

As dimensões do inferno

por Alejandro Marcó del Pont 

- [Os que entraram sem autorização](#)
- [A estrutura do inferno](#)
- [No inferno trabalha-se, no céu consome-se](#)

Nos inícios do ano 1600, uma das maiores preocupações da Igreja transformou-se na discussão que provocou grande entusiasmo naquela época: calcular as dimensões do inferno. Para desenredar semelhante questão, o presidente da Academia de Florença propôs o nome daquele que considerava um dos melhores dissertadores do seu tempo: Galileo Galilei.

Apesar de os resultados desse trabalho não terem grande importância, alguns condimentos da discussão poderiam muito bem servir-nos de apoio a este trabalho. É significativo destacar que o mistério quanto às medidas do inferno fora colocado pela Igreja, de modo que o número dos seus hóspedes potenciais poderia tornar-se uma alternativa válida para avaliar as suas dimensões. Ou seja, algo assim como a incógnita que determine o perímetro para abrigá-los, ainda que se encontrem amontoados se faltar espaço.

Tanto a questão dos hóspedes potenciais como a da superfície que ocupariam poderiam ser formuladas como problemas contemporâneos. Entretanto, teríamos que efectuar algumas modificações. Nenhuma das pessoas que obteria um passaporte imediato para o inferno deveria ser catalogada como malvada no mundo actual, teria antes de ser classificada como um típico homem pós-moderno, simpático, light, liberal, poderoso e infinitamente hipócrita.

O paradoxo está em que aqueles que se encontram actualmente a ocupar um lugar no inferno não reúnem nenhuma das qualidades descritas anteriormente: nossos moradores seriam algo assim como os deserdados da globalização. É provável então que, ainda que possamos justificar que a vida na terra seja menos aprazível do que no inferno, aqueles que hoje vivem no abismo terreno alcancem o céu, e aqueles que desfrutaram do paraíso terminem no inferno. Quanto às magnitudes, a história será outra como veremos.

OS QUE ENTRARAM SEM AUTORIZAÇÃO

No seu último relatório, "Tendências mundiais do emprego", a Organização Internacional do Trabalho (OIT) destaca uma série de indicadores que poderiam assemelhar-se à vida no inferno. Do total de trabalhadores do mundo, 49,7%



(1400 milhões) e 58,7% dos trabalhadores de países pouco desenvolvidos não chegam a receber um rendimento diário superior a 2 dólares estadunidenses. Destes, quase outros 40% (550 milhões) nem sequer alcança o limiar de 1 dólar, ou seja, o de extrema pobreza. Apesar do crescimento de 4,7% experimentado pela economia mundial durante o ano 2005, só 14,5 milhões (2,6%) dos mais de 550 milhões de trabalhadores do mundo em condições de pobreza extrema conseguiram superar a linha de 1 dólar por dia por pessoa.

Número de pessoas que vivem com menos de US\$2 por dia (em milhões)

Regiões	1981	1990	1996	2001
Mundo	2 450	2 654	2 674	2 735
África Subsaariana	288	382	447	516
América Latina	99	125	117	128
África Meridional	821	958	1 029	1 064
Ásia Oriental e Pacífico	1 170	1 116	922	864
Europa e Ásia Central	20	23	98	93
Oriente Médio e África do Norte	52	51	61	70

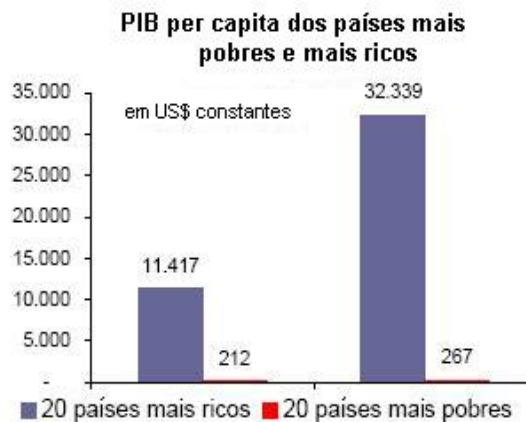
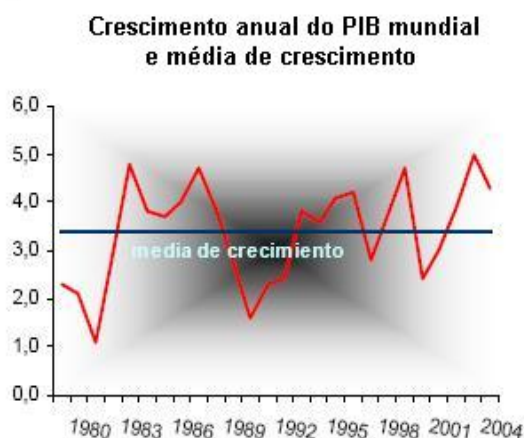
Fonte: Elaboração própria com base no Banco Mundial.

Segundo as mesmas estimativas, a taxa de desemprego permaneceu inalterada em 6,3 por cento no mundo depois de haver diminuído durante dois anos consecutivos. O número total de desempregados situou-se na ordem dos 194,9 milhões de pessoas em fins de 2004, um récorde histórico, mostrando um aumento de 2,2 milhões entre 2003 e 2004 e 50,8 milhões desde o ano 1995.

Evolução do desemprego em %

	1993	2000	2001	2002	2003	2004	2005(*)
Mundial	5,6	5,9	6,3	6,2	6,2	6,3	6,3
América Latina e Caribe	6,9	10,4	10,2	11,0	10,9	10,3	9,3
Ásia Oriental	2,2	2,5	3,0	3,1	3,3	3,7	3,7
Sudeste asiático e Pacífico	3,9	3,8	4,1	7,1	6,3	6,2	6,1
África subsaariana	11,0	13,7	14,0	10,8	10,9	9,9	9,7
Economias em transição	6,3	13,5	12,6	9,4	9,2	9,3	9,3
Economia industrializadas	8,0	6,2	6,4	6,8	6,8	6,8	6,7

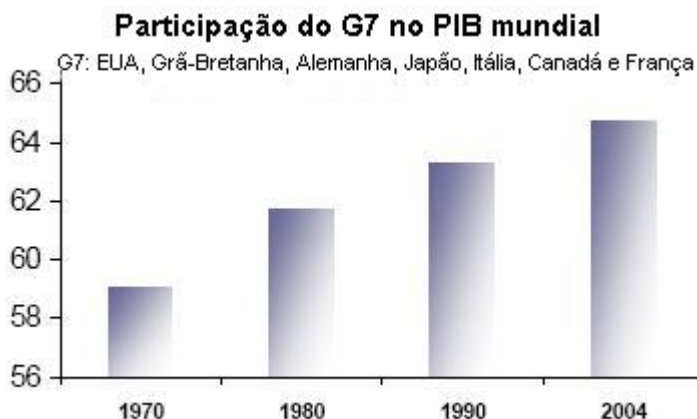
infantil reproduzem-se e os rendimentos da população diminuem. Estranho formato o desta globalização: esta descoberta concludente inspira-se na infinita obsessão dos países ricos em despojar da letargia e na insensatez que une metade da população mundial à pobreza. Mas apesar dos admiráveis esforços realizados pelos organismos internacionais que tentam estudar, re-pensar e guiar as almas descarriladas para as bondades do sistema, algo não funciona. A pobreza aumenta, os índices de desemprego multiplicam-se, as doenças agravam-se, o trabalho negro e



A taxa de crescimento do PIB mundial recuperou-se entre 2000 e 2005, deixando para trás os magros crescimentos dos anos 90, e mesmo assim as coisas não melhoram. Se se tomassem os indicadores em geral, só a China e a Índia teriam contribuído com algo para a magra distribuição do rendimento mundial. Segundo o relatório de Berry e Serieux (2002) descrito no relatório da Situação Social no ano 2005 das Nações Unidas, os países teriam mantido uma relação estável nos últimos 50 anos quanto à desigualdade do rendimento e ao consumo.

Mas as tabelas mostradas no relatório não demonstram o mesmo. A taxa de desigualdade existente no rendimento per capita dos 20 países mais ricos em relação aos 20 países mais pobre apresenta uma desigualdade crescente no tempo, assim como um constante aumento do fosso de rendimentos entre ambos os tipos de países. Os 20 países mais ricos aumentaram seu rendimento per capita uns 283%, ao passo que os 20 mais pobres fizeram-nuns 25%.

Esta tendência verifica-se claramente na tabela a seguir, em que a perda de participação do rendimento foi invariável através do tempo em países da África subsaariana, Médio Oriente e África do Norte, bem como na América Latina e no Caribe. Enquanto isso, os países de altos rendimentos, pertencentes ou não à OCDE, mantiveram-se ou aumentaram de



forma considerável sua participação no rendimento per capita.

Esta tendência é uma consequência da distribuição do rendimento para o interior dos países mais desiguais. Um exemplo claro são os países do ex bloco soviético. Tanto na Rússia como no Sudeste da Europa a desigualdade do rendimento aumentou de 10 a 20 pontos no Coeficiente de Gini, ou seja, o número de pessoas que viviam na pobreza passou de 14 milhões em 1989 para 147 milhões em 1996. A América Latina e a África, que historicamente tiveram os maiores níveis de desigualdade da Terra, não melhoraram seu desempenho, pelo contrário, agravaram-no.

Na década de 1990, 10% dos lares mais ricos da América Latina apropriavam-se de 35% a 45% do rendimento, ao passo que aos 40% da população mais carenciada só cabiam 9% a 15%. [\[1\]](#)

Rendimento per capita como parte do rendimento médio per capita de países de altos rendimentos da OCDE (em %)

	1981-85	1986-90	1991-95	1996-00	2001
África Subsaariana	3,1%	2,5%	2,1%	2,0%	1,9%
Médio Oriente e África do Norte	9,0%	7,3%	7,1%	6,8%	6,1%
Ásia do Sul	1,3%	1,3%	1,4%	1,5%	1,6%
Ásia do Leste e Pacífico	1,7%	1,9%	2,5%	3,1%	3,3%
América Latina e Caribe	16,0%	14,2%	13,5%	13,3%	12,8%
Países de altos rendimentos	97,6%	97,6%	97,9%	97,9%	97,8%
Países de altos rendimentos não OCDE	45,3%	48,2%	56,1%	60,2	59,2%
Países da OCDE	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005; ONU; OCDE

Bangladesh, Butão, Índia, Maldivas e Paquistão cresceram numa média superior a 5% ao ano ao passo que Sri Lanka e Nepal cresceram respectivamente 4,6% e 2,5%. A incidência da pobreza em média caiu 9% no Bangladesh, 10% na Índia, 11% no Nepal e 6% no Sri Lanka. Todos estes impressionantes números empalidecem quando se considera que 400 milhões de pessoas de uma população de 1370 milhões na região estão abaixo da linha de pobreza. Ou seja, uns 30% das pessoas não conseguem rendimentos suficientes

Já passaram uns anos de globalização e alguém poderia começar a avaliar alguns êxitos que, no dizer dos grandes países, a nova era da abertura comercial, da flexibilização laboral e do crescimento económico teria de ter lançado. Mas, acima de tudo, já podemos começar a delinear, com a estatística de alguns países, quais serão as manchas terrenas do inferno.

Alguns tópicos parecem incríveis:

1. Em 1970, a diferença existente entre o rendimento per capita do país mais rico, EUA, e o país mais pobre, Bangladesh, era de 88 vezes. Em 2004 a diferença entre o Luxemburgo (US\$ 62988) e a Serra Leoa (US\$ 548) é de 114 vezes.
2. Que os 10 homens mais ricos do planeta detêm uma fortuna maior do que o PIB dos 48 países mais pobres da terra.

Milionários	País	Fortuna (US\$ milhões)	PIB dos 48 países mais pobres (US\$ milhões)
William Gates III	EUA	45 600	Afeganistão (5671); Angola (19492); Bangladesh (56586); Belice (1093); Butão (673); Bolívia (8773); Burkina Faso (4823); Camarões (14390); Cabo Verde (984); Chad (4221); Congo (4324); Djibuti (663); Eritréia (924); Etiópia (8000); Gabão (7228); Gâmbia (415); Gana (8869); Guiné (3869); Guiné Bissau (280); Haiti (3529); Honduras (7371); Jamaica (8865); Mali (4862); Moçambique (6085); Namíbia (5712); Níger (3080); Ruanda (1845); Serra Leoa (1075); Sri Lanka (20054); Tanzânia (10851); Yemen (12834); Zâmbia (5401); Zimbabwe (4695); Nicarágua (4554)
Warren Buffett	EUA	42 900	
Karl Albrecht	Alemanha	23 000	
Príncipe Alwaleed Bin Talal Al Saud	A.Saudita	21 500	
Paul Allen	EUA	21 000	
Alice Walton	EUA	20 000	
Jim Walton	EUA	20 000	
S.Robson Walton	EUA	20 000	
Lilliana Bettencourt	França	18 800	
TOTAL GERAL		254 000	

Fonte: Elaboração própria com base na *Fortune* e no Banco Mundial.

Esta última opção já começa a assinalar determinados traços. Os países de que estamos a falar acumulam mais de 9% da população da terra, uns 540 milhões, e não podem obter um PIB da magnitude da fortuna dos 10 homens mais ricos do planeta.

Poderíamos construir outra tabela dos mesmos países com dados de mortalidade infantil ou esperança de vida e perceberíamos que é uma tendência mundial que se agrava com o decorrer do tempo ao invés de diminuir, como imaginam os organismos internacionais. Ainda assim há uma coisa que fica clara na tabela anterior: esta política económica implementada no mundo parece que é a favor de alguns em detrimento de outros. Do contrário não há explicação alguma para o facto de que os 10 homens mais ricos obtenham os milhões de dólares que obtêm, ao passo que grande parte da população mundial não tem como viver.

A ESTRUTURA DO INFERNO

Existe uma multiplicidade de fundamentações acerca das virtudes do investimento directo estrangeiro (IDE) nos países em vias de desenvolvimento. Atrás destas virtudes, a maioria deles implementou políticas tendentes a garantir o investimento de companhias estrangeiras, proporcionando uma atmosfera muito propícia para a sua entrada mas gerando condições desfavoráveis para a mão-de-obra, as riquezas naturais e a preservação do meio ambiente do país receptor.

Mudanças introduzidas na legislação nacional sobre IDE 2000-2004

	2000	2001	2002	2003	2004
Nº de mudanças introduzidas	150	208	248	244	271
Mais favoráveis ao IDE	147	194	236	220	235

Fonte: Os investimentos no mundo 2004, UNCTAD.

O relatório das Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento expõe claramente (na tabela acima) como os países pobres lutam denodadamente por seduzir o investimento estrangeiro incorporando leis que favoreçam a sua entrada, flexibilizando o trabalho e os salários como mecanismos de estímulo.

Tentar explicar a contradição de receber investimentos vultosos oferecendo taxas de rentabilidade exageradas e discrecionalidade grotesca em troca de reduzir de modo exíguo os indicadores de pobreza pareceria um paradoxo, mas este antagonismo tem a sua explicação.

A globalização criou um imaginário que tem duas faces: por um lado um mercado livre que implica um universo de comércio tão amplo como o próprio mundo. Este pressuposto é válido para as grandes companhias internacionais, mas inalcançável para a maioria das médias e pequenas empresas locais. A segunda face da moeda é que o mercado laboral também é mundial. Ainda que certas regiões do mundo não estejam "activamente" inseridas na economia mundial, constituem convenientes "reservas de mão-de-obra barata" que desempenham um importante papel na regulação dos custos laborais a nível mundial. Ou seja, a existência de "países reserva" com abundantes recursos de mão-de-obra barata tende a diminuir os salários e os custos laborais.

Um mercado laboral tão amplo, um exército mundial de trabalhadores empobrecidos, combinado com países fornecedores de recursos naturais, configura uma armação cuja lógica é intrinsecamente exportadora. Mas este enfoque só pode ter êxito num número muito reduzido de países ou áreas. Por outras palavras, nem todos podem ser ganhadores em actividades exportadoras nas quais todos, em maior ou menor medida, oferecem o mesmo: recursos naturais, produção primária, manufactura e salários magros. A competição desapiadada dá-se entre países pobres.

Por outro lado, este mercado global necessita de certas regras para poder dar entrada a um produto e para que este seja *competitivo*. Uma delas é a produtividade. A

produtividade é a quantidade de valor que um trabalhador pode produzir dada uma unidade de investimento de capital. Aceitando que o valor comercial do produto gerado exprime-se como preço, este tem que ser igual ou se possível menor para que a produtividade se eleve. Se ocasionalmente o valor monetário do trabalho aumenta, o quociente entre preço e produto deve sempre tender para a baixa, de maneira que a produtividade aumente e os benefícios sejam crescentes.

Esta é uma lógica simples do capitalismo, o sistema mundial actual desconhece o lucro justo. A regra é: *quanto mais lucro melhor*, mas para que este axioma seja cumprido terá de haver o seu oposto: *quanto mais baixos salários melhor*, uma vez que a combinação de ambos, máximo maior e mínimo maior, gerará um lucro superior.

Esta lógica continua a sustentar-se nos antigos advogados do livre-cambismo: Adam Smith (1723-1790) e David Ricardo (1772-1823), os quais supunham que a mobilidade do capital era natural, assim como a imobilidade do trabalho. Esta imobilidade poderia ser natural no século XVIII, mas na era do DVD torna-se menos provável se os estados nacionais não intervierem com as suas fronteiras.

Que o capital deambule livremente, obtendo lucros de quantos países o permitirem, não parece ser mal. Mas que o trabalhador migre para os lugares onde falta trabalho ou onde se encontram os salários mais altos não é permitido, ainda que não se diga desta maneira. As fronteiras para os trabalhadores desempenham um papel importante. Sem elas, as reservas de desocupados, que incluem as disparidades salariais mundiais, tenderiam a declinar. A existência de contrastes regionais de salários obriga à existência de uma abertura comercial que não possa transmitir essa disparidade através do valor do bem. Ou seja, o trabalhador não pode migrar, mas os produtos com um ínfimo custo laboral sim.

Mudança na produtividade do trabalho 1992-2003

Regiões	Taxa de crescimento da produtividade 1993-2003
Mundo	10,9%
América Latina e Caribe	1,2%
Ásia Oriental	75,0%
Ásia Sul Oriental	21,6%
Ásia Meridional	37,9%

Fonte: Elaboração própria com dados da OIT e do FMI.

A tabela a seguir apresenta um exemplo preciso de como actua uma parte da lógica do sistema. Se compararmos o valor da hora de salário nos EUA no ano 2004 com qualquer dos restantes países verificaremos que as diferenças de valor são: 68 vezes para a Índias, 51 vezes para Bangladesh; 43 vezes para o Paquistão e 32 vezes para a China.

Preço em US\$ por hora da indústria manufactureira em diferentes países

Anos	EUA	França	México	Índia	China	Paquistão	Bangladesh
1995	12,75	15,59	1,49	0,25	0,27	0,48	0,32
1996	12,90	15,38	1,43	0,25	0,27	0,48	0,30
1997	13,26	15,83	1,62	0,19	0,27	0,34	0,21
1998	13,85	13,83	1,62	0,18	0,29	0,39	0,32
1999	14,23	13,96	1,76	0,16	0,32	0,39	0,31
2000	14,75	13,59	2,09	0,16	0,36	0,29	0,30
2001	15,20	12,44	2,35	0,15	0,40	0,26	0,30
2002	15,70	13,60	2,47	0,21	0,45	0,36	0,33
2003	15,74	16,79	2,31	0,23	0,50	0,38	0,34
2004	16,14	19,01	2,30	0,24	0,50	0,38	0,32

Fonte: Elaboração própria com base em dados da OIT.

Não é casual que esta diferença se verifique nos países que receberam as maiores entradas de investimento e tiveram maior desenvolvimento nos últimos anos. A China, durante 12 anos consecutivos, ocupou a primeira posição entre os países e regiões em vias de desenvolvimento. Mais de meio milhão de empresas de investimento estrangeiro chegaram à China, em sectores que vão desde a indústria manufactureira, passando pela infraestruturas, os serviços e o comércio, num montante total de mais de 600 mil milhões de dólares. Das 500 maiores multinacionais do mundo, cerca de 450 realizaram investimentos na China, e boa parte delas estabeleceram neste país seu escritório regional para a Ásia-Pacífico. Estima-se que dois terços das empresas estrangeiras implantadas na China conseguiram lucros, e que dois quintos das multinacionais tiveram lucros superiores à média internacional.

NO INFERNO TRABALHA-SE, NO CÉU CONSOME-SE

Era a hora do pequeno almoço numa aldeia no norte da Tailândia. Uns quinze homens e mulheres sentaram-se nos bancos para se alimentarem. A conversação amistosa começou imediatamente. Um operário calvo e avelhentado mencionou a sua filha de 15 anos, Darín, e a sua voz ficou comovida quando pronunciou o seu nome. Bela e elegante, era a esperança dos seus pais. A pergunta não demorou: Está na escola?

Ah, não, disse o trabalhador, e os seus olhos cintilaram de emoção. Darín está a trabalhar numa fábrica em Bangkok. Faz roupa para exportar para a América por US\$ 2 de paga diária, em troca de 9 horas por dia e 6 dias por semana. [\[3\]](#)

O pai de Darín não considerava que as condições da sua filha fossem más. Em tal grau que não só considera isto um bom salário como reza para que ela mantenha o emprego. De facto, ao mesmo tempo, na fábrica Wellco, que produz ténis para a Nike,

A China é o modelo da globalização, da deslocalização e do crescimento exportador. Muitos até podem sonhar que os benefícios da inserção no comércio daquele gigante asiático seria o modelo a seguir para engrandecer um país. Mas será realmente assim?

Tomando como válida a hipótese de que 60% das exportações realizadas pela China não pertencem ao seu país, que a China se beneficie com o comércio não pareceria ser tão real. Daria antes a sensação de que são os empresários e os consumidores dos países ricos os que mais se beneficiam com os baixos custos de produção final de brinquedos, roupa, produtos electrónicos e outros objectos de uso comum que inundam os mercados. São as empresas estrangeiras as que ficam com a maior dos lucros gerados por este comércio. A China fica com os magros benefícios salariais da globalização, mas não com os lucros da globalização. Assim acredita também Dong Tao, economista do UBS de Hong Kong: de uma boneca Barbie que se vende a 20 dólares a China recebe 35 centavos.

Em 2004 entraram na China investimentos de 60 mil milhões de dólares, mas segundo a Administração Estatal de Protecção Ambiental, no transcurso do mesmo ano o país perdeu 64 mil milhões, ou 3,05% do PIB, devido à contaminação ambiental – ainda que medida de um modo deficiente. A mesma agência reconhece que "Devido aos limites tecnológicos, desta vez só podemos calcular os custos provocados por dez dos 20 tipos de contaminação do meio ambiente".

As virtudes do crescimento com baixos salários, concentrador e de montagem não parecem ser a solução nem para o mercado laboral, nem para minimizar a pobreza e menos ainda para um desenvolvimento sustentável. O custo da sedução do investimento externo com preços do trabalho, contaminação e dependência são altamente superiores aos efémeros números do crescimento que tanto publicitam as empresas que embolsam os lucros ou ao que percebem os políticos míopes que compram crescimento acelerado a curto prazo com consequências impensáveis a longo prazo.

A tabela a seguir reafirma o que foi dito, mostrando como as grandes empresas detêm a maioria dos seus activos no estrangeiro, vendem no estrangeiro e os seus trabalhadores são estrangeiros. Mas a realidade mostra que nenhum dos países nas quais estabelecem as suas filiais saiu da pobreza ou ascendeu no concerto internacional das nações.

Companhias multinacionais: sua estrutura externa

Empresas	Países	Activos no estrangeiro	Vendas			Nº de trabalhadores no estrangeiro
			No estrangeiro	Total 2002 (*)	Total 2005	
Exxon Mobil	EUA	64,04%	70,30%	200.494	339.938	54,3%
Royal Dutch Shell Group	R. Unido e P. Baixos	64,93%	63,69%	114.294	306.731	58,6%
General Motors	EUA	28,92%	26%	183.736	193.517	58,9%
General Electric	EUA	38,49%	34,35%	131.698	157.153	47,6%
Ford Motor	EUA	55,93%	35,29	163.420	177.210	53,7%
Toyota Motor	Japão	47,31%	56,99%	127.113	185.805	32,2%
Total ELF	França	88,87%	80,21%	96.993	152.609	56,0%
Volkswagen	Alemanha	50%	71,95%	82.244	118.376	48,5%
Chevron Texaco	EUA	62,33%	56,12%	98.691	189.418	56,0%
Siemens	Alemanha	61,82%	64,93%	77.244	91.493	59,0%

2. (*) As vendas são em milhares de US\$ correntes para 2002 e 2005.
Fonte: Elaboração própria com base em dados da UNCTAD e *Fortune*.

As empresas compreenderam perfeitamente a lógica destas vantagens comparativas, mas aparentemente os governos pobres não entenderam as desvantagens de tão vetusta teoria. Uma exposição resumida da hipótese lançará luz sobre os preceitos básicos aos quais fizemos referência neste escrito e consolidará a ideia central.

As vantagens comparativas são como as estatísticas, podem mostrar parte da verdade ou ocultar uma grande mentira. A finalidade é que os países tenderiam a especializar-se nos bens e serviços nos quais o seu custo comparativo fosse menor. Para chegar a tão simples divisão dos trabalho internacional devem cumprir-se certos preceitos:

1. Que o país em causa negocie com outro país.
2. O comércio entre um e outro país favoreça ambos.
3. O comércio pode mostrar vantagens perante um bem ou factor de custo menor.

4. Se se cumprirem os três preceitos anteriores, convirá ao país especializar-se no bem que tiver um custo menor.

O único inconveniente aqui é que as vantagens dependem dos níveis salariais dos países que negociam. Se os níveis salariais forem semelhantes o teorema pode ter alguma validade, mas se os salários são perfeitamente distintos, então não só a teoria perde validade como oculta a realidade de um crescimento desigual.

Vantagens comparativas			Índia produz tecidos	Índia produz automóveis	EUA produzem tecidos	EUA produzem automóveis
Linha 1	Não comercia	Produz + consome	90	60	40	40
Linha 2	Especializa-se	Produz	180	0	0	120
Linha 3		Comercia	-70 exporta	+70 importa	+70 importa	-70 exporta
Linha 4	Comércio + especialização	Consome	110	70	70	50
Linha 5	Comparação com 1		20	10	30	10

Fonte: Asia Times, Vantagens comparativas: compara exploração; Gernot Kohler 23/Janeiro/2003.

A lógica desta tabela é bastante simples. Na linha 1 os países não comerciam, pelo que a Índia produz 60 unidades de automóveis e 90 de tecidos. No caso dos EUA, 40 e 40. Na linha 2, especializam-se devido ao comércio e aos custos de oportunidade que há ao produzir um bem em lugar do outro, e a Índia produz 180 unidades de pano e nada de automóveis, ao passo que os EUA produzem só automóveis. A linha 3 é o comércio; a linha 4 é a dos lucros do comércio e a linha 5 mostra apenas as vantagens obtidas em comparação com a primeira linha, na qual não comerciavam.

O problema que apresenta esta simplificação teórica é que se trata de um comércio de troca, em unidades físicas de automóveis e pano. O comércio internacional efectua-se em moeda, dólares, yens, etc, e não em unidades físicas. Pelo que, para resolver este problema, teremos que atribuir valores aos produtos. Para isto suporemos que os automóveis valem US\$ 70 e os tecidos US\$ 70, ou seja, o preço por unidade é 1, recordando que os valores dos salários e preços devem ser iguais para que a teoria tenha sentido.

		Índia produz tecidos	Tecidos em US\$	Índia produz autos	Autos em US\$	EUA produzem tecidos	Tecidos em US\$	EUA produzem autos	Autos em US\$
		col. 1	col. 2	col. 3	col. 4	col. 5	col. 6	col. 7	col. 8
Linha 1	Não comercia	90	1x90=90	60	1x60=60	40	1x40=40	40	1x40=40
Linha 2	Especializa-se	180	1x180=180	0	1x0=0	0	1x0=0	120	1x120=120
Linha 3		-70 exporta	+70 importa		+70 importa	+70 importa		-70 exporta	
Linha 4	Comércio + especialização	110	1x110=110	70	1x70=70	70	1x70=70	50	1x50=50
Linha 5	Comparação com 1	20	10	10		30		10	

A única coisa provocada pela reforma da tabela é que, onde tínhamos 90 unidades físicas de tecidos, agora temos 90 dólares. Do mesmo modo para os EUA, onde antes havia 40 unidades de automóveis agora há 40 dólares. Ambas as tabelas cumprem, como se vê, com os preceitos mostrados a princípio: Que comerciar é melhor do que não fazê-lo, que como produto do comércio um pode especializar-se, e que ambos os países obterão vantagens ao fazê-lo.

Resta-nos resolver um problema, o mesmo que temos mostrado durante todo este texto. Existem países que têm salários altos e outros de miséria, pelo que esta variável deverá ser incluída na tabela, ainda que ambos produzam o mesmo que antes. Então, para a nova tabela termos o mesmo nível de preços — salários para os EUA = 1, mas para a Índia, por ser como vimos de salários baixos, reduzilos-emos para 0,50.

		Índia produz tecidos	Tecidos em US\$	Índia produz autos	Autos em US\$	EUA produzem tecidos	Tecidos em US\$	EUA produzem autos	Autos em US\$
		col. 1	col. 2	col. 3	col. 4	col. 5	col. 6	col. 7	col. 8
Linha 1	Não comercia	90	$0,5 \times 90 = 45$	60	$0,5 \times 60 = 30$	40	$1 \times 40 = 40$	40	$1 \times 40 = 40$
Linha 2	Especializa-se	180	$0,5 \times 180 = 90$	0	$1 \times 0 = 0$	0	$1 \times 0 = 0$	120	$1 \times 120 = 120$
Linha 3		-70 export	+70 import		+70 import	+70 import		-70 export	
Linha 4	Comércio + especialização	40	$0,5 \times 40 = 20$	70	$1 \times 70 = 70$	140	$0,5 \times 140 = 70$	50	$1 \times 50 = 50$
Linha 5	Comparação com 1	-40		10		100		10	

Ou seja, na linha 2 tínhamos 180 unidades físicas de tecidos para a Índia, mas como é um país de salários baixos ganha só 90 dólares pelas mesmas 180 unidades de tecidos; $180 \times 0,5 = 90$, a metade do que ganhava anteriormente. Na terceira linha as coisas, à primeira vista, continuam iguais: -70 e +70, mas agora os termos de troca modificaram-se. Os produtos de baixos salários terão preços baixos e serão exportados pelo país de baixos salários, ao passo que os produtos de preços altos por altos salários serão exportados pelos países de altos salários.

O país que produzia tecidos (Índia), depois da queda dos termos de troca, só pode consumir 40 unidades de tecidos, enquanto o país que não os produz pode consumir 140 unidades. Enquanto os EUA venderá automóveis à Índia a um preço relativamente alto para os salários existentes nesse país.

Se se comparar os países antes de comerciarem, na linha 1, os países produtor de tecidos consumirá 50 unidades físicas menos que antes de comerciar, ao passo que o país que não os produz consumirá 100 unidades mais. Em automóveis ambos consumirão o mesmo.

1. Portanto, para o país de baixos salários o comércio pode resultar pior do que não comerciar.

2. Só um lado ganha no comércio. Quando o diferencial salarial é diferente, o outro lado perde.

3. O livre comércio e a especialização podem conduzir a desvantagens para um lado.

4. As vantagens comparativas são falsas, o que geram é um intercâmbio desigual.

Depois desta olhadela ao mundo, as dimensões do inferno pareceriam fáceis de determinar. O planeta tem 148,94 milhões de quilômetros de terra e uns 6527 milhões de pessoas, das quais pelos menos 60% encontra-se em situação delicada. Assim, chegaríamos ao primeiro cálculo: uns 3950 milhões de indivíduos fariam parte do inferno. Umas 769 pessoas que reúnem riqueza de 2645 mil milhões de dólares estariam no céu, se é que já não o compraram. Eles são os magnatas que detêm pelo menos US\$ 1000 milhões por cabeça. Uns 1512 milhões de seres viveriam em países ricos e outros 1000 milhões formariam a classe média do resto dos países.

Por isso, supomos que uns 114,68 milhões de quilómetros quadrados seriam parte do inferno, uns 77% da superfície da terra, ao passo que os restantes 23% seriam parte do céu e do purgatório. Decididamente, a Terra na sua quase totalidade é um inferno.

Notas

1- The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005; ONU, pg. 54.

2- Os países membros da OCDE são: EUA, Canadá, México, Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Irlanda, Hungria, Itália, Luxemburgo, Noruega, Países Baixos, Polónia.

3- Nicholas Kristof e Sheryl Wudunn; Two Cheers for Sweatshops, NYT, 24/Setembro/2000.

[*] Economista, argentino, da KP&M Consultores.

O original encontra-se em <http://www.kpym.com.ar>

Este artigo encontra-se em <http://resistir.info/> .