

REVISTA de INFORMAÇÃO LEGISLATIVA

Brasília • ano 41 • nº 163

julho/setembro – 2004

SUBSECRETARIA DE EDIÇÕES TÉCNICAS DO SENADO FEDERAL

O processo de globalização e a instabilidade dos modelos econômicos de Estado¹

Leandro Novais e Silva

Sumário

1. Introdução. 2. O que se denominou chamar de globalização: a visão de Rubens Ricupero. 3. O “novo” modelo de Estado: as origens do discurso liberalizante. 4. A forma de atuação das empresas transnacionais: poder paralelo ao Estado? 5. É o fim do *Welfare State*? 6. Conclusão: a opção por um Estado forte: Estado indutor, normativo e regulador – uma nova estatalidade (Republicização do Estado).

1. Introdução

Este trabalho tem como linha mestra o livro de Gilberto DUPAS, *Economia global e exclusão social: pobreza, emprego, estado e o futuro do capitalismo*, em especial seu capítulo quarto, ponto em que o autor se debruça sobre a urgente demanda por um novo Estado.

Articula-se, ademais, com leituras atuais de ensaístas e economistas que estão a se debruçar sobre a temática proposta, cada um com seu enfoque próprio, como, por exemplo, Joseph STIGLITZ (*A globalização e seus malefícios*), Amartya SEN (*Desenvolvimento como liberdade*) e Rubens RICUPERO (*O Brasil e o dilema da globalização*).

Perpassa, ainda, a compreensão do programa de privatização instaurado no Brasil, de forma mais organizada a partir da Lei nº 8.031/90 (Programa Nacional de Desestatização), que foi resultado da insurgência de um modelo de Estado “consensual” de retomada liberal. E desse ponto discute a

Leandro Novais e Silva é Procurador do Banco Central do Brasil e Mestrando em Direito Econômico pela UFMG.

instabilidade do modelo proposto e a necessidade e a reivindicação crescente por um Estado forte, retomando a idéia de um Estado atuante e regulador.

Nesse ponto, é significativo salientar, co-ordena-se bem a parte de ensaio do estudo com o arcabouço teórico do Direito Econômico, suas definições e categorias, em especial no que se relaciona com as normas jurídicas – efeito de juridicização do estrato econômico –, que se releva pela política econômica adotada, com o nítido viés ideológico. Um novo modelo de Estado só surge, e depois é questionado por sua instabilidade, por ser resultado de um conjunto de idéias, sobretudo econômicas (nos dias de hoje), mas também políticas e culturais, que se formam com relativo consenso e constituem uma ideologia².

Assim, definido o escopo geral do artigo, ver-se-á que o tópico 2 se propõe a discutir aquilo que se convencionou chamar de globalização³, termo já enormemente citado, de inúmeras significações, que se encontra desgastado, com significativa carga pejorativa, mas que, ainda assim, é o que melhor reflete o processo transformador da economia por que passam os países centrais e periféricos – na expressão de Gilberto DUPAS (1999). É um processo que continua ou até se aprofunda, daí por que indispensável retomar rapidamente suas características, seus efeitos benéficos e seus prejuízos, de forma a contextualizar adequadamente o fenômeno, abrindo-se a oportunidade para a compreensão das raízes do modelo liberalizante de Estado. Esse item baseia-se no trabalho de Rubens RICUPERO (2001).

No item 3, debate-se as origens do discurso liberalizante, é dizer, a forma de definição e de atuação de um Estado liberal ou neoliberal (o Estado como veículo das concepções liberais que se formaram), construído entre os anos 80 e 90, de inspiração nitidamente americana e inglesa, decorrente dos governos de Ronald Reagan nos Estados Unidos e Margareth Thatcher na Inglaterra. É significativo aqui dizer algumas palavras

sobre o “Consenso de Washington”, concepção uniformizadora prevalecente de economistas americanos que serviu de orientação, e por vezes até de imposição, por meio dos choques econômicos do Fundo Monetário Internacional – FMI, para readequação das economias dos países periféricos (em desenvolvimento ou emergentes). Será hora também, nesse item, de realizar as primeiras objeções ao modelo sugerido e algumas vezes imposto, surgimento da instabilidade da qual nos fala o título do trabalho.

O item 4 cuida de um dos efeitos mais importantes do processo globalizatório, qual seja, a concepção atual da empresa multinacional, codificada nos anos 90 de empresa transnacional, sua nova forma de atuação, em especial no que diz respeito à fragmentação da produção e à flexibilização dos direitos trabalhistas. A empresa transnacional é ao mesmo tempo causa e efeito do processo de globalização. Para que a produção se espalhe, fragmente-se e ganhe escala (processo que será explicado adiante), é indispensável uma redefinição econômica dos países periféricos, de liberalização econômica, abertura dos mercados e privatização maciça, razão pela qual a empresa transnacional é também fomentadora do processo globalizatório, associada às idéias de Washington. De toda forma, sofre também os efeitos da implementação desse discurso, adaptando-se às variações e realidades econômicas de cada país que a recebe. Por fim, caberá a pergunta nesse item, sobre o poder constituído por essas empresas, se ele é suficiente a rivalizar com o poder estatal. E quais os efeitos dessa eventual constatação em face do funcionamento natural do Estado, da perda de poder de ingerência, controle, regulação e indução da atividade econômica. Seria a derrocada da estatalidade?

O tópico seguinte tem o propósito de responder à indagação feita no parágrafo anterior. Compreender se houve ou não uma verdadeira redução do Estado do bem-estar social. Como o Estado pôde responder à in-

grências do processo globalizatório de liberalidade extrema, como funcionou e continua funcionando a rede de proteção social e de gastos sociais, e como isso se articula com o econômico.

Por fim, cumprirá sua finalidade este succincto estudo, em sua parte conclusiva, ao demonstrar que a opção atual dos Estados, alguns centrais e a base da economia periférica, é a alternativa do Estado atuante, ainda que de viés mais liberal e privatizado. É dizer, o processo de integração econômica é irreversível, pelo que se coloca na engrenagem dos mercados na atualidade, mas é indispensável uma postura ativa do Estado, em especial no exemplo do Estado brasileiro, tanto no que diz respeito à sua vocação social, de garantias sociais, ainda que redefinida por novos mecanismos, como também no aspecto de regulação da atividade econômica, no que importa às falhas do mercado. Nesse último ponto, um Estado ativo e condutor inteligente da estrutura econômica, sem ser “pesado”, “totalitário” ou “máximo”, pode conduzir o mercado, ao lado da sua vocação primeira, a obtenção de lucro (hoje, maximizada), a cumprir também a função social preconizada pela Constituição Federal. O enquadramento de toda a temática no âmbito teórico do Direito Econômico dar-se-á, portanto, no desenlace desse item.

2. O que se denominou chamar de globalização: a visão de Rubens RICUPERO (2001)

Tal como já exposto no tópico introdutório, o termo globalização vem carregado de profundo desgaste, com ranço ideológico e teor pejorativo, o que acaba promovendo uma idéia preconcebida do que seja o processo integratório.

Dessa forma, é salutar expor o pensamento original do ex-ministro da Fazenda e atual secretário da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), Rubens RICUPERO, sobre o

que se pode compreender do fenômeno globalizatório.

Sustenta RICUPERO que o processo de integração econômica, hoje traduzido pela globalização, tem início em período muito anterior, e não é processo recente, da segunda metade do século XX, tal como dispôs a definição do dicionário Aurélio (nota 2). É claro que a terminologia era diversa, e o processo integratório tinha outra velocidade e escopo, mas assevera RICUPERO que a integração econômica pode ser visualizada já com as grandes navegações, deslocando o entendimento do fenômeno para o final do século XV e começo do século XVI.

Nesse sentido, pode-se ver que a “descoberta” de novos “mundos” fazia já parte de uma estrutura econômica de integração, em que a anexação de novas terras e dos produtos e das riquezas que dali se podiam extrair resultava no acréscimo econômico dos países centrais ou, em expressão histórica, das metrópoles. Era o processo integratório marcado pelas idéias econômicas do mercantilismo.

É interessante notar, na interpretação de RICUPERO (p. 13), quanto a esse processo remoto de integração, não se pode falar propriamente em uma escolha dos países de inserção ou não no processo, entre os quais Brasil, Argentina, México (países hoje emergentes) e também Estados Unidos e Austrália (países centrais do capitalismo). Era um processo inexorável de integração, parte da ordem mercantilista e do sistema de monopólio de comércio e navegação. A pergunta que se deve fazer, inclusive para diferenciá-los, é como se deu a integração econômica desses países e as opções de integração atual.

Fica nítido que, na primeira parte da pergunta, a resposta passa pelos modelos de integração, questão de longe já abordada pela historiografia, nos nomes de Caio Prado Júnior e Fernando Novais, de forma a constatar o estágio de desenvolvimento dos países citados hoje em dia. Assim, no primeiro grupo (Brasil e México), a integração ocorreu basicamente como implantação das

“colônias de exploração”, enquanto, no segundo grupo (norte do Estados Unidos, Canadá, Austrália), a integração baseou-se em “colônias de povoamento”. Esse processo de inserção, sem que aqui se adentre nas formas de organização econômica das colônias, como o *plantation system*, questão que ultrapassa o âmbito deste estudo, resultou em países de pleno desenvolvimento ou em vias de desenvolvimento, como se sabe.

Ademais, ainda segundo RICUPERO (p. 19), baseando-se nos processos integracionistas desde a navegação, as variedades de inserção virtuosas são superiores na capacidade de produzir desenvolvimento econômico sustentado. Ou seja, quando se compara as nações que objetaram a se integrar – as que tinham essa escolha – com as que se inseriram, mas com a organização econômica voltada para o povoamento, é significativo o desenvolvimento econômico mais pleno do segundo grupo, inclusive no que diz respeito às liberdades políticas, com sociedades mais igualitárias e coesas, com menor índice de disparidades, aspecto muito estudado por Amartya SEN (2000), que será aludido em tópico posterior.

Assim RICUPERO (p. 20) estabelece um contraste entre um modelo e outro de inserção:

“Como se baseiam na incorporação constante de tecnologia, estiveram necessariamente associadas a esforço de aprimoramento da educação e de promoção da cultura. Em tais modelos, os componentes de eficiência econômica, distribuição dos benefícios da prosperidade, elevação do nível da educação e da cultura, participação na vida democrática, formam as peças interdependentes de um sistema em que cada um desses aspectos tende a reforçar os outros.

Em contraste, a inserção perversa, além de perpetuar o atraso econômico, destila toda uma coleção de venenos sociais: concentração de riqueza e da renda, exclusão e marginalida-

de, instabilidade política, retardamento educacional, frustração das possibilidades de desenvolvimento cultural. A maneira pela qual se efetivará a inserção é, por conseguinte, o fator decisivo na determinação não apenas do êxito econômico, mas de muitos atributos que farão de qualquer formação social uma experiência mais ou menos satisfatória de construção humana”.

Realizando um brutal corte cronológico, de forma a atender os objetivos deste estudo, ver-se-á que o processo de globalização pelo qual se debate extensivamente nos dias atuais repete idéias integracionistas antigas, já exemplificadas no texto, mas com novos caracteres, quais sejam, uma velocidade de integração sem precedentes e uma aproximação, uma redução substancial da distância entre os países também inédita na história.

Esses novos caracteres, naquilo que dá contornos originais ao processo de globalização, contam com dois aspectos de enorme contribuição: as novas tecnologias de comunicação e de processamento de dados, resultantes da transformação da microeletrônica. O processo de integração tem nova velocidade. Essa sim é a novidade do que se convencionou chamar de “globalização”.

A troca de informações, de dados é instantânea. O capital circula com maior velocidade, aportando em portos nos quais se promete maior rentabilidade. Daí o surgimento em escala gigantesca, nunca antes sentida na história, do capital puramente especulativo, que viaja rapidamente, de forma fluida e fugaz, vendendo ilusão de sustentabilidade econômica. Por outras razões, mas essencialmente pelo que se registrou acima, a década de 90 e o início do século XXI vivenciaram a crise mexicana de 94/95, a crise asiática de 97, a crise russa de 1998 e a crise Argentina, que começou entre 2000/2001, baseada na paridade insustentável do peso/dólar, e que até hoje não terminou.

De qualquer forma, o processo de integração, de velocidade mais aguda, tal como desenhado acima, não resulta tão-só em efeitos perversos. É significativo que uma inserção econômica bem conduzida, mesmo em tempos atuais, acarreta melhores produtos, maior qualidade, maior concorrência entre as empresas, maior eficácia produtiva e alocativa, saltos educacionais e, evidentemente, com boa regulação estatal, incremento da eficiência distributiva, é dizer, o crescimento econômico é mais bem distribuído, alargando a base de beneficiários.

O que se deve responder, e é o que se tentará fazer ao final do artigo, é qual é o modelo de Estado que melhor atende aos anseios de uma inserção global eficiente, que possa aproveitar as benesses do processo inédito de integração, almejando reduzir os riscos dos abalos econômicos que a globalização também acarreta.

Nesse aspecto, há inúmeros mitos do processo de globalização, alguns dos quais serão abordados nos itens posteriores, dos quais é preciso se desvencilhar. Antes, no que toca à parte conceitual do estudo, é indispensável estabelecer algumas observações sobre o modelo de Estado que surgiu paralelamente à face mais nefasta da globalização, de uma liberalidade irresponsável. É o tópico seguinte.

3. O “novo” modelo de Estado: as origens do discurso liberalizante

É significativo que a formação de um novo corpo ideológico, traduzido em parte no processo de globalização, redundava necessariamente em uma nova estrutura de Estado. É a origem do discurso liberalizante, enquadrado na idéia do *Estado mínimo*.

Segundo DUPAS (1999, p. 94), a formação desse novo Estado teve origem na década de 70, quando os choques do petróleo abalaram as estruturas do capitalismo e a ideologia predominante na época: o “keynesianismo democrático”. O keynesianismo predominava como idéia de atuação do Es-

tado, vale dizer, de intervenção direta do Estado no domínio econômico de forma a harmonizar a propriedade privada dos meios de produção com a gestão democrática da economia, desde 1930, com o *crash* americano, e, em especial, desde os anos 40, com a recuperação européia após a segunda grande guerra.

Como a partir dos anos 70 as taxas de crescimento mundial decaíram assustadoramente, sinalizando uma interdependência econômica mundial, característica própria dos nossos dias, tornou-se freqüente o discurso de inoperância do Estado como principal ator econômico e gerente da economia. É o ressurgimento do mercado. No dizer de DUPAS (p. 95), “o mercado tendeu a ser reabilitado como instância reguladora por excelência das relações econômicas e sociais no capitalismo contemporâneo. A ele caberia determinar, inclusive, o tipo e a quantidade de investimento na economia, decisão privada com profundos impactos públicos”.

Essa é a idéia cristalizada nas iniciativas americana e inglesa a partir dos anos 80. Ou seja, a suposta irresponsabilidade do Estado no gasto do dinheiro público, sua incapacidade de investimento e administração da economia, a gerência ruínosa das políticas de *welfare*,⁴ segundo os mais críticos, impulsionaram decisivamente as idéias liberais.

No que diz respeito às políticas sociais, DUPAS (p. 96) traz as observações de um autor, DRUCKER, que destacava o grande fiasco de dois programas americanos pós-guerra: o programa de moradia para as pessoas de baixa renda e as políticas de *welfare*. Seguindo, nesse ponto, decididamente as idéias dos economistas de Chicago, com o seu “infalível” balanço econômico, os críticos do Estado atacavam veementemente as políticas públicas que encorajavam a dependência. O autor citado por Gilberto DUPAS afirmava que “os pobres na América, e especialmente os negros pobres, tornaram-se mais pobres, mais desamparados, mais des-

favorecidos, quanto mais recursos do *welfare* foram gastos para ajudá-los. O *welfare* americano encoraja a dependência. Paralisa mais do que energiza”.

Vale aqui adiantar uma das críticas ao discurso excessivamente liberalizante proposto pela Escola de Chicago. É salutar o redescobrimto do mercado, das iniciativas privadas e dos métodos propostos pela Escola para a análise da eficiência de uma estrutura econômica, almejando apartar dessa investigação qualquer caráter decididamente ideológico, embora ele certamente exista. A ênfase no balanço econômico (benefícios/prejuízos), nas técnicas econométricas e matemáticas, na eficiência alocativa e, sobretudo, produtiva, na maximização de riqueza, são instrumentos e valores importantes para um retrato econômico específico. No entanto, tais valores não são absolutos. As políticas públicas não podem nem devem ser tratadas como simples operações matemáticas. O instrumental pode ser útil para incrementar a eficiência do gasto público, por exemplo. Mas certamente há outros valores a sopesar, de eficiência distributiva e justiça social, que a Escola de Chicago não leva em conta, e que são significativos e participam da orientação das políticas públicas. É assunto a ser retomado quando se chegar ao debate do suposto fim do *Welfare State* (item 5). Voltemos agora às idéias mestras deste tópico.

Pois bem, fundado nas críticas salientadas acima, e também, não se pode esquecer, no fracasso da utopia socialista, até pelo caráter simbólico que isso representa, forjou-se o discurso liberal, pegando carona no processo globalizante. A associação do ideal liberal levado ao seu extremo com a globalização recheada de choques econômicos desencadeou efeitos perversos e desastrosos.

O que não se pode confundir, só para deixar esta observação, é que o que se fez dos ideais liberais, em especial na década de 90, distancia-se muito da doutrina liberal clássica e moderna, tão bem representada por José Guilherme MERQUIOR (1991)

em sua obra *O Liberalismo: antigo e moderno*. O verdadeiro liberal, termo também sensivelmente distorcido, em âmbito filosófico, embora se oriente para a prevalência das individualidades em face do coletivo, da autonomia privada em face dos controles estatais e, em especial, em âmbito econômico, se oriente pela opção do mercado em face da gerência estatal, certamente combateria o uso pervertido e “desregulado” dos supostos ideais liberais, sem uma eventual condução estatal do processo econômico. Adam SMITH, o liberal mais tradicional e clássico, citado por MERQUIOR, numa interpretação autêntica e imparcial que se faça de seus escritos hoje, certamente estaria longe de aprovar a mecânica econômica contemporânea que se convencionou chamar “neoliberalismo”.

E o que se propugnou para o Estado decorrente das idéias “liberais” associadas com a globalização? O consenso “liberal” foi aquele estabelecido e convencionado como “Consenso de Washington”, baseado em três pilares: extremo rigor fiscal (responsabilidade fiscal), maciça privatização e acelerada abertura econômica. Isso, no dizer negativo de Joseph STIGLITZ (2002), ex-chefe do Conselho de Consultores Econômicos do governo do Presidente Bill Clinton, ex-economista-chefe do Banco Mundial e ganhador do prêmio Nobel de economia de 2001, sem qualquer gradação e sem qualquer adaptação às condições e variáveis dos países coadjuvantes do processo econômico global.

Uma das razões para a desastrosa combinação “neoliberalismo”/globalização, justificando em parte as cunhagens pejorativas que os termos carregam, é o papel decisivo desempenhado pela nova forma de atuação das empresas transnacionais, cujas características serão abordadas no item seguinte. Ora, dado o maior apelo da internacionalização econômica e da transnacionalização das empresas, era indispensável aos grupos empresariais que fomentassem as idéias de abertura econômica agressiva e

de crescente privatização, estabelecendo porto seguro para o enclave e o crescimento econômico.

O que se viu e o que se vê, no entanto, não é um crescimento econômico gradual e sustentável, mas sim surtos de crescimento econômico, rápidos e fugazes, insuficientes para a formação de uma estrutura econômica confiável nos países periféricos. E quando o surto se estabelece de forma um pouco mais durável, o capital especulativo e “virtual”, a ganância dos grupos empresariais, a “desregulação” econômica da abertura desenfreada, as recomendações intransigentes do FMI e os erros de política econômica dos próprios países emergentes redundam em crises planetárias.

Cumpre-se, assim, antes de se adentrar na parte mais crítica do estudo (itens 5 e 6), dando-se ênfase, por exemplo, à investigação de como se operou um dos pilares liberais no âmbito do Estado brasileiro, é dizer, o programa de privatização, apresentar alguns aspectos de como a atuação das empresas transnacionais foi desencadeadora do discurso liberalizante, além de responder sucintamente a pergunta: constituem as empresas transnacionais um contraponto ao poder estatal?

4. A forma de atuação das empresas transnacionais: poder paralelo ao Estado?

Qual é a resposta para o engajamento acentuado das empresas transnacionais no projeto global e liberal? A questão começa a ser respondida numa definição mais exata da terminologia “empresas transnacionais”, de forma a diferenciá-la das “empresas multinacionais”.

Sustenta Gilberto DUPAS (1999, p. 82) que a forma de organização das empresas modificou-se substancialmente dos anos 60 e 70 para os anos 90, dando origem ao termo transnacionalidade em contraponto à multinacionalidade. Enquanto na esfera das empresas multinacionais ocorria um verda-

deiro transplante da estrutura administrativa e produtiva da empresa-sede para o país de recepção, com a repetição do modelo de gerenciamento da origem, ápice da concepção *fordista* de produção, nas empresas transnacionais houve, por completo, uma desvinculação do centro gerencial da empresa, presente ainda no país de origem, para o centro produtivo, totalmente espalhado pelo globo, dando origem ao que se convencionou chamar de *toyotismo* ou *pós-fordismo* (uma significativa mudança nos modelos de produção).

Cristaliza-se, então, o que se pode chamar de fragmentação da produção, aproveitando-se as empresas daquilo que em economia se denomina vantagens comparativas⁵, aportando-se cada núcleo produtor em determinado país que melhor lhe garanta uma produção eficiente com menor custo. Daí o processo de fragmentação ou *desterritorialização* da estrutura produtiva⁶, aproveitando-se o que cada país tem de mais eficiente, com baixo custo (mão-de-obra barata, matéria-prima, conhecimento técnico, logística de produção, mercado consumidor, etc.) para descentralizar a produção, de maneira que a empresa torna-se transnacional e o produto também.

É significativo que, por exemplo, grandes corporações como a NIKE possuam o seu corpo diretivo, de *marketing* e de *design* sediados nos Estados Unidos, mas que representam tão-só 10% de seus funcionários, e o restante da mão-de-obra – que vem a ser a área de produção da empresa –, ou seja, 90% dos trabalhadores, esteja espalhado pelos países asiáticos, sobretudo a China.

Mas o que é ainda mais significativo, tradução de outra revolução das empresas transnacionais em face das empresas multinacionais, é a mutação nos contratos de trabalho. Os 90% da área produtiva da NIKE são trabalhadores quase todos subcontratados, é dizer, impera a regra da mão-de-obra mais barata, razão da emergência de subcontratos, da terceirização, da flexibilização das leis trabalhistas.

A prevalência da regra da mão-de-obra mais econômica dá-se em razão da maximização de lucros e da propalada eficiência produtiva. Nesse passo, grandes corporações, mesmo em artigos sofisticados e refinados, como é o setor da microeletrônica, desvendam novos países com técnicos capazes, com conhecimento especializado, mas de custo muito inferior ao do que se pagaria nos países centrais. Não satisfeitas, as empresas fragmentam ainda mais a produção. Se a placa de um microcomputador vem da Coreia ou de Taiwan, que é a parte mais elaborada do produto, o acabamento pode vir de Cingapura ou da Malásia. Tudo depende do custo e da vantagem comparativa de se levar para aquele país tal segmento da produção.

DUPAS (1999, p. 49) dá o nome dessa nova configuração da produção e da distribuição global, que não é nem muito harmônico nem muito definido, de empresas-rede ou *networks* globais. Vê-se quão diferente é o processo atual em contraste com a estrutura de produção das empresas multinacionais. E daí, em continuação à resposta formulada na abertura deste item, para que as empresas transnacionais implementassem com sucesso esse novo esquadro produtivo, era indispensável, e ainda o é, uma aceleração do processo de abertura econômica, de privatização, do mínimo de estabilidade econômica para efetivação de planejamentos de médio e longo prazos, abrindo as portas e tornando eficaz a idéia das vantagens comparativas e da produção global.

O que, em um primeiro momento, poderia se descortinar benéfico para os países periféricos, não cumpriu em toda a sua amplitude a promessa de proveitos globais. É até significativo que a recepção das empresas transnacionais pelos países periféricos em maior estágio de desenvolvimento como Brasil, México e os tigres asiáticos tenha efeitos salutares na economia interna (investimentos diretos, melhora da produção em quantidade, maior competição, mais emprego). Todavia, o projeto das empresas trans-

nacionais, quando associado à forma mais agressiva da globalização, tem contabilizado um resultado desastroso e perverso.

Assim, naquilo que se refere à atual transformação das relações trabalhistas, permita-me uma divagação: é significativo que o trabalho essencialmente terceirizado, invariavelmente flexível é, na verdade, um “subtrabalho”, com evidente perda de direitos e garantias. Avaliar-se, eventualmente, uma forma de redefinição das garantias trabalhistas, sem aqui cair numa retórica lingüística, pode até ser viável como forma de fortalecimento e alargamento do nível de emprego (diminuição do mercado informal). No entanto, uma “flexibilização” extremada, nos moldes do que pregam as empresas transnacionais, é de todo nefasta para a economia interna dos países periféricos e a realidade brasileira, em especial, desconstituindo a rede de proteção social. Seria aqui leviano pensar tão-só em um suposto balanço econômico, de caráter estritamente matemático, que uma flexibilização agressiva das relações trabalhistas leve automaticamente à manutenção dos empregos atuais e a uma diminuição do mercado informal. Pergunta-se: que preço teríamos que pagar para tal mudança? Parece-me muito alto. É mais significativo, mesmo ante a fragilidade atual do movimento sindical, assunto que extrapola os limites deste estudo, que as modificações trabalhistas sejam pontuais e inteligentes, até como uma redefinição, no caso brasileiro, da consolidação trabalhista, de forma a atualizá-la e agilizá-la, mas nunca um processo descontrolado de extirpação de direitos. O que é preciso é um mercado “formal” inteligente, ágil e em crescimento, garantindo-se o poder de compra dos trabalhadores e, portanto, a liberdade econômica e a inclusão social.

Nesse aspecto, do papel nefasto do projeto das empresas transnacionais no que diz respeito às relações trabalhistas, é ilustrativo citar o exemplo chinês. O mercado emergente asiático sofreu, segundo Gilberto

DUPAS (1999), uma transformação da seguinte ordem: o primeiro país a se associar a um programa econômico de interdependência internacional foi o Japão, em projeto que se iniciou após a segunda guerra (reconstrução do país). À medida que os custos locais encareciam, com a extrema qualificação da mão-de-obra, outros países periféricos (em desenvolvimento) foram incorporados ao processo produtivo global, cada vez mais transnacional. Daí o surgimento dos tigres asiáticos, com Coréia, Malásia, Taiwan e Hong Kong. Depois foram incorporados Indonésia, Tailândia. E agora é a vez da China. Ocorre que esse processo de mudança dos locais de produção, tendo em vista as vantagens comparativas, pode e deve se esgotar, tal o limite em se encontrar novos portos seguros de mão-de-obra barata. Por isso a China é a vedete atual, na concentração de investimentos externos. Mas a que custo? Embora os jornais e revistas especializados salientem o acelerado crescimento chinês, os mais críticos e incisivos observadores, como Robert KURZ (2003), sociólogo e ensaísta alemão, em artigo para a *Folha de S. Paulo*, destacam que o crescimento chinês só é assombroso porque parte de quase nada, ou seja, quando se parte da estaca zero, qualquer crescimento tem uma representação matemática importante. Além disso, tal propalado desempenho associa-se sem qualquer retoque ao projeto transnacional, de custos baixos, com mão-de-obra pouco qualificada e sem garantias sociais, além da convivência com um Estado totalitário, de regime arcaico, sem qualquer liberdade política, projeto combatido enfaticamente por Amartya SEN (2000), em seu original trabalho. Esse não pode ser o modelo de Estado perseguido por este estudo.

Ao par dessa discussão mais elaborada das relações trabalhistas, é visível que o projeto das empresas transnacionais, com o globalismo “neoliberal”, resulta em outros efeitos perversos, especialmente quando não há regulação: remessa descontrolada “legal” ou ilegal de lucros para as empresas-mãe;

desastres ecológicos de grande magnitude, quando o grupo transnacional se escamoteia na empresa local terceirizada; ruptura abrupta de investimentos, associada aqui ao capital especulativo, com desorganização econômica interna. Isso sem dizer do globalismo de fachada, com as injustas barreiras alfandegárias e de ordem sanitária, dos perversos subsídios agrícolas⁷, além das implícitas imposições tributárias e administrativas, que levam a pensar na qualidade do investimento externo⁸.

Vale registrar esta passagem de Floriano MARQUES NETO (2002, p. 112), dado o poder de síntese do autor, em referência ao que se vem tratando neste ponto:

“Este arcabouço nos traz para a ‘expansão de um Direito paralelo ao dos Estado, de natureza mercatória’. Tal *lex mercatória* tem lugar não só no âmbito dos organismos internacionais, mas na própria relação entre as corporações empresariais privadas. Nesse contexto perde força o padrão normativo ditado pela imperatividade e impositividade típicas do Direito Positivo e seus mecanismos de controle coercitivos, os quais dão lugar a mecanismos de *soft law*, a vinculação de natureza obrigacional, a legislações produzidas no âmbito de organismos multilaterais e vinculantes dos atores econômicos, muito mais pela sua adequação ao jogo internacionalizado de mercado do que pelo receio das eventuais sanções advindas do seu descumprimento”.

Respondendo, assim, ao segundo questionamento do tópico, é afirmativa a existência de um poder paralelo das empresas transnacionais, de retumbante força. É abalada a idéia de estatalidade arraigada? Certamente. A concepção de Estado Nacional soberano realmente está a se dismantlar em seus pressupostos teóricos (perda de soberania estatal, fragmentação extrema do poder decisório e amplitude das reivindicações econômico-sociais e dos seus atores.

Quase a insurgência de um novo “pacto” ou contrato social). De qualquer forma, e é o que se propõe a defender neste estudo, algum nível mínimo de estatalidade ou de reformada estatalidade deve permanecer. É indispensável que isso aconteça. Daí que o confronto é sofisticado, delicado e sensível. No entanto, repita-se, é imprescindível que se encontre alternativas de reserva de força estatal, ainda que de forma redefinida, vez que os efeitos perversos da internacionalização econômica, tal como ela se processa atualmente, são abundantes.

Vê-se quão grande é o questionamento que deve ser feito para a adequada inserção econômica de determinado país no processo global, almejando reduzir os “custos de transação”, para usar uma expressão econômica. Aqui começa a ser redescoberto um modelo de “Estado” mais atuante. Nesse ponto, é indispensável passar-se ao item seguinte, para uma abordagem das consequências desse panorama econômico que aqui vem se retratando para a concepção do Estado do bem-estar social.

5. *É o fim do Welfare State?*

Muito embora possa parecer inexorável o desmantelamento do Estado do bem-estar social, tendo em vista as inegáveis forças militantes da extrema liberalidade e do Estado mínimo, também no que toca à rede de proteção social, e não só quanto à privatização do Estado empresário e à infra-estrutura de serviços públicos, Gilberto DUPAS (1999, p. 89) nos mostra, por meio de estudo publicado no *The Economist* (1997), que os gastos públicos dos governos, em especial dos Estados centrais na Europa, têm crescido desde 1970 até dados de 1995, e não diminuído como era de se esperar.

Por exemplo, a Alemanha aumentou suas despesas com a rede de proteção social de 21,50% do PIB em 1970 para 27,30% do PIB em 1992. O Reino Unido em igual proporção: de 14,30% em 1970 para 27,20% em 1992. E isso se reproduz com todos os

países da União Européia. Mesmo com Portugal, um dos mais pobres, o gasto social aumentou de 9,10% em 1970 para 17,60% em 1992. Em Portugal, inclusive, tal incremento em gastos públicos é resultado da tentativa de harmonização de suas políticas públicas com a dos demais Estados europeus centrais, de forma a garantir seu ingresso na União Européia (1986). Mesmo nos Estados Unidos e no Japão, países em que os gastos sociais são mais elevados em relação proporcional ao PIB (33% para os Estados Unidos e 36% para o Japão), observaram-se taxas crescentes entre 1960 e 1996.

Formam-se, na verdade, com o discurso liberal, mitos sobre o processo de globalização. E o fim do *welfare state* é um deles, de tal forma a abalar as estruturas da estatalidade tradicional. É óbvio que houve um redimensionamento do gasto social e uma aplicação mais inteligente dos dinheiros públicos, mas a rede de proteção social continuou e continua ativa, sendo a base para um modelo de Estado mais consistente e menos vulnerável às ingerências externas.

O cientista político Sérgio ABRANCHES (2003), em artigo publicado na revista *Veja*, tece a seguinte análise, abordando sobretudo a problemática questão da previdência:

“Há muito mito sobre as reformas na Europa pós-Maastricht e pós-globalização. Diz-se que houve drástica redução do gasto social, com prejuízo para bem-estar. Não foi assim. Houve muita mudança, mas o gasto social continuou crescendo. Na maioria dos países, a questão não foi gastar mais ou menos, mas criar uma nova rede de proteção social, mais adaptada aos novos tempos. Houve mudança em graus muito diferentes, em larga medida por causa da distância dinâmica da competição partidária e da correlação de forças entre governo e oposição. O teor da mudança teve muito a ver também com a estrutura de previdência existente. Os sistemas mais problemáticos, que produziram crises

mais graves e necessitam de reformas mais amplas, foram aqueles inspirados no modelo da Alemanha de Bismarck e que têm como centro uma previdência financiada por contribuições, associada a categorias funcionais, de benefício definido e que incentivam a aposentadoria precoce. Requer mais mudanças, porque gera mais distorções. O modelo brasileiro é uma versão agravada dele”.

Demais estudos e relatórios do Banco Mundial (1997) e da OIT, citados por DUPAS (1999, p. 90-91), evidenciam ainda uma relação positiva entre o nível de abertura econômica e os *welfare transfers*. Ou seja, a rede de proteção social aumentou em casos significativos como forma de proteção à abertura externa e ao novo estágio da competição. Citando o relatório: “Com crescentes competição e insegurança no trabalho, os trabalhadores irão depender mais de recursos estáveis para seguro-desemprego, educação e treinamento nos próximos anos. Na ausência destas políticas e de programas governamentais, o suporte político para a globalização seria erodido” (Internacional Labor Organization, 1997-1998).

É sintomática a relação positiva descrita acima. Quanto mais aberta ficou a economia de países centrais, tais como a Bélgica, Holanda e Canadá, mais esses países gastaram com investimentos sociais. É a forma de proteção social como escape.

A resposta conclusiva a este tópico é que o Estado do bem-estar social não se desmantelou. Houve, inegavelmente, uma reconfiguração de investimentos sociais, tal a necessidade imperiosa de reforma da previdência nos países centrais, por exemplo, processo que nos aflige atualmente, e em muitos outros destinos sociais do dinheiro público. Houve o elenco de novas prioridades na atuação estatal. Mas a rede de proteção social permanece, sendo inclusive ampliada em muitos casos.

É notório que o poder paralelo das empresas transnacionais e a cartilha econômi-

ca do FMI, baseada em choques de austeridade e liberalidade, sem adaptações necessárias às condições econômicas particulares de cada país periférico, são nefastos e se contrapõem às iniciativas estatais, tornando-se um enorme complicador. Mas é inegável que um novo modelo de Estado, que se quer atuante, presente e eficiente regulador, tem que aceitar tal desafio. É o último tópico.

6. Conclusão: a opção por um Estado forte: Estado indutor, normativo e regulador – uma nova estatalidade (Republicação do Estado)

De pronto, é convidativo registrar dois trechos de Joseph STIGLITZ (2002, p. 13-15), com atenção para o destaque:

“A economia pode parecer uma disciplina estéril e inaudita, mas, na realidade, *boas políticas econômicas* têm o poder de mudar a vida dos menos privilegiados. Acredito que os governos precisam – e podem – *adotar políticas que ajudem os países a crescer, mas que também assegurem que esse crescimento seja compartilhado de maneira mais equitativa pela população*”.

[...]

Eu havia estudado os fracassos dos mercados e dos governos, e não era tão ingênuo a ponto de imaginar que o governo pudesse corrigir todos os fracassos dos mercados. Tampouco era tão tolo a ponto de acreditar *que os mercados por si só eram capazes de solucionar todos os problemas sociais*. A desigualdade, o desemprego, a poluição: *o governo precisava desempenhar um papel importante diante de todas essas questões*. Eu havia trabalhado na iniciativa de ‘reinventar o governo norte-americano’ – tornando-o mais eficiente e mais responsivo; tinha percebido em quais áreas o governo não era nem uma coisa nem outra; tinha observado como a reforma é difícil, mas tam-

bém tinha percebido que melhorias, por mais modestas que fossem, eram possíveis”.

Ora, o próprio prêmio Nobel de economia de 2001, em seu trabalho de pesquisa, constata a necessidade da participação estatal, ou de alguma esfera de poder decisório, redefinida nesses termos a estatalidade, tal como a concepção definida na nota 1 deste trabalho, a fim de exercer algum controle e regulação sobre o mercado e a atividade privada local, almejando adotar e promover boas políticas econômicas.

No entanto, ainda que no fim do estudo, impõe-se colocar duas questões conceituais que devem nortear nosso debate.

A primeira vincula-se a um dado inerente ao processo de globalização, não enfatizado anteriormente por não ter sido o objetivo central do debate proposto, qual seja, a formação dos blocos econômicos e das Comunidades de Estados, como é a União Européia. Ora, é inegável que a mundialização econômica e também sócio-cultural carrega o aspecto de alimentar o processo de integração dos Estados. Há verdadeiramente um fenômeno de influência recíproca. Aqui mais uma razão, de raiz econômica, mas também cultural e social, que faz repensar o conceito de Estado tradicional. É fonte de instabilidade, mas pode ser também, e é o que se espera e acredita, fonte de um novo paradigma de poder decisório, inclusive de ampliação de direitos e garantias. Poder-se-ia até pensar numa ampliação da soberania, e não de perda dela, refletida então de forma positiva. Nesse âmbito, é imperioso pensar em um novo modelo de “Estado” forte, de forma ampliada, comunitária. Mesmo porque a maior parte das questões “externas”, do poder paralelo transnacional e corporativo, e tudo que o acompanha, só pode ser enfrentada coletivamente ou, melhor, de forma comunitária.

A segunda questão conceitual, que se liga ao raciocínio da primeira, é a de que não se faz essa proposta de Estado forte, de forma a ser uma síntese para todo o fenôme-

no, qual uma síntese hegeliana. Nem é também uma idéia de retornar ao Estado intervencionista. O papel normativo e regulatório aqui tem nova esfera, no termo cunhado com felicidade por Floriano MARQUES NETO (2002) de “Republicização do Estado”.

Antes desta abordagem final, do que vem a ser a “Republicização do Estado”, e seus caracteres de indução, normatividade e regulação, buscando validade nos institutos do Direito Econômico, é indispensável uma pequena palavra sobre o processo de privatização brasileiro, tal a proximidade de idéias que daí decorrem para o deslinde final do trabalho.

O programa de privatização brasileiro autoriza a seguinte discussão: pode ter tido ele origem e finalidade dirigidas para as questões efetivamente estruturais do Estado, quais sejam, as dificuldades de investimento da máquina estatal, a inoperância e ineficiência de sua própria gerência, eventuais questões comportamentais (combate aos altos níveis de corrupção) e diminuição do déficit público. Ou, noutro âmbito de idéias, pode vir concebido de extensa carga ideológica, das concepções de “Estado Mínimo” – já tratadas no artigo – e de viés ultraliberal.

Pois bem, a privatização brasileira, no que decorre inclusive de dados e textos oficiais do BNDES (BRASIL, 2003), numa avaliação histórica sem distanciamento (o que dificulta a imparcialidade), teve orientação dúbia, ou seja, justificou-se em inúmeras oportunidades pela concepção econômica, centrada nos dados estatísticos, mas por vezes esteve sensivelmente orientada pelo que de mais perverso trouxe o espectro ideológico ultraliberal.

Assim, fruto dessa dubiedade, a privatização resultou, associando-se a uma nova concepção de Estado, em alguns êxitos, até o ponto em que se pode avaliar, como em parte foi desestatização do sistema financeiro público estadual (de endêmica corrupção), e alguns recuos infelizes, como notoriamente foi a privatização da Vale do Rio

Doce, como empresa saudável, de ótima gerência, que cumpria suas finalidades privadas e públicas.

Daí o que se deve trazer para o debate desse estudo é menos o caráter ideológico da privatização, do ideário ultraliberal, mas significativamente o lado mais pragmático da discussão, é dizer, não importa se capital é público ou privado, se o controle das empresas é público ou privado, mas sim a eficiência das empresas, a qualidade do serviço estrutural ofertado à população, e se aquela atividade cumpre com sua função social (por exemplo, preço “razoável”, atendimento das metas de ampliação e cobertura do serviço, etc.). Isso porque, na interpretação do Floriano MARQUES NETO (2002), que direciona a estrutura deste item, é notória a superação da dicotomia público/privado, o que acarreta a superação entre Estado/sociedade e também o afastamento da idéia de que “público” corresponderia exclusivamente a estatal.

O processo de privatização, nesse sentido, amolda-se a essa nova idéia de estatalidade numa concepção mais pragmática, é dizer, não se trata de um embate contra o próprio processo, mas como o Estado que dele restou, remodelado, pode efetivamente regular e normatizar cada setor privatizado.

Ora, daí a idéia de “Estado Republicano”. É o Estado, numa nova concepção de *contrato social* ou *pacto*, ultrapassando os caracteres de formação do “Estado Moderno”, de limitação do poder absoluto e do império da lei, que é resultado do declínio da idéia de soberania, do fim da dicotomia público/privado, e da inviabilidade da noção de interesse público como absoluto, universal, singular. O Estado contemporâneo deve ser agora o receptáculo e o gerenciador de inúmeros interesses públicos.

Assim, não deve ser mais o Estado autoritário, de imposição legal, do poder distanciado dos “súditos”, mas de aproximação efetiva com os governados, com a redefinição dos canais de comunicação e reivindicação, impulsionando novas formas de par-

ticipação (co-gestão, o público e o privado em total simbiose) e de efetivação da democracia.

No que se insere no prisma econômico, emerge o Estado forte, com caracteres de indução, normatização e regulação da economia. Mais do que a estrutura administrativa das novas agências regulatórias, de inspiração americana, o que deve ser ressaltado e observado com atenção é o aparato regulatório que daí decorre. Um corpo técnico capacitado, a proteção das agências contra o fantasma da captura (talvez a principal dificuldade do novo enfoque regulatório), uma estrutura ágil e a adoção decorrente de uma regulação inteligente e eficiente serão capazes de conjugar, com o pragmatismo já enunciado, o dinamismo privado (com lucro) e escopo social paralelo.

É essa a conclusão de Floriano MARQUES NETO (p. 184), aduzindo ainda os outros caracteres do Estado *republicano*:

“Em suma, parece-nos que a *republicanização* do Estado deve implicar o direcionamento dos seus recursos e de sua capacidade decisória para um intenso *intervencionismo indireto* (caracterizado pelo exercício da função de ordenar, regular e mediar as relações econômicas). De outro lado, excepcional deve ser a investidura deste Estado (ressalvados casos extremos) nas funções de produtor de bens ou executor direto de atividades econômicas ou de serviços públicos. Esta calibração de *intervencionismo* permite fugir, assim, à conclusão entre regulador (poder normativo, fiscalizador e arbitral) e regulado (o produtor e explorador de *public utilities*).”

No âmbito da inserção global, da redefinição do papel do Estado frente ao movimento transnacional de enfoque particularizado no estudo, é indispensável voltar-se ao que prega Rubens RICUPERO (2001, p. 85-86), em especial para o exemplo brasileiro. Ressalta RICUPERO, depois de demonstrar os resultados favoráveis da China, dos

demais tigres asiáticos, da Irlanda, da Índia, em análise bastante pragmática, de cunho estritamente econômico, os aspectos fundamentais que formam o espírito de unidade da globalização benéfica dos países periféricos:

“1. um Estado eficaz e competente, dotado de quadros capazes de formular e executar um projeto nacional de desenvolvimento;

2. um projeto de longo prazo, isto é, de caráter estratégico, que não se resume à correta política macroeconômica, mas abrange componente social e estratégia de competitividade tecnológica e exportadora;

3. preocupação constante e efetiva com o combate à pobreza, o esforço de diminuir a desigualdade e promover melhor a distribuição da riqueza e da renda;

4. prioridade central à educação e à formação de recursos humanos, à promoção da cultura, ciência e tecnologia, como chave para ser bem-sucedido num desenvolvimento que se torna, cada vez mais, intensivo em conhecimento”.

Segundo RICUPERO, é plenamente possível, numa redefinição do papel do Estado, tal como aqui se começa a enunciar, uma inserção favorável no processo global, começando com a formulação de boas políticas econômicas.⁹ É pequeno o campo de manobra do Estado, em face da assimetria de poder entre os países centrais e os países periféricos e as ingerências externas, mas existe sim abertura para um desempenho renovado e eficiente de um novo Estado. Esse é o ponto de partida. Sem qualquer revolução ou corte abrupto na economia, mas com firmeza na definição e na aplicação das políticas públicas. Como nos diz RICUPERO (2001, p. 112-113), “qual é, acaso, a potência estrangeira que nos proíbe de reformar a legislação tributária? Ou qual o obstáculo externo ao controle da União, dos desmandos espantosos dos governos estaduais no

leilão de favores irracionais para atrair investidores? Ou quem nos impede de coibir a corrupção e modernizar os procedimentos aduaneiros?”.

Para finalizar, cumpre dizer que toda a dinâmica refletida sobre uma nova estatalidade e o braço econômico do novo poder decisório, tal qual as agências reguladoras, só se incrementa por meio de políticas micro e macroeconômicas, traduzidas por normas jurídico-econômicas, pelo processo de juridicização do substrato econômico, tal como articulado com inteligência pela Prof^a. Isabel VAZ (1992). Vê-se como o Direito Econômico deve participar ativamente dessa mudança, com a modificação de seus próprios institutos, de forma a atender às novas demandas de atuação estatal. Visualiza-se, assim, dados os contornos genéricos da nova estatalidade, a imperiosa necessidade de desenvolvimento de estudos sobre as particularidades econômicas de regulação de cada setor. É o estudo para outros trabalhos.

Notas

¹ O conceito de Estado é sabido um conceito plurívoco, com inúmeras acepções utilizadas pelos cientistas políticos. Daí que normalmente venha acompanhado de um substantivo ou um adjetivo qualificativo, como Estado do bem-estar social, Estado-Providência, Estado absoluto, Estado representativo, Estado democrático... Em inúmeras acepções ou idéias poder-se-ia demonstrar a instabilidade do modelo de Estado tradicional (Estado Nacional). A concepção utilizada neste estudo tem naturalmente um viés econômico, daí se aceitar, ainda, mesmo que em grau reduzido, diferentes orientações econômicas para a atuação estatal (razão de se falar em modelos de Estado). Vincula-se obrigatoriamente, nos limites do Direito Econômico, com a noção de Estado enquanto formulador e executor de políticas públicas além, naturalmente, da concepção de aparelho decisório, é dizer, o Estado como detentor de um poder vinculante dos indivíduos.

² Na definição do Dicionário Aurélio, IDEOLOGIA: “Filos. Conjunto articulado de idéias, valores, opiniões, crenças, etc., que expressam e reforçam as relações que conferem unidade a determinado grupo social (classe, partido político, seita religiosa, etc.) seja qual for o grau de consciência que

disso tenham seus portadores.” “Polít. Sistema de idéias dogmaticamente organizado como um instrumento de luta política” (19--?).

³ Também na definição do Dicionário Aurélio, GLOBALIZAÇÃO: “Processo típico da segunda metade do séc. XX que conduz a crescente integração das economias e das sociedades de vários países, especialmente no que toca à produção de mercadorias e serviços, aos mercados financeiros, e à difusão de informações” (19--?). É interessante ver como o verbete, de origem inglesa (*globalization*), já recebeu uma definição bem contemporânea.

⁴ É significativo este trecho de Gilberto DUPAS (1999, p. 99): “Ao lado da sensação de que os Estados nacionais têm encontrado óbvios limites a sua atuação – fato lamentado por alguns e louvado por outros –, é clara a percepção de que o capitalismo está entrando em uma nova e revolucionária fase. Nesse novo capitalismo ‘desenfreado’, reina uma espécie de “lei da selva”: só sobrevivem os mais fortes. Dentro desse contexto surgiu, cada vez mais intenso, o discurso que atribui à estrutura do *welfare state* o condão de entrar a competitividade das economias. Para muitos, o Estado-protetor estabelecerá uma espécie de ‘piso’ no nível de vida dos cidadãos, tornando menos comprimível o custo do fator mão-de-obra justamente no momento em que grandes estoques de reserva de pobreza reduziram de tal modo os salários que reintroduziriam este fator como forte dado de competição em certas cadeias globais”.

⁵ Exemplo da vantagem comparativa em plena associação com o processo global de interdependência econômica, segundo DUPAS (1999, p. 47): “Em tese, o fornecedor de alfaca ou de copos de papel das lojas do MacDonal’d’s em São Paulo, por exemplo, tanto pode ser uma média empresa brasileira, um pequeno fornecedor do cinturão verde da Grande São Paulo ou um produtor americano que embarca seus produtos por avião. Tudo depende dos preços relativos e da qualidade”.

⁶ Assinala Jürgen HABERMAS (1995): “com a internacionalização dos mercados financeiros, de capitais e de trabalho, os governos nacionais têm sentido crescentemente o descompasso entre a limitada margem de manobra de que dispõem e os imperativos decorrentes basicamente não das relações de comércio em nível mundial, mas das relações de produção tramadas globalmente. Estas escapam mais e mais às políticas intervencionistas dos governos”.

⁷ Como sintetiza RICUPERO (2001, p. 28-29): “Nem sempre os conselhos propiciados aos países em desenvolvimento coincidem com o extremo liberalismo econômico do ideário neoliberal. Uma exceção notável nesse sentido são os seguidores da globalização prescritiva – favoráveis à mais ampla

eliminação de barreiras ao livre fluxo dos financiamentos, dos capitais para investimento e das mercadorias e serviços – raramente concordarem, na prática, com a extensão de igual liberdade à movimentação do fato trabalho. Até no que se refere à liberalização comercial, a abordagem costuma ser seletiva, excluindo a agricultura, os têxteis e as confecções, os chamados produtos ‘sensíveis’, coincidentemente os de maior potencial exportador para as economias em desenvolvimento”.

⁸ Bem ilustra a parte final desse parágrafo, naquilo que importa às ingerências externas, não só dos organismos internacionais, FMI, OMC, etc., mas também das empresas transnacionais e seus almeçados investimentos, esta passagem de Claus OFFE, que parece se encaixar perfeitamente à idéia de desenvolvimento e atuação estatal dos países periféricos nos dias de hoje: “Um Estado (...) muito dependente de investimentos privados começa a fazer o que as empresas quiserem para não perder força econômica. Vira uma relação desigual, em que o mercado tem todas as fichas na mão. Em última instância, isso acaba afetando a confiança na Democracia (...). Na Austrália [país central], por exemplo, uma empresa ganhou uma concessão para fazer uma rodovia na região de Melbourne (...). Só que ela recebeu, além disso, a garantia de que nos próximos 30 anos não será construído um ‘metrô’ na região”.

⁹ Boaventura de Souza SANTOS (2003, p. A3), professor catedrático de economia da Universidade de Coimbra, em artigo publicado na *Folha de S. Paulo*, expõe os seguintes caracteres indispensáveis à benéfica inserção global do Brasil: “... reside em o Brasil deixar de se ver como demasiado grande e passar a ver-se como demasiado pequeno, pelo menos na sua capacidade para resistir à globalização neoliberal. Essa miniaturização criará a energia para duas globalizações regionais alternativas. A primeira é continental: o Mercosul. É sabido que a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) transformará o Brasil numa imensa maquiladora, como acontece no México (e sem ter o benefício da emigração à mão). A Alca inviabiliza a idéia do novo contrato social proposta pelo presidente Lula. Não será fácil resistir à imposição da Alca – será impossível sem uma alternativa consistente. O Mercosul é a instância que confere credibilidade à idéia da aproximação ao capitalismo social-democrático da Europa, ou seja, à combinação de elevada competitividade com elevada proteção social mediante regulação pública ativa. A desglobalização só faz sentido enquanto proposta de reglobalização alternativa. O êxito dessa globalização regional dependerá em parte da própria União Européia e de sua capacidade para abandonar a hipocrisia de querer ser uma alternativa global aos EUA, sem,

contudo, confrontá-los fora da Europa. A outra forma de globalização regional alternativa é transcontinental e diz respeito à articulação política com outros países em desenvolvimento intermediário, como a Índia, China e a África do Sul. Só assim será possível confrontar o super-Estado paralelo constituído pelos imperativos transnacionais do neoliberalismo. A articulação entre o Brasil e a Índia na Organização Mundial do Comércio, no que se refere à luta pela supressão dos direitos de propriedade intelectual em casos de emergência de saúde pública (como o caos da Aids), é um bom exemplo do muito que pode ser feito”.

Bibliografia

- ABRANCHES, Sérgio. Lula e previdência. *Veja*, São Paulo, p. 62, 15 jan. 2003.
- BRASIL. A privatização no Brasil: o caso dos serviços de utilidade pública. Disponível em: <www.bndes.gov.br>. Acesso em: 20 jan. 2003.
- DUPAS, Gilberto. *Economia global e exclusão social*. 2 ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999. 241 p.
- FARIA, José Eduardo. *Direito e economia na democratização brasileira*. São Paulo: Malheiros, 1993.
- _____. *O direito na economia globalizada*. 1 ed. São Paulo: Malheiros, 2001.
- FONSECA, Eduardo Gianetti da. *Vícios privados: benefícios públicos*. São Paulo: Cia. das Letras, 1993. 243 p.
- FONSECA, João Bosco Leopoldino da. *Direito econômico*. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2001. 382 p.
- FURTADO, Celso. *O capitalismo global*. São Paulo: Paz e Terra, 1998.
- _____. *Em busca de novo modelo: reflexões sobre a crise contemporânea*. 2 ed. São Paulo: Paz e Terra, 2002. 101 p.
- GLOBALIZAÇÃO. In: DICIONÁRIO Aurélio. [S. l.: s. n., 19--?].
- HABERMAS, Jürgen. O Estado-Nação europeu frente aos desafios da globalização: o passado e o futuro da soberania e da cidadania. *Novos Estudos CEPRAP*, São Paulo, n. 43, p. 87-101, nov. 1995.
- IANNI, Octávio. *A Era da globalização*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1996.
- IDEOLOGIA. In: DICIONÁRIO Aurélio. [S. l.: s. n., 19--?].
- KURZ, Robert. A China não é o país das maravilhas. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 19 jan. 2003. Caderno Mais, p. 12-13.
- MARQUES NETO, Floriano Peixoto de Azevedo. *Regulação estatal e interesses públicos*. São Paulo: Malheiros, 2002. 237p.
- MERQUIOR, José Guilherme. *O liberalismo: antigo e moderno*. 2. ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1991. 260 p.
- NUSDEO, Fábio. *Curso de economia: introdução do direito econômico*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1997.
- RICUPERO, Rubens. *O Brasil e o dilema da globalização*. São Paulo: Senac, 2001. 127 p.
- SANTOS, Boaventura de Souza. Lula: a utopia realista. *Folha de São Paulo*, São Paulo, p. A3, 3 fev. 2003.
- SEN, Amartya. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Cia. das Letras, 2000. 409 p.
- STIGLITZ, Joseph E. *A globalização e seus malefícios: a promessa não-cumprida de benefícios globais*. São Paulo: Futura, 2002. 327 p.
- VAZ, Isabel. *Direito econômico das propriedades*. Rio de Janeiro: Forense, 1992.
- VILLA-VERDE FILHO, Erasto. *A função social do sistema financeiro nacional na Constituição de 1988*. Monografia (Especialização em Direito Econômico e das Empresas) – Fundação Getúlio Vargas, Brasília. 2000.