obrigação de advogar em benefício dos seus parceiros pobres. O debate se resume, portanto, a quanto deve ser retirado de projetos de eficácia marginal, em favor de campanhas mais agressivas, internacionalmente coordenadas. Como fazer para que o mundo em desenvolvimento tenha uma parcela maior na nova “World Trade Organization”, ou então, para que o FMI se torne mais transparente e mais sensível aos países pobres.

Isso permite a muitos concordar com Julian Filochowski, o idealizador do conceito de “Solidariedade Globalizada”, de que esta só poderá ser desencadeada com a coordenação internacional de uma estratégia ofensiva, capaz de condicionar a globalização econômica aos interesses dos indivíduos, e não somente aos do capital.

Pode ser que uma economia globalizada necessite de uma aliança com comparável “poder de fogo” para diminuir seus excessos, aliança esta que, dentro da perspectiva do cenário político internacional atual, somente **uma ONU reformada** pode produzir.

Mas, se construir uma sociedade civil globalizada é a solução, ainda há um longo caminho a percorrer. Por enquanto, o “Big Mac” está ganhando, mas o “Misto Quente” ainda tem alguma chance.