

Manuel Branco
(Professor da Universidade de Évora)

Economia Política dos Direitos Humanos



Prof. Doutor Manuel Branco

- Índice das Matérias
- Capítulo 6
- e
- Epílogo

Nota:

Por razões de futura edição, não é possível transcrever toda esta obra do Prof. Doutor Manuel Branco, da Universidade de Évora, intitulada ***Economia Política dos Direitos Humanos***. No entanto, pela sua importância, publicamos aqui o índice das matérias, o capítulo 6 e o Epílogo do manuscrito, que, a nosso pedido, generosamente nos foram facultados pelo autor.

Adelino Torres

ÍNDICE

PRELÚDIO	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
CAPÍTULO 1	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
A ECONOMIA E OS DIREITOS HUMANOS	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
A DIMENSÃO ECONÓMICA DOS DIREITOS HUMANOS	Error! Bookmark not defined.
OS DIREITOS HUMANOS ECONÓMICOS, SOCIAIS E CULTURAIS	Error! Bookmark not defined.
DIREITOS HUMANOS E RESPONSABILIDADE	Error! Bookmark not defined.
CAPÍTULO 2	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
ECONOMIA POLÍTICA DO DIREITO AO TRABALHO	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
DO PLENO EMPREGO E DAS RAÍZES DO DESEMPREGO	Error! Bookmark not defined.
GÉNESE E DEFINIÇÃO DO DIREITO AO TRABALHO	Error! Bookmark not defined.
FUNDAMENTOS DO DIREITO AO TRABALHO	Error! Bookmark not defined.
Do Direito ao Trabalho como Consequência do Desenvolvimento Capitalista	Error! Bookmark not defined.
Do Direito ao Trabalho como Contrapartida de uma Obrigação Moral de Trabalhar	Error! Bookmark not defined.
Do Direito ao Trabalho como Responsabilidade Social	Error! Bookmark not defined.
ALGUMAS OBJECÇÕES AO DIREITO AO TRABALHO	Error! Bookmark not defined.
GARANTIA DO DIREITO AO TRABALHO E ACÇÃO PÚBLICA	Error! Bookmark not defined.
Estado, Empresa e Representação da Sociedade	Error! Bookmark not defined.
Definição e Âmbito de um Conceito de Desempregador Pagador	Error! Bookmark not defined.
A Desregulamentação do Mercado de Trabalho	Error! Bookmark not defined.
Políticas Activas de Criação de Emprego	Error! Bookmark not defined.
Reordenamento do Tempo de Trabalho	Error! Bookmark not defined.
O DESEMPREGO E O CONFLITO ENTRE CAPITAL E TRABALHO	Error! Bookmark not defined.

DIREITO AO TRABALHO E DIGNIDADE DO TRABALHO Error! Bookmark not defined.

CAPÍTULO 3 ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

ECONOMIA POLÍTICA DA COESÃO SOCIAL ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

DIREITOS E BENS ECONÓMICOS Error! Bookmark not defined.
Direitos versus Utilidade **Error! Bookmark not defined.**
Estado ou Mercado: Eis de Novo a Questão **Error! Bookmark not defined.**

A ECONOMIA POLÍTICA DO DIREITO À ÁGUA Error! Bookmark not defined.
A Água entre Direito e Mercadoria **Error! Bookmark not defined.**
Definição Económica da Água e Garantia dos Direitos Humanos **Error! Bookmark not defined.**
A Rivalidade entre Utilizadores da Água e o Jogo do Mercado e do Estado **Error! Bookmark not defined.**

A ECONOMIA POLÍTICA DA SEGURANÇA SOCIAL Error! Bookmark not defined.
A Segurança Social Enquanto Direito Humano **Error! Bookmark not defined.**
A Responsabilidade da Garantia do Direito à Segurança Social **Error! Bookmark not defined.**
Do Conflito entre o Económico e o Social **Error! Bookmark not defined.**

CAPÍTULO 4 ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

ECONOMIA POLÍTICA DA LIBERDADE CULTURAL ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

A CULTURA E A TEORIA ECONÓMICA Error! Bookmark not defined.

A ECONOMIA POLÍTICA DA EXCLUSÃO CULTURAL Error! Bookmark not defined.

O DETERMINISMO CULTURAL E O DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO Error! Bookmark not defined.
Religiões e Desenvolvimento **Error! Bookmark not defined.**
A Família e o Desenvolvimento **Error! Bookmark not defined.**
A Diversidade Étnica e o Desenvolvimento **Error! Bookmark not defined.**

A INSUSTENTÁVEL LEVEZA DO DETERMINISMO CULTURAL Error! Bookmark not defined.

RESILIÊNCIA CULTURAL E SUBDESENVOLVIMENTO Error! Bookmark not defined.

CAPÍTULO 5 ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

ECONOMIA POLÍTICA DA DEMOCRACIA ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

DEMOCRACIA E DIREITOS HUMANOS Error! Bookmark not defined.

DEMOCRACIA E DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO Error! Bookmark not defined.
A Democracia como Promotora do Desenvolvimento Económico **Error! Bookmark not defined.**
A Democracia como Obstáculo ao Desenvolvimento Económico **Error! Bookmark not defined.**
A Democracia e o Desenvolvimento para além do Crescimento Económico **Error! Bookmark not defined.**
A Democracia é Desenvolvimento **Error! Bookmark not defined.**

A ECONOMIA POLÍTICA DA DEMOCRATIZAÇÃO NOS PAÍSES EM VIAS DE DESENVOLVIMENTO	Error! Bookmark not defined.
O Rendimento e a Democracia	Error! Bookmark not defined.
A Estrutura Agrária e a Democracia	Error! Bookmark not defined.
A Cultura e a Democracia	Error! Bookmark not defined.
A Estrutura Económica e Social e a Democracia	Error! Bookmark not defined.
A Herança Colonial e a Democracia	Error! Bookmark not defined.
A Globalização e a Democratização	Error! Bookmark not defined.
ALTERNATIVAS PARA A DEMOCRATIZAÇÃO	Error! Bookmark not defined.
CAPÍTULO 6	5
ECONOMIA POLÍTICA DA EROSÃO DEMOCRÁTICA	5
A NATURALIZAÇÃO DA ECONOMIA	7
Da Natureza Humana à Invenção do Homem Económico	8
Entre a Fábula e o Discurso: o Homem Económico não Existe	13
ECONOMIA NATURAL E ORGANIZAÇÃO SOCIAL	19
A Naturalização da Economia de Mercado	19
A Naturalização da Ciência Económica	21
O CONFLITO ENTRE RACIONALIDADE CIENTÍFICA E RACIONALIDADE DEMOCRÁTICA	25
A Ciência não se Debate	26
A Ditadura dos Peritos	29
A HEGEMONIA DA IDEOLOGIA DO MERCADO	32
O Mercado “Sujeito do Direito”	33
A Desregulamentação da Economia	35
A Diluição da Responsabilidade e da Imputabilidade do Poder	40
A Despolitização da Livre Escolha ou a Despolitização da Política	44
A GLOBALIZAÇÃO ECONÓMICA E A EROSÃO DA IDEIA DEMOCRÁTICA	49
O Que é a Globalização Económica	50
A <i>Desterritorialização</i> da Decisão Económica Versus a <i>Territorialização</i> da Decisão Democrática	52
As Instituições Internacionais e a Democracia	55
FUNDAMENTOS PARA UMA ECONOMIA DEMOCRÁTICA	59
Para uma Humanização da Economia	60
Para uma Simbiose do Mercado e da Democracia	62
EPÍLOGO	64
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

CAPÍTULO 6

ECONOMIA POLÍTICA DA EROSÃO DEMOCRÁTICA

No capítulo anterior chegamos à conclusão de que, tomadas as devidas precauções, a democracia é o melhor sistema político para promover o bem-estar das pessoas, não só porque os argumentos em favor da sua relação positiva com o desenvolvimento, no fim de contas, acabam por prevalecer sobre aqueles que defendem o contrário, como se pode, também, concluir que a democracia é uma parte constitutiva do desenvolvimento. Assim, não faria sequer sentido imaginar o desenvolvimento das sociedades sem o aprofundamento da democracia. O objectivo é, agora, analisar as relações do sistema económico com a democracia ou, simplificando, procurar identificar as características dos diversos sistemas económicos que melhor se adequam ao objectivo de aprofundamento da democracia. Não se trata, no entanto, de fazer uma análise comparativa da capacidade teórica e prática dos diferentes sistemas económicos conhecidos em promover a democracia. Essa tarefa, tanto do ponto de vista da essência, como do ponto de vista da experiência, revelaria poucas novidades e, no fundo, seria duplamente vã.

Em primeiro lugar, porque a literatura neste domínio é abundante e seria difícil chegar a outra conclusão que não a de que a economia de mercado, de entre as formas conhecidas de organização e afectação dos recursos, foi aquela que até hoje proporcionou maior liberdade e, por conseguinte, mais favoreceu o exercício da democracia. Em segundo lugar, porque com as excepções de algumas experiências que relevam mais de um folclore nefasto do que de uma verdadeira alternativa, e a ressalva de naturais idiossincrasias, todo o planeta vive de acordo com as regras de um sistema económico apenas, o sistema capitalista de mercado. Para evitar quaisquer malentendidos é bom precisar que o sistema capitalista de mercado se caracteriza pela apropriação privada dos bens de produção e pela sua acumulação nas mãos de alguns, poucos, capitalistas, que resulta no assalariamento dominante da mão-de-obra trabalhadora, e pela regulação descentralizada, ou tendencialmente descentralizada, da economia através da confrontação das opções livremente expressas por agentes

económicos movidos pelo objectivo da satisfação dos seus interesses particulares. Ora, dois séculos passados sobre o seu surgimento, este sistema não tem, reconheça-se, qualquer rival à sua altura.

Por outro lado não merece a pena sequer avaliar o carácter propiciador da democracia de um sistema económico que não admita o mercado. De facto, negar a regulação descentralizada da economia, pedra basilar da economia de mercado, constitui, no plano dos princípios, uma negação da própria ideia de democracia. De acordo com Amartya Sen opor-se ao mercado como posição de princípio, significaria o mesmo que se opor às conversas entre pessoas (Sen, 1999: 19) e, desde logo, constituiria um entrave do mesmo género ao exercício das liberdades. A liberdade de trocar bens e serviços é, ao mesmo título que a liberdade de trocar palavras, um elemento constitutivo da liberdade e, portanto, da democracia. Através da possibilidade de descentralizar decisões económicas numa multidão de indivíduos e de empresas independentes, a existência de propriedade privada e de regulação pelo mercado permite, ainda, evitar a necessidade de um governo central demasiado poderoso e exercer um contrapeso à acção do mesmo Estado, contrariando a possibilidade do que Montesquieu apelidou de golpes de autoridade. De acordo com a mesma lógica, uma economia estatizada, em contraste, gera um défice democrático sensível porque coloca os recursos de toda a economia à disposição do governo, dando-lhe plenos poderes sobre a vida das pessoas e autorizando todo o tipo de arbitrariedades.

O reconhecimento do papel primordial do mercado na promoção da democracia não significa, todavia, que por essa razão se deva obrigatoriamente admitir uma superioridade inalcançável do mercado, nomeadamente perante formas mistas de regulação da economia, no seio das quais o mercado partilha com outras instituições essa tarefa. A questão essencial deste capítulo consiste, então, em interrogarmo-nos sobre os aspectos do mercado, enquanto sistema de regulação dominante, que conflituam com a ideia democrática. O objectivo não é o de lançar à face do capitalismo de mercado os argumentos de um afiado requisitório pelo simples prazer de destilar uma qualquer sanha, mas de identificar as falhas neste sistema que contribuem para a erosão da ideia democrática, com o assumido propósito de contribuir para desenhar as necessárias transformações que o sistema económico dominante deverá sofrer para prosseguirmos no caminho do aprofundamento da democracia e dos direitos humanos.

A ideia fundamental que ressalta da confrontação dos princípios económicos com os princípios democráticos é que, apesar da sua coexistência com a democracia em inúmeras partes do planeta, existe uma oposição de fundo do capitalismo de mercado na sua relação com a democracia. Essa oposição radica tanto nos seus princípios constitutivos como no modo como este sistema evoluiu no que diz respeito à sua articulação com as diversas fontes de legitimidade democrática. O primeiro passo a dar nesta análise da erosão da ideia democrática consiste na desmontagem do processo de naturalização da economia dominante, ou seja o processo no seio do qual a economia é supostamente libertada da complexidade das relações humanas e reduzida à simples aplicação dum conjunto de leis imanentes. É que o que esta visão da economia pretende, em última instância, é subtrair um conjunto importante de decisões, nomeadamente as relativas à política económica, ao palco da política, o mesmo é dizer retirar à democracia o direito de se pronunciar sobre decisões que afectam decisivamente a vida dos cidadãos.

A NATURALIZAÇÃO DA ECONOMIA

Poucas pessoas, para além de um punhado de privilegiados, admitiriam espontaneamente que o sistema económico em que vivemos, alimentado pela busca incessante e alienante de quantidades cada vez maiores de dinheiro, com ou sem intenção de o trocar por quantidades também cada vez maiores de bens ou de serviços, é bom, quanto mais ideal. No entanto, apesar de todos os defeitos que se lhe poderiam apontar, o referido sistema seria, para uma maioria de economistas, aquele que melhor espelharia a natureza humana, logo o mais adequado. Ao sustentá-lo dão, certamente, mostras da pouca consideração em que têm a natureza humana, a sua própria, e é corrente ouvir-se-lhes dizer, não sem certo desconsolo, que, afinal, somos aquilo que somos; mas também revelam a desconfiança que lhes suscita o refrão do Homem Novo, considerando que este deu sobretudo abrigo a utopias perigosas, pois reza a história que onde quer que se tenha tentado a sua construção, proliferaram em seu lugar regimes totalitários no seio dos quais o Homem aí nascido não constituía novidade nenhuma e a liberdade vivia amordaçada. Mas em que consiste, então, a natureza humana? Como somos? O que nos motiva? O que determina os nossos comportamentos em matéria económica segundo o paradigma económico dominante?

Da Natureza Humana à Invenção do Homem Económico

David Hume, no seguimento, aliás, de Thomas Hobbes ou de John Locke, enuncia em meados do século dezoito dois princípios que estarão na base da definição da natureza humana e por extensão na base do entendimento do comportamento humano quando confrontado com a necessidade de tomar decisões na esfera económica. Em primeiro lugar, o princípio da utilidade, que determina que o homem age sempre para atingir um prazer ou evitar uma dor e, em segundo lugar, o princípio da associação de ideias, que postula que o pensamento humano se explica pela acção de forças que ligam uma ideia a outra ideia. (Denis, 1993: 189).

A interpretação destes dois princípios permite concluir que o homem é, por um lado, hedonista, e por outro lado, racional. Os passos que conduzem a esta conclusão não são, aliás, de todo, negligenciáveis. Sabemos que não se tratou da construção de uma abstracção resultante da observação sistemática dos comportamentos humanos, nem de apurada investigação psicológica. O mais provável é que o enunciado destes princípios tenha decorrido da adopção das convenções filosóficas da época ou, quando muito, de um processo de introspecção (Brown, 1972). Esta ideia de natureza humana nasce, portanto, muito mais de uma forte convicção do que de um trabalho cientificamente rigoroso, embora a introspecção seja aceite como metodologia de análise em psicologia. Convenhamos, no entanto, que a racionalidade hedonista é também a forma mais simples da racionalidade bruta e, assim, na busca do ser humano em toda a sua pureza, ter-se-ia procedido por exclusão sucessiva de elementos, ou seja, a natureza humana seria uma espécie de resíduo que se observava no indivíduo depois de lhe terem sido retirados os imperativos morais e a sociabilidade (Méda, 1995: 201).

Esta concepção de um homem original não é, aliás, contraditória com a análise mais fundamentada da neurologia moderna. António Damásio, por exemplo, avisa que a dor e o prazer são *as alavancas de que o organismo necessita para que as estratégias instintivas e adquiridas actuem com eficácia* (Damásio, 1995: 266), sublinhando, sobretudo, o papel que desempenha a dor como sinal de alarme que coloca o ser humano de sobreaviso, incitando-o a evitar a sua origem e a corrigir as suas consequências, actuando dessa forma como uma protecção para a sua sobrevivência (Damásio, 1995: 268).

Com base nestes fundamentos psicológicos da natureza humana, Adam Smith é, certamente, o primeiro a procurar construir uma teoria do comportamento e da motivação humana com implicações económicas. No *Inquérito Sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*, como já vimos em capítulo anterior, Smith considera que o desejo de melhorar a sua vida já vem com o homem desde o ventre materno e, portanto, não depende de nenhuma aprendizagem, de nenhuma interferência cultural ou social. Alguns anos antes Na *Teoria dos Sentimentos Morais*, o mesmo Smith afirma a dado passo, que *Cada homem está especialmente orientado para tratar de si mesmo e cada homem está mais habilitado para tratar de si mesmo do que qualquer outra pessoa* (apud Ekelund e Hébert, 1990: 103). Destas linhas, hoje célebres, e mil vezes citadas, consegue-se uma primeira aproximação da natureza humana na esfera económica, o primeiro esboço daquele que virá a ser o Homem Económico, símbolo máximo do paradigma económico dominante.

Este homem é egoísta e racional, ou seja é alguém que, de modo consciente e consistente, procura realizar o que lhe dita o seu interesse pessoal, o mesmo é dizer que procura enriquecer. No entanto, neste primeiro esboço, o Homem Económico possui ainda a faculdade de seguir regras morais e de sentir compaixão o que rapidamente deixará de acontecer. Com efeito, na definição proposta em 1934 pela segunda edição do Webster's New International Dictionary, por exemplo, o Homem Económico é descrito como um homem hipotético supostamente livre de sentimentos e motivos altruístas que possam interferir na sua busca, puramente egoísta, da riqueza e do seu desfrute (apud Brockway, 1995: 9). Assim, a inocente busca do prazer, o que equivale a dizer uma vida menos miserável, transformou-se num curto espaço de tempo, no princípio, muito menos lírico, da maximização, ou para sermos mais exactos, nos princípios do maior rendimento e da mínima despesa que, como já se disse em capítulo anterior, postulariam, o primeiro que o grau máximo de realização de uma finalidade se consegue agindo de forma que, para uma despesa dada, se obtenha um grau máximo de realização da dita finalidade, e o segundo que, para uma realização dada de uma determinada finalidade, se despenda o mínimo de meios. No grau zero da linguagem hedonista o mesmo é dizer que o objectivo que a nossa natureza humana persegue consiste em obter o máximo de prazer com um mínimo de dor, não apenas o máximo de prazer. Quando a intensidade da dor contrabalança o prazer recebido alcançar-se-ia, então, o máximo de satisfação possível, pois qualquer unidade de prazer suplementar seria obtida obrigatoriamente à custa de uma quantidade superior de dor.

Entretanto, durante o século dezanove, paulatinamente, o Homem Económico que havia sido construído sobre pressupostos psicológicos em jeito de certificado de autenticidade, começa a desejar libertar-se deles. Com efeito, se no início se pretendia justificar o comportamento do Homem Económico recorrendo à retórica dos impulsos da natureza humana, a intenção, agora, é a de explicar o comportamento da nossa personagem através da análise das situações que se lhe deparam, ou seja, o referido comportamento já não deveria ser entendido como decorrente unicamente de factores de ordem psicológica mas, sobretudo, como resultante da reacção a factos observáveis. Os factores de ordem psicológica são transformados, então, em factores de situação (Brochier, 1994), não obstante o facto da natureza humana ainda estar presente na composição da referida reacção. Por intermédio do positivismo, o século dezanove vai, ainda, encarregar-se de tornar o nosso Homem Económico verdadeiramente egoísta, ou seja livre de quaisquer preocupações altruístas, desembaraçando-o dos restos de simpatia que lhe haviam sido inculcados pelo iluminismo escocês. É necessário, no entanto, evitar simplificações demasiado redutoras e potencialmente danosas, as preocupações éticas não desaparecem totalmente e, portanto, não desaparecem também sentimentos morais como a compaixão, ficam apenas confinados a um domínio próprio, sem assento na ciência económica. Dito de outro modo, o comportamento racional, egoísta e maximizador não é obrigatoriamente considerado uma constante de qualquer acto humano (Puel, 1989), apenas dos actos económicos. De facto, a teoria dominante neo-clássica assume que o comportamento humano se pode separar em económico, social e político (Burk, 1994), entendendo-se, então, que na esfera económica o homem ostentaria sempre um comportamento egoísta e racional, ao invés das outras esferas no seio das quais ele se poderia comportar de um modo totalmente diferente.

Este Homem Económico, no fim de contas, mais do que uma abstracção é uma perfeita ficção. George Brokway (1991) diz que se pode afirmar com segurança que ninguém vivo ou morto corresponde à descrição do Homem Económico. Robert Lucas não está longe de concordar com esta ideia quando declara que *O Homem Económico é um robot constitutivo de um sistema económico artificial (...) de um modo que as pessoas concretas nunca são (...) não é seguramente a melhor imagem daquilo que a natureza humana é* (Lucas, 1994: 85). Ao mostrarem que os agentes económicos não teriam capacidade para agir de acordo com a racionalidade clássica, os trabalhos de Herbert Simon puseram em evidência toda a fragilidade da sustentação desta teoria. Para Simon o agente económico faria as suas escolhas de acordo com uma

racionalidade, decerto, mas limitada pelas suas capacidades cognitivas. Mais recentemente Daniel Kahneman e Vernon Smith vieram acrescentar mais argumentos, ainda, à inverosimilhança da racionalidade económica clássica. O facto de estes quatro últimos cientistas terem sido galardoados com o prémio Nobel de Economia mostra que as críticas dirigidas à noção clássica de racionalidade económica não provêm apenas de alguns irreduzíveis dissidentes mas que, pelo contrário, mesmo no seio da corrente dominante, poucos ou nenhuns são, pois, aqueles que acreditam no realismo do Homem Económico (vide Colander et al., 2004). No entanto, e em paralelo, muitos, e por vezes os mesmos, são os que não hesitam em utilizá-lo como base dos seus modelos explicativos do sistema económico, dos anfiteatros das faculdades à intervenção macroeconómica e às relações laborais nas empresas.

Qual a justificação, então, para pactuarem tão diligentemente com este misticismo? A resposta mais radical pode ser encontrada na famosa afirmação de Milton Friedmann feita em 1953, na qual, embora não se referindo exclusivamente à imagem do Homem Económico, defendia que era *uma ideia falsa, e que causou grandes estragos, a de pretender testar os postulados (ou hipóteses de base). Não só não é necessário que as hipóteses de base sejam realistas como até é vantajoso que o não sejam* (apud Passet, 1995: 32). Outros autores da corrente dominante são mais comedidos, Robert Lucas apesar de considerar, como vimos, que o Homem Económico não corresponde à realidade, sustenta que ele tem, apesar de tudo, provado ser uma abstracção flexível e útil (Lucas, 1994: 85). Edmond Malinvaud acrescenta que *No total a hipótese de racionalidade aplicada às decisões individuais suporta bastante bem a confrontação com as alternativas que lhe são propostas* (Malinvaud, 1991: 109). Paul Krugman diz praticamente o mesmo: *O Homo Economicus é uma pouco plausível caricatura, mas é uma caricatura altamente produtiva, e nenhuma alternativa útil foi encontrada até agora* (Krugman, 1996: 78). Em suma, o Homem Económico é tratado com esta benevolência porque constitui, afinal, um possante instrumento de descomplexificação da realidade sem a qual dificilmente se poderia analisar a economia e sobre ela intervir do modo como faz a corrente dominante.

Este conjunto de argumentos não é, contudo, suficiente para minorar o pasmo que nos invade perante a constatação de que veneráveis estudiosos, pregadores do espírito e do rigor científicos, tenham voluntariamente sustentado uma construção teórica sobre uma perfeita mistificação, por muito agradável que seja no que diz respeito à simplificação da sua tarefa. Amartya Sen formula o mesmo espanto quando se refere

ao trabalho de Francis Edgeworth; ele não compreende como lhe foi possível consagrar uma tão importante parte do seu tempo, e do seu talento, na exploração de uma via de investigação cujo primeiro princípio o próprio tinha como sendo falso, isto é Edgeworth também não considerava realista o postulado que determina que o homem é movido unicamente pelo interesse pessoal e age segundo os cânones da racionalidade (Sen, 1993: 91). Esta fraqueza só poderá ser esclarecida, em meu entender, acrescentando um elemento novo. Não admitir que o ser humano é egoísta e racional mais do que o tornar imprevisível, retiraria sentido ao seu comportamento. Assim, para o economista é necessário acreditar no Homem Económico porque este constitui o elemento que dá sentido ao acto económico, e o ser humano é constantemente impelido a dar sentido aos fenómenos que o rodeiam, mesmo que, no final, não façam qualquer sentido. Por este conjunto de razões Monroe Burk afirma que a corrente económica dominante, neo-clássica, é uma ideologia, não uma ciência (Burk, 1994: 313).

O Homem Económico seria, então, um embuste, e sob a máscara da caricatura paradigmática esconder-se-ia, afinal, um simples funcionário da propaganda ao serviço da referida ideologia, mais ainda, um representante da ideologia ocidental e um poderoso instrumento da sua propaganda de universalidade (Mehmet, 1995: 6). Com efeito, muita fé, ou muita inocência, são necessárias para acreditar que, num mundo cuja diversidade o próprio fenómeno da globalização ajudou a revelar, o Homem Económico possa representar a natureza da humanidade no seu conjunto. Mesmo admitindo que ao tempo de Adam Smith não era possível estar tão bem informado sobre as outras culturas como o cidadão do início do século vinte e um, estavam disponíveis naquele tempo conhecimentos suficientes sobre os costumes dos chineses e dos nativos americanos, e até sobre os de alguns franceses de fraca reputação para perceber que os seus comportamentos diferiam substancialmente dos de um académico escocês que viveu a maior parte da sua vida ao lado da sua mãe.

Com efeito, o Homem Económico não só decorre da assunção de uma natureza humana já de si pouco realista, como recusa a coexistência de várias naturezas tão, ou mais, humanas do que a sua própria. A teoria dominante aceita sem pestanejar que o indivíduo possa sofrer de uma espécie de esquizofrenia que o leva a comportar-se racionalmente na esfera económica e revelar, em simultâneo, comportamentos de qualquer outro tipo em qualquer das outras esferas, no entanto não admite que na esfera económica o mesmo indivíduo possa sofrer da mesma doença, isto é que possa evidenciar outro comportamento que não o determinado pelos cânones da teoria, egoísta

e maximizador. Ora a nossa própria cultura já admite pelo menos a existência de um consciente e de um subconsciente coabitando na mesma pessoa. Num outro registo os velhos sábios da tribo Samos, do Burkina-Faso, consideram mesmo a existência de nove dimensões da pessoa (Latouche, 1994). Por outro lado, o Homem Económico evacua muito depressa os comportamentos que lhe são estranhos para o limbo do irracional, enquanto que estes poderiam simplesmente ser remetidos para um capítulo sobre as outras racionalidades. Assim, quando certas sociedades, subdesenvolvidas por exemplo, relegam para segundo plano a combinação óptima dos factores de produção disponíveis, isso não significa que não sejam racionais mas tão só que, em termos de finalidades a realizar, seja dada a prioridade a outros valores, sociais, familiares, políticos ou religiosos (Godelier, 1969: 171).

Entre a Fábula e o Discurso: o Homem Económico não Existe

Pelo exposto acima podemos, então, afirmar que o Homem Económico não existe. Dizer-se que o Homem Económico não existe e que não pode sequer existir é o mesmo que dizer que os pressupostos psicológicos e neurológicos que estão na origem da definição da natureza humana são falsos. Com isto pretende-se sublinhar que a probabilidade de existir um Homem Económico é nula e não apenas improvável a sua encarnação. Existe uma grande diferença entre estas duas versões da sua inexistência. Não está provado, por exemplo, que o abominável homem das neves existe, mas também não está provado que não existe, diremos neste caso que é altamente improvável que ele exista mas não que seja nula a probabilidade de, com efeito, ele existir.

Assim, em primeiro lugar, deverá ser questionada a possibilidade do Homem Económico agir enquanto ser racional, considerando aqui a racionalidade no sentido lógico matemático, isto é como racionalidade optimizadora, nele inculcada no século dezanove, e não apenas como uma manifestação da razão. Admitir a racionalidade económica do Homem Económico significa que acreditamos que ele possui capacidade para coordenar e tratar grandes quantidades de informação cuja origem e complexidade é bastante diversa e que lhe chegam em fluxos ininterruptos, e, ainda, que durante este processo consegue produzir a decisão mais adequada à satisfação do seu interesse pessoal.

Edmond Malinvaud considera que, no campo empresarial, esta capacidade é questionável e, portanto, admite que as decisões que as empresas tomam quotidianamente possam não ser exclusivamente racionais (Malinvaud, 1991: 117). É, no entanto, notável que para Malinvaud aquilo que uma empresa não consegue realizar, um indivíduo, só, consegue-o quase sempre, ou de modo suficientemente aceitável para que o conceito de Homem Económico não seja abandonado pela corrente económica dominante. Mesmo admitindo que a quantidade e a complexidade da informação recebida por um só indivíduo seja menor do que aquela que chega todos os dias a uma empresa, por muito pequena que possa ser, nada prova que, ainda assim, não se trate de informação excessiva para ser digerida pela nossa personagem. Fica desta forma, revelada mais uma das facetas do Homem Económico, o de um ícone congregante da fé que a economia dominante deposita nos seus pressupostos.

Com efeito, apesar de se considerar que a capacidade cognitiva, sustentáculo do comportamento racional, está mais desenvolvida no homem do que nos símios, seus primos biológicos, ela é ainda bastante limitada (Burk, 1994, Simon, 1976). António Damásio afina pelo mesmo diapasão, precisando que um indivíduo que pretenda agir em conformidade com os princípios da racionalidade económica,

Na melhor das hipóteses a sua decisão levará um tempo enorme, muito superior ao aceitável se se quiser fazer alguma coisa mais nesse dia. Na pior pode nem chegar a uma decisão porque se perderá nos meandros do seu cálculo. Porquê. Porque não é fácil reter na memória as muitas listas de perdas e de ganhos que necessita de consultar para as suas comparações (Damásio, 1995: 184).

Leda Cosmides e John Tooby (1994) defendem também a improbabilidade deste tipo de comportamento racional, tendo em conta o conhecimento que temos tanto sobre as capacidades do homem como sobre a complexidade da informação que ele deve absorver, e concluem ser, portanto, impossível sustentar que o comportamento racional constitua um estado de natureza do ser humano. A racionalidade económica seria, assim, talvez, o último dos princípios sobre o qual erigir uma teoria do comportamento humano aplicada à economia. Deste modo, e conhecendo a rapidez com que se exige que sejam tomadas as decisões no mundo da economia real, receio até que, a existir de facto, o nosso Homem Económico tenha muita dificuldade em encontrar emprego.

Ora se não agimos de modo totalmente racional, agimos como? Em certas circunstâncias é admissível que o façamos por instinto, mas apesar de tudo não nos esqueçamos que aquilo que nos distingue como animais superiores é a capacidade de agir sob o domínio da razão, o que nos é autorizado pela complexidade do nosso cérebro, que conjugaria no mesmo órgão as capacidades presentes em todos os animais somadas àquelas que nos são exclusivas. Teríamos, então, um sistema cerebral triúnico (cérebro reptiliano, sistema límbico e córtex associativo) o que significa a existência de uma hierarquia de capacidades para lidar com os diversos problemas. Porém, o néo-córtex, que nos permite agir pela razão, não possui um poder hierárquico dominante, não impondo obrigatoriamente a sua vontade aos outros subsistemas (Robin, 1977: 53). Assim, segundo Jacques Robin, o facto de podermos agir sob o domínio da razão não significa que o façamos em qualquer circunstância.

António Damásio sugere, então, que, na tomada de decisões, a racionalidade pode receber uma ajuda das emoções (Damásio, 1995: 14). Com efeito, embora frequentemente se considere que as emoções quando controlam a acção e o pensamento o fazem em detrimento da razão, Damásio sustenta que afirmar-se que a emoção desempenha um papel positivo na tomada de decisão não significa, de modo algum, que ela está a tomar a decisão em nosso lugar, sufocando a racionalidade. O que ele pretende transmitir é que certos aspectos da emoção e do sentimento são indispensáveis à racionalidade e acrescenta, *no que têm de melhor os sentimentos encaminham-nos na direcção correcta, levam-nos para o lugar apropriado do espaço de tomada de decisão onde podemos tirar partido dos instrumentos da lógica* (Damásio, 1995: 14).

Ora, no seio dos sentimentos, das emoções, podemos encontrar entre outros os afectos, os sentimentos afectivos, e estes para Amitai Etzioni são uma parte importante da constituição dos valores (Etzioni, 1990: 105). Segundo ele, sem a afectividade, os valores, com a excepção dos valores estéticos, seriam como conchas vazias. Poderíamos, então correr o risco de considerar os valores como regras de distribuição social dos afectos e colocar, mesmo, a hipótese de os valores em parceria com as emoções, ou organizando-as, nos ajudarem a agir sob o domínio da razão. Na obra já referida, António Damásio descreve extensivamente o caso de um indivíduo que sofreu uma grave lesão cerebral sem ver afectadas as capacidades geralmente atribuídas à racionalidade económica, como a lógica e o cálculo. No entanto, o hemisfério direito que comanda, entre outras funções, a emoção, ficou gravemente diminuído. Este indivíduo que mantinha intactas todas as capacidades para tomar decisões racionais,

evidenciava, no entanto, uma extrema dificuldade em o fazer e, paralelamente, parecia ter deixado de se reger por qualquer código de conduta, ignorando as mais simples regras de polidez, praguejando continuamente, por exemplo.

É, pois, admissível que os valores constituam um importante auxiliar na descomplexificação das situações facilitando as decisões. Por outras palavras, na vida real nenhuma decisão poderia ser tomada unicamente em função do interesse pessoal, ou seja guiada pelo egoísmo. Seria, então, a natureza humana um pouco altruísta também? Sabemos já que a racionalidade económica pura não permite ao indivíduo tomar decisões, essencialmente por que lhe falta capacidade para tratar a quantidade e a complexidade de informação. Não podemos, ainda, no entanto, afirmar que o recurso aos sentimentos, aos valores, como auxiliares da decisão seja suficiente para transformar o Homem Económico de um egoísta num altruísta, ou no mínimo num compassivo.

Com efeito, é perfeitamente admissível que a descomplexificação da informação obtida pelo recurso aos valores, seja simplesmente considerada pelo Homem Económico como a melhor solução para a realização mais eficaz do seu interesse pessoal. Robert Nozick, por exemplo, considera que os princípios, entre os quais se incluem os princípios éticos, são fundamentais para a acção racional, mas deixa a interrogação sobre se a sua utilização representa a aceitação de uma restrição, que seria uma maneira de entender os valores morais, ou se pelo contrário constitui, justamente, um dos elementos de uma estratégia maximizadora do interesse pessoal (Nozick, 1995: 3). Dito de outro modo, na vida real, o recurso aos princípios éticos constitui a demonstração de que o indivíduo, em qualquer circunstância, busca a melhor maneira de satisfazer o seu interesse pessoal, ou a demonstração de que a natureza humana não é tão egoísta como a pinta a economia dominante, e que, no fundo, existiria na dita natureza uma componente altruísta?

Daniel Cohen (1997: 137) relata uma experiência de psicologia aplicada realizada por Boaz Weinstein com vários grupos de crianças, que pode contribuir para nos esclarecer um pouco mais. Em primeiro lugar pede-se a um grupo de dez crianças que faça um desenho. Quando acabarem, a organização da experiência escolhe um desenho ao acaso e anuncia que se trata do mais bonito de todos e explica ao seu autor que vai ter direito a uma recompensa, uma nota de 50 euros por exemplo. Quando o prémio é entregue à criança, o educador, contudo, sussurra-lhe ao ouvido que uma das

dez crianças está gravemente doente e poderia ser ajudada graças à nota de 50 euros. Em 90% dos casos a criança dá a nota para ajudar o seu colega.

Comparem-se, agora, os resultados desta experiência com os de outra em que os dados são modificados da seguinte forma: em lugar de esperar que os desenhos estejam terminados para revelar que o mais bonito será recompensado com um prémio, o educador anuncia as regras desde o início, o desenho mais bonito de entre os que as crianças se aprestam a fazer será recompensado com uma nota de 50 euros. Terminados os desenhos, o mais bonito é novamente escolhido ao acaso e recompensado com o prémio anunciado. Como na primeira experiência o educador repete as palavras ao vencedor sobre a doença do colega e da ajuda que estes 50 euros poderiam constituir. Nesta experiência as respostas das crianças são radicalmente diferentes, a maioria pretende conservar o prémio.

Para Cohen esta experiência demonstra que o altruísmo, a compaixão, não constituem dados intrínsecos da natureza humana, estes, acrescenta, dependem da representação que um indivíduo terá do mundo social a que pertence. A primeira criança recebe uma recompensa inesperada e esse facto torna-a generosa, a segunda criança, pelo contrário, vê na nota de 50 euros a recompensa que o seu esforço mereceu, tornando-se egoísta. O que o autor não ousa dizer é que, se através desta experiência se demonstra que o altruísmo não é um elemento intrínseco da natureza humana, pela mesma ordem de ideias deveria demonstrar que o egoísmo também o não é. Com efeito, o altruísmo é atribuído, na experiência, ao facto da recompensa ser inesperada, chamemos-lhe dádiva, porque não, como na antropologia social. No que diz respeito ao egoísmo, transparece claramente que resulta da presença de uma contrapartida, chamemos-lhe agora uma remuneração, intermediando um processo de troca formalizado, caracterizado embora por alguma incerteza, o que constitui o esboço, ainda que ténue, de uma relação mercantil. Por outras palavras, na segunda experiência, a criança, à partida, dispôs-se a fazer um desenho em troca do hipotético ganho do prémio.

A fronteira que, separa aqui, o altruísmo do egoísmo é, pois, de carácter institucional e, na sua maior extensão, sem qualquer relação com a natureza humana, ainda que, biologicamente, se admita a existência de indivíduos mais predispostos que outros para serem tanto altruístas como egoístas (Damásio, 1995:188). O nosso Homem Económico, portanto, por natureza, não pode ser nem racional nem sempre egoísta, logo não é, simplesmente! Não existindo e estando no entanto em toda a parte,

nomeadamente na literatura económica produzida pela corrente dominante o Homem Económico sofre uma nova metamorfose, ascendendo, agora, à categoria de mito.

A ocasião é oportuníssima para transcrever algumas linhas admiráveis de Roland Barthes a propósito do mito:

O mito é constituído pela perda da qualidade histórica das coisas: as coisas perdem nele a recordação da sua fabricação (...) Operou-se uma prestidigitação, que virou o real do avesso, esvaziou-o de história e preencheu-o de natureza, que retirou às coisas o seu sentido humano de modo a lhe dar como significado uma insignificância humana. A função do mito é a evacuação do real: ele é, à letra, um derramamento incessante, uma hemorragia, ou se preferirmos uma evaporação, numa palavra, uma ausência sensível.

(...)

É possível agora completar a definição semiológica do mito em sociedade burguesa: o mito é uma palavra despolitizada. Dever-se-á naturalmente entender a política no seu sentido profundo, como um conjunto de relações humanas na sua estrutura real, social, no seu poder de fabricação do mundo (...).

O mito não nega as coisas, a sua função consiste, pelo contrário, em falar delas, simplesmente purifica-as, inocenta-as, funde-as em natureza e em eternidade, dá-lhes uma clareza que não é a da explicação, mas a da constatação.

(...)

Passando da história à natureza o mito economiza, abole a complexidade dos actos humanos, dá-lhes a simplicidade das essências, suprime toda a dialéctica, toda a ascensão para além do visível imediato, organiza um mundo sem contradições, porque sem profundidade, um mundo ostentado na evidência, funda uma clareza feliz, as coisas têm o ar de significarem por si sós (Barthes, 1957: 230 e 231).

O Homem Económico enquanto mito fundador da economia dominante constitui, portanto, uma tentativa de eliminação do carácter histórico da economia, ou por outras palavras uma tentativa de encobrir o facto de que os actos económicos são essencialmente o resultado das relações que os seres humanos estabelecem entre si, em sociedade, e não da aplicação por parte destes de putativas leis que os transcendem. A corrente dominante seguiria, então, uma lógica levemente perfumada de Darwinismo social segundo a qual, para medrar, o homem deveria adaptar-se às leis da economia e não o contrário, um discurso que prega, afinal, a sujeição do homem à economia, que

reflecte o discurso de uma economia mandante no lugar do de uma economia mandada, na feliz expressão de Robert Hamrin (1989: 611).

ECONOMIA NATURAL E ORGANIZAÇÃO SOCIAL

O objectivo deste esvaziamento do carácter político e histórico do agente económico, aplicando o raciocínio de Roland Barthes ao mito do Homem Económico, seria, em primeiro lugar o de apagar a recordação do seu fabrico, com a intenção de justificar o primado da economia de mercado. Na teoria dominante, a melhor situação possível para todos os agentes económicos, o óptimo, é atingido quando os indivíduos são livres de maximizar os seus interesses pessoais, egoístas. Que sistema económico mais favorece a ocorrência desse óptimo? De acordo com a corrente dominante, esse sistema é, precisamente, o da economia de mercado, caracterizada pela livre concorrência e pela ausência de intervenção estatal. Para Adam Smith os mecanismos do mercado permitiriam, então, que os interesses e as paixões humanas fossem conduzidos na direcção mais agradável para o interesse de toda a sociedade (Smith, 1981).

A Naturalização da Economia de Mercado

Ao pretender que o Homem Económico reflectia a natureza humana, a teoria económica dominante apresentava ao mesmo tempo a economia de mercado como o sistema que melhor servia os impulsos criativos da natureza humana. No mesmo passe de mágica a economia de mercado assumia-se, então, também como natural, quase invisível até. Com efeito, na literatura económica clássica não existem testemunhos de uma fabricação da economia de mercado, assim, também este sistema passaria a constituir um estado natural da economia e, ainda hoje, a maioria dos economistas da corrente dominante se refere à economia de mercado como algo de natural, de que é exemplo a afirmação de Alain Minc na revista francesa *Évènement du Jeudi* defendendo que *na história da Humanidade, desde que ela é Humanidade, o mercado é um estado de natureza da sociedade* (apud Brune, 1997).

Ao extraviarem voluntariamente a recordação da sua fabricação tanto o Homem Económico, como a economia de mercado, pretendiam ascender à categoria de natureza, ou seja de mito. Porém, nem todos se deixaram doutrinar pelo mito, e é possível seguir os indícios deixados pelo mercado para celebrar o seu nascimento como sistema

dominante. O mercado como instituição estaria já presente no final da idade da pedra, surgindo as primeiras descrições formais e precisas do mecanismo da oferta e da procura na China do século VII antes de Cristo (Chang, 1992), o que não quer dizer, no entanto, que date dessa altura a invenção da economia de mercado. No mundo ocidental se o mercado estava bem presente durante o império romano o seu papel terá sido secundário na vida económica até ao século dezanove (Polanyi, 1983: 71), tendo o mercado desaparecido e renascido ciclicamente ao longo dos tempos. Albert O. Hirschman, na sua obra *As Paixões e os Interesses* (Hirschman, 1997: 67) acrescenta que na Europa medieval as trocas mercantis ainda eram consideradas como uma paixão destrutiva. O certificado de nascença da economia, ou melhor da economia de mercado, pode, então, sem pretensão de rigor, ser historicamente datado de algures durante o Renascimento (Hirschman, 1997) período em que a religião e o sagrado começam a perder poder explicativo e logo poder institucionalizante. Jean Pierre Dupuy afirma que a economia de mercado constituiu, aliás, a resposta dada pelos homens ao problema da convivência não violenta entre si, numa sociedade na qual a religião e o sagrado viram o seu peso social diminuir. A economia de mercado representaria, então, uma resposta à dessacralização da sociedade (Dupuy, 1994). Dito de outro modo, a economia de mercado representaria, afinal, a vitória da ordem burguesa sobre a ordem do antigo regime.

Assim, tal como a sua criatura, o Homem Económico, a economia de mercado também não é natural. A que argumentos poderemos, então, recorrer para justificar o processo de despolitização operado sobre um como sobre o outro? Seguindo de novo o raciocínio de Barthes, algo se pretendia fazer esquecer com este processo. A primeira ocultação de que suspeito diz respeito ao facto de que o comportamento do indivíduo, em parte orientado para a real satisfação do seu interesse pessoal, egoísta, decorre, não da sua natureza própria, mas da sua resposta às normas de funcionamento da economia de mercado. Em sustentação desta tese relembremos a análise das experiências nas quais as crianças se tornam egoístas unicamente quando a relação entre um desenho e um prémio se estabelece através de um processo de troca de equivalentes formalizado, ou seja quando estão presentes as premissas do mercado.

Robert Heilbroner partilha desta opinião quando afirma que é mais plausível que a racionalidade calculista se torne um modo de interacção para o qual tendemos, depois de estabelecido um sistema de economia de mercado (Heilbroner, 1988: 26). Karl Polanyi diz mesmo que é precisamente essa a característica da sociedade de mercado,

ou seja, segundo ele, a economia de mercado para funcionar necessitaria de impor as suas leis ao conjunto da sociedade (Polanyi, 1983); o ser humano seria, então, obrigado a comportar-se segundo as leis da economia de mercado, onde nos deparamos efectivamente com o egoísmo e o interesse pessoal. Jean Pierre Dupuy apresenta uma outra versão para chegar sensivelmente à mesma conclusão. Segundo ele, existiria uma relação de feitura mútua entre a ciência económica e a realidade económica. No quadro desta feitura mútua, a realidade económica e social, num sentido lato, revelaria, assim, uma tendência para se assemelhar ao modelo teórico (Dupuy, 1994).

Poderíamos ir mais longe e sustentar, mesmo, que o modelo teórico tem tendência para modelar o comportamento do indivíduo, ou, como afirma Hubert Brochier, a teoria económica seria reflexiva. Por outras palavras, se a economia se dedica a descrever as características do comportamento racional, ela assume-se ao mesmo tempo como guia para uma conduta racional (Brochier, 1995). O indivíduo, seguindo o comportamento que a teoria dominante apresenta como sendo o correcto, acabaria, então, por legitimar a própria teoria, que afirma que o indivíduo se comporta como tal, o que constitui um excelente exemplo de um princípio auto-realizador. O mesmo Brochier acrescenta que a análise da racionalidade está, assim, na base da racionalização do mundo, reforçando-se mutuamente num processo ainda em curso (Brochier, 1995: 50). Robert H. Frank, Thomas Gilovitch e Dennis T. Regan dão conta de experiências que demonstrariam, justamente, esta hipótese. Uma dessas experiências, em que estudantes universitários de vários cursos foram colocados na situação do dilema do prisioneiro, com dinheiro em jogo, mostrou que os estudantes de economia apresentavam a maior probabilidade de exibir um comportamento egoísta, sugerindo que estes comportamentos mais do que provar a validade dos pressupostos da corrente económica dominante, demonstrariam, pelo contrário, que o egoísmo do agente económico constitui, sobretudo, um produto da própria aprendizagem do dogma clássico e neo-clássico (Frank et al., 1993).

A Naturalização da Ciência Económica

Assente nos pressupostos referidos acima a escola económica dominante esforçou-se por criar a ilusão de uma ciência económica natural, ao mesmo título que a física, por exemplo. Este propósito, apesar de fortemente criticado desde o início por uma significativa fatia de economistas parece, no entanto, ter tido algum sucesso, não só nas academias mas também na apreciação que os cidadãos fazem da economia no

quotidiano. Assim, as convulsões que ciclicamente abalam o sistema económico globalizado parecem pairar sobre as nossas cabeças como os grandes mistérios da natureza, a análise dos factos económicos nos meios de comunicação especializados assemelha-se estranhamente à leitura de um sismograma ou de um boletim meteorológico, os preços das matérias-primas ou das moedas flutuam como as temperaturas, a economia é ciclicamente afectada por depressões ou por sobreaquecimentos, o desemprego sofre de sazonalidade. No quadro desta economia naturalizada o homem comum vê-se remetido para o papel de um espectador impotente que assiste embasbacado ao espectáculo que a natureza lhe proporciona, como se de uma trovoadas de verão se tratasse. Esta economia não se coloca ao serviço do homem, antes parece ameaçá-lo de forma maligna e a leitura de alguns grandes fenómenos económicos modernos, como a mobilidade e a concentração do capital, o desenvolvimento tecnológico, a persistência do desemprego ou o aumento das desigualdades, deixa transparecer a mensagem de que estes constituiriam apenas os ajustamentos exigidos pela aspereza dos caminhos que o mundo contemporâneo seria obrigado a trilhar.

Um dos primeiros cientistas a tratar a economia como ciência natural foi François Quesnay, um médico francês da corte de Louis XV, reputado especialista em sangria e nascido em 1694. Para ele, os fenómenos económicos eram governados por leis análogas às da física, universais e anteriores às convenções sociais. Sobre a propriedade privada, por exemplo, afirmou que constituía um dos direitos naturais, que definia como sendo aqueles que a própria natureza nos teria destinado tal como teriam direito à luz todos os homens a quem a natureza deu olhos (Quesnay, (1985). Aliás, um dos seus seguidores, Pierre Samuel Dupont de Nemours, apelidaria em 1767 esta escola de fisiocracia, o que significa literalmente governo da natureza. Mais tarde, já no século dezanove, quando o sistema económico capitalista começava a tomar forma impulsionado pela revolução industrial, David Ricardo, construiu, por sua vez, um modelo de economia no seio do qual a repartição do rendimento nacional obedecia a fenómenos essencialmente naturais.

De acordo com David Ricardo, o nível da renda recebida pelos proprietários das terras dependia da fertilidade relativa dos solos e da pressão demográfica, que por sua vez se explicava pela lei da população que para Ricardo era uma lei natural. O salário auferido pelos trabalhadores era governado pelo preço dos cereais, que por sua vez era determinado pela fertilidade relativa dos solos e pela pressão demográfica, naturais

como acabámos de testemunhar. O Lucro que os detentores do capital podiam esperar recolher consistia, assim, no resíduo das duas operações anteriores, e portanto determinado pelo valor das rendas e dos salários (Ricardo, 1983). Assim, facilmente se pode concluir que algo de tão determinante como a repartição do rendimento, com uma tão forte carga política, aparecia aos olhos de David Ricardo como algo de perfeitamente natural, não contrariável pela política económica, apenas mitigável na melhor das hipóteses.

A escola marginalista, que teve em Léon Walras e mais tarde em Alfred Marshall alguns dos seus expoentes máximos, continuou e aperfeiçoou o modelo naturalista da economia a partir dos finais do século dezanove. Walras, um economista francês professor na universidade Suíça de Lausanne, autor da teoria do equilíbrio geral, e que se intitulava socialista, tendo inclusive defendido a nacionalização das terras num artigo pouco conhecido, falava assim do valor de troca do trigo, ou por outras palavras do seu preço:

(...) o factor do valor de troca toma pois, uma vez estabelecido, o carácter de um facto natural, natural na sua origem, natural na sua manifestação, natural na sua maneira de ser. Mas o valor de troca é uma grandeza. Ele depende da matemática (...) a economia política pura ou a teoria do valor de troca e da troca (...) é, como a mecânica, como a hidráulica, uma ciência físico-matemática (apud Denis, 1993).

Esta visão naturalista da economia não era partilhada por toda a gente, como não podia deixar de ser. O autor de *O Capital*, Karl Marx, cuja vida se confunde com a história do movimento operário europeu do século dezanove, criticou duramente a visão naturalista da escola clássica. De acordo com Marx, a visão naturalista de Adam Smith e de David Ricardo pretendia lançar um véu de fumo sobre a verdadeira natureza das relações de produção e escamotear o facto de estas configurarem uma violência sobre os trabalhadores. Como seria possível admitir, por exemplo, que o salário fosse uma remuneração natural se resultava da apropriação e acumulação privada dos meios de produção? Poderia alguém acreditar que tivesse sido a natureza a decidir quem seria proprietário e quem seria assalariado (Marx, 1974). Mais tarde, a escola institucionalista americana de John Commons e Thorstein Veblen, entre outros, criticaria o individualismo metodológico dos economistas clássicos e marginalistas, defendendo que as decisões económicas não podiam ser tomadas por indivíduos isolados mas

seriam, pelo contrário, mediadas por instituições como a cultura ou a tradição, e que, assim sendo, não seria possível pensar a economia fora da sociedade.

Poder-se-á retorquir que a visão naturalista da economia foi ultrapassada há muito e que a base físico matemática da economia já foi substituída por novos alicerces, biológicos ou neurais, tendo a visão mecanicista sido trocada por uma visão evolucionista. Se o Homem Económico já não parece ter curso, a retórica naturalista da economia, no entanto, continua presente em muitos destes estudos. Cite-se de caminho um trabalho muito recente de Gianni de Fraja que pretende explicar o que ele chama de desejo universal do ser humano pelo consumo crescente através de um mecanismo conhecido como selecção sexual. De Fraja afirma, assim, que o problema económico básico da maximização da utilidade seria formalmente equivalente ao problema biológico básico da maximização da capacidade de transmitir os melhores genes para as gerações futuras (De Fraja, 2006). Por outras palavras a explicação para este problema básico da economia encontrar-se-ia na natureza, já não exclusivamente humana como anteriormente, mas animal em geral.

O que esta retórica da economia naturalizada pretende veicular, afinal, é a ideia de que as decisões no domínio da economia transcendem as pessoas e por consequência transcendem o debate democrático. De facto, o problema económico, ao colocar-se como um problema técnico, não carece de debate político. Não se discutem nem se aprovam as leis da dilatação dos corpos em assembleias eleitas por sufrágio popular, não se submetem a referendo as flutuações climáticas, as secas ou as cheias. Porque razão, então, se deverá debater a existência de desigualdade na distribuição do rendimento entre os cidadãos, ou o nível do salário? A integração da economia no grupo das ciências naturais pretenderia, assim, libertá-la do *diktat* das preferências colectivas e por definição do jogo político e da democracia. No início, a vontade de construir uma ciência económica natural não resulta, no entanto, de uma vontade explícita de retirar a economia da esfera de influência do debate político democrático, relativamente incipiente nos primórdios da economia, diga-se. O objectivo era, sobretudo, o de retirar a economia da esfera da moral, mais propriamente da esfera da moral religiosa, acusada de sufocar o pensamento científico.

Mas, apesar de não podermos atribuir más intenções ao pensamento clássico liberal, neste aspecto, a *conspiração* foi muito bem urdida, e mais à frente veremos o modo como a racionalidade científica subjacente ao processo de naturalização da economia conflitua com a racionalidade democrática. Antes de passar adiante não deixa

de ser curioso notar que, apesar da óbvia influência marxiana dos dirigentes soviéticos, ou por causa dela, a primeira experiência que pretendia constituir uma alternativa ao capitalismo de mercado, recuperou também a ideia da economia como problema essencialmente técnico. À política era atribuído um papel de primeiro plano, certamente, mas em virtude da existência das famosas leis objectivas que a economia marxiana produziu, se bem que históricas e não naturais, esta acabava despolitizada do mesmo modo e no fim de contas não consistia em nada mais do que na aplicação dessas leis objectivas (Sapir, 2002). Léon Trotsky, por exemplo, na sua obra *Terrorismo e Comunismo*, escreveu que os únicos conflitos que surgiriam na economia socialista por vir, seriam aqueles que teriam lugar entre os que ele apelidava de partidos técnicos, reduzindo, pois, as escolhas económicas a meras opções técnicas, inevitavelmente fora do alcance do debate político (Sapir, 2002: 179).

O CONFLITO ENTRE RACIONALIDADE CIENTÍFICA E RACIONALIDADE DEMOCRÁTICA

Como já vimos um pouco nas páginas anteriores, uma tomada de decisão pode ser dividida em vários momentos, ou etapas. Simplificando, teremos um momento para recolher a informação, um momento para a analisar e um momento para, finalmente, tomar a decisão. Este processo, por sua vez pode estar submetido a diversas lógicas ou racionalidades. Dito de outro modo, e admitindo o carácter binário e redutor desta classificação, uma decisão pode ser tomada de acordo com uma racionalidade científica ou com uma racionalidade democrática. É possível identificar muitas outras, provavelmente, mas são estas duas que nos interessam aqui. Por racionalidade científica deve entender-se aquela que assenta no conhecimento obtido por intermédio de procedimentos rigorosos, demonstráveis e passíveis de reprodução, que permitem testar hipóteses e interpretar resultados, que se pretendem objectivos. Por racionalidade democrática deve entender-se aquela que assenta sobre o direito que possuem todos os indivíduos afectados pelas decisões a tomar, de sobre elas se pronunciar. A verdadeira sociedade democrática exige que todos os cidadãos, de forma directa ou delegada, participem na tomada de decisão, mas exige também que a referida decisão não seja servida embrulhada num manto de ignorância. Assim, numa sociedade democrática a racionalidade científica desempenha um papel crucial de iluminação das massas, isto é da *Demos*. Dito de outro modo, estas duas racionalidades, devem, em princípio,

complementar-se. No entanto, é muito fácil que elas, pelo contrário, conflituem, ou, por outras palavras, que em lugar de iluminar as massas, a ciência as exclua.

A Ciência não se Debate

No seio de uma ciência natural, de uma ciência dura, o conhecimento produzido, pode ser objecto de discussão mas apenas em dois domínios, o da validade da sua formulação, que decorre do respeito pelos preceitos da racionalidade científica, e o das consequências da sua aplicação. Se no que diz respeito ao segundo domínio é possível emitir preferências, confrontar alternativas, com base na expressão de valores, tal processo, está, em princípio excluído no primeiro dos nossos domínios. Uma lei científica não se debate, uma interpretação do mundo, se for científica, ou está correcta ou está errada. Se acaso forem propostas duas interpretações científicas para dois fenómenos não faz qualquer sentido emitir uma preferência por uma interpretação em relação a outra, uma delas estará forçosamente errada, quando não ambas. As leis científicas, assim, aplicam-se, não se debatem. É possível debater democraticamente a instalação de centrais nucleares, não faz, pelo contrário, qualquer sentido submeter a sufrágio popular a validade dos princípios que estabelecem a produção de energia através da fissão do núcleo do átomo.

Assim, as leis produzidas por uma ciência económica pretensamente naturalizada exigem beneficiar do mesmo tratamento. Se a ciência económica permite, de facto, encontrar uma solução óptima para um determinado problema que afecta a economia, então, por definição, essa solução é a única solução que racionalmente a sociedade deve adoptar. Neste enquadramento a aplicação das leis económicas não constitui uma decisão no sentido em que esta não reflecte uma escolha dos agentes. Num mundo em que a cada problema corresponde uma só solução, o debate e o pluralismo, de facto, não fazem qualquer sentido, como defende Jacques Sapir (2002). Assim, as putativas leis económicas, que implicam, no fundo, com a vida das pessoas, que as afectam, estão por definição isentas de escrutínio democrático. O prémio Nobel de Economia Gérard Debreu afirmou mesmo que a economia não é um objecto de preferência pessoal ou de opinião política, e que os fundamentos da economia são científicos e os problemas económicos universais sob qualquer regime (Debreu, 1984: 80). Mais uma vez, é possível, quando muito, debater democraticamente como lidar com as consequências da aplicação dessas mesmas leis, mas apenas essas. Tudo isto

faria sentido se, de facto, a economia pudesse ser considerada uma ciência natural, uma ciência dura, como pretende a corrente económica dominante, mas tal constitui uma falácia, óbvia, porque claramente não suportada pela própria ciência, como vimos mais acima, e tenebrosa, porque conducente ao afastamento da democracia da discussão de assuntos que lhe dizem intimamente respeito.

O uso, dever-se-ia talvez dizer o abuso, da ciência para legitimar a evacuação do debate democrático não é coisa recente. Vários são os exemplos históricos que revelam como a racionalidade científica serviu para travar a racionalidade democrática, nomeadamente na desvalorização do sufrágio universal. Para alguns, a ideia de sufrágio universal seria, então, contraditória com a própria ideia democrática, pois defendia-se que nem todos os indivíduos estariam habilitados para tomar parte na tomada de decisões. Albert O. Hirschman, de novo na sua obra intitulada a preceito *A Retórica da Reacção*, afirma o seguinte:

(...) o indubitável avanço das formas políticas democráticas na segunda metade do século (dezanove) teve lugar rodeado de um estado de espírito de cepticismo e hostilidade. Então, lá para o final do século, este estado de espírito encontrou uma expressão mais sofisticada nas teorias das ciências sociais, dado que descobertas médicas e psicológicas mostraram como o comportamento humano era motivado por forças irracionais, com um alcance muito maior do que havia sido reconhecido até aí. A ideia de assentar a governação política no sufrágio universal podia doravante ser exposta como um produto cujo prazo havia caducado (Hirschman 1991: 23).

O discurso sobre o chamado ajustamento estrutural, por exemplo, encaixa perfeitamente neste modelo. É afirmado e reafirmado que, no que concerne à adopção de estratégias para fazer sair inúmeros países da crise financeira e de desenvolvimento em que se encontram, não existem alternativas às receitas produzidas pelo famoso consenso de Washington, isto é às receitas neo-liberais acarinhadas pelas Organizações Intergovernamentais (OIG) que aí estão sedeadas, nomeadamente o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional. Estas organizações mais do que promotoras da estabilidade financeira no mundo assumem-se como guardiãs da ortodoxia económica, pressupondo, precisamente, a existência de leis económicas indiscutíveis. Ernâni Lopes, que se dedica há muito às questões de ajustamento estrutural, não só em Portugal mas também em África, afirma justamente que a característica dominante dos programas de

ajustamento estrutural é que não há por onde escolher grandes variantes (Lopes, 1998: 27). Osvaldo Sunkel, a propósito da América Latina, sustenta, por sua vez, que existe uma única proposta disponível para combater a crise do continente e que é encorajada pelas agências internacionais responsáveis pelos programas de ajustamento estrutural, ou seja o programa neo-liberal (Sunkel, 1993: 44). A única oportunidade de discussão diz respeito à aparência do processo, isto é ao modo como ele deverá ser levado a cabo, recomendando-se, então, que o ajustamento estrutural se apresente com uma face humana (vide Cornia et al., 1987). Assim, e agora na prática, verifica-se que, de acordo com os promotores do consenso acima referido, as evidências da ciência, o ajustamento estrutural, de facto, não se debatem, debatem-se quando muito as metodologias e as consequências da aplicação da referida ciência, ou seja as suas feições.

O que esta visão da ciência económica pretende, de facto, é pura e simplesmente retirar as grandes decisões económicas da alçada da democracia, não porque a democracia seja algo de indesejável ou perigoso, mas porque as decisões económicas não pertenceriam ao âmbito do sufragável. Não é demais repetir, aliás, que estas não constituem sequer decisões na verdadeira acepção da palavra, mas apenas e tão-somente actos de conformidade com a evidência científica. Faz, então, todo o sentido a postura de Vilfredo Pareto, um ilustre membro da segunda geração da revolução neo-clássica e sucessor de Léon Walras na Universidade de Lausanne, que afirma nos seus *Cours d'Économie Politique* que, sendo a distribuição dos rendimentos uma lei natural não é possível mudá-la e portanto é, também, inútil discuti-la. Esta futilidade constitui a segunda das três figuras da já citada retórica reaccionária exposta por Albert O. Hirschman. De acordo com Pareto, então:

(...) tal como é vão desafiar a lei da oferta e da procura, é vão tentar modificar seja de que modo for - expropriação, fiscalidade, assistência - um elemento da vida económica tão fundamental e tão invariável como a repartição dos rendimentos (apud Hirschman, 1995: 57).

Para além do reconhecimento do carácter eminentemente social e moral da ciência económica, uma outra concepção da ciência poderia proporcionar um relacionamento mais profícuo entre a racionalidade científica e a racionalidade democrática. A ciência económica actual sofre aflitivamente de monismo, isto é da crença de que existe apenas uma melhor maneira para conhecer um dado sistema

(Norgaard, 1994). Em economia este monismo é, decerto, esteticamente atraente porque possui um elevado poder explicativo, pudesse ele apenas explicar algo que fosse. Uma ciência de matriz pluralista, pelo contrário, aceita visões diferentes para um problema e não teme o contraditório desenredo que eventualmente ocorrerá em virtude do recurso a pontos de vista opostos. Richard Norgaard afirma que aceitar o pluralismo conceptual significa *aceitar múltiplas percepções e a incapacidade inerente da ciência em descrever sistemas complexos, em predizer de que modo irão comportar-se, ou em levá-los a comportar-se de modo diferente* (Norgaard, 1994: 97).

A chamada ciência pós normal que vai dando, ainda, os primeiros passos, constitui uma outra alternativa de conciliação com a racionalidade democrática. Segundo esta abordagem, a ciência convencional, normal, caracteriza-se por procurar eliminar as incertezas existentes assim como afastar os elementos de subjectividade. A ciência pós normal defende, em alternativa, uma estratégia de resolução de problemas que acolhe, precisamente, a incerteza e as diferentes valorações e perspectivas sobre o problema em causa (Funtowicz, 2004). Os conhecimentos produzidos exclusivamente por especialistas deverão, assim, ser substituídos por uma co-produção de conhecimentos decorrente da participação alargada a toda a comunidade; por outras palavras este tipo de ciência em lugar de excluir a democracia, reclama-a para o seu seio.

A Ditadura dos Peritos

O uso, e de novo o abuso, da racionalidade científica permitem, ainda, o recurso a um outro subterfúgio igualmente conducente à marginalização da democracia. Com efeito, a crescente complexidade dos problemas que afectam as sociedades modernas tem servido de justificação à tendência para transferir as decisões sobre matérias que afectam a comunidade, das mãos dos eleitos do povo para as de especialistas, profundos conhecedores das questões em discussão, os peritos. Este processo, mais uma vez, não resulta forçosamente de uma deliberada tentativa de afastar a democracia do processo de decisão. O sentido de serviço público obriga os eleitos a tentar servir o melhor possível o interesse público e, paradoxalmente, é fazendo-o que o podem pôr em causa. Se, de acordo com a racionalidade científica, existe apenas uma solução para um problema, o sentido de missão dos políticos impele-os naturalmente a procurá-la incansavelmente. No entanto, se a descoberta da referida solução exigir um grau de conhecimento fora do

seu alcance é apenas natural que estes a entreguem a quem possui, justamente, esse grau de conhecimento, a peritos pois. Contudo, a pretexto de fundamentação científica, os políticos arriscam-se, assim, a operar uma verdadeira privatização da decisão pública e, desde logo, a retirar da esfera democrática uma decisão que lhe pertence. Não se trata, aqui, de pôr em causa nem a ciência nem os peritos. Aquilo que se pretende sublinhar é que o travestir da ciência económica em ciência dura permite fornecer argumentos para retirar decisões eminentemente políticas da esfera da democracia. Esta transferência pode até aparecer aos olhos da opinião pública como benéfica para a democracia pois se o político suscita muitas dúvidas porque é tido como volúvel, o perito não é questionável, porque é detentor do saber.

Acrescente-se que à preponderância da base técnica enquanto fundamento das decisões correspondendo uma diminuição da compreensão por parte dos leigos, a consequência lógica é uma perda de capacidade de intervenção dos cidadãos relativamente aos assuntos sobre os quais serão, directa ou indirectamente, chamados a pronunciar-se. Durante séculos, as diversas religiões assentaram o seu domínio sobre as pessoas, precisamente, na utilização exhaustiva deste princípio, apresentando-se como depositárias duma revelação divina cuja interpretação, extremamente complexa, exigia um saber particular, vide uma revelação do próprio criador (Brown, 2001). Em sociedades, como a dos nómadas do deserto, cuja existência dependia da exactidão da informação sobre o seu território mas que ao tempo não possuíam mapas precisos e detalhados, as cartas mentais assumiam uma importância crucial. Por carta mental deve entender-se uma representação espacial não materializada e implícita, um conjunto de ideias relativas a territórios mais ou menos vastos, em função dos quais agem indivíduos ou grupos de indivíduos (Lacoste, 1993: 379). Ora, numa sociedade com estas características os detentores das melhores cartas mentais, isto é os detentores do conhecimento mais relevante para conduzir as tribos no seu território indefinido, legitimavam por aí o exercício, de facto, do poder político.

Tom Burns, num relatório sobre o futuro da democracia parlamentar na Europa, afirmou que uma das principais razões pelas quais os sistemas parlamentares são cada vez mais marginalizados na política e na governação modernas, reside no facto de que as sociedades ocidentais se tornaram demasiado complicadas para que um parlamento, ou uma qualquer administração, as possa controlar e adquirir as competências necessárias para sobre ela deliberar; e acrescenta, ainda, que inúmeras concepções e aplicações de políticas têm lugar no seio de milhares de agências (Burns, 2000). Esta

ideologia da competência (Gonçalves, 1996), isto é a ideia de que o simples cidadão, e inclusive o político, seu legítimo representante, é incapaz de compreender a grande complexidade da realidade económica e social e deve, por conseguinte, resignar-se em delegar o poder de decisão numa casta de especialistas constitui, de facto, um poderoso argumento de enfraquecimento da democracia.

A delegação de poder em instituições ditas independentes, como os recém emancipados Bancos Centrais, constitui um exemplo paradigmático deste enfraquecimento pois o referido adjectivo é usado para designar, não uma independência em relação à miríade de interesses que pululam na sociedade, mas apenas uma imunidade em relação aos mecanismos de controlo democrático, como o parlamento. Acrescente-se, a propósito, que o prémio Nobel de economia de 2004, atribuído conjuntamente a Edward Prescott e Finn Kydland, em parte pela sua contribuição para demonstrar as vantagens da independência dos bancos centrais, tem sido muito contestado por matemáticos de renome argumentando que estes dois economistas teriam feito um mau uso da matemática na tentativa de justificar hipóteses questionáveis (Henderson, 2006).

Não é raro, por exemplo, o Fundo Monetário Internacional escudar-se em recomendações do seu *staff* técnico com o objectivo de justificar a redacção polémica de muitas Cartas de Intenção, isto é dos documentos que constituem a assunção de compromisso por parte dos países que recorrem ao Fundo para tentar resolver problemas económicos que os afectam. Essas Cartas de Intenção são, no entanto, muito mais do que simples produtos técnicos, assumindo-se, pelo contrário, como verdadeiros programas políticos. Apesar de, frequentemente, esta dependência das Cartas de Intenção em relação às recomendações técnicas não ser assim tão líquida (ver Momani, 2004) tal não deixa de ser, em muitos casos, uma realidade indesmentível. No entanto é preciso não esquecer que as recomendações produzidas pelos técnicos do FMI assentam, justamente, na aplicação de princípios económicos que resultaram, não de um acordo entre o Fundo e as Nações que recorrem ao seu auxílio, mas da mera transposição de leis económicas cuja cientificidade é, como já se viu, no mínimo, contestável. Assim, decisões que implicaram inúmeras dificuldades para a vida de muitos cidadãos, desde logo decisões políticas por definição, e, portanto, passíveis de escrutínio popular, escapariam a tal processo em virtude de um pseudo carácter técnico. É, com efeito, necessária uma grande dose de cinismo para classificar sem pestanejar o facto de, por exemplo, inúmeras crianças africanas terem ficado arredadas do ensino

primário ou de cuidados de saúde básicos em virtude de cortes na despesa pública, como um fenómeno essencialmente técnico.

O recurso ao argumento científico também tem sido responsável pela marginalização da participação democrática em Portugal, embora sem o dramatismo verificado noutras paragens. Dália Cristóvão mostra como no caso da discussão em torno da co-incineração de resíduos perigosos, a opinião dos peritos foi usada para minimizar o efeito da participação das populações que seriam afectadas pelas decisões respeitantes aos locais escolhidos para proceder a este tipo de tratamento de resíduos. Para ela o modo como a ciência foi envolvida no processo, levantou uma barreira contra os argumentos dos seus opositores. Dália Cristóvão conclui afirmando que, apesar da exigência formal do envolvimento público, não se assistiu a uma real participação popular no processo de decisão em virtude de apenas os pareceres científicos e técnicos terem sido tomados em consideração. A decisão pôde, então, ser classificada como do tipo categórico, tomada por apenas um actor legítimo e suportada unicamente na informação fornecida pelas autoridades científicas, excluindo de facto as pessoas que deveriam por ela ser directamente afectadas (Cristóvão, 2005), uma decisão que, lembre-se, até hoje não chegou, no entanto, a produzir quaisquer efeitos.

A HEGEMONIA DA IDEOLOGIA DO MERCADO

Aquilo que se pretende discutir, aqui, são os efeitos desta recente hegemonia sobre a democracia, que se caracteriza essencialmente por uma inversão de valores através da qual o mercado, durante quase três décadas instrumento do bem-estar geral do conjunto dos cidadãos, se constitui em finalidade passando a submeter a sociedade aos seus objectivos próprios. Karl Polanyi utilizaria, há mais de cinquenta anos, a expressão sociedade de mercado para descrever esta inversão de valores que resultaria em concreto na adopção pela sociedade, e não apenas pela economia, das leis do mercado (Polanyi, 1983: 88), uma subjugação que se encontra de tal modo enquistada no nosso pensamento que certos raciocínios parecem indiscutíveis e são elevados ao estatuto de normais, naturais até. Assim, a escola universal que no início foi entendida sobretudo como um instrumento de cidadania, nem sempre com as melhores intenções sublinhe-se, é hoje vista essencialmente como uma fábrica de competências e a sua

utilidade social avaliada através da maior ou menor eficácia, leia-se a melhor ou pior relação custo/benefício revelada na produção dessas mesmas competências.

A hegemonia da ideologia de mercado significa, então, que não compete ao mercado servir os interesses da sociedade mas que, antes pelo contrário, compete à sociedade servir os interesses do mercado. A inversão de valores que caracteriza a hegemonia do mercado e os seus efeitos sobre a ideia democrática serão analisados em primeiro lugar através da imposição de uma jurisdição de mercado, isto é de uma elevação do mercado a fonte e sujeito do direito, em segundo lugar através da desregulamentação da economia transformada em paradigma da liberdade, em terceiro lugar como resultado da irresponsabilização e da inimputabilidade políticas e, finalmente em resultado de um fenómeno que poderíamos apelidar de despolitização da livre escolha.

O Mercado “Sujeito do Direito”

Não desejo por razões óbvias aprofundar uma discussão dogmática que decorre há já algum tempo, no entanto parece-me importante referir em poucas palavras o que está aqui em causa. A questão é a seguinte, poderá o mercado ao mesmo título que o indivíduo ou o Estado ser considerado “sujeito do direito” ou dito de uma forma voluntariamente simplificada, possuirá o mercado a capacidade de se considerar lesado pela acção de terceiros e, por conseguinte, o direito de exigir uma qualquer reparação? Não tenho, como já disse, qualquer intenção de fornecer uma resposta dogmática, permitam-me, no entanto, que sublinhe apenas que esta questão também tem vindo a ser colocada em relação aos animais ou em relação à Natureza (vide Ferry, 1992). Por este conjunto de razões mais do que discutir a legitimidade desta equiparação ao indivíduo ou ao Estado, este ponto pretende, sobretudo, questionar os fundamentos da subalternização destes últimos ao mercado.

O primeiro exemplo relativo a esta subalternização é-nos fornecido pelo direito comunitário da concorrência que emana dos tratados e não resulta como, seria legítimo esperar, de um debate nos parlamentos. Assim, não só os representantes dos cidadãos não participaram na elaboração das leis em causa como também não têm o poder de as alterar. Este direito comunitário no essencial não nega as liberdades civis e o direito das pessoas, antes subordina-os ao mercado (Gauron, 1998). O mercado assim transformado em novo “sujeito do direito” submete as necessidades do cidadão às suas, isto é sujeita

as regras da política, no seu sentido profundo, às regras da economia dominante, o que quer ainda dizer o mesmo que a submissão das regras da convivência social aos ditames do cálculo.

Algumas decisões tomadas pela Organização Mundial do Comércio (OMC) seguem um figurino bastante próximo do descrito por André Gauron, com um pouco mais de opacidade até, acrescentaria. A esta organização, quiçá a instituição farol da globalização económica, compete identificar práticas nacionais contrárias ao espírito do comércio livre, melhor diria desregulamentado, e legitimar atitudes que, apesar de contrárias ao mesmo espírito, surgem como resposta às primeiras. Dito de outro modo, a economia global ao elevar o mercado, e logo o comércio, a “sujeito do direito” submete entidades públicas e privadas às regras que a sua lógica dita. Assim, decisões tomadas democraticamente por Estados membros da OMC poderão ser contestadas por outros argumentando que estas contrariam as regras da liberdade de circulação de bens e serviços. Quer isto dizer, então, que o comércio se pode sobrepor aos cidadãos.

A discussão em torno do ónus da prova em relação à inocuidade de certos produtos da engenharia genética constitui um bom exemplo desta subalternização revelando a existência de um conflito entre o princípio de precaução e a liberdade do comércio. O primeiro obriga a uma demonstração, cabal e independente, da ausência de perigos para a saúde dos organismos geneticamente modificados como condição prévia da autorização de importação. O segundo contra-argumenta que não compete aos produtores demonstrar a inocuidade dos seus produtos (George, 1999) mas que, pelo contrário, pertence às entidades receosas do seu consumo a responsabilidade da demonstração da nocividade dos produtos referidos, antes de proceder à proibição da sua importação. Este conflito não é apenas mais um conflito na esfera do consumo, revela claramente duas filosofias e duas fontes de legitimidade contraditórias, uma democrática, que emana do cidadão pela via do parlamento nacional, e outra, tecnocrática, que emana do mercado pela expressão dos interesses económicos.

Este princípio de precaução foi entretanto aceite, embora apenas temporariamente, mas antes disso foi possível, por exemplo, punir a França pela sua recusa em importar carne bovina americana por considerá-la potencialmente perigosa para a saúde humana em virtude da utilização de hormonas de crescimento, procedimento que, aliás, é proibido no espaço europeu. A forma encontrada para ressarcir a livre troca desta ofensa foi a autorização dada aos Estados Unidos de retaliar impondo tarifas alfandegárias proibitivas a certos produtos de exportação franceses

como o queijo de ovelha Roquefort (George, 1999). Para evitar a acusação de anti-americanismo primário sublinhe-se que do lado dos Europeus também é possível encontrar o mesmo tipo de atitudes, nomeadamente em relação à norma californiana que exige um conteúdo mínimo de material reciclado em recipientes de vidro (Morris, 1996: 444). O que efectivamente está aqui em causa não é a guerra de interesses entre os dois lados do Atlântico, que também não se nega, mas sim uma lógica que submete decisões democráticas, visando a defesa do ambiente e da saúde pública, a decisões burocráticas baseadas nas premissas de um incensado comércio livre.

Por fim, algumas palavras relativas ao famigerado Acordo Multilateral sobre os Investimentos (AMI) que, há alguns anos, levantou bastante celeuma e que felizmente não foi adoptado. A sua lógica continha todas as perversidades que se descreveram acima. Passemos sobre todos os aspectos relativos à marginalização do Estado em domínios que constituíam uma área de intervenção fundamental como a de certos bens públicos ou semi-públicos, e concentremo-nos sobre o essencial, os procedimentos. Uma das disposições previstas dizia respeito às severas limitações impostas aos Estados que desejassem retirar-se do tratado (Sapir, 2002). Esta quase irrevogabilidade do AMI impunha aos governos dos estados signatários que viessem a ser eleitos no futuro, restrições que iam muito além do que é habitual em tratados internacionais, cerceando a sua liberdade programática, e portanto, a liberdade de escolha dos cidadãos, do mesmo modo que a apregoada naturalidade da economia pretendia amarrar uma sociedade a um sistema económico tornado inquestionável.

A Desregulamentação da Economia

Já foi defendido, no início, que a desregulamentação da economia, o mesmo é dizer a remoção das rigidezes e das barreiras ao ajustamento pelo mercado, constitui uma das principais características da estratégia de hegemonização do mercado. Esta desregulamentação, aliás, representa muito mais do que uma estratégia de circunstância, leia-se uma adaptação do sistema económico aos novos tempos, como os arautos da globalização económica gostam de a apresentar; ela inscreve-se profundamente no paradigma neo-clássico da economia, é tão antiga como as fundações da ideologia dominante. Na *Fábula das Abelhas* de Bernard Mandeville, por exemplo, que Adelino Torres (1998) considera como o verdadeiro precursor da escola neo-clássica, a liberdade é justamente entendida como uma ausência de obstrução à acção (Haworth, 1994). No

capítulo da liberdade em geral a intuição diz-nos que poucos serão os que adoptarão sem quaisquer reservas esta visão de Mandeville, mesmo entre os ultra-liberais, no entanto não é possível deixar de constatar que, na esfera económica, esta interpretação da liberdade constituiu-se praticamente em paradigma. Assimilando a liberdade à desregulamentação não admira pois que a economia de mercado procure dismantelar aquilo que considera como sendo um obstáculo à sua acção. O seu objectivo é, aliás, a obtenção do maior grau de liberdade possível pois constituiria uma condição necessária para o funcionamento teoricamente eficaz da economia.

Esta desregulamentação, que se exprime nos mais diversos domínios da vida económica, ao nível local nos mercados de trabalho ou ao nível mundial na circulação de bens, de serviços e de alguns factores de produção, impôs-se a todos como um facto, não tanto porque esta versão da liberdade económica tenha beneficiado de um apoio esmagador da população do planeta mas porque se tornou quase impossível agir de maneira diferente. Dito de outro modo, a desregulamentação não se impôs tanto pela validade do conceito como pelo facto de um qualquer país não poder continuamente optar por aplicar medidas contrárias às adoptadas pela maioria, sob pena de sofrer uma neutralização da sua política (Rachline, 1998). Por este simples facto, que revela claramente a ausência de uma verdadeira liberdade de escolha quanto ao rumo a tomar pelas nações é, desde logo, contestável que a desregulamentação possa representar um ideal de liberdade, seja ela estritamente confinada à esfera económica. Robin Archer (1995) sustenta mesmo que a democracia exige alguma autoridade, isto é alguma obstrução, sendo assim, o enfraquecimento do Estado, que a desregulamentação da economia promove, constitui por si só uma ameaça de erosão da ideia democrática na ausência de uma outra entidade reguladora, questão que será abordada com maior profundidade no próximo ponto.

Suponhamos uma economia caracterizada, precisamente, pela completa ausência de regulamentação por parte do Estado. Nesta situação podemos afirmar que a totalidade do rendimento nacional é repartido sem qualquer intervenção do poder político. Ora, se assim acontecer na maioria dos domínios da vida em sociedade nos quais a economia participa, isto é em quase todos eles, que lugar restará para o exercício da política, ou seja para a democracia, interroga-se Jean Paul Fitoussi (Fitoussi, 2004). O exemplo contrário, embora por razões diferentes, produziria, diga-se, o mesmo efeito marginalizador da ideia democrática. Assim, se a totalidade ou uma grande parte do rendimento nacional fosse distribuído pelo Estado, os rendimentos das pessoas

dependeriam quase em absoluto do resultado das eleições, o que levaria os indivíduos a formarem coligações de interesses que tornariam impossível a verdadeira vida democrática. Jean Paul Fitoussi conclui, então, que é necessário um sistema de redistribuição do rendimento por parte do Estado, mas também que uma parte do rendimento de cada um seja determinada por processos não políticos (Fitoussi, 2004). Por ora contentar-me-ei em apresentar o argumento que sustenta que ao promover maior desigualdade na distribuição dos rendimentos, a desregulamentação afecta um dos pilares da construção democrática. Vejamos em primeiro lugar porque razão a desregulamentação da economia tende a favorecer o crescimento da desigualdade na distribuição dos rendimentos.

É relativamente consensual que o sistema capitalista de mercado provoca desigualdades na distribuição do rendimento, tanto ao nível dos países como entre estes e os grandes blocos regionais. O crescimento económico, por exemplo, a que se assiste indubitavelmente em vastas zonas do globo, e que alguns já não hesitam em comparar ao que se verificou no período entre o final da segunda guerra mundial e o início da primeira crise petrolífera em 1973, não está a ser igualmente distribuído pela população mundial. No seio desta, 30 % aproximadamente teria enriquecido e 70 % continuaria excluída do banquete (Valaskis, 1998). Em resultado deste processo o rácio do rendimento dos 20% mais ricos da população mundial sobre o rendimento dos 20% mais pobres desta mesma população passou de 30 em 1960 para 78 em 2000 (PNUD, 2001). Se esta desigualdade na distribuição planetária dos frutos do crescimento económico é flagrante e chocante, não menos importante, e sobretudo mais perversa para o exercício da democracia, é a desigualdade que se verifica no seio das próprias nações, inclusive das mais ricas. Podemos detectar esta desigualdade na distribuição dos rendimentos tanto através da evolução da fatia do Rendimento Nacional obtida respectivamente pelos lucros e pelos salários como pela ginástica da escala de salários, correspondendo uma flexão a uma maior igualdade e um estiramento a uma maior desigualdade.

Em relação ao primeiro fenómeno André Gorz fornece para a Alemanha números bastante elucidativos. Em 1978 os salários líquidos representavam 54 % do Rendimento Disponível e os rendimentos do capital 22 %, enquanto que em 1994 os primeiros representavam apenas 45 % e os segundos 33 % (Gorz, 1997: 33). A maior abertura da economia, que o capitalismo de mercado reclama, conduziria, por sua vez, a uma redução do fardo fiscal sobre o capital e a um aumento do mesmo sobre o trabalho

(Obstfeld, 1998. 20), contribuindo deste modo para operar uma partilha ainda mais desigual do rendimento nacional. Como que exprimindo a sua concordância com esta constatação, o mesmo André Gorz acrescenta, justamente, que, para o período 1978-1994, apesar de os salários reais terem subido 6 % e os lucros 90 % a fatia dos impostos incidindo sobre estes últimos desceu de 25 % para 13 % da receita fiscal.

A mobilidade internacional do capital coloca, por outro lado, uma grande pressão nas empresas para o aumento do lucro de modo a satisfazer os interesses dos accionistas que procuram sempre a maior rendibilidade possível para as suas aplicações, com especial relevância para os fundos de pensões. Acontece que na competição pela atracção destes capitais irrequietos, apresentar lucros elevados tem exigido fundamentalmente uma redução de custos que quase sempre tem significado também um emagrecimento da massa salarial (Daguzan, 1997), seja através da diminuição dos efectivos empregados ou da contenção dos salários. No entanto, em paralelo, as remunerações dos dirigentes contratados para revolucionar estas empresas registaram um crescimento explosivo (Rifkin, 1996: 237). No campo macro-económico também se procurou não afugentar o capital e, assim, grande parte das políticas económicas nacionais dirigiram-se para o combate à inflação que é como já se referiu em capítulo anterior, um dos maiores espantelhos do investidor. Ora, a este propósito, Michel Husson constata que existe um paralelismo entre a queda da inflação e a redução do peso dos salários no Valor Acrescentado Bruto da França, ou seja uma vez mais uma repartição do rendimento entre capital e trabalho desfavorável ao segundo (Husson, 1996: 75).

Por sua vez, em relação ao fenómeno do estiramento da escala de salários ou seja o distanciamento entre os altos e baixos salários, o essencial das explicações gira em torno da flexibilização dos mercados de trabalho e da desvalorização do trabalho rotineiro resultante da quebra das barreiras ao comércio internacional. A flexibilização de certos mercados de trabalho é apontado pelo *Livro Branco sobre o Crescimento, a Competitividade e o Emprego* (Comissão Europeia, 1994: 153) como a principal responsável por uma dualização social caracterizada pela existência de um fosso cada vez maior entre uma população bem remunerada e beneficiando de uma relativa segurança no emprego e uma outra, cada vez maior, auferindo remunerações baixas e sofrendo no seu bem-estar as agruras de um emprego precário. Assim, na grande maioria dos países mais industrializados, e no que concerne aos salários, entre 1970 e 1990, a sua distribuição tornou-se mais desigual, com particular relevância, justamente,

para países que adoptaram uma desregulamentação da economia mais agressiva como são os Estados Unidos da América e o Reino Unido (Piketty, 1997: 19).

A responsabilidade não deve ser atribuída apenas à estagnação nominal dos baixos salários mas também à sua descida, que encontra uma explicação na redução das compensações estatais oferecidas aos desempregados, obrigando-os a aceitar empregos menos bem remunerados, e no peso extraordinário do emprego a tempo parcial no total de emprego criado em muitos países, como os Estados Unidos da América (Rifkin, 1996: 229) ou o Reino Unido que, por seu turno, implica como é fácil de compreender um rendimento inferior ao auferido através de um emprego a tempo inteiro. O resultado desta conjugação de fenómenos é não só o aumento da desigualdade na distribuição do rendimento, mas também o aumento da população trabalhadora a viver abaixo do limiar de pobreza a que também já se faz referência em capítulo anterior.

Contribuirá também a desregulamentação no comércio mundial para este aumento da desigualdade na distribuição do rendimento nos países desenvolvidos? O surgimento no mercado mundial de produtos manufacturados oriundos de países com baixos custos de mão-de-obra teria, segundo uma versão em voga, obrigado os países mais desenvolvidos a reduzir os seus custos em trabalho nos sectores mais expostos à concorrência, ou seja a reduzir os custos na mão-de-obra rotineira. Paul Krugman (1998: 77) e Maurice Obstfeld (1998: 21) entendem que não, em virtude da fraca influência que as economias menos desenvolvidas têm sobre as decisões dos países industrializados.

Aliás, atribuir a culpa das desigualdades nos países mais desenvolvidos à concorrência com os mais pobres seria demasiado fácil e confortável para aqueles que estão no topo da escala dos rendimentos. Importa sublinhar, no entanto, que na liturgia da competitividade não se exige, paradoxalmente, um elevado grau de abertura das economias e, portanto, o facto de o comércio externo não ser decisivo nos Estados Unidos da América ou na União Europeia vista como um todo, vem simplesmente demonstrar que o refrão da competitividade tem servido sobretudo para legitimar objectivos essenciais para a conquista da hegemonia do mercado, como a redução da protecção social ou a moderação salarial (Groupe de Lisbonne, 1995: 78-82). Ora, como vimos no capítulo anterior a excessiva desigualdade na distribuição do rendimento nacional constitui um obstáculo não só ao aparecimento da democracia como à sua sedimentação.

A Diluição da Responsabilidade e da Imputabilidade do Poder

Foi dito no capítulo anterior que a democracia exige a responsabilidade e a imputabilidade dos órgãos que detêm o poder e a capacidade de decidir. Ser responsável e imputável significa que a entidade a quem democraticamente foi conferida legitimidade para tomar decisões em nome do cidadão deve-lhe prestar contas, deve submeter essas decisões ao seu controlo. Este processo caracteriza-se por dois momentos fundamentais, o primeiro diz respeito à atribuição da responsabilidade da decisão, o segundo ao controlo efectivo do cidadão, elegendo e fiscalizando os órgãos de decisão. Da mesma maneira, a análise que se irá desenrolar neste ponto divide-se em dois momentos, no primeiro interrogar-nos-emos sobre quem recai efectivamente a responsabilidade essencial das decisões, o mesmo é dizer sobre quem realmente tem poder de decisão no seio da economia capitalista global, no segundo tentaremos averiguar da capacidade, directa ou indirecta, do cidadão para, neste sistema, decidir o modo como entende dever viver e posteriormente exigir a prestação de contas por parte dos decisores.

Quem tem poder, então, no mundo do capitalismo de mercado globalizado? Constitui uma evidência que o Estado está a perder poder, não por efeito de uma qualquer obscura conspiração mas, em parte, por vontade própria. Com efeito, ao desregulamentar a economia, ao eliminar o controlo da circulação de capital e de muitos bens e serviços nas fronteiras, ao abdicar da política monetária, da política cambial e em certa medida de parte da política fiscal, mais concretamente da manipulação do défice orçamental, o Estado retirou a si próprio a capacidade de decidir verdadeiramente. Dada esta constatação importa, então, saber se o Estado realmente está em condições de assumir as responsabilidades que lhe são delegadas pelos cidadãos, ou seja se o Estado é imputável no que respeita às grandes decisões. A resposta não é categórica, ao Estado ainda lhe resta muita capacidade de decisão, mas resta-lhe cada vez menos e de relevância cada vez menor, de modo que a sociedade parece estar, hoje, a sofrer de um mal inteiramente novo, de acracia, isto é de impotência do poder, de perda de vontade política (Beaud, 1997: 237).

Por outro lado, as cada vez mais irrelevantes intervenções do Estado parecem caracterizar-se por uma fundamentação necessária e não normativa, isto é por obrigação e não por convicção. Quantas vezes, de facto, para justificarem as suas acções

perante os eleitores, não recorreram já múltiplos governos à desculpa de que não tinham escolha. Um dos aspectos mais marcantes desta deriva antidemocrática da irresponsabilidade do Estado reside na despromoção dos objectivos da política económica. Assim, ao contrário do que caracterizou o período que mediou o pós segunda guerra mundial dos anos setenta do século vinte, em que a política económica era formulada em termos de objectivos finais, como o pleno emprego ou a melhoria dos níveis de vida, a partir dos anos oitenta deste mesmo século a política económica passou a ser formulada, preferencialmente, em termos de objectivos intermédios, como o equilíbrio orçamental ou a flexibilidade dos mercados.

A irresponsabilidade do Estado decorre também da maior facilidade da empresa, nomeadamente das grandes instituições financeiras e das firmas transnacionais, em se adaptar ao papel de actor mundial, o que não aconteceu com a mesma eficácia ao Estado, instituição eminentemente nacional (Groupe de Lisbonne, 1995: 122). Parece-me consensual admitir, e vários governos assumem-no, inclusive como pressuposto programático, que um Estado que deseje intervir no sentido de melhorar as condições económicas do seu território, através por exemplo da política fiscal, corre o risco de ser submetido ao opróbrio dos verdadeiros actores políticos da economia global, os mercados financeiros. Qualquer intervenção orientada por um objectivo deste género arrisca-se, então, a ser não só inócua como contraproducente até. O presidente do Bundesbank afirmou mesmo durante o Fórum Económico Mundial de Davos de Fevereiro de 1996, que os dirigentes políticos deveriam justamente saber que doravante iriam estar submetidos à fiscalização dos mercados financeiros (apud Petrella, 1997).

Apesar desta limitação os governos não parecem muito revoltados, em alguns casos diria mesmo que estão confortavelmente conformados, pois se este controlo lhes restringe a margem de manobra nas suas intenções de satisfazer as aspirações da população, ou no mínimo as dos seus eleitores, tem também a particularidade de os exonerar de culpas pelas eventuais dificuldades económicas de que a população possa vir a sofrer, como refere Peter Evans (1997). Considerando, assim, que a estratégia dos governos se resume, segundo a análise económica tradicional, a durar no poder e, portanto, a assegurar regularmente a sua reeleição, não nos pode espantar este peculiar contrato através do qual o mercado aceita de bom grado encarnar o bode expiatório do fracasso governativo desde que, por seu lado, o Estado se comprometa a libertar o seu trajecto dos mais diversos escolhos. Face a estas circunstâncias será o Estado uma entidade responsável e como tal imputável no pleno exercício da democracia? Se o

Estado não é responsável pelas grandes decisões que afectam os cidadãos que governa, porque razão deverão os governos ser ciclicamente postos em julgamento pelo povo por altura de eleições gerais? Porque razão deverá o cidadão castigar ou recompensar o Estado por algo do qual ele não é plenamente responsável?

Quem é, então responsável, ou seja a quem devem os cidadãos pedir contas no exercício da fiscalização democrática. *A ninguém!* Responde, justamente, um antigo dirigente do gigante financeiro Citicorp em entrevista à revista Wired, para muitos a bíblia da ciber-era, acrescentando que, se as políticas escolhidas não forem boas, o mercado sancionará imediatamente, *sou totalmente favorável a uma tal democracia económica* declara ainda (apud Schiller, 1996). Se os mercados se apoderaram, então, do verdadeiro poder, da verdadeira capacidade de decidir, a quem prestam eles contas no sentido de legitimar democraticamente as suas decisões. A ninguém também, ou quando muito aos accionistas das empresas globais. Assim, na melhor das hipóteses, o controlo democrático fica dependente do peso financeiro de cada accionista, na pior das hipóteses, somos governados por uma entidade irresponsável. Em qualquer das hipóteses estamos perante um flagrante retrocesso no processo de consolidação da ideia democrática, que instituiu a necessidade de prestar contas das decisões que afectam terceiros e atribuiu a cada ser humano adulto um voto, independentemente da sua condição.

O modelo de economia capitalista pode constituir um excelente sistema de afectação dos recursos mas não é, por regra, um sistema democrático. Com efeito, as sociedades de capitais que constituem a sua essência e que conferem às empresas a sua personalidade jurídica não são instituições conduzidas por decisões tomadas segundo os princípios democráticos (Archer, 1995; Pérennès e Puel, 1991), não é o conjunto dos indivíduos participantes no acto produtivo que possui autoridade para decidir da estratégia da empresa, é a maioria do capital. Ao contrário do espaço democrático, este sistema assenta no princípio de um euro um voto. No entanto, não vem daí nenhum mal ao mundo se nos abstrairmos de qualquer outro tipo de julgamento do modelo. A existência de empresas não constitui, de facto, uma ameaça à democracia, pelo contrário a sua confrontação com outras fontes de poder, Estado, sindicatos etc., é vital para garantir a liberdade. Onde a empresa, leia-se por extensão a lógica económica capitalista de mercado, constitui uma ameaça à democracia é quando pretende transformar-se na única fonte de poder.

Por sua vez, a perda de poder por parte do Estado, em si mesma não deveria constituir um motivo de alarme se fosse correspondida por uma sensível transferência de responsabilidade para os indivíduos, outrora dela privados pela omnipresença do Estado como defende, justamente, a escola neo-clássica. No entanto, não é isso que sucede. Não se trata aqui de descentralização do controlo democrático através da diluição do poder entre os cidadãos, mas antes de uma transferência de poder de órgãos eleitos, imputáveis porque conhecidos, para o mercado, inimputável porque anónimo. Esta inimputabilidade do mercado enquanto fonte essencial do poder constitui, agora sim, uma ameaça séria à democracia pois a concentração do poder em instituições inimputáveis, irresponsáveis, convida, com efeito, ao abuso de poder como sublinha David Korten (1996: 190).

A este propósito, o exemplo da concentração do poder nas mãos de um Estado totalitário nas antigas democracias populares do leste europeu deveria fazer reflectir os defensores de uma nova concentração de poder numa entidade irresponsável e inimputável como o mercado. É que, para além de antidemocrática, esta concentração de poder característica do socialismo científico, conjugada com a ausência de prestação de contas à população, foi ainda responsável por uma enorme ineficácia económica, e David Korten acrescenta que, neste processo, o sistema capitalista revelaria a sua proverbial tendência auto-destrutiva, não tanto pelas razões dialécticas apontadas pela crítica marxiana mas, ironicamente, pelas mesmas razões que levaram o socialismo científico a sucumbir (Korten, 1996: 190).

O capitalismo de mercado vive na ilusão de que a destruição da política, e acima de tudo do Estado, constitui a solução milagrosa para caminharmos em direcção à redentora harmonia que só os mecanismos de mercado, livres de qualquer entrave, podem teoricamente proporcionar. É necessária muita má fé ou alguma influência de substâncias proibidas, para pensar que a libertação do mercado surge com a dissolução do Estado. O mercado não cai do céu, nem surge das profundezas da história como um estado normal da sociedade, é plausível afirmar que ele nasceu a partir do momento em que o soberano foi obrigado a encontrar uma fonte de riqueza já não exclusivamente baseada na pilhagem (ver Rachline, 1998), logo que resultou de uma forte vontade política. Por outro lado, uma economia de mercado, para funcionar correctamente, exige a criação de condições prévias cuja responsabilidade foi em grande parte, e desde muito cedo, atribuída ao Estado. Questões como a segurança, a defesa dos direitos de propriedade, a lei e a ordem implicaram, justamente, a participação activa do Estado. A

construção de um mercado de trabalho em Inglaterra foi admiravelmente descrita por Karl Polanyi e constitui mais uma demonstração do papel decisivo do Estado na construção da coisa economia de mercado (Polanyi, 1983). A recente experiência de desagregação da antiga União Soviética mostra com alguma frieza e ironia que o simples derrube de um Estado centralizador e totalitário não é suficiente para que possa surgir em seu lugar uma economia de mercado livre.

A Despolitização da Livre Escolha ou a Despolitização da Política

Neste ponto pretendo abordar uma nova questão, embora decorrente das anteriores, e que constitui um elemento essencial de uma versão intransigente da democracia, isto é uma versão segundo a qual no exercício de uma verdadeira democracia o modo como devemos viver também deve ser submetido a sufrágio, que a escolha democrática é, no fundo, a escolha de um regime. Vistas assim as coisas importa, então, interrogarmo-nos sobre o que escolhemos realmente quando escolhemos os nossos dirigentes.

Do ponto de vista psico-sociológico, o triunfo do capitalismo de mercado traduz-se também no triunfo do individualismo. A história do capitalismo de mercado na sociedade ocidental é, deste ponto de vista, sobretudo, a história da luta pela afirmação do indivíduo como unidade fundamental da sociedade, começando com o humanismo cristão que professa uma fraternidade inspirada na obra do divino, que nos quis fazer não só à sua semelhança, mas semelhantes, iguais. Em seguida, durante o renascimento, a escola mercantilista afirmará que o interesse pessoal constitui o motor do comportamento humano e que este está essencialmente orientado pelo desejo de enriquecer. A escola fisiocrática, mais tarde, ainda, caminha no mesmo sentido e acrescenta que o soberano não deve intervir neste processo, que ele deve *laissez faire, laissez passer*. Adam Smith, finalmente, conclui que o interesse pessoal não só não afecta os interesses da comunidade mas também que, conduzido por uma mão invisível, os satisfaz melhor do que as melhores intenções do mundo. Este individualismo é, portanto, feito da mesma massa do que o capitalismo, constitui um dos seus mitos fundadores.

Ora, o individualismo ao considerar cada ser humano tão valioso como qualquer outro constitui também um dos pilares da liberdade e da democracia e por esta razão a

ideologia capitalista tem o direito de reclamar alguns dos louros do triunfo democrático do final do milénio. No entanto, como acontece aliás tantas vezes em tantos outros domínios, se pouco individualismo comprime a democracia, demasiado individualismo dissolve-a. Paul Streeten descreve de modo muito simples e simultaneamente muito profundo o logro em que cairia a democracia se pretendesse assentar o seu funcionamento exclusivamente sobre o interesse pessoal. Sigamos o seu raciocínio:

Numa democracia se todos sempre agissem e votassem exclusivamente de acordo com o seu interesse económico, pessoal e individual, os 49% mais pobres perderiam sempre as eleições, pois para se obter uma maioria seria necessário apenas subornar os 2% de votantes que se encontram no meio que, em conjunto com os 49% mais ricos formariam uma maioria de 51%. Ora os 49% mais ricos têm mais dinheiro para o fazer do que os 49% mais pobres (Streeten, 1995: 267).

Acrescentaria que, à medida que aumentam as desigualdades, aumenta também a tentação para os mais ricos de proceder deste modo com a finalidade de proteger as suas conquistas.

Uma sociedade plenamente democrática deve, pois, assentar numa certa dose de solidariedade social, de preocupação em relação ao outro; em democracia devemos votar naquilo que acreditamos ser correcto, justo, de modo relativamente independente das consequências que da nossa escolha advirão para o nosso bem-estar pessoal. Existe uma dimensão fundamentalmente ética no exercício da democracia que se acomoda certamente do jogo do interesse pessoal, mas que não pode viver apenas dele. Assentando exclusivamente no individualismo a democracia não só se arrisca a perder o seu sentido como também pode comprometer a sua existência, pela simples razão de que existem outras maneiras, quiçá mais eficazes, de satisfazer o interesse pessoal. A este propósito Bernard Perret sustenta que o mercado global, fornecendo um leque de bens e serviços cada vez mais alargado, permite ao indivíduo democrático a satisfação de modo seguro e directo do seu desejo de liberdade sem necessidade de se envolver activamente no funcionamento da democracia (Perret, 1999: 14). Contudo, esta extraordinária profusão de bens com sabor a liberdade e perfumados com exotismo escapista quanto baste, pode acabar por distrair o cidadão amante da liberdade do essencial, que é permanecer senhor de si próprio e do seu destino.

Ora se a hegemonia da ideologia do mercado abre o leque das possibilidades de consumo encerra, pelo contrário, a discussão sobre a natureza do sistema. Poder-se-ia retorquir que esta ausência de alternativas resulta de um amplo consenso acerca do modo como queremos viver e que portanto já deixou de fazer sentido submeter o sistema capitalista de mercado ao sufrágio do cidadão. Admitamos que o sistema capitalista de mercado, em confrontação com outras formas de viver, é de modo claro escolhido por um dado conjunto de eleitores no decurso de um processo democrático. Neste exemplo, a democracia permitiu que o capitalismo de mercado fosse livremente escolhido. Imaginemos, agora, que o mesmo conjunto de eleitores, que se sabe preferir o capitalismo de mercado, está agora perante um novo processo eleitoral que não oferece a possibilidade de se pronunciar sobre qualquer sistema para além do capitalismo de mercado. O resultado do processo será, previsivelmente, o mesmo, isto é os eleitores irão exprimir a mesma preferência que anteriormente e o capitalismo de mercado será de novo escolhido.

O resultado dos dois processos é exactamente o mesmo, vence o capitalismo de mercado, estes dois processos são também democráticos no sentido em que a vontade da maioria triunfou, de facto. No entanto, do ponto de vista da ideia democrática, estes mesmos dois processos são essencialmente diferentes. De acordo com Amartya Sen, o facto de no segundo processo não estar disponível uma alternativa constitui uma privação de liberdade, diminuindo o carácter democrático do processo da eleição (Sen, 1993: 57). Se a redução da liberdade de escolha de produtos, de fornecedores de serviços, é entendida pela escola dominante como uma privação de liberdade, pela mesma ordem de ideias também a ausência de alternativas de regime nos processos eleitorais assim deveria ser considerada.

A existência de alternativas é, aliás, essencial, não só para legitimar o jogo democrático como também para recolher os seus benéficos efeitos económicos. Em primeiro lugar, uma eleição em cujo processo se confrontam alternativas governativas claras não é igual a uma eleição em cujo processo apenas está em causa a personalidade que deverá assumir a condução de uma política pré-determinada. No primeiro caso estamos perante uma escolha de sociedade, uma escolha política no seu sentido profundo, no segundo apenas está em causa um voto de confiança em relação a uma agremiação, vide uma personalidade, para conduzir uma política sobre a qual os eleitores não se pronunciam, de facto. Por outras palavras, aquilo que a classe política solicita aos cidadãos através dos actos eleitorais, quando não estão em jogo alternativas

programáticas, reduz-se à obtenção de um mero certificado de idoneidade, daí que nos processos eleitorais contemporâneos se discuta *ad nauseum* a competência, quiçá a honestidade, em detrimento da ideia. Por outras palavras, discute-se quem deverá conduzir a política mas não que política deverá ser conduzida.

Albert Hirschman, numa análise retrospectiva da sua obra principal *Estratégias de Desenvolvimento*, sem verdadeiramente o desejar à partida, como o próprio faz questão de sublinhar, revela como a contribuição da democracia para o processo de desenvolvimento exige a existência de alternativas programáticas claras, uma análise que decorre da lógica inerente à sua teoria do crescimento desequilibrado e que o tornou famoso a partir do final dos anos cinquenta do século passado. Este autor sustenta que cada um dos objectivos de um processo de desenvolvimento é tão difícil de realizar, que, para progredir no sentido de um só destes objectivos, seria necessário mobilizar todas as energias intelectuais e todos os recursos políticos da nação. Assim sendo, serão inevitavelmente negligenciados outros objectivos tão primordiais quanto o anterior e esta negligência, mais tarde ou mais cedo, captará a atenção do público. As críticas que, então, se farão ouvir, obrigarão o governo a mudar de rumo e a concentrar os recursos num novo objectivo, negligenciando, de novo, outros objectivos (Hirschman, 1988: 116-117).

Este modo de seleccionar os objectivos e esta forma de progredir na sua realização pode parecer perversa e perigosa à primeira vista, pois é possível que num tal esquema de governação, um determinado grupo social venha a ser constantemente preterido, mas para Hirschman o sistema democrático pode, justamente, dar uma resposta satisfatória a este conflito de objectivos. Assim, num sistema de governo democrático, suponhamos bi-partidário, conservando cada uma das partes uma fisionomia e uma coerência ideológica próprias, caberá a cada objectivo, como por exemplo o crescimento, a equidade ou a estabilidade, uma prioridade diferente consoante o partido que estiver no governo. No quadro da concorrência política os objectivos competirão do mesmo modo que as forças políticas e serão negligenciados ou considerados prioritários conforme ditar a alternância natural das forças no poder.

Para Hirschman é esta a arte de fazer avançar um país, mesmo que este tipo de procedimento gere justificável descontentamento em certas camadas da população, dado que, apesar de se poder admitir que algum do terreno ganho por um governo, na perseguição de determinado objectivo, venha a ser perdido em virtude da sua substituição por outro no quadro da referida alternância, a sucessão no tempo deste

processo, num esquema de recuos e avanços, permitirá granjear benefícios reais e, no final, o progresso global far-se-á, por assim dizer, nas costas das partes em conflito, acabando todos por ficar a ganhar. Ora, este esquema deixa de funcionar quando à alternância partidária não corresponde a alternância programática. A este propósito Colin Hay demonstra como, no Reino Unido, o novo partido trabalhista de Tony Blair se assumiu, de facto, como um herdeiro da política económica dos conservadores de Margaret Thatcher, promovendo políticas monetárias e de desregulamentação do mercado de trabalho pertencentes à mesma família em lugar de se constituir como uma alternativa (Hay, 2004).

Esta ausência de alternativas não será, certamente, estranha ao alheamento de uma parte crescente da população em relação aos actos eleitorais e referendários, abrindo, como sublinha Richard Norgaard (1994: 145), cada vez mais as portas a decisões tecnocráticas em oposição a decisões debatidas democraticamente, prescindindo no limite da participação do cidadão na elaboração das decisões. Em resumo, o capitalismo de mercado autoriza a existência de várias correntes de pensamento sobre o modo como devemos viver, desde que pensem o mesmo. A liberdade de escolha em geral não é posta em causa pelo capitalismo de mercado, já se disse que beneficiamos pelo contrário de uma vasta gama de produtos, de fornecedores de serviços, de regimes de segurança social, podemos até escolher o clima sob o qual desejamos viver em dado momento se não sofrermos do medo de voar. O problema não reside portanto na ausência de escolha em si mesma, mas sim na ausência de escolha política. Dito de outro modo, o perigo da hegemonia da ideologia de mercado para a ideia democrática não vêm da ausência de liberdade de escolha mas da despolitização da noção de livre escolha, da transformação do cidadão em mero consumidor, reduzindo a razão do primeiro à racionalidade do segundo. E, de repente, faz sentido a afirmação de um eminente redactor do Financial Times sustentando que a democracia consiste em saber que marca de cereais iremos escolher para o pequeno-almoço (apud Collin, 1997: 173).

A GLOBALIZAÇÃO ECONÓMICA E A EROSÃO DA IDEIA DEMOCRÁTICA

Desde há já algum tempo, com o objectivo de transmitir a ideia de que a globalização económica era o único modelo de desenvolvimento planetário capaz de conciliar a eficácia e a fraternidade entre os povos, a economia dominante tem vindo a servir, com acompanhamentos vários, a milagrosa metáfora da aldeia global a uma opinião pública gulosa de fórmulas mágicas. O fornecimento quase quotidiano deste discurso deu mesmo alguns frutos tendo sido reunido aquilo que parecia ser um vasto consenso. No entanto surgem, hoje, indícios de que esta aldeia não está lá muito unida. Afinal uma larga fatia da opinião pública mundial, admitindo que ela existe, não só não está muito convencida de que o processo em curso possa arrancar a maioria da população do globo das aflições da miséria, como também se mostra preocupada com o perigo que a globalização económica pode vir a representar para o futuro dos sistemas democráticos, abstendo-me aqui de fazer qualquer referência aos muito mediatizados conflitos civilizacionais. Esta preocupação foi repetidamente expressa de modo espectacular na contestação às várias cimeiras da OMC mas não nasceu aí, nem a sua razão de ser se esgota nos argumentos aí esgrimidos.

Apesar das críticas que se fizeram ouvir durante a cimeira desta organização realizada Seattle no final do ano de 1999, por exemplo, terem rapidamente chegado aos ouvidos de muita gente, as necessidades da comunicação global acabariam por simplificá-las e retirar-lhes grande parte do seu poder subversivo junto dos cidadãos. O carácter redutor da comunicação teria até produzido, espante-se, algumas convergências de opinião com muitos defensores acérrimos desta globalização como em torno da frágil legitimidade democrática das suas instituições emblemáticas ou ainda da necessidade de tornar mais transparentes as decisões produzidas por uma obscura burocracia global. Esta convergência é fácil de compreender pois ao circunscrever o essencial da tentação *globalitária* a estas falhas bastaria então à economia global um ligeiro *lifting* para se apresentar aos seus detractores com uma face mais risonha, afastando, se não definitivamente, pelo menos por algum tempo, a necessidade de uma cirurgia reconstrutiva mais radical. Um pouco mais de legitimidade aqui, um pequeno esforço de transparência ali e o problema ficaria resolvido, dispensando a globalização económica de uma travagem brusca ou de uma qualquer substantiva mudança de rumo.

Com este ponto pretende-se mostrar que as preocupações manifestadas em relação à reduzida democraticidade da globalização económica são fundadas mas também, e sobretudo, que os fenómenos que motivam estas preocupações são bastante mais complexos do que aparentam no debate actual. Com efeito, seria pura ilusão acreditar que a erosão da ideia democrática se esgota no anedotário de uma burocracia surda às exigências da cidadania global. Infelizmente, não só se descobre que a erosão da democracia é uma tendência pesada do modelo dominante de desenvolvimento económico, como também, e por esse motivo, contrariá-la exige bem mais do que o simples recurso à cirurgia estética. O primeiro passo para esta descoberta começa por uma rápida desmistificação da globalização económica.

O Que é a Globalização Económica

A globalização económica, enquanto fenómeno contemporâneo marcante, não pode ser, de facto, unicamente assimilada à crescente internacionalização das economias consubstanciada na sua cada vez mais profunda interdependência, no aumento das trocas e na aceleração da circulação planetária dos factores de produção. Em primeiro lugar, no que diz respeito à importância acrescida do comércio internacional no rendimento dos principais países, estamos sem dúvida perante uma ilusão de óptica que confunde o aumento verificável do nível absoluto das trocas com alterações estruturais da composição do rendimento que não são substanciais, pois o peso do comércio externo no seio do Produto Interno Bruto não é, hoje, significativamente superior ao que se registava em 1914 (Rodrick, 1998; Feenstra, 1998).

Em relação à circulação de capitais é também comum a ideia de que o recente levantamento dos obstáculos à sua circulação catapultou as economias para uma nova era. Mais uma vez tal apreciação sucumbe a um efeito de escala e resulta de uma análise do passado com pouca profundidade. A constatação dos extraordinários montantes de capitais que andam de passeio peripatético pelo mundo oculta, com efeito, uma realidade menos cintilante. Os fluxos líquidos de capitais, medidos pela diferença entre a poupança interna e o investimento interno, relacionados com o Produto Interno Bruto são, pelo contrário, inferiores aos verificados no período de vigência do Gold Standard (Obstfeld, 1998: 11) e portanto o vibrante mercado financeiro global do virar do século dezanove não tem ainda equivalente cem anos passados.

Estariam então as fronteiras mais permeáveis à circulação de mão-de-obra, ou simplesmente de pessoas. O turismo sofreu uma notável expansão e constitui sem sombra de dúvida uma das actividades económicas mais importantes da era pós-industrial, mas estender esta recente permeabilidade das fronteiras à circulação do factor trabalho não passa de um acto de fé. A banalização da viagem não consegue esconder, com efeito, que a mobilidade de mão-de-obra não é maior hoje do que no princípio do século. As fronteiras das grandes potências económicas são, pelo contrário, mais inexpugnáveis do que nunca como atestam a verdadeira muralha de arame farpado e electrónica que separa o México dos Estados Unidos ou a futurista fortaleza virtual da zona Shengen. O incessante derrame de desesperados emigrantes clandestinos nas nossas ocidentais praias revela, justamente, não a facilidade com que se atravessam os mares em busca de uma vida nova, mas, pelo contrário, a sua dificuldade, quando comparados como os grandes movimentos migratórios internacionais do princípio do século vinte.

Apesar deste conjunto de considerações não podemos, todavia, concluir que estamos simplesmente a viver uma repetição da História. A economia global do princípio do século abraçava uma parte relativamente pequena das economias do planeta, dito de outro modo o sistema capitalista de mercado, porque é dele que se trata, dominava em apenas alguns países. Na maioria dos territórios do globo as economias, quando existiam, podiam quando muito ser classificadas de pré-capitalistas. À medida que o capitalismo de mercado se foi expandindo para além do seu núcleo central foram também surgindo algumas alternativas teóricas e ideológicas ao seu sistema, primeiro com a revolução russa, depois com o fascismo e o nazismo. Com o fim da segunda guerra mundial e o fim dos impérios coloniais assistiu-se rapidamente ao princípio do confronto de duas correntes antagónicas, o capitalismo e o socialismo, que duraria até à queda do muro de Berlim. Em contraste com o que havia evidenciado na sua primeira fase de expansão, o capitalismo durante este longo período de confronto reduziu o seu grau de internacionalização, localizou-se, estabeleceu compromissos ideológicos. Aquilo que caracteriza, então, o virar do milénio em relação às interdependências económicas passadas é, assim, em meu entender essencialmente a expressão do alastramento do capitalismo de mercado a todos os recantos do globo, com a excepção de algumas bolsas de resistência pouco ameaçadoras do seu domínio.

Na sua essência a globalização económica reside, pois, no domínio efectivo do modelo económico capitalista de mercado à escala planetária. Esta constatação é

facilmente confortada pelo facto de que, na sua agenda política, a emergência de uma integração a nível mundial dos mercados para os bens, serviços e factores de produção se caracteriza, sobretudo, pela remoção das rigidezes e das barreiras ao chamado ajustamento pelo mercado (Kozul-Wright, 1995: 159) e, ainda, pela conhecida aversão histórica do capitalismo de mercado ao enclausuramento nacional. A globalização é, pois, tão velha como o próprio capitalismo de mercado, melhor, é um dos seus traços constitutivos (Heilbroner, 1988; Collin, 1997; Held, 1997). A globalização económica não seria, então, nem mais nem menos do que o corolário lógico do desenvolvimento do sistema capitalista de mercado, uma conclusão que não seria certamente estranha a Lenine para quem uma outra versão da globalização, o imperialismo, havia sido no princípio do século vinte o estágio supremo e último do capitalismo (Lenine, 1977). Esta última dedução é importante para definir a metodologia da abordagem à erosão da ideia democrática pela globalização económica. De facto não se trata de procurar os argumentos desta erosão nas estatísticas do comércio externo nem em qualquer outro posto da balança de pagamentos, mas sim através da lógica de funcionamento do sistema capitalista de mercado e das instituições que regem a sua propagação.

Assim, a erosão democrática provocada pela globalização económica tem origem, precisamente, na exacerbação planetária dos conflitos entre as lógicas do capitalismo de mercado e da democracia que foram identificados nas linhas anteriores. Por essa razão é desnecessário referi-los de novo. O objectivo, aqui, é o de analisar alguns aspectos da lógica do capitalismo de mercado mais comumente identificados com o fenómeno da globalização. Entre estes abordaremos a *desterritorialização* da decisão económica, suscitada pela globalização, e o seu conflito com a actual *territorialização* da decisão democrática; e por fim a democraticidade, ou falta dela, do funcionamento das OIG, tais como o Fundo Monetário Internacional, o Banco Mundial ou a Organização Mundial do Comércio.

A Desterritorialização da Decisão Económica Versus a Territorialização da Decisão Democrática

Foi dito anteriormente que um dos pilares da legitimidade democrática reside no direito de todos os cidadãos afectados por uma decisão de participarem na sua elaboração. Apesar do debate intelectual não estar de modo algum encerrado, a questão da participação na elaboração da decisão através de eleições livres e competitivas

beneficia, contudo, de um amplo consenso. Tal consenso não existe, no entanto, a propósito da determinação do conjunto de indivíduos que se podem considerar afectados pelas diversas decisões, o mesmo é dizer que a determinação do direito de participação na elaboração da decisão é muito mais complexa do que a definição do modo de participação neste processo. Em princípio a própria natureza da decisão a tomar deverá estabelecer os limites do conjunto de indivíduos chamados a participar na sua elaboração. A cor dos interruptores dos espaços comuns a um condomínio dirá naturalmente exclusivamente respeito aos proprietários do prédio que sobre essa matéria deliberarão em assembleia de condóminos (partindo deste princípio os eventuais inquilinos teriam, quiçá, algo a dizer sobre esta escolha mas não desejo debater esta questão com maior profundidade) mas a decisão sobre a cor da fachada poderá afectar outras pessoas para além dos condóminos e, por este motivo, poderá em certos casos considerar-se legítimo que mais indivíduos sejam chamados a pronunciar-se sobre ela, dando lugar por exemplo à elaboração de uma directiva municipal sobre as cores autorizadas.

Dada a complexidade da definição dos diferentes conjuntos de indivíduos afectados pelas diferentes decisões não admira que se tenha procedido à padronização dos tipos de decisão de modo a também o fazer com o grupo de indivíduos que participarão na elaboração da decisão. Esta questão é importante porque este sistema de legitimação da decisão só se assume na totalidade num quadro suficientemente independente das influências e das interacções daqueles que não fazem parte da *Demos* (Collin, 1997; Dahl, 1997) por força de um conjunto de princípios cuja discussão ocuparia demasiado espaço neste trabalho. O sistema democrático está por conseguinte restringido à geografia política de uma determinada comunidade.

Não nos deveremos pois espantar se o desenvolvimento da ideia democrática acompanhou ao longo dos séculos a própria evolução deste espaço político. Assim, para Michel Beaud tanto a democracia grega como a democracia censitária das cidades-Estado da era pré-capitalista tinham espaços de afirmação restritos; os limites físicos eram os da cidade e os interesses em causa correspondiam aos de grupos sociais muito específicos, o cidadão no primeiro caso e a burguesia mercantil no segundo (Beaud, 1997: 233). A democracia moderna, pelo contrário, expandiu o seu espaço político ao fazer coincidir o seu território com o do Estado-nação e ao adoptar o sufrágio universal.

O percurso da economia de mercado é radicalmente diferente. O confinamento espacial que sugere a própria origem da noção de mercado, o local onde se procede à

troca, deu lugar na era global, não a uma expansão do seu território, mas sim a uma sua desvinculação, a uma *desterritorialização* dos mecanismos de criação, de produção e de distribuição dos bens e dos serviços, em contraste gritante com a *territorialização* da democracia. Não é simplesmente a imagem transmitida pela expressão Empresa Transnacional que sustenta este argumento da *desterritorialização* da decisão económica, é sobretudo a separação do destino da empresa do destino da comunidade original como sublinha Robert Reich ao constatar que o slogan *o que é bom para a General Motors é bom para a América* deixou de fazer sentido no seio da economia globalizada (Reich, 1993).

Assim, enquanto o essencial das decisões económicas é tomado num quadro *desterritorializado*, ou melhor num território virtual tecido em rede pelos *mercados mundiais*, os mecanismos de participação democrática e as instituições constitutivas da democracia estão, pelo contrário, confinados à cada vez maior estreiteza do Estado-nação. Assistimos, então, a uma crescente separação física entre os centros de decisão e as pessoas afectadas por essas decisões (Cassen, 1997) reduzindo o alcance do exercício democrático. A que se deve este défice democrático da globalização? Ao carácter intrinsecamente antidemocrático da globalização ou, antes, ao facto da transformação da economia estar a decorrer a um ritmo superior ao da transformação política dando então origem a inevitáveis desfasamentos que, no entanto, poderiam ser corrigidos em caminho?

Para David Morris a crescente separação da governação em relação à cidadania inscreve-se num processo longo, caracterizado também pela separação do produtor em relação ao consumidor ou do aterro sanitário em relação ao caixote do lixo (Morris, 1996: 220), isto é inscreve-se num processo que é, afinal, também o do próprio desenvolvimento económico, assente na economia de mercado. A separação entre a decisão e a comunidade afectada pela decisão mais não seria, então, do que a expressão política desta crescente partição da sociedade resultante da especialização e da divisão social do trabalho, constituindo o conflito entre a economia global e o exercício democrático um resultado normal, em suma, da expansão da lógica capitalista de mercado. No entanto, não me parece que a transformação em curso da relação da economia com os territórios encerre em si mesma factores de destruição da democracia, afirmá-lo significaria que apenas pequenos territórios com comunidades homogéneas de reduzido número de indivíduos e fechados aos outros nas várias acepções da palavra

poderiam aspirar a viver em democracia; exige, isso sim, novas formas de intervenção democrática.

Já vimos que as empresas, e por maioria de razão as empresas transnacionais, dificilmente poderão exercer esse papel visto que sendo apenas responsáveis perante os seus accionistas estreitariam a *Demos* até aos seus limites proto-democráticos. As dificuldades evidenciadas pela construção de democracias supranacionais através do alargamento das competências de organizações regionais, como a União Europeia ou internacionais como a Organização das Nações Unidas, e ainda os inúmeros problemas levantados pela definição de um hipotético relacionamento internacional democrático (Held, 1997; Dahl, 2000), aos quais se devem acrescentar os mesmos problemas de responsabilidade que caracterizam as empresas, leva-nos a pensar que este caminho parece também inviável.

As Instituições Internacionais e a Democracia

A globalização económica, como se disse, é obra do normal desenrolar da lógica do capitalismo de mercado mas, ao contrário do que se poderia supor, este processo não resulta apenas de decisões descentralizadas. Por outras palavras, a economia global não é apenas o produto do funcionamento irrestrito dos mecanismos de mercado. Os Estados, seja legislando a favor da expansão do mercado, sobre o levantamento das barreiras alfandegárias ou sobre a defesa intransigente dos direitos de propriedade de cidadãos estrangeiros, por exemplo, seja participando nas decisões das OIG tais como o FMI, o Banco Mundial ou a OMC, têm contribuído activamente para a épica edificação da globalização. No que diz respeito à actuação de cada um dos Estados, considerados individualmente, no seu relacionamento com o exterior, a democraticidade da sua adesão à globalização é medida pela exacta proporção da legitimidade democrática do acesso ao poder dos seus governos.

Isto significa que apesar de, porventura, uma maioria de cidadãos não concordar com o perfil da globalização, as escolhas feitas pelos seus governos possuem uma legitimidade que advém, precisamente, da legitimidade que esses mesmos cidadãos lhes conferiram através de processos eleitorais democráticos. No que concerne à sua actuação no seio das OIG já a referida legitimidade é bastante mais duvidosa pela simples razão de que a interpretação que estas organizações fazem da legitimidade democrática é, ela, própria bastante questionável, para não dizer plenamente censurável.

De facto o funcionamento destas instituições está muito longe de poder ser considerado democrático pois a atribuição da capacidade de decisão não corresponde aos mesmos critérios que presidem, nos Estados democráticos, à eleição dos governos. Enquanto que neste último caso é a maioria, absoluta ou relativa, dos votos expressos em actos eleitorais que legitima a capacidade de decidir em nome dos cidadãos, tal não se verifica nas OIG. O critério determinante nestas instituições é sobretudo o peso da contribuição de cada Estado membro para o orçamento das referidas instituições. Imagine-se que uma coligação entre os maiores pagadores de impostos de um determinado país se arrogava o direito de interferir nas decisões dos governos. Embora seja bem possível, que na prática, esta interferência tenha lugar através do efeito pernicioso dos grupos de influência, tal constituiria, certamente, um escândalo se viesse a ser considerado institucional. Nada disso acontece, porém, no que diz respeito ao funcionamento de FMI, Banco Mundial e OMC. Este facto é tanto mais inquietante que os governos dos membros mais poderosos destas organizações a têm pressionado a interferir muito mais profundamente em domínios que anteriormente eram da responsabilidade dos governos nacionais.

Os exemplos do FMI e do Banco Mundial são particularmente esclarecedores. Nos anos oitenta do século vinte era exigido aos países que pediam empréstimos a estas duas instituições que atingissem 6 a 10 critérios de desempenho enquanto que nos anos noventa do mesmo século eram já exigidos à volta de 26 (Kapur, 2001). Ora, cerca de metade do poder de voto no Banco Mundial e no FMI está nas mãos de sete países, Estados Unidos, Japão, França, Reino Unido, Arábia Saudita, Alemanha e Federação Russa. Este fenómeno só é possível devido ao modo particular como os votos são atribuídos. As decisões no Conselho Executivo do FMI dependem do seguinte método de cálculo: cada país membro possui 250 votos básicos e um voto adicional por cada 100.000 Direitos de Saque Especiais de contribuição (DSE) (Momani, 2004: 881), ou seja uma componente que reflecte o poder económico dos países membros.

Este processo faz com que os Estados Unidos possuam 17,11% dos votos e a China apenas 2,94% (Momani, 2004: 882). Ora, se o método de cálculo para a atribuição dos votos assentasse no princípio de um homem um voto, e não no de 1 dólar um voto, ou DSE neste caso, a China teria direito a pelo menos quatro vezes mais votos do que os Estados Unidos, ao contrário de possuir quase seis vezes menos. As recentes alterações operadas pelo FMI relativas ao cálculo dos votos de alguns países, entre os quais a China, mitigaram ligeiramente, decerto, esta discrepância, mas não tocaram, no

entanto, no fundo da questão, isto é no princípio que sustenta que os indivíduos, neste caso as nações, devem participar na tomada das decisões que os afectam. Com efeito, vinte e três países africanos, de entre os mais pobres, e de entre os mais afectados pelas condicionalidades impostas pelo FMI, representam apenas 1,16% dos votos (Momani, 2004: 882).

A este processo, pouco democrático *per se*, podem ser acrescentados mais alguns factos que contribuem para reforçar, se necessário fosse, a imagem autoritária do FMI. No decurso da sua história, em paralelo com a admissão de mais 135 países, a parcela de votos básicos no total de votos atribuídos foi reduzida de 12,4% para 2,1% (PNUD, 2002). Assim, ao longo do tempo e à medida que a organização crescia, os países credores viram aumentar o seu poder em relação aos países devedores, um desequilíbrio cujo objectivo tem sido assegurar e, inclusive, aumentar, a capacidade de impor as já referidas condicionalidades aos países que contraem empréstimos. Ora, estas condicionalidades impostas à governação dos países devedores, de que os planos de ajustamento estrutural são um exemplo paradigmático, constituem, justamente, programas completos para o desenvolvimento do capitalismo de mercado, seja através de exigências de abertura dos respectivos mercados internos, seja através da obtenção de garantias de respeito dos direitos de propriedade.

Assim, nas últimas décadas, a adesão de muitos países à economia mundo capitalista, não corresponde a uma opção formulada democraticamente, mas, antes, a uma imposição externa, sem o estrépito das balas e dos morteiros, certamente, mas não menos violenta. Com efeito, as diferenças existentes entre este tipo de imposição e a perda, de facto, da soberania nacional não são muito substanciais. A este propósito, é a diversos títulos luminosamente ilustrativa a história contada por Edward Goldsmith (1996). Este descreve o modo como, no final do século dezanove, o bey de Tunis, para poder reembolsar as dívidas que havia contraído junto de bancos comerciais franceses, foi obrigado a ceder às pretensões da França em criar um protectorado na Tunísia, o que constitui um testemunho muito revelador acerca do modo como a independência nacional pode servir de moeda de troca para a concessão de solvabilidade financeira.

Se os procedimentos destas organizações revelam nítidas fragilidades perante as críticas, o funcionamento da OMC, segundo alguns especialistas, poderia ser considerado quase modelar. Com efeito a distribuição dos votos, aqui, é substancialmente diferente. Na OMC o sistema assenta no princípio de um país membro um voto e as decisões são tomadas por consenso, e assim, ao contrário do que acontece

nas outras OIG, é possível aos países menos poderosos vetar decisões que sejam prejudiciais aos seus interesses (Hamilton, 2002: 10). Contudo, se em teoria a OMC aparenta reger-se por regras mais democráticas, a realidade é bastante menos cintilante. Em primeiro lugar não é totalmente líquido que o sistema de um país membro um voto possa ser estar acima de qualquer crítica pois a China, para usar de novo o seu exemplo, argumentando com o seu peso demográfico, poderá não entender porque razão deverá ter o mesmo peso na votação do que o Luxemburgo. Por outro lado, o essencial das decisões mais relevantes não é, aparentemente, tomado por altura das grandes deliberações. A decisão real aconteceria na chamada *sala verde*, ou seja nos encontros de pequenos grupos convocados pelo director geral e geralmente influenciados pelos Estados Unidos, União Europeia, Japão e Canadá, sendo dela habitualmente excluídos a generalidade dos países em vias de desenvolvimento, por exemplo (PNUD, 2002: 118).

A este défice democrático no funcionamento das OIG deveremos acrescentar, ainda o facto de sofrerem, como as empresas, de irresponsabilidade no sentido democrático do termo (Muchlinski, 2003). Com, efeito, não está definido a quem estas organizações deverão prestar contas, se aos governos dos países membros, se à sociedade civil, se a ninguém. Dado o impacte que as intervenções destas instituições têm na vida dos cidadãos em quase todas as zonas do globo, a sua irresponsabilidade constitui um constrangimento claro a um seu eventual protagonismo na construção de uma nova ordem democrática. Poderão as Organizações Não Governamentais (ONG) internacionais, que pretendem assumir-se como os intérpretes da transferência de poder de entidades políticas enquistadas para os cidadãos globais, desempenhar, então, esse papel? Infelizmente, mais uma vez, colocam-se problemas de responsabilidade (Freeman, 2004). Com efeito por muito louvável que seja o trabalho de muitas destas instituições no terreno do desenvolvimento e da defesa dos direitos humanos, a quem prestam contas as ONG? Aos governos e aos cidadãos dos países onde operam, aos seus financiadores, a ninguém mais uma vez?

Uma das objecções que é frequentemente colocada aos críticos da globalização económica consiste em afirmar que a impotência do Estado, e portanto da *Demos*, em impor as suas escolhas ao sistema económico, não resulta forçosamente da globalização, que essa perda de poder já estava em caminho muito antes de se ter inventado o próprio conceito. Espero ter ficado claro, aqui, que a globalização económica não é a causa primeira da erosão da ideia democrática, mas os argumentos apresentados sustentam que nada nela pressupõe que possa colaborar para a evitar, antes se augura que

contribua para lhe dar mais ímpeto. Se nos pusermos na pele dum prisioneiro, injustamente condenado para lhe acrescentar algum romantismo, a sua transferência de uma prisão qualquer para uma prisão de segurança reforçada não mudou, em nada, o facto de estar preso. A nova prisão não é, de facto, a principal responsável pelo seu estatuto. No entanto, o facto da segurança ser reforçada na nova prisão limita as perspectivas do nosso prisioneiro em se evadir, e portanto em alcançar a liberdade, o que, do seu ponto de vista pessoal, constituirá, certamente, um constrangimento suplementar não negligenciável.

FUNDAMENTOS PARA UMA ECONOMIA DEMOCRÁTICA

Ao afirmar na *Democracia na América* que ao procurarem o melhor possível para os seus negócios alguns empresários descuravam o principal que era permanecer senhores de si próprios, Alexis de Tocqueville alertava já para o papel pernicioso que o aperfeiçoamento do sistema económico vigente podia desempenhar para o aprofundamento da democracia (Tocqueville, 1986). Apesar de liberal inveterado, Tocqueville realçava com esta frase a necessária submissão da economia à política em democracia, uma posição que questionava, de certo modo, o que muitos dos economistas liberais seus contemporâneos apregoavam ao defenderem o carácter natural da economia, ou seja que a política e a economia pertenciam a esferas diferentes, e submetidas, portanto, a regras diferentes.

Como vimos, o mal disfarçado propósito da construção de uma ciência económica natural seria o da despolitização da economia, no sentido não só de a libertar das óbvias ligações que mantém com a sociedade e o conjunto das ciências sociais, como também, por intermédio de um baptismo de natureza, impor os seus esquemas de análise e a sua concepção do comportamento correcto. Ao desumanizar a economia, a corrente dominante quer afirmar, afinal, que o homem não tem poder, nem capacidade, para a mudar, isto é para fabricar uma outra economia. Este processo opera uma inversão dos valores no seio da qual o meio se torna finalidade, colocando a economia acima da discussão política. A lógica do instrumento impor-se-ia ao homem e, desde logo, a *justificação das acções humanas encontrar-se-ia, doravante, na técnica transformada em ideologia* (Passet, 1979: 126). O primeiro grande fundamento de uma outra economia exige, assim, a substituição de uma racionalidade dos meios, induzida pela lógica maximizadora do interesse pessoal, por uma deontologia dos fins.

Para uma Humanização da Economia

Da análise crítica da naturalização da economia concluiu-se que o ser humano, ao tomar decisões, segue princípios e regras que não resultam, obrigatoriamente, de uma escolha racional prévia, derivada do cálculo matemático. Estas decisões decorrem, ainda, de uma escolha livre, de uma adopção não coerciva, contrariando, uma vez mais, a teoria dominante que, não negando a possibilidade de certas decisões económicas serem influenciadas por valores habitualmente confinados a outras esferas, consideram, todavia, que estes constituem uma restrição, uma coerção da liberdade natural do indivíduo. Os valores não seriam, então, verdadeiramente adoptados mas, simplesmente, tolerados, ver utilizados, pois as consequências, e apenas elas, seriam positivas em termos de utilidade. O que é, assim, valorado, não é a justeza da regra, o valor em si, mas o resultado que produz a sua adopção.

Esta visão consequencialista da ética, que, por exemplo, transparece claramente da maioria dos discursos relativos à chamada ética empresarial, no seio da qual a adopção de um conjunto de princípios é, sobretudo, boa para aumentar o volume de negócios, é chamada pela corrente dominante da economia para colmatar uma brecha reconhecida pela própria. O facto das decisões dos agentes não resultarem unicamente do egoísmo e do cálculo maximizador não deveria, no entanto, pôr em causa os pressupostos essenciais do paradigma. Assim, a inclusão de valores ou de hábitos, por exemplo, constituiria para alguns economistas o resultado de escolhas racionais, motivadas pelo interesse pessoal, formuladas no passado e que o Homem Económico contemporâneo teria, de certa forma, recebido em herança, proporcionando-lhe no presente uma poupança de tempo e de energia na tomada de decisões. Este raciocínio sedutor peca, todavia, por não conseguir escapar a uma certa circularidade ou mesmo à acusação de evacuação de elementos perturbadores por intermédio de explicações voluntariamente simplistas. Dito de outro modo, qualquer decisão do Homem Económico que não resultaria de uma análise racional por ele efectuada, ter-lhe-ia, então, sido facultada pelo trabalho realizado por um seu antepassado, que por sua vez teria recebido algumas dicas por parte de um outro antepassado mais remoto ainda, e assim sucessivamente. Até onde?

François Perroux afirma, a este propósito, que quando começamos a raciocinar nunca partimos do nada, mas de um substrato, de uma aquisição cultural, da qual a vida nos dotou em circunstâncias de lugar, de tempo e de originalidade (Perroux, 1981: 214). Portanto, aquilo que é válido para o Homem Económico de hoje é-o também para o de ontem e para o de anteontem. O mesmo é dizer que não podemos remeter certos princípios que fundamentam acções inexplicáveis à luz da racionalidade económica para decisões racionais tomadas no passado, obrigando-nos a recuar incessantemente na noite dos tempos ou, mais prosaicamente, a colocarmo-nos perante o dilema do que antecede o quê, o ovo ou a galinha? Se os princípios são fundamentais para a tomada de decisão, e se não surgem do nada, antes constituem o culminar de um processo histórico e social, então, ao invés do que reclama a corrente dominante, o paradigma é claramente posto em causa. Não faz, pois, qualquer sentido continuar a estudar o comportamento económico mantendo o indivíduo artificialmente fora da sociedade, ou como diria Joseph Schumpeter considerando-o como um estendal ao qual se suspenderia, em lugar de roupa, proposições de lógica económica (Schumpeter, 1983: 193), e evacuar deste modo a política. Se não se concebe uma economia sem território e sem uma população, não se pode conceber, por maioria de razão, uma economia sem espaço público, sem política.

Apesar de concluirmos que não é possível assentar a ciência económica no pressuposto de que o indivíduo é egoísta e racional, numa óptica maximizadora, isso não significa que tenhamos que abandonar a ideia de racionalidade. Ao adoptarmos uma visão plural do homem é inevitável que, em consequência, plurais serão também as definições de racionalidade e Amitai Etzioni (1990: 136) afirma ter recenseado cerca de sessenta. Recusar o Homem Económico não implica, portanto, recusar o princípio de que o ser humano age essencialmente sob o domínio da razão. Apenas se pretende admitir que este tipo de acção autoriza uma grande pluralidade de comportamentos e que aquilo que a corrente económica dominante apelida de irracional poderia tratar-se apenas da manifestação de um dos muitos tipos de racionalidade que caracteriza o agrupamento humano.

Com esta posição pretende-se defender a ideia de que as escolhas dos agentes económicos podem conter uma determinada parcela de sacrifício, por outras palavras, que em lugar de procurar a satisfação pessoal é admissível que as pessoas possam também ter como objectivo essencial o cumprimento de um dever. As experiências ditas de comércio equitativo, que relatam a disposição de alguns grupos de consumidores em

pagar mais caro certas mercadorias vindas de países do terceiro mundo em cuja produção sejam respeitados os direitos mais elementares dos trabalhadores e cujos lucros sejam preferencialmente dirigidos para investimentos tendentes a aumentar a oferta de emprego e a protecção do meio ambiente, constituem um exemplo concreto da relação entre a adopção de princípios éticos e a promoção de uma economia mais humana e que, simplesmente, não é possível classificar de irracional ou não racional.

Para uma Simbiose do Mercado e da Democracia

A principal ameaça que recai hoje sobre a democracia não é a do surgimento de uma ideologia económica totalitária, ou globalitária como parece ter pegado em alguns escritos mais alarmistas. A hegemonia global do capitalismo de mercado fomenta, sobretudo, a destruição da política. Com efeito, não é a liberdade do indivíduo, entendida no sentido em que o único limite à sua acção é a própria liberdade do outro indivíduo, que é atingida, o que está em causa neste virar do século é a liberdade política, a possibilidade dos indivíduos participarem activamente nas decisões que dizem respeito ao rumo da cidade. Não se propõe, no entanto, eliminar o mercado. Esta hipótese foi, desde logo, descartada no início do capítulo. Como afirma Jean Paul Fitoussi, as relações entre democracia e mercado são mais complementares do que conflituosas dado que a democracia ao impedir a exclusão pelo mercado, reforçaria a legitimidade do sistema económico e o mercado, ao limitar o domínio do político sobre a vida das pessoas, favoreceria uma maior adesão à democracia (Fitoussi, 2004: 49).

É que se o mercado revela uma tendência profunda para evacuar a democracia, fazer da democracia uma finalidade absoluta poderia, paradoxalmente, conduzir ao mesmo resultado. Um mundo em que todas as escolhas possíveis resultassem de uma deliberação democrática não só seria inviável como até insuportável e, sobretudo, muito pouco democrático. Não se trata, pois, de substituir o mercado pela democracia mas de preservar o carácter político do espaço público. Se existe algum consenso sobre o facto do mercado não distribuir a riqueza com justiça, o que é mau para a democracia, também não existem grandes dúvidas sobre o facto do mercado ser o sistema que mais facilmente estimula a sua criação, o que, por sua vez, é bom para a democracia. Ao sublinhar que a democracia tinha permitido ao estado indiano do Kerala níveis relativamente elevados de esperança de vida e de educação, Amartya Sen não deixou de chamar a atenção para o facto do Kerala continuar a ser uma das regiões mais pobres da

Índia, o que levanta o problema da adequação dos incentivos económicos, isto é do funcionamento do mercado (Sen, 1999). Uma economia política democrática deverá procurar, portanto, promover regras que favoreçam uma verdadeira simbiose do mercado e da democracia.

Estamos inegavelmente, e mais uma vez, em pleno domínio da economia normativa, expropriada desde o século dezanove do seu carácter científico por uma economia neo-clássica que se desejava positiva e liberta de subjectividade, intento que, como já se referiu anteriormente não conseguiu alcançar, tendo-se ficado, no fundo, pela elaboração de uma mera ideologia. Construir uma economia que promova os direitos humanos, significa, antes de mais, que se entende que a sua defesa não constitui uma restrição social imposta à livre escolha dos indivíduos mas, antes, o resultado de uma escolha livre por parte desses mesmos indivíduos.

Ora, uma das características essenciais do pensamento conservador e da economia liberal, desde o seu início, é a aversão à mudança profunda. Que a globalização económica procure agora inverter os papéis e tratar os que se lhe opõem de conservadores. Que os arautos do novo mundo neo-liberal, por exemplo, apelidem os países europeus que se opuseram a uma aventura anti-democrática e manifestamente imperialista no médio oriente, de velha Europa, constitui apenas mais uma prova das suas virtudes transformistas. A natureza da mudança que a globalização do capitalismo de mercado apregoa é bem conhecida, já no século dezanove Don Fabrizio de Salina, o Leopardo do magistral romance de Giuseppe Tomasi di Lampedusa, afirmava que era necessário mudar qualquer coisa para que tudo ficasse na mesma.

EPÍLOGO

Apesar de ter afirmado no início que a economia sofria de uma deficiência básica que a impedia de assimilar comodamente os direitos humanos, devo reconhecer que a literatura económica não tem ignorado completamente a interacção dos direitos humanos com a economia, nomeadamente no domínio mais específico da economia do desenvolvimento. A grande maioria dos estudos, no entanto, aborda a questão numa só direcção, isto é preocupa-se essencialmente com as interferências positivas e negativas dos direitos humanos sobre o funcionamento da economia. Muito raramente nos deparamos com estudos teóricos acerca dos efeitos da economia sobre os direitos humanos e, por essa razão, uma atenção particular foi dada a esta questão. Dos capítulos anteriores, ressalta, assim, que apesar do aprofundamento dos direitos humanos ter tanto de económico como de político, no princípio do século vinte e um, este aprofundamento exige transformações económicas significativas.

Como já foi dito, o principal propósito da economia, de acordo com o paradigma dominante, consiste em procurar a maior eficiência possível na afectação de recursos escassos a usos alternativos. Ora, no seio desta lógica não há verdadeiramente lugar para os direitos humanos, com a excepção de um ou outro dos direitos civis e políticos. Não deveremos, pois, esperar que a garantia dos direitos humanos seja assegurada unicamente por intermédio de decisões descentralizadas tomadas pelo mercado. As liberdades humanas nunca avançaram automaticamente, antes resultaram da luta humana contra a ordem estabelecida e, assim como em épocas anteriores, os avanços do presente e do futuro deverão ser conquistados aos interesses políticos e económicos acastelados nos seus princípios ideológicos, o mesmo é dizer que a revolução é precisa, de facto, mas uma revolução paradigmática antes de mais.

Este trabalho não foi, nem pretendia ser, exaustivo. Nem todos os direitos humanos e nem todos os potenciais conflitos com a economia foram objecto de análise, Estou convicto, no entanto, de que os casos concretos usados para descrever a complexidade da interacção entre economia e direitos humanos revelaram-se exemplares e, por essa razão, o seu poder esclarecedor ultrapassa em muito o simples caso particular. Assim, mais do que a existência de pequenas desavenças aqui e ali, os referidos conflitos revelaram a existência de uma contradição profunda entre a lógica económica e a lógica dos direitos humanos.

Lembremos a definição básica de economia política como ordem ou regra da casa comum e façamos a pergunta. Na casa comum, a primazia pertence à regra ou aos indivíduos que nela vivem? É evidente que o indivíduo ao aceitar viver em determinada casa deverá reger-se pelas suas regras, parece-me bastante óbvio que seja assim pois, de contrário, arriscar-nos-íamos ao caos. Deste ponto de vista, a regra parece ter a primazia. Todavia, as ditas regras desenham-se para dar resposta a problemas que a comunidade enfrenta e resultam de uma escolha que, de uma ou de outra maneira, esta é chamada a fazer. Assim, não faz também qualquer sentido que as regras da casa se autonomizem em relação aos indivíduos, isto é que devam ser as escolhas dos indivíduos a submeter-se aos ditames de regras imanescentes que não foram por eles escolhidas, em lugar de serem estas desenhadas em função do modo como a comunidade optar por viver. Por outras palavras, os indivíduos, a comunidade, têm a primazia. Esta duplicidade da primazia significa que as regras devem ser cumpridas enquanto vigoram, mas podem, e devem, ser contestadas e conseqüentemente alteradas se a comunidade entender que já não servem os seus propósitos.

A regra da casa, a economia, como o direito aliás, não escapa a este princípio. Assim, se entendermos o aprofundamento dos direitos humanos como um objectivo essencial da comunidade, o resultado de uma escolha social, deverá ser, então, a economia a adaptar os seus princípios a estas escolhas e não o contrário. A naturalização da economia constituía, precisamente, uma tentativa de isentar a economia desta obrigação. Vimos, no entanto, que os argumentos usados para apresentar a ciência económica como uma ciência natural não só eram falsos como eram também ideológica e politicamente motivados. Assim, a invenção de uma economia favorável ao aprofundamento dos direitos humanos, porque exige uma profunda reflexão paradigmática, exige também uma forte vontade política.

Em primeiro lugar porque a mudança de paradigma é um processo lento e tem estado historicamente associado a transformações significativas ocorridas fora da sua esfera. De facto, ao longo do tempo a adopção de um novo paradigma parece ter dependido menos da confirmação da sua validade do que da percepção da sua utilidade social e política. A revolução keynesiana e a posterior revolução monetarista ilustram este fenómeno perfeitamente (vide Colander et al., 2004). O intervencionismo social-democrata do keynesianismo servia perfeitamente os interesses do capitalismo de mercado na contenção das reivindicações das massas, numa altura em que este ainda acreditava que o socialismo constituía uma ameaça séria ao seu modelo. O

monetarismo, com o desmantelamento do Estado providência, constitui, por sua vez, o resultado da constatação da falência das experiências socialistas e, portanto, do fim dessa ameaça ao capitalismo de mercado. Hoje já ninguém acredita verdadeiramente nas premissas essenciais do paradigma dominante mas este ainda é muito útil, quanto mais não seja para os próprios economistas face às exigências de uma carreira profissional. De facto, num mundo dominado por um paradigma contestá-lo tem custos muito elevados, pelo que a via mais confortável, mais rentável, é a de continuar a segui-lo, e assim até que um dia, quem sabe, a adopção de um novo paradigma passe a ser a condição para o sucesso individual.

Em segundo lugar porque se trata de uma operação onerosa. De facto os direitos humanos, apesar de gerarem benefícios certos mas de cálculo incerto, têm também custos certos que é preciso integrar e assimilar na nova equação económica. Estes custos são de dois tipos. O primeiro consiste nos custos inerentes ao fornecimento das prestações que consubstanciam os direitos humanos, sobretudo no que concerne aos direitos económicos, sociais e culturais e, o segundo, diz respeito ao custo de oportunidade que a sociedade deverá pagar pela opção de viver de acordo com um determinado tipo de regras em detrimento de outro qualquer. A existência de custos não significa, todavia, que a economia seja incapaz de suportar os direitos humanos e não pode, portanto, servir de desculpa para os ignorar.

É possível admitir, claro, que num dado momento do tempo uma economia particular não possua meios suficientes para assegurar todos os direitos humanos, mas isso não é o mesmo que dizer que a economia não pode suportar os direitos humanos em regra. As economias planetárias têm vindo a crescer, a ritmos diferentes decerto, e o nível de riqueza é, hoje, substancialmente maior do que há apenas algumas décadas. Assim, se a economia não possui meios suficientes para suportar os direitos humanos tal deve-se ao facto de que as mudanças sofridas não as prepararam para tal, mais do que provavelmente, porque não estavam pensadas para esse fim. As economias devem pois operar as transformações necessárias à plena integração dos direitos humanos no seio dos seus objectivos.

Àqueles que porventura replicarem que os custos do aprofundamento dos direitos humanos entravam a produção de riqueza e, portanto, a produção dos meios que lhe são, aliás, cruciais, existe apenas uma resposta. Não é possível demonstrá-lo. Está historicamente comprovado, pelo contrário, que, no longo prazo, a garantia de direitos humanos como férias pagas, segurança social ou protecção da diversidade cultural, não

só não afectou as economias como abriu as portas para a exploração de outras possibilidades económicas, como o turismo, os serviços às pessoas ou a produção cultural, entre outras. Por outro lado, se o argumento da incapacidade em sustentar o chamado Estado Social é objecto de repetição constante, e diga-se fastidiosa, já alguma vez se viu escrito, ou sequer se ouviu dizer, quanto custa manter um aparelho policial e jurídico que permita garantir a segurança da pessoa e da propriedade, ou um aparelho partidário que permita a plena expressão do sistema democrático. Será que estes direitos não envolvem custos? Será que estes custos são, em contraste com outros, suportáveis? Não se debatendo o problema em toda a sua extensão, a recorrente utilização do argumento de que os direitos económicos, sociais e culturais são demasiado caros constitui, pois, mais um exemplo de pura retórica reaccionária.

A revolução paradigmática está em curso há já algum tempo, diria mesmo, correndo o risco de dizer uma banalidade, que ela é permanente. A heterodoxia vai reunindo cada vez mais argumentos que atestam a caducidade do paradigma dominante, propondo alternativas cujo maior pecado consiste em não brotarem dele. A ortodoxia, longe de se refugiar numa posição defensiva vai, paulatinamente, construindo uma alternativa que chegado o momento certo lhe deverá permitir substituir sem grandes sobressaltos o paradigma dominante por outro da sua lavra. Por conseguinte, as críticas lançadas, aqui, à economia não possuem a frescura da novidade absoluta. Não pretendiam sequer possuí-la no que ao paradigma dominante diz respeito. O objectivo deste trabalho consistia, essencialmente, em mostrar como a promoção dos direitos humanos à escala global deverá ser acompanhada de profundas transformações no modo de fazer economia. Não se tratava de afirmar que o paradigma dominante já não é válido, admitindo aqui que ele possa tê-lo sido no passado, mas de clamar que, em todo o caso, ele já não serve.

Sendo muito comum na opinião pública a ideia de que uma crítica da ordem estabelecida desprovida da apresentação de uma alternativa constitui um exercício frívolo, auto-infligir-me-ei em seguida a violência de enunciar algumas grandes linhas da profunda transformação que deverão sofrer tanto a ciência económica como o modo de fazer economia. Não se trata, a bem dizer, de um conjunto de receitas fáceis de aplicar pelo que, provavelmente, as setes orientações abaixo enunciadas não serão, quiçá, suficientes para apagar a impressão de jogo pueril que a leitura deste trabalho, porventura, terá deixado. Antes a frivolidade, todavia, que a perda da lucidez.

1 - A primeira grande transformação reside na aceitação de que as regras da economia são essencialmente definidas pela comunidade humana em função dos seus objectivos. A evolução rápida da ciência económica fez dela um formidável instrumento de melhoria da vida dos homens, tanto que, certamente deslumbrados pelos seus feitos, estes não hesitaram em colocar a sua razão sob o domínio da racionalidade económica, donde esta sensação difusa, mas cada dia mais concreta, de que a economia está fora do nosso alcance, acima das nossas vontades, suscitando um respeito e um pavor da mesma ordem do que aqueles que nos inspiram um tremor de terra ou uma erupção vulcânica. É necessário humanizar de novo a economia.

2 - A segunda intenção consiste na adopção de uma economia especialmente desenhada para promover os direitos humanos. Para tal é necessário, antes de mais, que se entenda que os direitos humanos não constituem uma restrição social imposta à livre escolha dos indivíduos mas, antes, o resultado de uma escolha social livre por parte desses mesmos indivíduos. Assim, numa sociedade democrática trata-se de construir um sistema económico que espelhe as características essenciais dessa escolha, e se esta opção esbarra contra limitações profundas promovidas por um dado sistema de regras económicas, torna-se, então, necessário enriquecer este sistema e modificar as suas regras.

3 - No século dezanove a revolução paradigmática marginalista, na origem da corrente hoje dominante, propôs uma teoria da repartição do rendimento que contrariava a ideia clássica de que o rendimento de cada grupo social dependia da fatia que cada um conseguia obter no jogo da partilha do rendimento nacional. O rendimento de cada um dos grupos sociais passou, então, a depender da produtividade marginal do factor de produção de que era proprietário. No seio deste processo o rendimento individual deixou de resultar da partilha social do rendimento nacional passando, antes, o rendimento nacional a ser obtido pela soma dos rendimentos individuais, esvaziando, deste modo, a conflituosidade social potencial que a antiga teoria encerrava. Ao fixar a repartição do rendimento deste modo o marginalismo destruía grande parte das bases teóricas da luta de classes, autorizando uma outra interpretação para o desenvolvimento da economia. Curiosamente, passados quase cem anos, a corrente dominante começou a produzir conceitos, cujo exemplo paradigmático é dado pela ideia de uma taxa de desemprego de equilíbrio não inflacionista, que, ao contrário do que havia feito anteriormente, contribuem para reacender a luta de classes. É necessário e urgente, pois, construir uma teoria de compromisso entre capital e trabalho com o objectivo de

combater a lógica de que a eficiência económica se obtém forçosamente à custa dos direitos dos trabalhadores, isto é reduzindo o nível de vida e provocando desemprego e insegurança no trabalho. Vários são os argumentos que mostram que garantia dos direitos humanos não é só boa para os indivíduos, é boa também para a economia.

4 – Um dos conflitos básicos entre a economia e os direitos humanos reside no modo como se apreendem as esferas social e política. É necessário entender o social e o político como o domínio onde se operam as grandes escolhas sociais (Bartoli, 1999) e não como o território onde se exprime o conflito entre a economia e a sociedade. É necessário assimilar a ideia de que uma sociedade coesa e solidária constitui uma instituição tão fundamental para o bom funcionamento da economia e o aprofundamento dos direitos humanos como os tribunais e o mercado. O individualismo metodológico tem de operar uma transformação tal que o princípio da satisfação do indivíduo dê lugar ao da satisfação dos indivíduos, de todos os indivíduos, conceito fundador da ideia de direitos humanos.

5 – Ronald Dworkin entende os direitos humanos, essencialmente, como um mecanismo de protecção das minorias em relação a decisões das maiorias tomadas em seu benefício à custa de um prejuízo para as primeiras. Isto quer dizer que o enriquecimento de uma parte do mundo não pode ser obtido à custa do empobrecimento material, cultural, espiritual da outra parte, sobretudo se esta constituir o seu elo mais fraco. Deste ponto de vista, o desemprego involuntário, a pobreza, a desigualdade internacional, deveriam ser consideradas ilegais como reclama Riccardo Petrella (2004). A ideia de protecção dos direitos das minorias exprime muito naturalmente, também, a essência dos direitos culturais. Assim, a diversidade cultural não deve ser vista como um escolho à progressiva integração dos destinos da humanidade. O mercado global, em lugar do espaço onde se procede à aculturação forçada de uma parte substancial da população do globo, com o argumento de uma indemonstrável superioridade do modo dominante e ocidental de fazer economia, deverá assumir-se, em contraste, como o espaço onde as diferentes culturas convivem e mutuamente se enriquecem.

6 – O derramamento democrático global exige uma também global redução das desigualdades. Estas desigualdades são especialmente chocantes no que concerne à capacidade de cada cidadão do mundo reivindicar o seu direito à vida, mas não se esgotam aqui. Às desigualdades na distribuição dos recursos económicos correspondem em geral desigualdades na distribuição dos recursos políticos que erguem inúmeras barreiras à participação cívica dos cidadãos. Assim, para a geração e a sedimentação da

democracia em países onde ela não é ainda conhecida ou onde ela ainda titubeia e, também, para o seu aprofundamento onde ela é já mais madura, exige-se uma redistribuição massiva dos recursos. Esta redistribuição não diz apenas respeito ao rendimento, seja entre salários, entre capital e trabalho ou entre o Norte e o Sul do planeta, mas também à influência sobre as decisões tomadas nas Organizações Internacionais ou ainda aos benefícios do comércio internacional.

7 – A promoção dos direitos humanos exige, finalmente, a definição de uma responsabilidade da sociedade diversa daquela que é habitual. Em primeiro lugar, o Estado, ao desempenhar um papel importante na garantia dos direitos humanos, não pode ser esvaziado das suas competências ao ponto de arrastar consigo o esvaziamento dos próprios direitos humanos. Em segundo lugar, a empresa deverá aprofundar o conceito de responsabilidade social para abraçar o conjunto dos direitos humanos, assim como desembaraçar-se das preocupações essencialmente mercantis que afligem este desempenho. Por outras palavras deverá transformar o conceito de responsabilidade social de uma operação de marketing em uma verdadeira operação de cidadania.

No seio deste processo a economia deverá recuperar o seu sentido, a sua finalidade, ditados pela escolha democrática, o que exige a reinvenção de instituições cuja lógica se possa sobrepor à do tudo mercado. Estas ideias não são totalmente novas. O desafio actual consiste em inventar os instrumentos ao serviço desta lógica sob pena de contribuir para a esterilidade do debate de que a heterodoxia económica é tantas vezes acusada. A tarefa é árdua, no entanto, e não estou convencido de que o presente trabalho possa escapar a esse estigma. Tal confissão também não é nova. No princípio do século dezanove o grande crítico do capitalismo Jean Charles de Sismondi confessou, também, que: *depois de ter indicado onde está em meu entender, o princípio em que reside a justiça, não sinto força alguma para encontrar os meios da sua execução* (apud Denis, 1993). Aprendamos pois o que há a aprender com Sismondi e, quiçá, conseguiremos juntos reunir a força necessária para enfrentar com sucesso este desafio.