

A globalização como metáfora da perplexidade? Os processos geo-económicos e o «simples» funcionamento dos sistemas complexos

O mundo é, em geral, maior do que se pressupõe. Por isso, a ideia de globalização é, em grande parte, uma metáfora. Uma metáfora justificada por um universo – o universo-da-globalização – que é apenas uma parte do universo-propriadamente-dito. Assim sendo, o propósito deste texto é afirmar a necessidade de dispormos de um desenho do universo-completo, com a consciência de que a produção intelectual que hoje se revela especialmente visível é apenas aquela que abundantemente caracteriza tudo o que tem a ver com as *mobilidades* económicas, simbólicas e culturais; com a emergência de novos actores *transnacionais*; com a predominância de novos factores competitivos da economia e de novas lógicas de especialização; com a consolidação de um novo paradigma económico; com o papel substantivo das redes translocais e dos aspectos imateriais do funcionamento dos sistemas – o texto de A. Mateus (1999) estabelece de forma estimulante este quadro.

Para alcançar o desenho proposto, a tarefa principal é a que consiste em juntar ao universo-da-globalização dois outros universos: o da *não-globalização* e o das *trajectórias inesperadas*.

O universo-da-não-globalização é o que assenta em dois aspectos bastante diferentes entre si: a exclusão (resultante, por exemplo, da procura não revelável perante os factores da globalização, porque não é solvente ou nem sequer se manifesta) e um conjunto de práticas e iniciativas que, por assentarem numa economia moral não-sistémica e em práticas relacionais contextuais e em interações institucionais autónomas, são alheias ao mundo globalizado, apresentando-se como formas de resistência.

Por sua vez, o *universo-das-trajectórias-inesperadas* é aquele que, sem ser

excluído ou localmente não-sistémico, é tão universal como a globalização mas parte de contextos próprios (podemos chamar-lhes locais para lhes revelar a sua génese, e não devemos chamar-lhes «glocais» porque eles não são processos derivados de formas de hetero-regulação), e tem capacidades para criar as suas próprias trajectórias, mesmo que nem todas vinguem. O que o define é, justamente, o contexto diferenciado que o produz e um conjunto de processos (processos de vida) de que fazem parte dois itens importantes: normas e hábitos que configuram comportamentos institucionais de natureza particular, por um lado, e a incerteza, por outro lado. Com este modo de ver as coisas, quero situar-me num plano de inconformismo que, simultaneamente, postule a necessidade de ultrapassar a análise da globalização como um período apenas marcado pela transição, pela crise, pelo hibridismo e pelo determinismo (Santos, 2001)¹, e procure, ao mesmo tempo, valorizar radicalmente as estruturas e os sujeitos constitutivos dos processos colectivos e da acção.

Dedicar atenção a estes dois outros universos significa reconhecer que as visões do universo da globalização se revelam excessivamente tributárias da noção de que a economia e a política económica são apenas exercícios *miméticos* de poder material e simbólico, quando, de facto, o mundo (os mundos pessoais e os mundos relacionais) é também constituído por *capitais cognitivos* e *dispositivos institucionais* diversos (Lordon, 1999) que são igualmente dotados de capacidades de iniciativa e de propensão para se tornarem globais (quer dizer, a noção de globalização só pode ser útil se estiver dotada de qualidades que lhe permitam apreender as dinâmicas do mundo).

Tanto como caracterizar cada um destes três universos, é importante pensar as suas interacções, visto que, para além da obtenção de um desenho completo, interessa pensar prospectivamente o próprio momento em que o termo globalização já tenha caído em desuso. E é também claro que o propósito principal é

1. Com Boaventura de Sousa Santos (capítulo 1 deste volume) partilho a classificação dos processos em presença como necessariamente conflituais e a convicção de que, por natureza, o fenómeno da globalização é não-linear, não-monolítico e não inequívoco. Mas, diferentemente dele, pretendo situar-me num plano em que a incerteza e o inesperado englobam uma visão voluntarista sobre a capacitação dos sujeitos, dos processos e dos contextos relacionais para quebrarem os determinismos e o próprio dilema estabelecido pela contraposição entre futuros paradigmáticos e subparadigmáticos. Assim, por exemplo (cf. mais adiante), procuro resolver a dúvida sobre as tensões entre homogeneização e diferenciação optando pela valorização radical dos elementos constitutivos da diferenciação e não os condicionando a dialécticas limitadoras. É neste último sentido que não vejo sentido em noções hoje frequentemente repetidas como «glocal», «localismos globalizados» ou «localismos territorializados», porque, das duas uma, ou estamos perante processos de natureza global, hegemónica e determinista, ou estamos perante genealogias de diferente matriz (contra-hegemónicas, de resistência, criadores de novas éticas e culturas...) e que, portanto, definirão trajectórias próprias, tão marcantes como as que classificamos como globais, e que não é necessário identificar como subsidiárias ou derivadas. Julgo, aliás, que muito da história do desenvolvimento económico é feita desta sobreposição de trajectórias.

não insularizar os argumentos, provocando uma discussão em que interve-nham os que acham útil aprofundar a ideia de globalização por ela mesmo e os que acham que se tem de alargar o campo do debate.

Nas secções que se seguem, faz-se o seguinte: no ponto 1 paga-se tributo à análise dos dados empíricos que caracterizam as relações transnacionais da economia, procurando não deixar de fora o registo de que, entre as tendên-cias globalizadoras, umas são novas e outras são antigas, e de que há novidades contra-globalizadoras, entre as quais se contam os processos que criam densi-dades contextuais fortes de que podem emergir as já referidas trajetórias ines-peradas – além disso, o mundo de hoje tanto está marcado por processos de globalização quanto por aquilo que Riccardo Petrella designa como *de-linking*; no ponto 2 apresentam-se quatro *pilares críticos* para interpretar o funciona-mento dos sistemas complexos (a relação entre mobilidades e localização; os limites da racionalidade e da organização; a incerteza e a contingência; as ins-tituições como fonte de diversidade); no ponto 3 desenvolve-se uma *visão ins-titucionalista* que decorre daqueles pilares; no ponto 4 trata-se de um aspecto – as densidades territoriais – que ilustra especialmente a «intuição» analítica e interpretativa que se exprime neste texto, e que se considera abundantemente estudado ao longo das últimas décadas, com a convicção de que tais densida-des são elementos importantes para reduzir o impacto acrítico que o discurso geral sobre a globalização produz.

1. AS «PEÇAS» EMPÍRICAS DO MUNDO QUE SE QUALIFICA DE GLOBALIZADO

Vamos supor que o termo globalização não tinha sido inventado e que não havia uma multidão de pessoas, deslumbradas com a ideia, a usá-lo maciça-mente e, desse modo, a criar um grande efeito de opacidade. Vamos supor que estávamos apenas, ingenuamente, a procurar juntar as «peças» que represen-tassem o material empírico trazido pelas novidades do funcionamento das eco-nomias, a partir dos anos 70, e que essas «peças» nos tinham sido oferecidas gratuitamente. O que é que teríamos nas mãos?

Parece certo que teríamos novas e velhas problemáticas. Os sinais das novas são muito fortes e convidam a uma releitura dos modos de funcionamento dos sistemas colectivos. O que está, contudo, em causa é saber se a resposta encon-trada é uma medida da nossa perplexidade ou é uma estratégia interpretativa adequada aos desafios que se nos colocam. Nos pontos que se seguem, faz-se um inventário do material empírico com que nos debatemos.

Como se verá, a leitura proposta tem uma finalidade: a de mostrar que uma avaliação do funcionamento dos sistemas económicos é mais fecunda quando nos baseamos na identificação dos seus agentes e actores, dos processos que geram e dos esquemas relacionais em que intervêm – pode chamar-se a isso *densidade* socioeconómica e pode admitir-se que é daí que resulta o essencial dos processos que definem o mapa das relações económicas.

A intensificação das trocas e a multinacionalização da economia. Do ponto de vista empírico, o que se oferece, em primeiro lugar, é, seguramente, a «peça» que representa o mercado mundial – as exportações de bens e serviços, as despesas de turismo, os fluxos de capital financeiro e de capital físico, humano e tecnológico correspondentes ao investimento directo estrangeiro, as carteiras de investimento que suportam as transacções financeiras. Aí, constataríamos que estávamos perante os indicadores que, juntamente com as migrações, deram sentido à tendência para a internacionalização das economias – algo que vem já de longe, pois o seu crescimento regista-se desde os anos 50, mas sofreu uma óbvia e profunda aceleração desde os anos 70. De facto, no espaço da OCDE, o comércio internacional cresceu 5.3% ao ano, enquanto os produtos nacionais cresceram 1.9%. E, ao contrário do que aconteceu noutras fases históricas, a quase estagnação das economias (1990-1994, quando o crescimento mundial andou pelos 0.5%) não implicou um refluxo proteccionista.

Uma «peça» facilmente encaixável nesta é a que representa a multinacionalização da economia (um processo diferente da internacionalização através da troca, anteriormente referida), pois a transferência de recursos de capital entre países corresponde ao surgimento de empresas multinacionais, isto é, empresas que criam capacidades de produção em países diferentes daqueles em que tiveram origem, usando para isso a criação de subsidiárias directas, fazendo aquisições ou estabelecendo relações de cooperação de vários tipos. Se no caso anterior, a internacionalização estava nas *deslocações* de bens e pessoas «nacionais», neste está na constituição de *lugares* de produção supranacionais.

Estamos, assim, perante dois dados qualitativamente diferenciados, cuja intensidade e cuja natureza estão há muito definidas. Até aqui, o *puzzle* a compor não teria nada de substancialmente novo, se exceptuarmos a cor mais intensa de cada «peça».

As alianças estratégicas e o mundo financeiro. Mas há, de facto, «peças» novas. Há um domínio específico em que isso claramente acontece – o domínio financeiro. E, perante esse facto, podemos ser obrigados a distinguir mais abertamente do que nunca entre os mercados financeiros e os mercados «reais», tornando-se claro que há uma nova «superestrutura» de circulação de activos

bolsistas e especulativos que «paira» sobre a economia, porventura condicionando-a ou estratificando-a. Com isso, cria-se um problema novo: o que é que resulta da relação entre os mercados financeiros e o mundo da produção? E que significado tem a aceleração registada em processos já antes conhecidos? Aquelas relações são totalitárias, isto é, ocupam ou influenciam todos os espaços da vida colectiva, incluindo a vida económica, de tal forma que nada funciona alheio a elas? Ou limitam-se a estratificar a vida colectiva muito mais fortemente?

Um problema adicional é o que consiste em saber se, para além disso, temos «necessidade de entender processos que perderam significado perante os conceitos mais tradicionais» (Petrella, 1996: 64). É claro, neste plano, que o papel das alianças estratégicas entre empresas ocupa um lugar no funcionamento das economias que é, porventura, mais do que substitutivo da simples multinacionalização de cada empresa.

O conhecimento, a comunicação e a informação. A tecnologia e a I&D são, hoje em dia, compostas por conteúdos de informação que não se reduzem a dimensões «tecnológicas» e materiais, apelando antes para o conhecimento, a organização e os laços relacionais.

Também é claro que a sociedade da informação, a comunicação instantânea e universal (o mundo da Net e da CNN) se intrometem no meio das restantes «peças». A desinteressante metáfora da «aldeia global», se algum significado tem, é apenas neste estrito plano, mas os limites que comporta, as exclusões que implica e as assimetrias que gera, fazem dela mais uma «tribo» que uma comunidade, ao contrário do que a primeira palavra quer significar.

Por tudo o que se disse, torna-se evidente que houve alterações no papel dos Estados-nação e dos mercados nacionais e que os padrões de consumo e os meios e a disponibilidade de informação sofreram mudanças profundas.

Qual é o tamanho da globalização? Perante isto, o problema principal consiste em saber se devemos interrogar-nos sobre a natureza filosófica e fenomenológica das novas realidades económicas. É isto que está em causa, e não tanto se estamos perante rupturas ou simples continuidades, pois umas e outras fazem sempre parte de qualquer processo colectivo. É evidente que é necessária uma nova interpretação dos processos económicos do final do século. Porventura, a questão essencial é a que consiste em saber quais são os novos elementos matriciais daqueles processos. Já não são os mercados nacionais e a regulação produzida pelo Estado-nação, afiançam muitos. Já não é a tecnologia enquanto suporte de processos standardizados e rotinizados de produção, asseguram outros tantos. Mas o que é então? São as alianças estratégicas e os comportamentos globais de algumas (poucas) empresas? São os movimentos finan-

ceiros que representam esses elementos matriciais e que totalizam o universo social, político e socioeconómico?

O que se defende neste texto é que não vale a pena reduzir a exemplificação da «globalização» ao mundo da finança, da rapidez comunicacional ou dos escassos exemplos de padrões «globalizados» de cultura e de consumo porque, nesse caso, ficamos com escasso material empírico para tratar o problema substancialmente. Teremos que ir bastante mais longe para que falemos do que de novo está em marcha e para sabermos se isso é produto simples e directo das novidades «globalizadoras».

Regressemos, pois, às «peças» com que temos de lidar. Veja-se a questão dos Estados-nação e da dimensão dos mercados. Estados-nação há-os cada vez mais, visto que o seu número aumentou, não apenas com as descolonizações, mas também com a fragmentação de entidades estaduais ou federais. É certo, no entanto, que a contrapartida é a intensificação dos processos de integração económica, a formação de blocos de cariz transnacional e a cada vez maior importância das regulações supranacionais. O que é que sabemos dizer, nesta matéria, para além do facto de que a erosão das bases nacionais do funcionamento do Estado e da economia é grande, mas que elas não deixaram ainda de ser importantes? Torna-se, pelo menos, necessário dizer que há um movimento no sentido de adensar relações de nível *infra-global* (como são os blocos económicos regionais – União Europeia, NAFTA, Mercosul, economias do Pacífico) ou de constituir lugares de forte auto-sustentação, como são as grandes metrópoles. E bem se sabe que isso é um processo de regulação inter-Estados, um modo muito forte de «localização» dos factores de organização.

Se se fizer um inventário dos processos e dos fenómenos que podem ajudar a caracterizar as relações socioeconómicas contemporâneas no plano internacional, verifica-se que estamos perante tendências e contra-tendências e perante temporalidades diversas, de tal forma que os caminhos da «globalização» se cruzam com caminhos «contra-globalizadores» ou de diferenciação, e que ao lado de velhas fases se encontram novos momentos.

Triadização da economia e de-linking. Independentemente de se saber se esta é ou não uma resposta à questão anterior, uma das «peças» do novo material empírico é a que nos mostra que o mercado mundial de bens e de capitais tem hoje duas marcas muito fortes: a triadização e *de-linking*.

Falar de triadização significa que «o mundo encolheu» à medida que a integração económica e cultural se acentuou, de tal forma que é em três regiões do planeta que a grande parte das transacções tende a efectuar-se – a Europa, a América do Norte e o Japão e as economias industrializadas do Pacífico. São essas regiões e é dentro de cada uma delas e entre elas que se efectuam 3/4 das

trocas mundiais (em 1970, esse valor era apenas de 60%).² A este indicador acresce a particularidade de que, em 1970, as trocas intracontinentais eram 1/3 daquele valor global, enquanto hoje só essas trocas são 2/3 do total do comércio dentro da triade. Quer isto dizer que o comércio se concentrou em três pólos e que cada um dos pólos aprofunda as trocas que gera dentro do seu próprio espaço muito mais rapidamente do que acontece com as relações estabelecidas por cada um com os dois restantes.

Em resultado da triadização, os 102 países mais pobres só representam cerca de 1% das exportações mundiais e 5% das importações (os 148 países em desenvolvimento representam pouco mais de 1/4 desses indicadores). «Os perdedores são excluídos e abandonados à sua sorte [...]. Assim, aparece uma nova divisão no mundo, coincidindo com a emergência da globalização. *De-linking* é o processo através do qual países e regiões perdem gradualmente as suas ligações com os países e regiões mais desenvolvidos e em maior crescimento» (Petrella, 1996: 78). Além disso, a triade passou a concentrar mais de 4/5 de todos os fluxos de capital.

Eis, pois, duas novas «peças» do *puzzle*. Ambas servem para discutir uma das hipóteses mais profundas que tem presidido às visões deterministas da economia, das quais a globalização é tributária: a hipótese da convergência dos sistemas e da economia.

2. AS HIPÓTESES DA CONVERGÊNCIA

Depois da Revolução Industrial, no período em que os mercados nacionais eram a «única forma coerente de organização do capital», e antes de a sua predominância ter rapidamente desaparecido durante as últimas décadas, o desenvolvimento e a modernização de cada país era a história da sua própria indústria (*ibid.*: 68). Nessa altura, a ideia de convergência dos sistemas económicos carecia de algum fundamento. É certo que, como assinala Suzanne Berger (1996), o pressuposto do determinismo tecnológico sempre pairou sobre a diversidade económica. Mas, nessa época, o «substituto funcional» da ideia contemporânea de globalização era o imperialismo – ou seja, tal como hoje, seria um factor externo, exógeno, que «puxaria» as economias para um caminho de sentido único.

2. Quando, em vez de países, analisamos o comércio entre blocos económicos, fará sentido continuar a considerar as trocas do mesmo modo, como se de comércio entre países se tratasse? No caso da União Europeia, estamos num mercado único e numa união económica e monetária.

A controvérsia sobre a evolução das sociedades industriais – porque é das capacidades produtivas que se trata quando se regressa à questão do grau de autonomia das economias nacionais – está sempre em aberto e assume uma complexidade que não se limita a uma ou duas dimensões do problema.

Ora, é em matéria de estudo das relações industriais que novas «peças» empíricas têm vindo a ficar disponíveis? Falámos da empresa global e das alianças estratégicas – e esse dado é irrecusável. Mas são hoje muitos os estudos de casos – sobre a indústria automóvel, sobre a de material eléctrico, ... – que põem em causa um entendimento «technologically based» das sociedades industriais. É claro que estas visões são menos populares e menos popularizáveis, mas, em todo o caso, os sistemas de organização industrial que, apesar dos mesmos produtos e das mesmas tecnologias, se apresentam com graus de sucesso diferentes, a «lean production», as elaborações acerca dos factos societais, culturais, políticos e organizacionais diversos – tudo isto são «peças» empíricas tão estimáveis como a da empresa global.

É claro que o determinismo tecnológico de que acima se falava já não existe e foi substituído por um outro assente na concorrência internacional, na globalização e na desregulação das estruturas nacionais – motivos que justifiquem tal determinismo não faltam, mas subsiste sempre o menos tratado dos problemas, que é exactamente o de saber como se comporta a capacidade de cada sociedade para «refractar» tais pressões. Uma tipologia dos sistemas de inovação, como a que nos é proposta por B. Amable *et al.* (1997), conduz-nos rapidamente ao campo da diferenciação dos sistemas sociais e à convicção de que a tecnologia é apenas um dos aspectos presentes nas dinâmicas económicas, juntamente, por exemplo, com as instituições.

Estas últimas indicam-nos a presença de uma «peça» empírica cuja importância tem sido redescoberta, apesar de ser uma das mais antigas e persistentes «intuições» da teoria económica.

De facto, se os sistemas tecnológicos, industriais e de inovação e de regulação são matéria já de si «pesada» para mostrar que os princípios gerais de funcionamento das grandes economias industrializadas obedecem a uma taxonomia de situações e não a um caminho de uniformização (Boyer, 1999: 26-31), é porventura no plano do funcionamento institucional que encontramos a fonte principal da diversidade e, obviamente, dos obstáculos aos pressupostos da globalização.

Há várias maneiras de lidar com os argumentos avançados no ponto anterior. Uma é a que consiste em dizer que a globalização obviamente existe – pois nós vemo-la, na CNN, na Net, na linha de produção do automóvel ou na forma de produzir e disponibilizar uma simples disquete, na manipulação e especula-

ção financeira, nos jogos da bolsa de mercadorias, nas novas formas de guerra e de intervenção militar. Existe, mas tem limitações. E, então, os argumentos referidos não são mais do que simples ilustração desses limites, coisas que apenas abrandam a velocidade de propagação. Como o pensamento etapista e gradualista ocupa lugar importante na nossa matriz de raciocínio, tudo se resume ao significado do lugar que atribuímos à variável tempo. De facto, as perspectivas que podem contribuir para a construção de uma tipologia interpretativa da globalização alinham-se exactamente em função do significado que se atribui à variável tempo. Pode dizer-se que, de zero a infinito, é numa escala gradativa do valor do tempo que cada tipo interpretativo se coloca. O valor ínfimo da variável tempo é o daqueles que pressupõem que não há nada de novo à volta. Outros entendem, contudo, que há novas fases de organização da economia, que hoje vivemos uma delas, mas que isso não comporta uma realidade radicalmente nova, que careça de uma nova designação – o que hoje é apontado como indicador da globalização sempre existiu e alguns dos dados da abertura do mundo até já foram mais fortes (veja-se, por exemplo, as migrações, pois não foi uma intensa mobilidade de pessoas que fez a entrada na economia-mundo dos grandes continentes «novos»?). De facto, nessa leitura, de que é exemplo o livro de Paul Hirst e Grahame Thompson (1996), os principais exemplos ilustrativos da globalização (trocas comerciais, movimentos de capitais, etc.) não revelam características radicalmente novas que permitam configurar nem uma nova fenomenologia nem uma nova realidade estrutural. Apesar disso, «o oposto de uma economia globalizada não é uma economia nacional virada para dentro de si, mas um mercado mundial aberto, baseado em nações que se internacionalizam pelas trocas e regulado em maior ou menor grau quer por políticas públicas, quer por agências supranacionais» (*ibid.*: 196). E isso é coisa que, de uma forma ou de outra, existe desde 1870. Em terceiro lugar, temos os que dão à variável tempo um valor infinito e feiticizam todas as transformações, descontextualizando-as das suas circunstâncias, especialmente as que territorializam a genealogia dos processos, e enfatizando tudo o que revela a intensidade das relações heterónomas. Ohmae (1995) é o principal defensor desta posição.

Para superar este tipo de limites, propõe-se a seguir uma discussão assente sobre a organização e as dinâmicas dos sistemas complexos, pressupondo que ela é útil para a discussão dos problemas da globalização.

3. OS FUNDAMENTOS DO PROBLEMA: QUATRO PILARES CRÍTICOS PARA A INTERPRETAÇÃO DA GLOBALIZAÇÃO

As interpretações teóricas sobre a globalização carecem de mais do que simples profissões de fé. O que está em causa para que asseguremos uma leitura das realidades dinâmicas é dispormos de um *mapa conceptual* assente no que se considerem os pilares críticos para a análise dos processos evolutivos. Esse mapa não é um produto livre nem um «dado de mercado». É tanto resultado de opções interpretativas quanto de «intuições» – constitui uma visão necessariamente rival de outras. Por isso mesmo, cada um desses pilares deve ser, em geral, expressão de uma das muitas «tensões» interpretativas e conceptuais que povoam as ciências sociais. Aliás, a revelação dessas tensões é o primeiro passo – e um passo essencial – para que não se «naturalizem» as interpretações do mundo e para que não se deixe passar a ideia de que tudo há-de consistir numa simples junção do que é evidente.

Os pilares interpretativos da visão corrente da globalização podem ser definidos com facilidade: 1) predomínio dos jogos financeiros e bolsistas e do poder das alianças entre empresas; 2) racionalidade inclusiva total e «apátrida»; 3) absoluta mobilidade dos factores de produção dominadores; 4) o conhecimento e a informação enquanto apropriações unilaterais dos dominadores; 5) as realidades contextuais vistas como simples produtos derivados e funcionais perante as lógicas inclusivas.

Na proposta que se segue, considera-se que são quatro os pilares críticos para uma interpretação dos processos dinâmicos presentes nas economias e nas sociedades contemporâneas e que se tornam úteis para discutir a globalização. São proposições que tomam como objecto as dinâmicas socioeconómicas e procuram captar o funcionamento dos sistemas colectivos.

O primeiro pilar é o que, na análise dos processos económicos, contrapõe *mobilidades e localizações*: a ideia de que a dinâmica económica procede da mobilidade de factores e agentes económicos é tributária da ideia de dominação e hierarquia; os meios menos convencionais, alheios ao *mainstream*, têm, contudo, realçado a capacidade dos processos *in situ*, endógenos, relacionais e contextuais, e bem assim das possibilidades que eles revelam para «refractar» os efeitos exógenos. O que vale hoje esta tensão?

O segundo pilar é sobre os *limites da racionalidade e da organização*: bastanos H. Simon (1957, 1986) mas Kenneth Arrow também ajuda, para sabermos (e recolhermos isso do mundo dos prémios Nobel) que a hipótese da absoluta racionalidade e intencionalidade das acções humanas se confronta com limites, dimensões morais e incapacidades de processamento de informação.

O terceiro pilar é o que apela para as questões da *incerteza* e da *contingência*; os modelos interpretativos assentes na racionalização e no formalismo ignoram estas questões porque reconhecem apenas as práticas rotinizadas e dominantes, mas basta que introduzamos as qualidades inerentes aos processos colectivos para que elas tenham de ser reapreciadas (com isso a análise recupera as dimensões morais e humanas da vida).

O último pilar é o que afronta o significado da diversidade nos processos socioeconómicos e o que se propõe tratar do problema da complexidade: as instituições são dispositivos dotados de duas características, reduzir e contextualizar a incerteza e afirmar a diversidade e a complexidade do mundo.

Uma tensão permanente na análise dos processos económicos: mobilidades e localizações. Na avaliação dos processos que estruturam a ordem económica, é constante a presença da tensão que contrapõe mobilidades (ou desterritorializações) a localizações. A primeira matéria refere-se às questões da dominação, da capacidade de estruturação de relações heterónomas, da integração hierárquica. Deste modo, «concorrência, imitação, difusão das melhores práticas, comércio e mobilidade de capital trabalham para dar lugar à convergência entre nações nas estruturas de produção e nas relações entre economia, sociedade e Estado» (Berger, 1996: 1).

A segunda matéria diz respeito à criação de economias de aglomeração e à formação de dinâmicas territorializadas, assentes na cooperação, em aprendizagens, conhecimentos tácitos e culturas técnicas específicas e em inter-relações sinérgicas.

A discussão actual sobre a globalização das economias é, evidentemente, tributária do primeiro termo daquela tensão. No centro do problema está a heteronomia que estabelece as relações geo-económicas e o princípio da mobilidade (da não-distância e dos não-lugares) é o elemento essencial. E nem o facto de ser hábito avançar-se com a asserção, já convencional, de que o binómio global/local (ou territorializações/desterritorializações) é um dos dados das relações económicas contemporâneas que altera substancialmente o problema, visto que ele significa exactamente uma relação tributária da dominação e da hierarquia que é derivada de oportunidades oferecidas verticalmente.

Por isso mesmo, a discussão do conteúdo daquela tensão nos dias de hoje não pode deixar, em primeiro lugar, de questionar a real amplitude das relações hierárquicas que estruturam a economia mundial (as quais, obviamente, existem...) e de, simultaneamente, se interrogar sobre as margens de liberdade contextual dos diversos processos colectivos. Quer isto dizer que a economia internacional globalizada funciona em *camadas* com capacidade de sedimentação própria e que é a relação entre cada uma delas (mas não de cada elemento que

as compõe) que forma o conjunto? Quer dizer também (mais prosaicamente, e de acordo com visões já perfeitamente estabelecidas) que a economia mundial é apenas um conjunto, aliás limitado à *triade*, de *regiões* (a europeia, a asiática e a norte-americana) e que cada uma delas é um espaço de diferenciação acentuada, como provam os respectivos modelos institucionais e as respectivas tradições societais?

É neste contexto que insisto na convicção de que a análise das tensões entre mobilidades e localizações não pode ser remetida para a busca das duas faces de uma mesma moeda a que nos conduz uma visão apenas dialéctica. Acho mais importante a procura das singularidades. A globalização e a localização são processos conflituais e, até, potencialmente independentes. Ambos, mas especialmente a localização, são constitutivos de trajectórias inesperadas, no sentido que lhe dei no início deste texto.

Os limites da racionalidade e da organização. A discussão corrente sobre a globalização é frequentemente um hino ao princípio supremo da ciência económica convencional: o princípio da racionalidade, da perfeita intencionalidade da acção dos agentes e da eficiência das organizações. Com efeito, mesmo nas visões críticas, pressupõe-se frequentemente que a globalização se concretiza porque os seus actores agem sem quaisquer constrangimentos e os seus propósitos se concretizam sem quaisquer restrições: não há, portanto, limites de conhecimento, de racionalidade e de organização.

Ora, a teoria económica, em diferentes dos seus estratos, incluindo os do *mainstream*, está cheia de referências aos limites da organização (Arrow, 1974), aos limites da racionalidade [...], à economia da escolha colectiva (Stevens, 1993), à dimensão moral que ultrapassa o racionalismo e atribui significado aos valores, às emoções e às comunidades (Etzioni, 1988).

A economia da escolha colectiva, por exemplo, é um exercício de interpretação dos processos de decisão que estão para lá do uso dos critérios de eficiência e de equidade e da maximização dos interesses individuais – por isso, parte dos processos em que a proximidade e a participação contam³, e em que as imagens de comunidade, pertença e responsabilidade estão presentes (Stevens, 1993). Além disso, são vários os métodos de escolha (a competência e o conhecimento especializado, o consenso e a dissidência, o voto, a representação, ou as formas de mercado ou de instalação de um poder autoritário) e múltiplas as combinações da relação Estado/mercado que contextualizam a acção colectiva.

A economia constitucional (Reis, 1995), mesmo quando é tributária de uma visão individualista da vida e da metodologia científica, é, identica-

3. «Os vizinhos juntam-se para discutir...», são as primeiras palavras do livro de J. Stevens (1993).

mente, portadora da noção de que as sociedades se organizam à volta de uma intrínseca e complexa estrutura institucional que é de base contratualista. Os indivíduos (com o seu comportamento subjectivista) e as autorizações constitucionais concedidas ao Estado são dois elementos centrais do funcionamento dos sistemas.

Ora, o que está em causa no paradigma da globalização é que todos estes aspectos são secundarizados (ou mesmo rejeitados) e o processo de decisão assenta essencialmente no argumento da convergência (convergência dos sistemas, entendida como uma constrição obrigatória e finalista sobre as racionalidades dos agentes) e no argumento da concorrência.

Incerteza e contingência. A racionalização *a priori*, o formalismo e o positivismo construíram um mundo habitado por seres dotados de uma simples psicologia hedonista que entroniza, solitário, apenas o indivíduo. Ora, também existe outro mundo, o da vida colectiva, o dos agentes dinâmicos e capazes de iniciativa – agentes porventura irracionais nalgumas circunstâncias, mas ainda assim dotados de possibilidades e até passíveis de gerarem desequilíbrios. É desse «processo da vida» que a incerteza e a contingência fazem parte. Por isso, as lógicas não-sistémicas são possíveis, como alternativas radicais à hegemonia (e não como simples «presa» a ser integrada rapidamente), como processos que concorrem para a evolução e como partes de um quadro estrutural que não é apenas dualista.

Encontramo-nos aqui num campo que é caracteristicamente o do institucionalismo originário (ou o velho institucionalismo, como é frequentemente designado), quando este se apresenta como uma escola de resistência⁴ à visão dominante na ciência económica.⁵ Trata-se de um visão profundamente interaccionista e evolucionista. A sua capacidade de resistência alimenta-se disso mesmo, isto é, do sentido de acção colectiva e da dimensão moral das práticas humanas. Não sendo determinista nem racionalista, o institucionalismo originário baseia-se no experimentalismo, na presunção de incerteza, da contingência e da causalidade cumulativa.

4. Esta lógica de dissidência acentua-se particularmente nas fases em que a economia liberal se torna mais agressiva. Para um exemplo sumário, cf. alguns dos títulos que formam a literatura institucionalista da década de oitenta e dos princípios de noventa: *Underground Economics: A Decade of Institutionalism Dissent* (Dugger, 1992); *Beyond Dissent* (Klein, 1994); *Radical Institutionalism* (Dugger, 1989); *The Economy as a System of Power* (Tool e Samuels, 1989); *The Reconstruction of Economics* (Gruchy, 1987); *Institutional Economics and the Theory of Social Value* (Clark, 1995).

5. Não quer isto dizer que na visão dos institucionalistas originários não caibam outras noções mais «fortes», com as quais, aliás, abriam caminhos para outros desenvolvimentos. Por exemplo, a ideia de que «a economia é tanto uma estrutura como um processo de poder» cabe neste exemplo (Samuels, 1979: iii).

Um mapa da complexidade do mundo: as instituições. Instituições são artefactos que resultam da interacção humana.⁶ *Instituições* é a designação evolucionista para referir comportamentos regulares e padronizados das pessoas em sociedade. As ideias-chave desta visão interaccionista do institucionalismo são: hábitos, acção colectiva, regra, cultura e norma. Elas resultam da ideia de que todas as culturas produzem significados materiais concretos que são usados com múltiplas finalidades – a troca, a produção, a satisfação moral e emocional. Mas, exactamente porque as instituições são fruto da experiência, elas contêm em si mesmas a mudança – as instituições mudam quando a experiência das pessoas as leva a acreditar que há uma maneira melhor de organizar algum aspecto da sua vida.

Além disso, as instituições estão incrustadas na dinâmica do capitalismo contemporâneo, visto que esta é feita de interacções, vida colectiva, acções e contextualidades. Mas as instituições são tanto um resultado como um instrumento disponível para estruturar os processos futuros. Elas formam-se para reduzir a incerteza que existe na troca; são minimizadoras dos custos de transacção; são meios pelos quais se superam as falhas de mercado; em suma, as instituições oferecem os mecanismos pelos quais os indivíduos podem transcender dilemas sociais. Dotam-nos, portanto, de capacidades e comportamentos organizacionais, possibilitam-lhes interacções cooperativas e eficiência adaptativa. De tudo isto, resulta a noção de que as economias, na sua diversidade, comportam vários mecanismos de coordenação (alternativos ou complementares), não se limitando, por isso, a estarem sujeitas à regra única do mercado, como mecanismo exclusivo e total.

Uma visão deste tipo significa uma atenção especialmente forte para com as contextualidades e os processos de estruturação das interacções – quer dizer, reconhece à produção diferenciada de dinâmicas um papel mais forte do que à recepção passiva de influências. Daí a probabilidade de, na economia e na sociedade, estarmos sempre perante diferentes arranjos institucionais.

Exactamente porque há lugar para a construção voluntarista de instituições e mecanismos de coordenação, cada economia tem que ser vista como um sistema social de produção e não apenas como um mercado. É por isso mesmo que as alternativas ao sistema de produção em massa, segundo tecnologias e produtos padronizados, são alternativas plurais e até divergentes.⁷

6. «O pensamento fundamental que nos reúne é a nossa compreensão de que, em relação a praticamente todos os problemas económicos, o trabalho científico se deve preocupar com o conjunto do sistema social, incluindo, para além dos designados factores económicos, tudo o que for importante para o que vier a acontecer no campo económico. A razão para este imperativo metodológico reside no facto de a causalidade circular existir em relação a todas as condições no sistema. Esta causalidade circular implica interdependência» (Myrdal, 1977: 3).

7. J. R. Hollingsworth e R. Boyer (1997a: 456) inventariam quatro cenários possíveis para suceder à produ-

4. AS VISÕES INSTITUCIONALISTAS COMO BASE PARA UMA ALTERNATIVA À PERPLEXIDADE

Falar de hábitos e de normas, de convenções sociais, de possibilidades institucionais, de racionalidades, informação e conhecimento, de actores sociais e processos de vida, de experimentalismo e de evolução – falar de tudo isto é falar de uma teoria institucionalista dos processos socioeconómicos.

Complexidade, incerteza, processos dinâmicos, contextualidades e genealogias são, por sua vez, os fundamentos de uma teoria institucionalista capaz de interpretar as acções colectivas, os comportamentos dinâmicos e a formação de sistemas de regulação e de organização da economia.

Desta forma, tratar da economia é afinal tratar do «processo da vida», com toda a incerteza e todo o experimentalismo que o constituem. Porventura, tratar de institucionalismo é apenas perceber que o mundo da economia é o da regulação, isto é, o mundo que obriga a compreender que – no vazio intelectual criado por uma economia que não veja para além da mecânica abstracta de uma engenharia económica – encontramos afinal realidades complexas em que há mercado, há *Estado*, há *empresas* e *hierarquias empresariais*, há *associação de interesses* e há *comunidades* activas e que todas são formas institucionais da macroeconomia. E que tais formas se juntam a «regularidades de comportamento», a regras de jogo, a normas aceites generalizadamente pelos membros dos grupos sociais, dando origem a ambientes institucionais significativos e a arranjos institucionais precisos, isto é, organizações que constituem agentes colectivos e formas institucionais que estipulam o modo como se consagra a dinâmica económica.

Sendo certo que falar de uma visão institucionalista da economia nos leva a um longo percurso, que começa em grandes autoridades morais, como Veblen, Commons e Mitchell (Reis, 1999), e que tem errâncias fortes pelos caminhos que tratam das organizações e das hierarquias empresariais em cumplicidade mais ou menos explícita com a economia neoclássica, é também certo que tratar do institucionalismo é interrogar a disciplina económica nas suas bases teóricas e metodológicas. Pode pensar-se que é apenas à procura dos saberes da economia que se parte, esperando encontrar – como outros, designadamente Christian Kundsén (1993), o fazem – o suplemento que falta aos modelos for-

ção em massa: um sistema social de produção diferenciada; um sistema social de produção em massa de qualidade diversificada; um sistema social de produção em massa de qualidade diversificada e flexível; um sistema social de produção adaptativa. Tudo isto quer significar que não estamos necessariamente perante um «single best way».

mais (e cuja ausência, a meu ver, os desqualifica) em matéria de conhecimento contextual ou do que Richard Nelson e Sidney Winter (1982) chamam «teoria contextualizadora» («appreciative theory»).

É, aliás, deste modo que se encontra a própria escola da regulação e, juntamente com R. Boyer e A. Lipietz, se recorre a Ph. Schmitter, W. Streeck e J. R. Hollingsworth (Hollingsworth *et al.*, 1994) para perceber quais são as instituições incrustadas na dinâmica do capitalismo contemporâneo – e, dessa forma, encontrarem nas diferentes combinações de Estado, mercado, redes informativas e comunidades, a razão de ser da diversidade económica. Tudo isto sem esquecer, evidentemente, que o passo de mágica há muito formulado pelos regulacionistas consiste na ambição de alcançar o holismo de forma sub-determinada, para dar campo e espaço à percepção da variabilidade dos movimentos da economia, aos seus modelos locais e aos *habitus* dos actores concretos que os inventam e animam.

Fazer isto é, porventura, seguir apenas o caminho que a Escola Histórica Alemã⁸ abriu e que muitos outros têm continuado, seguindo afinal uma norma que R. Coase relembrou em Estocolmo quando designou de muito simples os objectivos da sua vida de investigador e considerou que os tinha procurado alcançar sendo um economista que escreve em prosa.

O mundo do institucionalismo é, por isso, aquele em que o que mais conta é a vida colectiva, a evolução, a presença de agentes activos e, por vezes, até irracionais, em que há eficiência mas também há desperdício, em que os desequilíbrios acontecem e são parte de um reino de incerteza, em que o conflito conta tanto como a cooperação.

É este, portanto, «o processo da vida» de que falava Veblen.⁹ Se não é um mundo de autómatos nem de indivíduos metodologicamente arrumados, este mundo há-de ser, então, um lugar construído pela experiência, porventura pela razão. Não é um mundo revelado, é um mundo observável. Onde se esgotaram as leis e os direitos naturais que só poderiam derivar de uma ordem pré-fixada e imutável, hão-de surgir formas de enquadramento colectivo, processos cumulativos de causalidade aberta e pragmática. Hão-de surgir, enfim, todos os artefactos que resultam da interacção humana.

8. Maurice Baslé (1995) tem razão quando junta a Escola Histórica Alemã ao institucionalismo americano (o institucionalismo originário) para reencontrar os «antécédants méconnus» da teoria francesa da regulação. Em J. Reis (1986) tratei as questões metodológicas da economia que são tributárias da visão introduzida pela Escola Histórica Alemã.

9. «Why is Economics not an Evolutionary Science», publicado inicialmente no vol. XII, Julho de 1898, de *The Quarterly Journal of Economics* (ver Veblen, 1994a, VIII: 56-81) e «The Preconceptions of Economics», no vol. XII, Fevereiro de 1900, são dos mais penetrantes textos de Veblen sobre a epistemologia da economia (ver Veblen, 1994a, VIII: 82-113, 114-147 e 148-179).

Faz sentido que se chame a esses resultados instituições.¹⁰ O paradigma¹¹ institucionalista originário (Miller, 1988: 51-54) assenta na concepção essencial de que a actividade humana é um acto colectivo e de que os indivíduos superaram as suas irreduzíveis limitações através da construção de convenções, isto é, de padrões de acção e comportamento que resultam de interacções, mais do que de capacidades inatas.¹² O mundo da acção é um mundo de que faz parte o conflito e a distribuição assimétrica de informação e de poder. Por isso, comporta uma visão dinâmica e não-teleológica, resultante da ênfase dada ao «processo da vida».

O papel atribuído aos factos da experiência (e que dá ao institucionalismo a sua condição experimental) e a noção de que os indivíduos, para além de serem agentes activos, estão também sujeitos a irracionalidades, resultam exactamente desta percepção de que a vida, ao ser dinâmica, é contingente.

Em suma, há um conjunto de princípios que estabelecem consensos entre a escola institucionalista e que se podem apresentar do seguinte modo: uma distinção clara entre determinantes universais do que é economicamente possível e determinantes culturalmente limitadas do que na realidade acontece; a economia é uma entidade condicionada sócio-politicamente e culturalmente; o *focus* na economia, e não no mercado, produz significados radicalmente diferentes; o institucionalismo é essencialmente dinâmico; os resultados que emer-

10. Antes de definir instituições, vale a pena perguntar o que estudam os institucionalistas quando estudam instituições. Estudam, por exemplo, os padrões institucionalizados de consumo em determinados países (Gordon, 1988), o que significa que se interessam pelas implicações das tradições culturais e do *status* e pela lógica de formação de vontades, as quais podem estar ligadas ao facto de se alcançar ou não determinados níveis de vida; estudam o papel do mercado perante a autonomia das empresas dotadas de um determinado sistema de controlo e, portanto, reconvertida em centros de poder que reflectem ou se relacionam com grupos de interesse (Martin, 1988); estudam as externalidades (Dragun, 1988), as quais não só exprimem, por definição, as interdependências individuais, como se relevam poderes de coerção e direitos da propriedade (as externalidades são «partes ubíquas da escolha social institucional»). Nos EUA as Universidades de Maryland, do Texas e de Wisconsin são ou foram as escolas do institucionalismo por excelência.

11. «Os principais institucionalistas (*mainstream*), de Veblen a Galbraith, podem ser imediatamente identificados. Como já se explicou, todos eles perspectivam o sistema económico como um processo evolutivo (*evolving process*), impellido a percorrer o caminho da industrialização através de mudanças tecnológicas rápidas e extensivas, e que reflecte as lógicas inerentes a este processo de industrialização» (Gruchy, 1987). Para além de insistir que há um institucionalismo *mainstream* (o de Veblen, Mitchell, Clark, Ayres (1994), Galbraith e Myrdal) e de que este assenta essencialmente na análise do «*evolving process*» originado pela industrialização e pela mudança tecnológica, A. Gruchy é muito veemente a apontar falhas teóricas fundamentais a outros institucionalistas originários que prosseguiram outros campos de estudo (Commons, sobretudo) e a rejeitar a adesão de certas correntes ao institucionalismo: por exemplo, os que estudavam então a organização industrial e as relações industriais e a Radical Political Economics (New Left). Ele representa, de facto, quem mais insiste na conflitualidade interna do institucionalismo e quem rejeita explicitamente adesões, em defesa de uma noção identitária forte.

12. «O institucionalismo é a economia da evolução cultural e do provimento social. O institucionalismo é um paradigma processual» (Dugger, 1989: vii).

gem do mercado são avaliados perante as normas da economia, e não o contrário; o quadro apropriado para olhar as economias ao longo dos tempos é o do progresso e não o do crescimento; há sempre objectivos emergentes nas sociedades (Klein, 1994: 36-40).

A síntese que A. Gruchy (1987: 21-23) fez do institucionalismo assenta em pontos essenciais que nos ajudam nos propósitos deste texto: (1) a economia é uma ciência cultural; (2) o sistema económico é um produto histórico-cultural e um processo contínuo; (3) a mudança tecnológica é o motor, a alma, do desenvolvimento económico; (4) o processo económico é, por natureza, aberto e, portanto, a evolução é mais importante que o equilíbrio; (5) a função positiva do sistema económico é a provisão de bens e serviços para satisfazer necessidades e isto é mais importante que a ideia de escassez; (6) a definição de ciência económica é, por natureza, interdisciplinar.

As noções de instituições, de comportamento organizacional, de interacções cooperativas, de eficiência adaptativa, de incerteza e de limitações informacionais e decisoriais são, só por si, pressupostos ou constatações suficientemente fortes para comporem uma visão institucionalista da economia e para trazerem para o seu núcleo central problemas adjacentes a estes, como são os de normas, *habitus*, culturas, contextualidades, em suma, processos de estruturação das interacções. Ora, na perspectiva que aqui se defende, é nisto que radica a mensagem institucionalista mais forte. Uma mensagem que possibilita, aliás, que temas precisos como os de incerteza, custos de transacção ou decisão não sejam passíveis de serem tratados como questões insularizadas, alheias ao conjunto dos problemas da racionalidade, da organização, da regulação económica.

O campo abre-se com a visão das instituições estabelecida por J. R. Hollingsworth *et al.* (1994) e, especialmente, por J. R. Hollingsworth e R. Boyer (1997b). A questão, aqui, põe-se num plano diferente e comporta duas dimensões importantes – uma é a de compreender os mecanismos de coordenação da actividade económica e perceber que eles constituem um conjunto plural de arranjos institucionais (mercados, hierarquias empresariais, comunidades ou meios locais, Estado, redes de actores socioeconómicos, associações de interesses); a outra consiste em saber que esse conjunto ganha sentido, coerência e integração pela relação que estabelece com uma determinada configuração social, isto é, com um «sistema social de produção». Ou seja, «as instituições estão incrustadas numa cultura na qual as suas lógicas estão simbolicamente enraizadas, organizacionalmente estruturadas, técnica e materialmente condicionadas e politicamente defendidas» (Hollingsworth e Boyer, 1997a: 2). Portanto, onde está o indivíduo neoclássico, soberano e definido, estão agora meca-

nismos de coordenação que estabelecem restrições relativamente às necessidades, preferências e escolhas dos actores económicos.

A visão das economias como processos cuja dinâmica é baseada em instituições é um caminho curto para compreender a diversidade dos sistemas sociais de produção e, portanto, dos sistemas económicos no seu conjunto – isto é, em suma, para a crítica da teoria da convergência. A teoria da convergência, ao pressupor que o papel das tecnologias e da divisão do trabalho levaria todos os sistemas económicos para uma mesma trajectória de funcionamento, é, no plano macro e da análise do crescimento, o «substituto funcional» do individualismo metodológico. Quer no plano institucional, quer no plano produtivo, tecnológico e organizacional, presume-se «um único caminho», o qual, por sua vez, representa um ponto de chegada necessário.

Ora, uma visão institucional alargada, quer pela articulação que estabelece entre os diferentes arranjos institucionais, quer pelo modo contextual como define essa articulação, compreende de forma muito mais rica a contingência, a inovação e a diferença e, portanto, relativiza fortemente noções como a de «globalização». Introduzir na análise económica a chamada «dimensão social» significa, como acontece com o «institucionalismo alargado», reencontrar nas economias os seus respectivos níveis de qualificação do trabalho e da organização, o seu sistema de relações industriais, a sua estrutura produtiva, os seus mercados financeiros, o seu sistema político, os quais se reflectem no que os autores que estou a referir chamam «sistema social de produção» e, portanto, nos mecanismos de coordenação que lhe correspondem. Tudo isto, evidentemente, com reflexos na forma como se estabelece o desenvolvimento, o desempenho económico e a capacidade competitiva.

Vem a propósito assinalar que o problema da diversidade económica (diversidade nacional, regional e até sectorial), ao levantar a questão do modo preciso como «diferentes instituições se conjugam numa configuração a que se chama sistema social de produção» (Hollingsworth e Boyer, 1997a: 3), sugere uma discussão sobre a natureza do processo que origina os arranjos institucionais. Eles são funcional e exogenamente determinados ou têm uma génese em que intervêm capacidades de formação específicas, de base endógena? Bem se sabe como esta é uma velha questão – basta lembrar a perspectiva de I. Wallerstein (1974) sobre o sistema-mundo e as suas componentes (centros – periferias – semiperiferias) para ter em conta o predomínio de uma lógica sistémica *top-down*; basta lembrar uma visão territorialista como, por exemplo, a de G. Becatini e E. Rullani (1995) ou a de G. Garofoli e A. Vazquez Barquero (1994), para aludir ao predomínio dos processos constituintes de base endógena.

5. AS TERRITORIALIZAÇÕES DA ECONOMIA E OS SEUS FUNDAMENTOS: DENSIDADES TERRITORIAIS VS. GLOBALIZAÇÃO

A atenção analítica às problemáticas das territorializações (entendidas como contextualizações do funcionamento económico e como uso heterogéneo de margens de iniciativa de raiz endógena ou subsistémica) é grande quando não predomina uma visão assente nos pressupostos da convergência e da uniformização e é pequena quando ocorre o inverso.

Ora, as análises económicas da globalização assentam frequentemente numa percepção reduzida e unilateral das relações económicas: a progressiva internacionalização do dinheiro e dos mercados de capital (a que pode acrescentar-se a dos padrões culturais e de consumo e a da informação, mas sem omitir a profunda segmentação a que a apropriação de tais padrões está sujeita). E mesmo quando a ideia corrente é que a globalização equivale a uma generalização sem precedentes dos mercados, vale a pena recordar que o comércio internacional tende a excluir muitos dos que já aí tiveram participação significativa.

Mas é claro que as mudanças económicas e organizacionais associadas à globalização carecem de ser analisadas de modo mais fino. Se é certo que as modalidades da concorrência se alteraram fortemente (empurrando para lógicas aceleradas e de curto prazo), é verdade também que outros factores reintroduzem «mecanismos que são, ao mesmo tempo, *lentos e localizados*»: o novo papel da formação das competências humanas e a importância, nesse contexto, do conhecimento e da aprendizagem são a todos os títulos significativos. Basta pensar que, por exemplo na economia francesa, o valor médio do capital fixo por emprego triplicou entre 1975 e 1995 (Savy e Veltz, 1995: 8). Ora, quando assim é, a propensão para a mobilidade do capital (as deslocalizações que fazem a famosa economia globalizada *foot-loose*) é menos importante do que as condições de localização (a utilização do capital que contextualiza a produção é menos importante que o horário de trabalho e os custos salariais por hora).

A economia do conhecimento e da aprendizagem é, portanto, um dos primeiros factores de localização – um dos recursos do território – e, desse modo, uma das restrições principais que se entrepõem às formas de mobilidade. Porque a questão principal do conhecimento reside na sua «apropriação» e «armazenagem» e não apenas na sua circulação através das redes materiais (Delapierre, 1995: 23). São, portanto, os processos de aprendizagem que fundam os territórios produtivos e servem de base à sua densidade.

Nos modelos extensivos de organização produtiva e de espacialização das competências, era a prévia disponibilidade de uma cultura técnica resultante de uma lenta acumulação de factores endógenos e a formação de sistemas locais

de inter-relações produtivas que configuravam os sistemas produtivos locais e mostravam o significado dos territórios na organização industrial (Reis, 1992). Nas circunstâncias em que as intensidades espaciais das actividades são mais fortes, os territórios dependem, na sua estruturação, de factores de outra natureza mas que não deixam de ser de grande conteúdo endógeno: organização de natureza não-micro-económica (as chamadas economias externas ou de aglomeração); capacidade relacional; conhecimentos; investigação e desenvolvimento; inovação; competências profissionais específicas de cariz avançado.

Ora, estes factores não são frequentemente fruto de mobilidades – são, em geral, fruto de capacidades geradas territorialmente, de localizações e de iniciativas. Estão aliados a agentes particulares, é certo, mas podem ser agentes dependentes de ancoragens locais muito fortes. Atente-se, neste contexto, no papel desempenhado pelas cidades e pelos meios urbanos (Fortuna e Silva, 2001; Baptista, 2001).¹³

Esses factores e esses agentes estão, por tudo isso, mais dependentes de densidades socioeconómicas criadas num determinado meio do que de processos a-espaciais: as mobilidades e a agilidade trans-territorial necessárias criam-nas eles se previamente tiverem reunido outras competências e se, portanto, dispuserem de capital (material, organizacional, relacional, simbólico ou de competência) que lhes permita serem parceiros de redes e processos de outra escala e natureza.

Aliás, pode dizer-se que mesmo a relação das empresas transnacionais com o território é uma relação de procura de regulações territoriais sólidas, quer dizer, recursos construídos em matéria de competências, conhecimento, infraestruturas materiais e infraestruturas sociais (Savy e Veltz, 1995: 37). Ao afirmar-se isto está necessariamente a dizer-se que não é a mobilidade, mas antes a procura de ancoragens, que caracteriza tal relação. Claro que, quando falamos de pequenas e médias empresas, a sua ligação ao território é de outra natureza: é mais forte visto que ele passa a ser a própria condição da sua capacidade inovadora e de fixação de competências.

13. No texto de C. Fortuna e A. Santos Silva (2001), incluído neste volume, quero sublinhar não tanto as referências às cidades enquanto lugares de adensamento e concentração espacial, mas principalmente o facto de o meio urbano ser, por excelência, o lugar de máxima intensidade relacional e de dinamização da vida social, o que significa, na minha leitura, que as cidades são, pela co-presença intensa, lugares de *trouvaill*, de criação do novo, de cosmopolitismo e de refração dos estímulos externos. As cidades são o lugar exacto das capacidades incontornáveis do inesperado. E é por isto, julgo eu, que a fase que atravessamos está intimamente ligada ao fenómeno urbano e à necessidade de o promovermos como forma de qualificação do processo de desenvolvimento. A. J. Mendes Baptista (2001) acentua bem a ideia, que partilho, de que, no quadro da economia global, cabe às cidades a função de «preservar os factores de diferenciação espacial, de territorialização», assim como assinala que as cidades são exactamente «pólos de criatividade».

6. CONCLUSÃO: UMA VISÃO PROSPECTIVA SOBRE PORTUGAL

As visões correntes sobre a globalização têm em geral um grande – e a meu ver mortal – eclectismo. Compatibilizam o nível global e o nível local como coisas de idêntica natureza e reciprocamente articuladas (daí a invenção do termo glocal); não negam que podemos estar sempre perante diferentes possibilidades e arranjos institucionais; pressupõem que as formas de integração dos grandes espaços continentais (a integração regional, vista na escala do planeta) são a própria forma da globalização, que assim deixa de ser «global». Este eclectismo é fruto da intuição de que o termo globalização representa tudo e espelha tudo.

Ora, a forma de romper o eclectismo é identificar qual é a natureza precisa e diferenciadora dos processos em causa. Uma visão interaccionista, processual e contextualista é, porventura, o caminho mais acertado para entender como se estruturam os mecanismos de funcionamento da vida colectiva. No fim desse caminho está a possibilidade de identificarmos perante que níveis de densidade socioeconómica nos encontramos – que actores e agentes intervêm, que capacidades de regulação e inovação existem, que capital relacional se acumulou, que margens de iniciativa se formaram, que «acazos» são possíveis...

A minha convicção pessoal é que o mundo se organiza de acordo com estes níveis de densidade, mais do que através de uma mecânica fria de homogeneização e indiferenciação. Quer isto dizer que há limiares de densidade não atingidos e, portanto, há zonas frágeis e excluídas. Do mesmo modo, cada nível de densidade comporta margens de autonomia e de iniciativa própria. E porque se fala de densidades e de graus de densidade, há óbvias relações de diferenciação e mesmo hierarquias entre cada nível. De facto, em vários níveis espaciais (local, regional, nacional e transnacional), produzem-se combinações de instituições económicas que são elas próprias o resultado da opção ou do simples predomínio de vários tipos de mecanismos de coordenação (mercado, redes, associações, comunidades, políticas públicas emanadas do Estado). Cada uma dessas combinações institucionais comporta agentes e actos sociais, relações construídas e um determinado sistema social de produção – nesse sentido, trazem consigo densidades. Por assim ser, é o mapa das densidades socioeconómicas, culturais, políticas e relacionais dos sistemas em presença que faz o mapa do mundo.

Portugal é um caso relevante para desenvolvermos o pensamento que acabo de referir. É uma sociedade geradora de muitas perplexidades – desde logo pelo seu nível intermédio de desenvolvimento e pelo tipo de processos geo-económicos em que se tem inserido (país colonizador, país subdesenvolvido, país da

integração europeia...), mas também pelas relações entre o Estado e a sociedade (sociedade fortemente corporativa e sociedade de tão grande necessidade do Estado). Portugal é um caso que se presta mal a que se lhe aplique o esquema normal com que se representa a globalização: por exemplo, tem capacidades de organização local que não cabem na forma vulgar de ver as relações entre global e local e muito menos na ideia de que este é o «pau mandado» daquele. É que os seus «locais» significativos são factores importantes da formação de densidades que caracterizam estruturalmente o país – e é nessa genealogia que está muito da sua história e do seu destino.

Claro que essa heterogeneidade estrutural da sociedade portuguesa não é permanente e tende a ser certamente muito diferente no momento em que as mobilidades do capital, do trabalho e do conhecimento se aceleram e transformam. O ponto principal está no facto de nem as fragilidades nem os dinamismos terem hoje a mesma natureza. Mas o ponto principal não está no facto de essa capacidade diferenciadora, que é resultado de processos socioeconómicos geradores de densidades, ter desaparecido ou ter sido submetida a um modelo uniforme resultante da globalização. É esta, aliás, a razão porque importa continuar a ser positivo acerca de Portugal.

Nos dias de hoje, a incerteza e a contingência são matéria para nos permitirmos falar de possibilidades e de construtivismo. Quais são, num contexto de pensamento como este, os cenários possíveis para uma economia concreta, neste caso a nossa? A de uma periferia tornada plataforma para a execução de decisões exteriores e para práticas desqualificadas? Este é o extremo negativo de uma visão mecânica da globalização onde tem de haver um lugar lógico para saber onde ficam os perdedores e onde também cabe o impulso frequente para a autoflagelação. Certamente que este não é um cenário necessário, pois sucede sempre que se as raízes não bastam (as raízes são as dinâmicas e as capacidades endógenas), há pelo menos lugar a formas de captação do conhecimento disponível e a modos voluntaristas de agir. Será, então, Portugal um «tigre» europeu, o lugar predestinado para ser o ganhador absoluto de tudo o que de novo a globalização oferece? Estaríamos, agora, perante o outro extremo, o «heróico», de uma mesma visão mecânica. O possibilismo, o confronto entre visões deste tipo e uma noção webliana (mais inquieta mas também mais gratificante) de que a economia é um «processo da vida», leva-nos, de novo, agora para pensarmos o futuro, à ideia de heterogeneidade estrutural. Portugal será certamente um lugar de ganhos e de enriquecimento de competências: de dinamismos novos e de valorizações inesperadas de velhas capacidades. Agora, com a convicção de que uns e outros assentarão sempre em qualificações menos transitórias. O que resta saber é a dimensão destes espaços ascendentes e a sua intensi-

dade – quer dizer, de que tipo serão as *densidades* socioeconómicas a estabelecer? Mas se a visão não é mecânica nem messiânica, certamente que o velho problema de lidar com as periferias, a exclusão e as debilidades permanece, porventura mais forte. Aqui, a noção a reter é que elas só são superáveis através de recursos internos e capacidades próprios. Significará isto que o êxito não passa de uma forma de incorporação do que o espaço geo-económico proporciona, enquanto as fragilidades (e a sua superação) são a expressão directa das insularidades domésticas de cada economia, isto é, da sua genealogia?¹⁴ Certamente que não. Em lugar de mais uma perspectiva dicotómica valerá a pena continuar a pensar que as sociedades e as economias, como a vida, são um campo de interações ilimitadas...

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amable, Bruno *et al.* (1997), *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*. Paris: Economica.
- Arrow, Kenneth J. (1974), «Limited Knowledge and Economic Analysis», *The American Economic Review*, Março.
- Ayres, Clarence (1994), *The Theory of Economic Progress: A Study of Fundamentals of Economic Development and Cultural Change*. Kalamazoo: New Issues Press.
- Baptista, António J. Mendes (2001), «Cidades, urbanização e economia em contexto de globalização», in José Reis; Maria Ioannis Baganha (orgs.), *A Economia em Curso: Contextos e Mobilidades*. Porto: Afrontamento.
- Baslé, Maurice (1995), «Antécédents institutionnalistes méconnus ou connus da la théorie de la régulation», in Robert Boyer; Yves Saillard (orgs.), *Théorie de la régulation – L'État des savoirs*. Paris: La Découverte.
- Becatini, Giacomo; Rullani, Enzo (1995), «Sistema local e mercado global», *Notas Económicas – Revista da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra*, 6.
- Berger, Suzanne (1996), «Introduction», in Suzanne Berger; Ronald Dore (orgs.), *National Diversity and Global Capitalism*. Nova Iorque: Cornell University Press.
- Boyer, Robert (1999), «La politique à l'ère de la mondialisation et de la finance: Le point sur quelques recherches régulationnistes», *L'année de la régulation: Économie, institutions, pouvoirs*, vol. 3.
- Clark, Charles (org.) (1995), *Institutional Economics and the Theory of Social Value: Essays in Honor of Marc R. Tool*. Boston/Londres: Kluwer Academic Press.
- Delapierre, Michel (1995), «De l'internationalisation à la globalisation», in Michel Savy; Pierre Veltz, *Économie globale et réinvention du local*. Paris: Datar/Éditions de L'Aube.

14. Para uma discussão mais desenvolvida, cf. Reis (2000).

- Dragun, Andrew (1988), «Externalities, Property Rights, and Power», in Warren Samuels (org.), *Institutional Economics*. Aldershot: Edward Elgar Publishing, vol. III.
- Dugger, William (1989), *Radical Institutionalism: Contemporary Voices*. Nova Iorque: Greenwood Press.
- Dugger, William (1992), *Underground Economics: A Decade of Institutional Dissent*. Armonk/Londres: M. E. Sharpe.
- Etzioni, Amitai (1988), *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. Nova Iorque: Free Press.
- Fortuna, Carlos; Silva, Augusto Santos (2001), «A cidade do lado da cultura: Espacialidades sociais e modalidades de intermediação cultural». Porto: Afrontamento.
- Garofoli, Gioacchino; Barquero, A. Vazquez (org.) (1994), *Organization of Production and Territory: Local Models of Development*. Pavia: Gianni Iuculano Editore.
- Gordon, Wendell (1988), «Institutionalized Consumption Patterns in Underdeveloped Countries», in Warren Samuels (orgs.), *Institutional Economics*. Aldershot: Edward Elgar Publishing, vol. III.
- Gruchy, Allan (1987), *The Reconstruction of Economics: An Analysis of the Fundamentals of Institutional Economics*. Nova Iorque: Greenwood.
- Hirst, Paul; Thompson, Grahame (1996), *Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance*. Cambridge: Polity Press.
- Hollingsworth, J. Rogers; Boyer, Robert (orgs.) (1997a), *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hollingsworth, J. Rogers; Boyer, Robert (1997b), «From National Embeddedness to Spatial and Institutional Nestedness», in J. Rogers Hollingsworth; Robert Boyer (orgs.), *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hollingsworth, J. Rogers et al. (orgs.) (1994), *Governing Capitalist Economies*. Nova Iorque: Oxford University Press.
- Klein, Ph. (1994), *Beyond Dissent – Essays in Institutional Economics*. Armonk: M. E. Sharpe.
- Kundsen, Christian (1993), «Modelling Rationality, Institutions and Processes in Economic Theory», in Uskali Maki et al. (orgs.), *Rationality, Institutions and Economic Methodology*. Londres/Nova Iorque: Routledge
- Lordon, Frédéric (1999), «Croyances économiques et pouvoir symbolique», in *L'année de la régulation: Économie, institutions, pouvoirs*, vol. 3.
- Martin, David (1988), «Beyond Capitalism: A Role for Markets?», in Warren Samuels (org.), *Institutional Economics*. Aldershot: Edward Elgar Publishing, vol. III.
- Mateus, Augusto (2000), «A globalização e os novos caminhos da competitividade: União Europeia e Mercosul, Portugal e Brasil» in Roberto Cavalcanti de Albuquerque e António Romão (orgs.), *Brasil-Portugal: Desenvolvimento e Cooperação*. Rio de Janeiro: EMC Edições.
- Miller, Edyth (1988), «Institutional Economics: Philosophy, Methodology and Theory», in Warren Samuels (org.), *Institutional Economics*. Aldershot: Edward Elgar Publishing, vol. II.

- Myrdal, Gunnar (1977), *Political and Institutional Economics*. Dublin: Economic and Social Research Institut.
- Nelson, Richard; Winter, Sidney (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ohmae, Kenichi (1995), *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*. Londres: Harper Collins.
- Petrella, Riccardo (1996), «Globalization and Internationalization: The Dynamics of the Emerging World Order», in Robert Boyer; Daniel Drache (orgs.), *States Against Markets – The Limits of Globalization*. Londres/Nova Iorque: Routledge.
- Reis, José (1986), «A recolha de informação não-estatística em economia», in Augusto Santos Silva; José Madureira Pinto (orgs.), *Metodologia das ciências sociais*. Porto: Afrontamento.
- Reis, José (1992), *Os espaços da indústria: A regulação económica e o desenvolvimento local em Portugal*. Porto: Afrontamento.
- Reis, José (1995), «A economia constitucional: O Estado e as instituições na visão de um individualista radical (J. Buchanan)», *Notas Económicas – Revista da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra*, 6.
- Reis, José (1999), «O institucionalismo económico: Crónica sobre os saberes da economia», *Notas Económicas – Revista da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra*, 11.
- Reis, José (2000), «Industrie et dynamiques régionales: Les problèmes d'une économie intermédiaire (Portugal)», in Georges Benko; Alain Lipietz (orgs.), *La richesse de régions: La nouvelle géographie socio-économique*. Paris: PUF.
- Samuels, Warren (1979), *The Economy as a System of Power*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Santos, Boaventura de Sousa (2001), «Os processos da globalização». Porto: Afrontamento.
- Savy, Michel; Pierre Veltz (1995), *Économie globale et réinvention du local*. Paris: Datar/Éditions de L'Aube.
- Simon, Herbert (1957), *Administrative Behavior*. Nova Iorque: Macmillan.
- Simon, Herbert (1986), «Behaviourial Economics», in John Eatwell et al. (orgs.), *The New Palgrave – A Dictionary of Economics*. Londres: Macmillan.
- Stevens, Joe B. (1993), *The Economics of Collective Choice*. Boulder: Westview Press.
- Tool, Marc; Samuels, Warren (orgs.) (1989), *The Economy as a System of Power*. New Brunswick/Oxford: Transaction Publishers, [1979].
- Veblen, Thorstein (1994), *The Collected Works of Thorstein Veblen*. Londres: Routledge/Thoemms Press.
- Wallerstein, Immanuel (1974), *The Modern World-System*. Nova Iorque: Academic Press. Trad. port. Porto: Edições Afrontamento [1990].