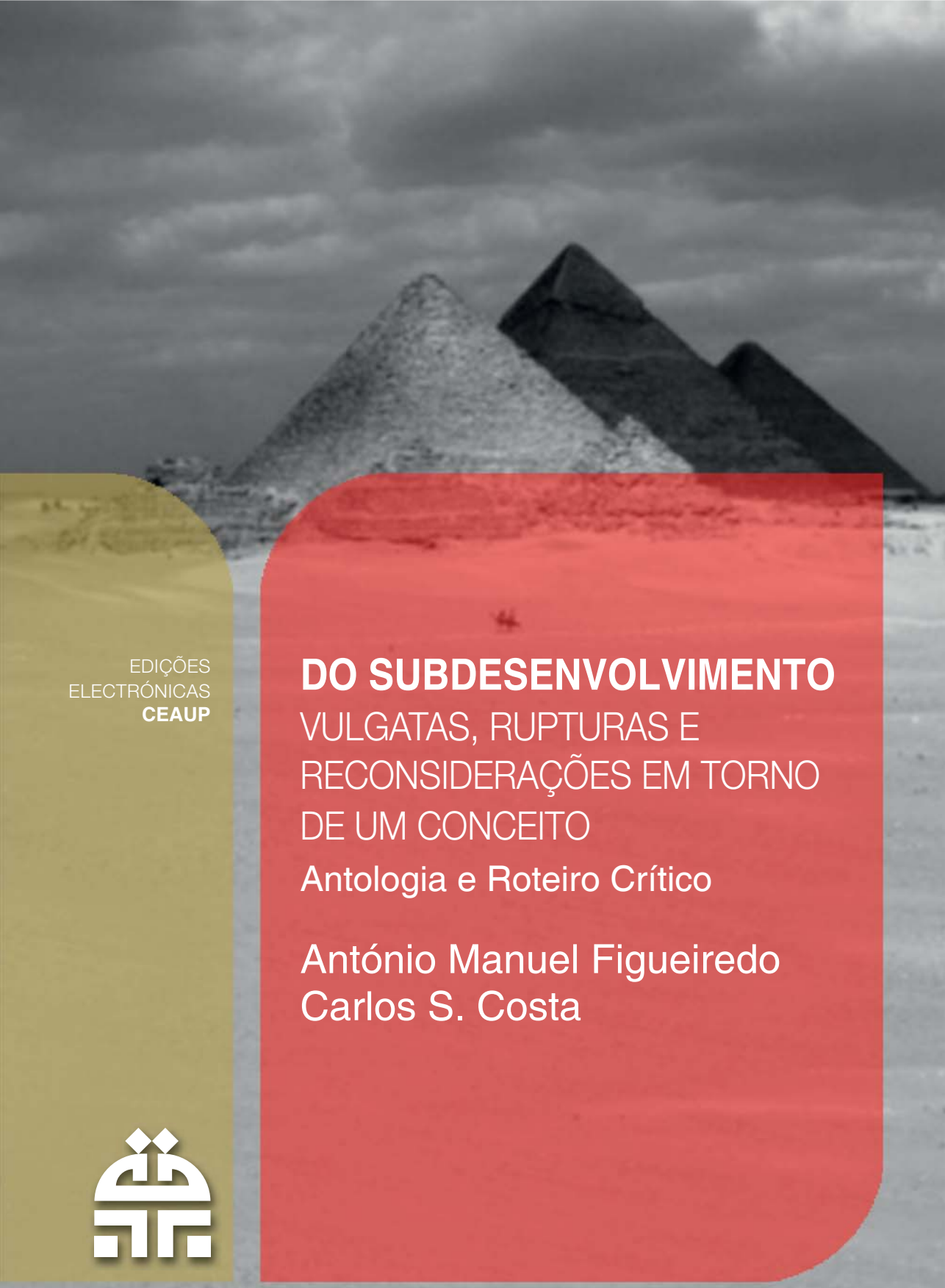


EDIÇÕES
ELECTRÓNICAS
CEAUP

DO SUBDESENVOLVIMENTO

VULGATAS, RUPTURAS E RECONSIDERAÇÕES EM TORNO DE UM CONCEITO

Antologia e Roteiro Crítico

António Manuel Figueiredo
Carlos S. Costa

DO SUBDESENVOLVIMENTO

VULGATAS, RUPTURAS E RECONSIDERAÇÕES
EM TORNO DE UM CONCEITO

Antologia e Roteiro Crítico

DO SUBDESENVOLVIMENTO

VULGATAS, RUPTURAS E RECONSIDERAÇÕES
EM TORNO DE UM CONCEITO

Antologia e Roteiro Crítico

António Manuel Figueiredo
Carlos S. Costa

DO SUBDESENVOLVIMENTO
VULGATAS, RUPTURAS E RECONSIDERAÇÕES
EM TORNO DE UM CONCEITO

Autor: António Manuel Figueiredo e Carlos S. Costa
Editor: Centro de Estudos Africanos da Universidade do Porto
Colecção: e-books
Edição: 1.ª (Março/2009)
ISBN: 978-989-8156-15-0

Edição original em papel nas Edições Afrontamento. Vol. I editado em 1982. Vol II editado em 1986. Anunciava-se um terceiro volume que nunca foi publicado. Nesta edição reúnem-se os dois volumes.

Localização: http://www.africanos.eu
Centro de Estudos Africanos da Universidade do Porto.
http://www.africanos.eu

Preço: gratuito na edição electrónica, acesso por download.
Solicitação ao leitor: Transmita-nos (ceaup@letras.up.pt) a sua opinião sobre este trabalho.

©: É permitida a cópia de partes deste documento, sem qualquer modificação, para utilização individual. A reprodução de partes do seu conteúdo é permitida exclusivamente em documentos científicos, com indicação expressa da fonte.

Não é permitida qualquer utilização comercial. Não é permitida a sua disponibilização através de rede electrónica ou qualquer forma de partilha electrónica.

Em caso de dúvida ou pedido de autorização, contactar directamente o CEAUP (ceaup@letras.up.pt).

ÍNDICE

PREFÁCIO 17

00. DAS QUESTÕES METODOLÓGICAS AOS NÍVEIS DE SISTEMATIZAÇÃO 21
A tardia percepção do «subdesenvolvimento» 21
A percepção do subdesenvolvimento: das evidências empíricas às primeiras formas de representação 26
Das evidências ao etnocentrismo 29
Uma nova percepção: a dimensão histórica do subdesenvolvimento 34
A representação do subdesenvolvimento por ele próprio 35
Novas representações do subdesenvolvimento ou o complexo de culpa dos economistas ocidentais: pobreza absoluta e pobreza relativa 36
Subdesenvolvimento e pobreza: algumas reflexões 39
Algumas sínteses intermédias 42
Para uma sistematização da trajectória da teoria do (sub) desenvolvimento 42
Vulgatas: que limites 49
A multidimensionalidade das rupturas 50
Economia do (sub)desenvolvimento e teoria das relações económicas internacionais: a «boa vizinhança» dos processos de ruptura 51
Reconsiderações: rever para poder avançar 54
Nota final 55

BIBLIOGRAFIA 58
1. Evidências 58
2. Conceptualização 59
3. Racionalizações 60

NOTAS 63

PARTE I: VULGATAS 67

INTRODUÇÃO 69

01. FACTORES ECONÓMICOS DO DESENVOLVIMENTO 69
Factores económicos do desenvolvimento e o pressuposto da transformação socio-cultural induzida 73
Factores demográficos 75
Notas preliminares 75
O crescimento populacional como obstáculo ao desenvolvimento 79
Algumas reformulações da tese inicial 81
Crescimento demográfico e factores qualitativos do crescimento económico 84
Algumas notas sobre a teoria económica da fertilidade 87
Breve relance sobre a situação actual da problemática 92
A problemática da insuficiência de capital 92
Os círculos viciosos de acumulação de Ragnar Nurkse 92
A determinação contraditória das condições de poupança: desemprego oculto e efeito-demonstração 96
As condições de formação de capital no quadro do modelo de desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra de Arthur Lewis 98
De novo a problemática do investimento: a teoria do «big push» de P. Rosenstein-Rodan 101
Algumas relativizações do obstáculo insuficiência de capital 102
A problemática da insuficiência de capital e o modelo de Harrod-Domar 104

BIBLIOGRAFIA 106
Etapismo linear 106
Tipologias de obstáculos 106
Factores Demográficos 107
A problemática da insuficiência de capital 118

NOTAS 110

TEXTOS ANTOLOGIADOS 112
Texto n.° 1: Da desigualdade entre países à problemática do desenvolvimento: as questões iniciais , ONU 112
Texto n.° 2: Principais factores do produto per capita, ONU 113
Lista de factores 113
Recursos humanos 114
Recursos materiais 114
Organização económica e tecnologia 115
Factores sociais e culturais 115
Relações económicas externas 116
Texto n.° 3: A população como obstáculo ao progresso económico, Joseph J. Spengler 116
Texto n.°4: O circulo vicioso da pobreza, Ragnar Nürkse 128
Debilidade dos incentivos ao investimento 129

NOTAS 135

02. FACTORES SOCIO-CULTURAIS DO (SUB) DESENVOLVIMENTO 141
A relevância dos «padrões socio-culturais de comportamento» das sociedades «subdesenvolvidas» 141
Da relevância dos «padrões socio-culturais de comportamento» à sua especificidade nas sociedades «não industrializadas» 146
A família alargada 147
As necessidades limitadas 148
A especificidade do mercado de trabalho 149
O contexto institucional 150

Enquadramento socio-cultural da afectação do excedente económico e da formação de capital 152
Dos desvios de comportamento à «teoria da modernização» 157
O pessimismo de Boeke 159
O optimismo da «teoria da modernização» 161
Conflito e interpenetração entre as problemáticas do desenvolvimento e da modernização 169
A «teoria da modernização», os «tipos ideais» e o problema da «mutação»: Bert F. Hoselitz 172
Os conceitos de «tradição» e «modernidade» 172
Da «tradição» à «modernidade»: o conceito de «mutação» 180
Hoselitz e as diferentes abordagens da «modernização» 185
A função empresarial 194
O empresário na teoria económica ou como «a discussão do Hamlet exclui o Príncipe da Dinamarca» 194
Questão empresarial: «placa giratória» da teoria da modernização? 198
Algumas considerações sobre o âmbito da «função empresarial» 199
As virtualidades da formulação alternativa de Leibenstein 203
Factores institucionais 207
Determinantes institucionais da «função empresarial» no âmbito da «teoria da modernização» 207
A «oferta empresarial» no quadro da produção teórica exterior à teoria da modernização 213
O grupo como forma de organização económica específica dos países «subdesenvolvidos» 215
A ética religiosa 217
Da variante institucional da «teoria da modernização» à ética religiosa 217
A ética religiosa pré-capitalista como obstáculo ao desenvolvimento 218
Ética protestante e desenvolvimento do capitalismo 219
Aplicações 222
Retorno aos «fundamentalismos» 229

Factores psicológicos: o «N. Achievement» 229
O «N. Achievement» de McClelland: núcleo da variante psicológica da teoria do (sub)desenvolvimento 229
Desenvolvimentos teóricos complementares 234
Testes empíricos das teses de McClelland 237
Críticas e formulações alternativas 239

BIBLIOGRAFIA 244
Função empresarial e factores institucionais 248
A ética religiosa 249
Factores Psicológicos 250

NOTAS 252

TEXTOS ANTOLOGIADOS 259
Texto n.°5: Estrutura social e crescimento económico, Bert F. Hoselitz 259
Texto n.°6: A organização empresarial como um factor de desenvolvimento económico, Frederick Harbison 275
A. Organização e capital 280
B. Organização e recursos de mão-de-obra 283
Texto n.° 7: As instituições e o desenvolvimento económico, Charles Wolf, Jr. 286
1. O cálculo directo dos custos e proveitos 288
2. Relações entre a produção e a distribuição 290
3. Ordem, previsão e probabilidade 293
4. Conhecimento das oportunidades económicas 297
5. Motivações e valores 300
Texto n.° 8: A ética protestante como uma pré-condição geral do desenvolvimento económico, Niles M. Hansen 304
A Ética Protestante 305
A Ética Protestante e o Capitalismo 311
A perspectiva actual 312
A Ética Protestante e os países economicamente subdesenvolvidos 313

Texto n.° 9: O motor da realização pessoal, factor do crescimento económico, David C. MacClelland 316

NOTAS 344

PARTE II: RUPTURAS 355

INTRODUÇÃO 357

01. AS CRÍTICAS À «TEORIA DA MODERNIZAÇÃO» 361
Introdução 361
A crítica da representação do processo de desenvolvimento original 363
A (in)consistência dos obstáculos sócio-culturais 368
As relações de parentesco 368
Limitações do princípio das necessidades limitadas 372
A natureza do mercado de trabalho 379
A crítica do Principio Económico 380
A adequação das atitudes ao trabalho industrial 382
Uma primeira conclusão: a geometria variável da componente sócio-cultural do desenvolvimento 383
Anomalias ou «colapsos de modernização» 387
A dicotomia tradição/modernidade 393
A instrumentalidade das «variáveis-tipo» 394
A interdependência do «moderno» e do «tradicional» 396
A instrumentalidade do estrutural-funcionalismo 400
Teoria da modernização: que futuro? 402

BIBLIOGRAFIA 404

NOTAS 407

02. PROCLAMAÇÕES 411
Dependência: panfleto, teoria ou simplesmente metodologia 411

Da estagnação à «impossibilidade» do desenvolvimento capitalista 413
Dependêncla-estagnação: alguns contra-argumentos 417
Questões teóricas laterais, não menos importantes 422
As vicissitudes dos conceitos de acumulação mundial e de economia mundial 426
A controvérsia produção/circulação ou a conflitualidade do conceito de capitalismo 428
Para além das contribuições de Frank 433
Uma avaliação final 436

BIBLIOGRAFIA 439
A. Análises globais e comentários críticos 439
B. Textos representativos 439

NOTAS 441

TEXTOS ANTOLOGIADOS 445
Texto 10: A primeira década de desenvolvimento: as ilusões, O.N.U.
Texto n.° 11: Os resultados da primeira década de desenvolvimento. O desencanto do «gap» mais alargado, O.N.U. 450
Texto n.° 12: Capitalismo e desenvolvimento do subdesenvolvimento, Andre Gunder Frank 453
Texto n.° 13: Subdesenvolvimento: um produto de forças históricas, Keith Griffin 459

NOTAS 470

03. PREFIGURAÇÕES 472
Introdução 472
Mecanismos e efeitos desiguais do comércio internacional 473
A problemática 473
O comércio externo como instrumento de poder nacional

ou de novo Hirschman como precursor 474
Auto-reconsiderações e avaliação crítica 477
Análise estrutural dos efeitos desiguais do comércio internacional: Prebisch ou a génese do pensamento económico da Cepal 481
Notas preliminares 481
A tese de Prebisch: princípios, conflitualidade de interpretações e implicações de política económica 482
As críticas 486
Onde volta a falar-se do modelo de desenvolvimento com oferta ilimitada de mão de obra de Arthur Lewis 490
Consequências do esgotamento da industrialização substitutiva sobre a evolução do pensamento «cepalino 491
A dependência estrutural 493
Avaliação critica final da tese de Prebisch 500
Desarticulação e bloqueamento estrutural das economias subdesenvolvidas: as virtualidades do conceito de desenvolvimento induzido de F. Perroux 503
Da especificidade das situações concretas à inadequação do paradigma 509
Causalidade circular e cumulativa versus círculos viciosos da pobreza: um novo deus ex-machina? 510
Do «caso especial» à apropriação das situações concretas 513
Inadequação do paradigma neoclássico de roupagem keynesiana ou a natureza historicamente determinada das análises de Keynes 517

BIBLIOGRAFIA 523

NOTAS 527

TEXTOS ANTOLOGIADOS 529
Texto n.° 14: O comércio externo como instrumento de poder nacional, Albert O. Hirschman 529

Os dois efeitos do comércio externo 530
O efeito-influénda do comércio externo (Secção 1) 533
O efeito-influência do comércio externo (Secção 2) 544
Uma ilustração: métodos de comércio alemães no Nacional - Socialismo 548
Texto n.° 15: Pagamentos e comércio internacionais numa era de coexistência. A politica comercial nos países subdesenvolvidos, Raul Prebisch 550
1. Industrialização 550
2. Protecção 554
3. Termos de troca 562
4. Reciprocidade 566
Texto n.° 16: O tecido das «articulações» e as demoras do desenvolvimento, F. Perroux 569
A teoria do desenvolvimento induzido e as economias subdesenvolvidas: 576
1. A noção económica do desenvolvimento induzido 580
Texto n.° 17: O principio de causalidade circular e cumulativa, Gunnar Myrdal 589
A vaga noção de círculo vicioso 589
O equilíbrio estável como uma falsa analogia 590
Uma nota sobre a teoria do comércio internacional e sobre o problema da desigualdade 591
A inadequação da teoria para explicar os factos 593
Presmissas irrealistas 594
Efeitos sobre a discussão do subdesenvolvimento e desenvolvimento 597
Texto n.° 18: Padrões de desenvolvimento em regiões de povoamento recente, Robert Baldwin 598
Texto n.° 19: Sobre a inadequação do paradigma, V. K. R. V. Rao 610

NOTAS 618

PREFÁCIO

Este projecto editorial resultou, nos seus contornos iniciais, da necessidade experimentada pelos autores de confrontarem as aquisições fruto do seu investimento pessoal no âmbito da actividade académica. De facto, o cruzamento dos tempos de docência, reflexão e pesquisa centrados nos domínios da história e epistemologia da ciência económica e da problemática do desenvolvimento/subdesenvolvimento conduziu a que, no plano restrito do conceito de subdesenvolvimento, se procurasse analisar o modo como as grandes questões do «económico» se inscrevem na conflitualidade teórica de uma disciplina particular.

De raíz, o projecto visava reunir um conjunto de textos suficientemente ilustrativo do modo como a teoria económica tem apropriado e respondido às exigências de conceptualização suscitadas pela fenomenologia do subdesenvolvimento e funcionar, simultaneamente, como manual de apoio a disciplinas universitárias directa ou indirectamente relacionadas com aquela problemática. A riqueza de implicações do material antologiado suscitou, entretanto, que no desenvolvimento do trabalho de sistematização dos seus diferentes níveis de leitura se forjasse a convicção de que o roteiro da antologia, mais do que uma introdução de circunstância, devia assumir-se como contribuição autónoma para uma leitura alternativa daquele percurso evolutivo. Impôs-se, por isso, a busca do justo equilíbrio entre duas modalidades organizativas: redigir uma simples introdução para uma antologia dotada de autonomia ou seleccionar um conjunto de textos destinado a concretizar o enunciado de determinado conjunto de princípios.

Sob o ponto de vista do espaço editorial, o presente trabalho visa ocupar o dos denominados *readings* de origem anglo-saxónica. De facto, o domínio generalizado que, senão já na forma pelo menos na sua substância, o ensino «sebenteiro» ainda exerce nos meios universitários explica,

nas suas linhas essenciais, a reduzida divulgação entre nós deste tipo de edição. O alcance do roteiro crítico que acompanha os três volumes integrantes do projecto transcende, pelas razões atrás expostas, o âmbito que os mencionados *readings* convencionalmente se atribuem. Na sua unidade de roteiro e escalas propriamente ditas, somos conduzidos a um trabalho (ambicioso ou não, os leitores o dirão) de história analítica da teoria do subdesenvolvimento.

As condições objectivas de produção de conhecimentos que sobredeterminaram a concepção e concretização do projecto merecem-nos, por sua vez, algumas considerações. Na verdade, dissecar três décadas e meia de produção teórica nas condições históricas concretas em que se ensina, pesquisa ou produz teoria económica em Portugal constitui, simultaneamente, um risco e um desafio. Dir-se-ia que, entre outras manifestações de subdesenvolvimento, a dependência cultural, para além de integrar o «horizonte empírico» de referência, condiciona, neste caso, a apropriação teórica do mesmo. Esta manifestação de dependência assume, no caso particular da teoria do subdesenvolvimento e da economia do desenvolvimento em geral, não a presença de fluxos contínuos de informação produzida no exterior, mas a da impossibilidade de acesso generalizado às fontes de conhecimento mais próximas da problemática em causa. Consequentemente, dificuldades de ordem diversa em matéria de cobertura bibliográfica determinaram diversas correcções de trajectória.

Assim, por um lado, determinadas obras-chave para o entendimento de certos períodos não constam das existências das principais bibliotecas do país. Valeria a pena noutra oportunidade averiguar se alguma «mão invisível» pretendeu escamotear à Universidade Portuguesa utensílios teóricos susceptíveis de conduzir à caracterização de Portugal como sociedade subdesenvolvida. Por outro lado, o acesso às revistas da especialidade está longe de poder considerar-se satisfatório. Se em alguns casos é ainda possível localizar certos períodos de publicação, noutros a inviabilidade de consulta é total. Acresce que o emperramento da máquina burocrática a que a Universidade não é imune torna extremamente difícil e cara a circulação da informação existente e daí que não possam avaliar-se globalmente as hipóteses de cobertura bibliográfica que uma troca expedita de existências permitiria. Revelou-se, assim, necessário recorrer com

frequência a soluções informais de acesso a informação, sem as quais o período de colheita de material ter-se-ia irremediavelmente alongado.

No que respeita ao material antologiado propriamente dito, duas opções importa aqui referir em particular. Em primeiro lugar, apenas em última instância recorremos a produções já antologiadas, aceitando o desafio a que inicialmente nos propuséramos. Depois, e atendendo às condições de escassez editorial, decidimos evitar sempre que possível a inclusão de material já publicado em português, mesmo que dotado de maior representatividade bibliográfica. Em qualquer caso, entretanto, a inclusão de um determinado autor ou texto relevou da leitura que se faz da história da teoria do desenvolvimento/subdesenvolvimento e, em particular, da formulação/reformulação da respectiva problemática.

Desafio respondido, os autores aceitam um outro — o do sentido crítico dos leitores.

A obra destina-se, preferencialmente, ao meio universitário, em particular ao corpo docente e discente de cadeiras como Desenvolvimento e Crescimento Económico, Economia e Política do Desenvolvimento ou Sociologia do Desenvolvimento, conforme as orientações e terminologias seguidas em cada plano de estudos. No entanto, outros círculos podem aqui colher elementos de interesse. Entre eles, as modernas exigências do Ensino Secundário relativas a disciplinas de Economia encontram no âmbito desta problemática documentação que lhes permite avaliar o ponto da situação. Mas de um modo geral todos os que na esteira de Joan Robinson sustentam que estudar economia é aprender a não ser enganado pelos economistas poderão adquirir nesta viagem crítica pelos domínios da teoria do subdesenvolvimento a clareza e rigor de conceitos requeridos pela avaliação distanciada de temas contemporâneos tão vivos como as relações Norte-Sul, a Nova Ordem Económica Internacional, as novas estratégias e modelos de desenvolvimento. Numa palavra, todos os que se preocupam com a formação de uma opinião pública portuguesa esclarecida e actuante.

Por fim, algumas notas para os que tornaram possível este projecto.

Nas condições de círculo fechado características do meio universitário e cultural em que nos inserimos, nem sempre é fácil preceder a publicação de um original de comentários críticos sobre as suas aquisições mais

polémicas. Assim também não foi possível, neste caso, dar a conhecer na sua integralidade o roteiro crítico a quem por certo poderia ter melhorado a versão proposta ao leitor. Os autores não podem, entretanto, deixar de reconhecer as sugestões que, em termos pontuais ou em inflexões de amenas cavaqueiras, o colega José Madureira Pinto, por um lado, e os docentes que têm trabalhado na equipa de Desenvolvimento e Crescimento da Faculdade de Economia do Porto, por outro, nos proporcionaram. Abre-se a todos nós a tarefa de canalizar para saídas institucionalizadas as potencialidades desse último reduto (informal) de comunicação.

Como atrás se referiu, prodígios informais de sistematização de informação tornaram possível uma abertura bibliográfica correspondente ao pleno aproveitamento dos recursos disponíveis. Agradecem-se os esforços desenvolvidos nesse sentido pelos responsáveis das Bibliotecas da Faculdade de Economia do Porto e do Instituto Superior de Economia de Lisboa, bem como dos centros de documentação do Porto e Lisboa do Banco Português do Atlântico.

Uma nota final para registar com apreço a compreensão editorial de Edições Afrontamento, que soube aceitar a metamorfose do esboço inicial num projecto a três volumes.

Porto, Setembro de 1981

António Manuel Figueiredo
Carlos S. Costa

DAS QUESTÕES METODOLÓGICAS AOS NÍVEIS DE SISTEMATIZAÇÃO .00

A TARDIA PERCEPÇÃO DO «SUBDESENVOLVIMENTO»

Data de há cerca de trinta e cinco anos a autonomização da problemática teórica que passou a designar-se por «economia do (sub)desenvolvimento». Como refere K. Griffin (1981), tal facto ocorre em paralelo com um conjunto vasto de transformações políticas e socio-económicas que decorreram, nomeadamente, das «sequelas da Segunda Guerra Mundial, do fim dos impérios coloniais e da extensão do nacionalismo aos mais remotos pontos do mundo».

A forma tardia como emerge esta problemática não deixa de causar perplexidade e pôr questões, tanto quanto, na aparência, surge como contraditória. Primeiro porque, como destaca M. Simeon (1978), o exotismo das paragens distantes, e sobretudo das diferentes civilizações, tem polarizado sistematicamente as esperanças de evasão, o apelo a uma «vida mais viva», que percorreu a cultura ocidental[(1)]. Em segundo lugar porque, como refere K. Kumar (1978), desde o século XV que a ideia de progresso estrutura a mentalidade europeia, e em particular desde o século XVII que se generalizaram os postulados, por um lado, da evolução humana (da infância à maturidade) segundo crescentes níveis de desenvolvimento e, por outro, da necessidade da intervenção humana neste repetido «parto do futuro». Terceiro porque, sob o exotismo de outros povos, a cultura ocidental sempre encontrou sinais de primitivismo e de pobreza. Por fim porque, desde o século XVI, a relação desigual das «nações» na apropriação da riqueza mereceu um discurso autónomo (a «economia política», cujo objecto Adam Smith identificou, de modo paradigmático, com «a natureza e as causas da riqueza das nações»).

Todavia, esta contradição é apenas aparente e demonstra, de facto, que um dado objecto (teórico) não existe separadamente da problemática que o institui. Isto é, o que se passou até 1945 foi que a realidade da «diferença» dos países «subdesenvolvidos» foi objecto de apropriações diversas, mas sempre organizadas em torno do estudo das determinações do crescimento económico dos países «desenvolvidos». Do mesmo modo que as representações míticas do «selvagem» impenetrável só adquirem sentido quando referidas às leituras contraditórias que as sociedades desenvolvidas produziram de si próprias – o que explica que «o selvagem» ora seja apresentado como um ser pacifista, gentil e corajoso, ora como um ser belicista, arrogante, ignorante e preguiçoso.

Assim, e durante um primeiro momento, o discurso económico esteve em sintonia com a conquista e com os seus protagonistas, os conquistadores, que eram, ao mesmo tempo, geógrafos, negreiros, comerciantes e guerreiros e afirmavam como uma evidência que o mundo lhes pertencia, considerando a piedade pelo «pobre selvagem» desapossado como um disparate moralizante de alguns padres ou políticos instalados na metrópole. Como consequência, o discurso económico ou assumiu uma vocação predominantemente descritiva, recenseando potencialidades e riquezas prováveis dos novos territórios ou, como acontece com os mercantilistas, racionalizou tal facto como produto inevitável do conflito inerente à apropriação de um volume limitado de riqueza à escala mundial, considerando-o ainda um meio para purgar tensões internas. Para estes últimos, era o comércio externo, no entanto, que constituía a forma privilegiada de uma nação exercer pacificamente a sua dominação sobre outras, servindo o poder militar para assegurar a sua implementação e protecção[2].

Num segundo momento, o discurso económico deixou de estar em consonância com a conquista, que passa a ser encarada de uma forma especificamente económica, mas sempre do ponto de vista do crescimento económico dos países «desenvolvidos»: a conquista deixa de ser analisada à luz de uma restrição socio-política, para passar a assentar num balanço de custos e proveitos económicos[3]. Para os fisiocratas, a «conquista» encerra uma transgressão à ordem natural, assente na especialização num contexto de comércio livre, pressuposto do «bom preço» agrícola e da maximização do produto líquido. Para os clássicos, a «conquista» e a aventura colonial

deviam ser avaliadas à luz dos seus efeitos sobre o crescimento económico da potência colonizadora. Segundo este critério e à luz da teoria das vantagens do comércio externo e dos seus efeitos sobre a renda fundiária, os lucros e os salários e, por consequência, sobre a, acumulação, os clássicos demonstram que a perda de valores de uso para a potência colonizadora associada às práticas coloniais prevalecentes excede as vantagens do monopólio de comércio decorrentes da dominação política. Adam Smith considera ilusório e quimérico o enriquecimento por pilhagem, enquanto encara as restrições ao comércio colonial como uma forma ilegítima de transferência de recursos, em prejuízo de afectações mais produtivas, e de transferência de rendimentos favorável aos detentores do monopólio de comércio. Paralelamente, considera que só a livre circulação permite aos territórios coloniais a melhor valorização do seu produto (a perspectiva continua, contudo, centrada nos países colonizadores): «o monopólio colonial, tal como quaisquer arbitrariedades mesquinhas e ociosas sobre o comércio, deprime a actividade de todos os países e, principalmente, das colónias, *sem aumentar no mínimo a actividade do próprio país*, diminuindo, pelo contrário, a actividade do país em favor do qual foi instituído»[(4)] (1977, vol. II:107).

Para Ricardo, a argumentação de Smith não é suficientemente clara para evidenciar os prejuízos do sistema colonial em relação aos países «desenvolvidos». Segundo ele, nem os casos de tratados comerciais (em que, por pressuposto, Smith admitia a vantagem da metrópole sobre a colónia) evitam uma errada afectação de recursos e um aumento de preços na metrópole que resulta da sua obrigação de comprar num mercado que pode revelar-se menos vantajoso. Como consequência do monopólio do comércio colonial, verificar-se-á uma menos eficiente distribuição sectorial do capital e, também por consequência, produzir-se-á menos; o preço natural das mercadorias aumentará, diminuindo o poder de compra do consumidor (1817, 1975:399-400).

Após 1830, a teoria económica deslocou-se ligeiramente da circulação de mercadorias para a circulação de trabalhadores e capital. J. Bentham, por exemplo, continuava a considerar que nem a Inglaterra nem qualquer outra potência teria interesse em deter colónias porque, por um lado, se multiplicavam os riscos de guerra, demasiado onerosos, sem vantagens de

qualquer tipo e porque, por outro, representavam uma subtracção indevida de capitais que, não tendo contrapartida vantajosa, teriam um risco adicional, o da perda dos investimentos realizados (Bentham sugere, por isso, que a independência política das colónias é tanto do interesse destas como dos colonizadores). Mas passa a encarar a emigração e a exportação de capitais como justificada sempre que se registem desfasamentos nos acréscimos de produtividade entre a agricultura e a indústria do país de origem.

Com o estabelecimento, por via imperial, da doutrina da livre circulação de mercadorias, o tema das colónias desaparece dos textos teóricos das correntes dominantes da teoria económica (teoria neoclássica), ao mesmo tempo que estas se deslocam da problemática do crescimento económico para o equacionamento da racionalidade da afectação de recursos. A relação entre territórios passa a ser restringida à circulação de mercadorias (uma vez que se admite a não circulação dos factores) e à demonstração, primeiro, da vantagem mútua da especialização complementar (segundo a dotação relativa de factores) e, segundo, da sua natureza maximizante. Isto em simultâneo com o desenvolvimento marginal de duas abordagens opostas: por um lado, uma teoria da colonização que prossegue na análise das vantagens da apropriação produtiva dos territórios coloniais e ex-coloniais; e, por outro, a integração das colónias nos esquemas de acumulação das metrópoles, sob a forma da teoria do imperialismo.

Em primeiro lugar, desenvolve-se uma teoria da exploração local dos recursos dos «novos territórios», o que corresponde a reconhecer que a extensão do comércio espontâneo é limitada, realidade que a «teoria colonial» reproduz sob a caracterização do nativo como preguiçoso e irracional. Como escreve Simeon (1978), aquilo que seduzia os primeiros capitães das descobertas (o «lazer» dos «selvagens») passa a ser o principal quebra-cabeças do colonizador. Os territórios coloniais passam a ser restituídos pela teoria sob a forma de vastos programas de abertura de vias de comunicação e de infraestruturas, ao mesmo tempo que é implantado o regime jurídico, fundiário e comercial da potência colonizadora.

Em segundo lugar, e paralelamente, desenvolve-se uma teoria do imperialismo que, tomando por ponto de partida a potência colonizadora, procura estabelecer o lugar da estratégia colonial no quadro da acumulação capitalista. Assim, Rosa Luxemburgo (1913) considera-a como um

pilar de que depende a sobrevivência do sistema. A explicação reside, segundo ela, na insuficiência do mercado interno dos países capitalistas para a realização da mais-valia, isto é, na disponibilidade de um mercado pré-capitalista capaz de absorver bens de consumo por contrapartida de mão-de-obra e matérias primas. Lenine (1917, 1971), por seu lado, e na sequência das análises de Hobson e Hilferding, associa a nova estratégia colonial a uma transformação qualitativa do sistema capitalista, ao passar de um estádio monopolista a um outro que resulta da fusão dos capitais financeiro e industrial, com o subsequente agravamento da concorrência nos domínios do acesso e detenção das fontes de matérias-primas. Paralelamente, considera que a exportação de capitais decorre da estratégia de afrontamento de poderes económicos, uma vez que resulta do imperativo da eliminação de concorrentes.

Vemos assim que a realidade dos países «subdesenvolvidos» não foi objecto de tratamento específico até 1945. Os seus ecos teóricos derivam da necessidade de racionalizar as estratégias de comércio externo dos países «desenvolvidos», variáveis segundo as circunstâncias. Isto não deverá significar que todas as teorias se situem em plano idêntico. É preciso, pelo contrário, distinguir entre teorias que escamoteiam as questões do crescimento e as que fazem destas questões um núcleo central da sua exposição; é preciso ainda distinguir entre níveis de adequação das diversas teorias do crescimento, conforme reflectem ou não o accionamento dos mecanismos de crescimento desigual e da lógica de concentração e especialização. E, nestes domínios, a arrumação dos autores nem sempre é de todo correcta, presos como se revelam os «arrumadores» aos traços grossos em prejuízo de outros mais subtis, mas talvez mais fiéis e úteis na restituição do pensamento dos autores e na localização dos pressupostos não verificados. Vejam-se, como exemplo, os seguintes extractos de Adam Smith:

> «Os segredos de fabrico são por natureza mais duradouros que os de comércio. Um tintureiro que descobriu um meio de produzir uma dada cor com matérias-primas que não lhe custam senão metade do preço das que normalmente são usadas pode, com algumas precauções, beneficiar da descoberta durante toda a sua vida e deixá-la em herança aos seus filhos» (1977, vol. I:53).

> «Uma vez que o transporte por água oferece tão grandes vantagens, é portanto natural que os primeiros progressos do artesanato e da indústria se tenham manifestado sempre onde esta facilidade torna o mundo inteiro num mercado para o produto de cada espécie de trabalho e que estes progressos só se tenham estendido mais tarde a outras regiões do interior do país. O interior pode não ter durante muito tempo senão o mercado correspondente à região que o cerca e que o separa do mar ou de rios navegáveis. Assim, a dimensão do seu mercado está, durante muito tempo, na proporção dessa região e, por consequência, não pode progredir senão após o crescimento da região que o cerca» (1977, vol. I:17).

A PERCEPÇÃO DO SUBDESENVOLVIMENTO: DAS EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS ÀS PRIMEIRAS FORMAS DE REPRESENTAÇÃO

Considerado uma evidência irrecusável no fim da Segunda Grande Guerra, face aos diferentes movimentos de opinião pública, o «subdesenvolvimento» não tinha tido até aí direito de cidadania. H. W. Arndt (1972) sublinha a propósito que, ao longo das décadas de 30 e 40, as próprias referências aos países «subdesenvolvidos» eram dispersas e pontuais. Assim, se nos manuais e nos tratados os capítulos relativos à população são o único rasto da existência desses países, as publicações oficiais apenas lhes dedicam alguns parágrafos, quando não os ignoram pura e simplesmente[5].

Independentemente da intensidade com que as evidências a ressaltavam, as transformações de natureza política operadas pelo segundo conflito mundial, em particular o desmantelamento de novas sedes e formas de hegemonia internacional, concorreram para o reconhecimento da existência de uma problemática específica (a do «subdesenvolvimento»).

Diversas referências apontam o discurso inaugural do Presidente Truman em 1949 como um dos pronunciamentos mais decisivos na matéria. Ou seja, é a partir de um dos países «desenvolvidos» cuja dinâmica ocultava a especificidade dos países «subdesenvolvidos» que o subdesenvolvimento ganha o estatuto de problema autónomo.

É, todavia, um problema que ganha corpo através dos epifenómenos que o caracterizam. Assim é que o subdesenvolvimento começa a ser

representado como uma manifestação de pobreza, evidenciada pelos desníveis de *rendimento per capita*. Como destacam quadrantes diversos (P. Moussa, 1959; A. Emmanuel, 1969; R. Gendarme, 1973), o crescente peso da problemática tem um percurso comparável ao da questão operária na transição do século XVIII para o século XIX – alguns autores arriscam mesmo falar de um novo âmbito para a proletarização, as nações.

É assim que o subdesenvolvimento começa por ser assumido (e continuará a sê-lo durante largo tempo) como manifestação de uma *diferença*, ou mesmo como a *própria diferença*, o que supõe um referente padrão. O rendimento per capita é o meio pelo qual a diferença se expressa, mas é também, e ao mesmo tempo, o veículo de um quadro de referência que se consuma no padrão de crescimento registado nos países desenvolvidos.

Abre-se então um «eldorado» para os economistas, que consiste em fenómenos virgens a explorar e a apropriar e num pensamento inculto a educar. E à medida que o Ocidente se confronta com a «nova realidade» e se multiplicam os novos «apóstolos» da civilização – nas vestes de peritos e conselheiros – as representações do subdesenvolvimento alteram-se. Por um lado, estudos diversos começam a alertar para a incapacidade de médias quantitativas, do género do rendimento per capita, que promovem uma expressão monetarizada dos fenómenos económicos, permitirem apreender na sua totalidade o que há de específico no subdesenvolvimento; enquanto outros estudos procuram evidenciar os enviesamentos que, em regra, acompanham as comparações internacionais. Por outro lado, e como consequência, diversos autores procuram dar uma imagem multidimensional das evidências do fenómeno «subdesenvolvimento».

Pertence a esta última orientação a produção teórica que ficou designada por *criteriologia do subdesenvolvimento* e que engloba diferentes propostas de referenciação e de agrupamento de epifenómenos, não obstante ter mostrado tendência para evoluir para tipologias estruturais. Isto é, continua a operar no interior de uma *abordagem por diferença* e, portanto, presa a um padrão de referência – a estrutura dos países «desenvolvidos» ocidentais – e a uma moção de movimento unilinear com tempos diferenciados de percurso (o conceito de *atraso*). Neste contexto, naturalmente que se multiplicaram as criteriologias e as reelaborações em função do ponto de vista que o observador assumia nos domínios do

crescimento económico e, particularmente, da caracterização e da história dos países «desenvolvidos».

Uma forma particular de criteriologia que se caracteriza pela menor arbitrariedade de selecção de factos relevantes é a designada *tipologia de estrutura*. Trata-se já de uma representação mais elaborada do subdesenvolvimento, em que se destacam os contributos de F. Perroux e de outros autores da Escola Francesa (cujos contributos são, no entanto, de difícil inserção na metodologia da diferença). Todavia, e genericamente, não se trata ainda de uma referenciação dos mecanismos do subdesenvolvimento, uma vez que se situa ainda no quadro das evidências e das diferenças a partir de um padrão de crescimento, só que sujeita já ao conhecimento das mutações inter-relacionadas que o desenvolvimento impõe ao nível da estrutura económica. Isto é, o problema está em que «não se trata, com efeito, de compreender apenas que o desenvolvimento tal como se produziu constitui essencialmente uma transformação estrutural, é necessário considerar também os *outros* tipos de transformações estruturais que o desenvolvimento económico das sociedades hoje ainda não desenvolvidas pode implicar» (J. Austruy, 1965:91).

Na sua versão mais generalizada, as tipologias de estrutura têm assumido a forma de análises empíricas e quantitativas de estruturas económicas de países em diferentes níveis de desenvolvimento (as chamadas *cross-section analysis*). Trata-se de uma abordagem cujo interesse não pode ser avaliado aprioristicamente, na medida em que podem permitir ou não avanços no conhecimento da estrutura do subdesenvolvimento conforme a leitura teórica que a informe. Assim, quando se subordinam ao objectivo da caracterização da estrutura actual de diferentes economias e estabelecem um paralelo entre os diversos níveis de rendimento per capita e as diferentes configurações estruturais no mesmo momento, as análises de tipo *cross-section* colocam-se ao serviço da reflexão teórica. Todavia, já não acontece o mesmo quando, como é usual, se pretende atribuir um sentido causal aos diferenciais de estrutura e se admite que uma dada estrutura assegura um dado posicionamento em momento posterior. Isto porque tal corresponde a estabelecer uma sequência linear de configurações estruturais em que aquela que caracteriza os países «desenvolvidos» surge como fim último e desejável das transformações esperadas para os menos desenvolvidos.

Formalizando a posição que se acaba de sustentar, temos que se RPC_A e U_A forem, respectivamente, o rendimento per capita e o vector dos atributos da estrutura económica que lhe anda associada, sendo A um país menos desenvolvido, e se RPC_B e U_B definirem informação idêntica, mas agora para o país desenvolvido B, tínhamos que a aceitação de uma inferência causal corresponde a pressupôr que U_A tende a aproximar-se de U_B, tudo dependendo do tempo; e que, uma vez alcançado esse ponto, RPC_A será do nível de RPC_B. O que corresponde a efectuar um juízo normativo que escamoteia dois aspectos:

- a possibilidade de A prescindir do estádio representado pela estrutura B;
- a dinâmica do desnível de desenvolvimento entre A e B, o que significa que o desnível entre A e B pode manter-se ou agravar-se apesar da configuração estrutural de A se ter aproximado da que antes caracterizava B e ainda que pode acontecer que, uma vez atingida aquela configuração estrutural de A, este não tenha alcançado o anterior nível de rendimento per capita de B.

Genericamente, pode dizer-se que a referenciação do subdesenvolvimento pelas suas evidências, accionadas a partir de uma *abordagem por diferença*, são passíveis da crítica que resulta do seu etnocentrismo, quer porque procedem a um juízo de valor sobre as realizações passadas ou presentes dos países desenvolvidos e à sua extrapolação (caso das evidências *gap* de rendimentos e criteriologias), quer porque, além de veicular esse juízo de valor, estabelecem sequências causais de tipo mecânico.

DAS EVIDÊNCIAS AO ETNOCENTRISMO

O que está em questão é, antes de mais, a tendência para avaliar o mundo em função de um centro que o observador julga sempre ocupar. Como escreve Ignacy Sachs, «a dialéctica do civilizado e do bárbaro obedece a leis ainda mal estudadas, onde predomina um relativismo cujas consequências estamos longe de ter apreendido. Os europeus descobriram o mundo, sul-

caram os oceanos, descreveram a sua superfície, baptizaram a maior parte dos seus acidentes geográficos, explicaram o funcionamento do sistema planetário. Mas, no fim de contas, o que é uma descoberta?» (6).

Nas suas relações com o mundo dos menos desenvolvidos, a tradição egocêntrica do Ocidente é, contudo, mutável. Na expressão feliz de J. Austruy (1965), o Ocidente foi *Profeta*, *Sábio* e depois *Pioneiro*. *Profeta*, exportando os interesses correspondentes à perspectiva ideológica da ordem liberal, não recusando sequer a racionalização da violência colonial. *Sábio*, exportando modelos e medidas formulados a partir da sua própria experiência. *Pioneiro*, invocando o paternalismo da madre experiência, de modo que a experiência passada do desenvolvimento ocidental se árvore em futuro necessário para os candidatos a percurso idêntico.

Os contributos dos chamados *economistas coloniais* dão conta da primeira destas fases. Se em algumas das suas manifestações o discurso colonial reforça a superioridade da civilização ocidental, atribuindo aos povos colonizados toda a série de vícios e incapacidades, não pode ignorar-se existirem nas suas formulações mais elaboradas pistas de análise passíveis de reconsideração proveitosa (7).

O contacto posterior com as racionalizações possíveis da teoria do subdesenvolvimento, e em particular com a abordagem teórica da insuficiência de capital, vão permitir dar corpo à segunda daquelas fases. Nesse momento do egocentrismo ocidental, as figuras bem pagas dos *experts* internacionais transportam nas suas bagagens os modelos, instrumentos e medidas de política forjados no desenvolvimento «original».

Da fase Ocidente-pioneiro trataremos adiante, quando se analisar a concepção linear e etapista da história que subjaz à extrapolação do percurso realizado pelos países hoje industrializados e desenvolvidos. A metodologia da diferença subsiste nesta versão, ainda que de modo subtil, o que equivale a reconhecer que nela persiste a concepção egocêntrica do subdesenvolvimento. Os vícios de aplicação das mencionadas *cross-section* relevam deste momento do egocentrismo.

Parece-nos útil actualizar a periodização proposta por J. Austruy. Coexistem hoje duas variantes da última fase. Se, para uns, a experiência e soluções do desenvolvimento «original» continuam a subordinar as recomendações da política, para outros, as incompletas realizações sob o ponto de vista

qualitativo dessas mesmas experiências justificariam que os candidatos se abstivessem de as perseguir, procurando soluções opostas. É assim que nos prolongamentos dos movimentos ecológicos e da qualidade de vida em geral, ou ainda inserido na problemática do esgotamento dos recursos não renováveis, se retoma o mito do bom selvagem. O candidato Terceiro Mundo deveria abdicar da industrialização ou, quando muito, assumir as suas formas mais *soupple*, evitando os diferentes malefícios que o Ocidente pioneiro julga hoje incompatíveis com a qualidade de vida das populações.

Embora de sinal contrário, existe em ambas as situações a tentativa de imposição a outrém dos juízos de valor que o Ocidente elabora sobre a sua própria experiência[8]. É neste sentido que determinados meios de opinião, encarando o problema na perspectiva dos seus efeitos sobre o relacionamento internacional dos povos, integram a concepção enviesada do subdesenvolvimento no chamado *imperialismo da racionalidade ocidental* (A. Birou e P. Marc-Henry). O predomínio do sistema tecnológico e industrial e das suas exigências operatórias teria gerado a superioridade da metodologia científica e da própria racionalidade que o consolidaram. Assente em tal superioridade, o Ocidente tenderia a impor o tipo e nível de conhecimento que lhe é caro.

Parece não haver dúvidas que, embora recentes, estudos diversos evidenciam a existência de diferentes tipos e níveis de conhecimento. Não existe contudo consenso sobre a racionalidade e não está ainda disponível uma base epistemológica comum que reaproxime as diferentes culturas. E mesmo os mais acérrimos defensores dos critérios de racionalidade ocidental não deixam de reconhecer que, na extensão da sua supremacia económica e política, os ocidentais tendem a tomar por racional o que entendem por bom.

A discussão subsequente tem visualizado saídas diversas para esta questão:

- a tendência para o esgotamento da hegemonia ocidental no mundo encarregar-se-ia, concomitantemente, de anular a hegemonia da racionalidade por ela veiculada;
- o reordenamento mundial assegurará, com o decorrer de diversas gerações, uma amálgama das diferentes culturas, única saída para

os desajustamentos que a cultura ocidental determina em vastas zonas do território mundial;

- a racionalidade que o homem ocidental descobriu e operacionalizou constitui um poderoso instrumento de conhecimento e apropriação do mundo não podendo, por isso, transformar os homens em objectos manipuláveis, nem ser utilizado para resolver os problemas apenas de determinadas fracções da humanidade; já que a essência da racionalidade permanece em todos os homens (e só a sua viciada utilização por parte dos ocidentais justifica o seu não reconhecimento), a ciência deveria assim humanizar-se e avaliar os seus resultados e aplicações à luz de valores universais;
- a especificidade e heterogeneidade das culturas em presença ditaria que os ocidentais procurassem eximir-se à formulação de diagnósticos e à prescrição de terapêuticas sobre as problemáticas de outros mundos;
- embora as leis da lógica e os critérios de verdade possam ser universais, deve reconhecer-se a peculiaridade dos conceitos, modelos, premissas, paradigmas ou teorias das ciências sociais; a racionalidade de que a ciência ocidental é portadora possui, por isso, elementos de enviesamento, parcialidade e distorsão que só uma ampla participação na investigação social pode contornar.

Do confronto entre as saídas anteriores resultam elementos proveitosos para a anunciada abordagem positiva do conceito de subdesenvolvimento.

Mesmo que admitida a existência de alguns critérios universais de verdade e validade, no sentido de não dependerem de factores sociais, culturais ou linguísticos, a diversidade de culturas e racionalidades em presença determina que uma concepção operativa e efectivamente libertadora de subdesenvolvimento deva escapar às tentações etnocêntricas. O problema assume, por outro lado, cambiantes diversos, conforme releve do domínio da conceptualização ou da estratégia. A defesa de uma não vulgarização da política de export-import de estratégias de superação assenta, primeiro, no facto de por esse meio se veicularem mais facilmente os imperialismos etnocêntricos e, depois, no facto de que as estratégias não prescindem de

uma concepção precisa de subdesenvolvimento. O imperialismo de uma determinada racionalidade transmite-se, assim, mais facilmente por meio da prescrição, venda ou imposição de soluções estratégicas.

Mas as incidências desta questão não se quedam pelo domínio das políticas de superação. Estará vedada às matrizes teóricas ocidentais a conceptualização de uma realidade que lhe é estranha? Será que a rejeição do etnocentrismo tem por preço a «nacionalização» da teoria económica? Não foram autores de origem latino-americana os que despoletaram a ruptura contida nas análises da dependência?

Diga-se que não partilhamos de tal pessimismo. Não está em causa que do confronto de experiências e sensibilidades e da possibilidade dos próprios actores do subdesenvolvimento terem um acesso mais generalizado à investigação e à produção teórica resultem por certo perspectivas enriquecedoras de análise. A questão que se coloca é se a matriz teórica ocidental se mostra capaz de conceptualizar o objecto subdesenvolvimento sem enviesamentos. A resposta a esta interrogação não pode ignorar, desde logo, a presente conflitualidade dos discursos teóricos da economia e das outras ciências sociais, sobretudo a que se prende com a rejeição da parcelarização da realidade social. A mais efectiva integração dos desafios que a interdisciplinaridade suscita permitirá, por certo, reformular as condições de diálogo com o objecto subdesenvolvimento.

O confronto com objectos diversos dos que determinaram a elaboração da matriz originária não implica, por si só, a sua supressão e a criação do correspondente vazio teórico, mas antes a sua permanente disponibilidade para se reformular em função da especificidade das novas observações. Esta capacidade de reformulação da matriz originária pode não só contemplar a emergência de uma metodologia interdisciplinar que dê sentido às sub-matrizes da ciência social, como viabilizar o enriquecimento do conteúdo dos conceitos tradicionalmente elaborados [(9)].

Uma concepção não enviesada do subdesenvolvimento deve integrar o reconhecimento das condições que tornem possível aos agentes sociais dos países «subdesenvolvidos» a avaliação da sua própria realidade. Identificar as condições concretas em que as populações desses países representam a sua própria situação constitui um passo importante para rejeitar as tentações do etnocentrismo.

UMA NOVA PERCEPÇÃO: A DIMENSÃO HISTÓRICA DO SUBDESENVOLVIMENTO

Restituir a dimensão histórica ao subdesenvolvimento parece ser, de acordo com as aquisições anteriores, a via mais prometedora para determinar as condições concretas em que o subdesenvolvimento se avalia a si próprio.

Várias razões apontam neste sentido.

Em primeiro lugar, porque só o reconhecimento da dimensão histórica dos problemas permite compreender a natureza concreta e irredutivelmente una do fenómeno social. Ora, as vertentes económica, política e sociológica do subdesenvolvimento só retiram o seu significado da totalidade social pela qual o fenómeno se manifesta. O domínio da história social é, por isso; meio propício à emergência de concepções interdisciplinares do subdesenvolvimento.

Depois, porque situar o conceito possível de subdesenvolvimento para além da metodologia da diferença significa não só renunciar à tentativa de imposição de juízos de valor sobre experiências que lhe são estranhas, mas rejeitar ainda uma visão estática do mesmo fenómeno. O conhecimento da dinâmica do subdesenvolvimento requer assim a capacidade de análise do funcionamento dessas economias, pelo que os critérios de representação devem relacionar-se com os seus mecanismos. Se hoje sabemos que o processo e os mecanismos da industrialização não criam, por si só, as condições de superação do subdesenvolvimento, isso acontece porque não podem ser definidas à revelia da dimensão histórica que lhes atribui sentido.

Por último, porque a natureza qualitativamente específica, bem como a procura da dinâmica do subdesenvolvimento, só são susceptíveis de ser apreendidas se as pensarmos em termos relacionados com a experiência original de contacto desses povos com a expansão mundial do capitalismo e com a mutação das suas formas de inserção na divisão internacional do trabalho. Este é, todavia, um meio mais de reafirmar a dimensão histórica do subdesenvolvimento. Mesmo que não se discuta se os efeitos desestruturantes provocados pela dominação colonial se revelaram positivos ou negativos, é irrecusável que os equilíbrios antigos foram nesses países des-

truídos a partir do exterior, o que, interrompendo o seu percurso histórico, pesa irremediavelmente na representação que os povos «subdesenvolvidos» elaboram hoje da sua própria situação no mundo.

A REPRESENTAÇÃO DO SUBDESENVOLVIMENTO POR ELE PRÓPRIO

Esta representação não está também, como é óbvio, isenta de enviesamentos. O peso das realizações ocidentais pode impor-se de modo tal que o subdesenvolvimento se assuma ainda como diferença, tomando por padrão de referência o acessório e não o essencial. Apreender as razões e as condições em que este enviesamento se produz é, contudo, mais operativo do que analisar a distorsão introduzida pelo egocentrismo ocidental, porque se jogam nessa observação todos os elementos susceptíveis de integrarem o subdesenvolvimento como totalidade historicamente determinada.

De facto, a generalização dos modelos culturais e de consumo inerentes às diferentes hegemonias pode determinar que a avaliação do subdesenvolvimento se traduza pela incapacidade de atingir objectivos correspondentes a necessidades efectivas das populações. A imagem de desenvolvimento que se lhe contrapõe não se pauta pela originalidade criadora que a especificidade da situação de partida exigiria. No entanto, a presença do enviesamento é, neste caso, peça integrante da avaliação concreta do subdesenvolvimento e dos seus mecanismos de funcionamento.

Outros exemplos poderiam colocar-se em que o enviesamento se confunde com a manifestação de uma ou várias componentes da totalidade subdesenvolvimento. É com tais representações e sem a preocupação de as normalizar à custa de juízos de valor elaborados a partir de padrões culturais alheios que devemos trabalhar. Aquela totalidade não pode assumir-se, de facto, nem como uma situação desviada, nem como uma estrutura de funcionamento deficiente. O subdesenvolvimento é antes a *estrutura concreta de funcionamento* de determinadas sociedades com inserção historicamente determinada na divisão internacional do trabalho.

NOVAS REPRESENTAÇÕES DO SUBDESENVOLVIMENTO OU O COMPLEXO DE CULPA DOS ECONOMISTAS OCIDENTAIS: POBREZA ABSOLUTA E POBREZA RELATIVA

Se as representações do subdesenvolvimento por ele próprio parecem ser, numa primeira análise, a matéria prima sobre a qual deve incidir preferencialmente o projectado trabalho de conceptualização, não podemos ignorar as mais recentes evidências que os economistas e instituições ocidentais vêm propondo à reflexão da comunidade internacional.

Não pode dizer-se que a quantificação do modo como o rendimento é apropriado pelos diferentes estratos da população só recentemente tenha suscitado a atenção dos economistas. No entanto, como representação da evidência subdesenvolvimento, é nos inícios da década de 70 que os estudos empíricos sobre a distribuição do rendimento (pobreza relativa) se intensificam. Particularmente influenciada, segundo Albert O. Hirschman (1980), pelos trabalhos de Albert Fishlow sobre o censo de 1970 no Brasil, alicerçada depois pela receptividade que o então Presidente do Banco Mundial lhe concede nas suas proclamações anuais, esta nova representação desemboca, sob o ponto de vista da política económica, no bastante divulgado documento *Redistribution with Growth*, publicado sob os auspícios do Banco Mundial [(10)].

Na perspectiva da representação, o movimento pretende acentuar que, embora o que até então se entendia por subdesenvolvimento se mostrasse compatível com níveis de crescimento totalmente inesperados, a distribuição do rendimento se deteriorara e que certos estratos de rendimentos mais baixos tinham perdido, inclusivamente em termos absolutos. É conhecida a este respeito a análise de situação enunciada por

Hollis Chenery na introdução ao mencionado estudo do Banco Mundial:

> «É agora claro que talvez *um terço* da população pouco ou nada tem sido beneficiado por mais de uma década de crescimento rápido nos países subdesenvolvidos. Embora o rendimento per capita médio do Terceiro Mundo tenha aumentado cerca de 50% desde 1960, este crescimento tem sido muito desigualmente distribuído entre países, entre as regiões no interior dos países e entre os grupos socio-económicos» (sublinhado nosso).

Propomos, entretanto, ao leitor que integre nas suas reflexões a interpretação sugerida por Hirschman (1980) para o interesse que os economistas do desenvolvimento vêm atribuindo à distribuição do rendimento como tema de análise.

A constatação de que as realizações do crescimento económico compreenderam em determinados países «subdesenvolvidos» retrocessos graves em diversos domínios, incluindo a perda dos direitos civis e humanos, abalaram a convicção liberal de que todas as coisas boas caminham juntas. Impotentes perante a opressão política e vagamente responsabilizados pelo enviesamento das soluções de política económica propostas, os economistas do desenvolvimento teriam transferido «freudianamente» a sua frustração para a denúncia das diferentes manifestações de injustiça económica. A denúncia do agravamento das desigualdades na distribuição do rendimento foi uma destas «frentes de luta» possíveis.

Da sua riqueza de perspectivas, enquanto avaliação dos rumos desencontrados da teoria do subdesenvolvimento, a proposta de Hirschman fala por si. Não seria aliás difícil encontrar na produção teórica portuguesa anterior a 1974 outros exemplos de «transferências freudianas».

Ainda sob a supervisão compreensiva do Banco Mundial e encontrando presentemente eco na generalidade das instituições congéneres, a pobreza emerge de novo como a representação mais divulgada do subdesenvolvimento.

De acordo com tais evidências, cerca de 40% da população dos países subdesenvolvidos não consegue usufruir de um nível mínimo de rendimento acima da chamada linha de pobreza, de modo que a sua situação pode classificar-se como de pobreza absoluta, conhecendo a doença, o analfabetismo e a desnutrição. O conceito de *pobreza absoluta* corresponde, no plano das políticas de superação, à estratégia das *necessidades básicas*, proposta de erradicação daquela.

É óbvio que, no território analítico previamente estabelecido, não faz sentido avaliar as potencialidades estratégicas desta abordagem, nem sequer quais as suas consequências na perspectiva de um eventual reposicionamento desses países na divisão internacional do trabalho. Limitar-nos-emos, por isso, a enunciar alguns problemas de conceptualização que esta abordagem suscita.

Linha de pobreza e *necessidades básicas* são conceitos relacionados, cuja definição não está isenta de ambiguidades. Para, em determinado momento, determinar a primeira apontam-se, em regra, duas aproximações distintas:

- definir o custo de um cabaz de bens fundamentais a preços relevantes, equivalente à determinação do montante de rendimento ou despesa de que a unidade familiar necessita para comprar no mercado o referido cabaz de bens fundamentais [(11)];
- determinar uma norma de nutrição, ou seja, o consumo mínimo requerido de calorias e proteínas.

Nenhuma das alternativas é considerada pelos especialistas como satisfatória [(12)]. Quanto à primeira, colocam-se algumas questões de conceptualização e medida:

- as características socio-culturais da população, a estrutura da economia e o clima do país influenciam a composição do «cabaz de bens fundamentais»;
- a possibilidade de certos tipos de bens essenciais poderem ser considerados serviços públicos implica o conhecimento da distribuição efectiva dos benefícios inerentes às despesas públicas pelos diferentes estratos da população;
- a determinação dos preços relevantes para a definição do montante de rendimento necessário à aquisição do referido cabaz está sujeita a factores de distorsão, tais como o local da transacção, a época do ano e o próprio estatuto do comprador.

As questões conceptuais persistem no tratamento da norma de nutrição:

- atribuir o estatuto de pobre aos membros de famílias cujo consumo calórico per capita é inferior à média requerida para o conjunto da população não permite considerar as variações das exigências calóricas individuais;

- as hipóteses de complementaridade e substituibilidade entre alimentação, saúde, educação e condições genéricas de habitabilidade tornam precários os critérios individualizados de nutrição;
- a incidência da desnutrição varia com o estatuto social dos membros do agrupamento familiar.

A ausência de padrões objectivos na definição da linha de pobreza repercute-se na definição do padrão de necessidades básicas. Mas as dificuldades não se resumem à variabilidade das condições de determinação do cabaz representativo.

Assim, a não existência de um nível único de necessidades básicas, mas de uma hierarquia das mesmas, torna-a variável com os objectivos manifestados pelas diferentes componentes sociais. P. Streeten (1978) distingue vários níveis: de sobrevivência pura e simples, de sobrevivência prolongada, de sobrevivência produtiva e outros níveis não materiais. Torna-se, por conseguinte, imperioso definir uma hierarquia de cabazes representativos, de conteúdo diversificado e mutável com os critérios de ordenação assumidos, circunstância que dificulta a sua inventariação efectiva.

Tomando por referência as questões de conceptualização e medida atrás enunciadas, é possível avaliar as potencialidades de representação do subdesenvolvimento que as versões absoluta e relativa da pobreza transportam para a opinião pública.

SUBDESENVOLVIMENTO E POBREZA: ALGUMAS REFLEXÕES

Da abordagem provisória até aqui delineada conclui-se que o conceito de subdesenvolvimento procurado não se identifica necessariamente com o de pobreza. Margaret Mead (1962) dá consistência a esta hipótese de trabalho. Para ilustrar a tese de que a pobreza procura descrever a posição relativa de consumo da maioria dos cidadãos comparativamente à de outros países e não a posição do país no processo contínuo de mutação tecnológica, essa autora compara a situação dos esquimós de ontem e de hoje. Na fase inicial dos contactos com a região ártica, os europeus eram obrigados, para sobreviverem, a utilizar o equipamento

esquimó. Mais tarde, descoberto equipamento moderno adaptado à região ártica, os esquimós seriam considerados pobres se comparados com os europeus.

O exemplo sugere que, tendo em conta o nível de desenvolvimento tecnológico disponível a nível mundial, a pobreza radicaria na inacessibilidade aos níveis médios de consumo de que os melhor apetrechados tecnologicamente podem usufruir. Em termos médios, o mundo seria, nesta perspectiva, pobre. Por outro lado, o subdesenvolvimento assumia-se como uma incapacidade de prosseguir determinados objectivos e realizações, podendo a pobreza constituir-se como consequência dessa incapacidade. Mas ainda aqui subsiste a possibilidade de indeterminação, porque falar de restrições à prossecução de objectivos e realizações determinados suscita interrogações: que objectivos? Que grupos sociais se reconhecem na incapacidade de ultrapassar as restrições?

A diversidade dos objectivos em presença e dos grupos sociais que os transportam conduz-nos a uma outra aquisição, cuja operatividade só o confronto com o material antologiado permitirá avaliar – *a pluralidade do subdesenvolvimento*.

A crescente receptividade que as instituições internacionais concedem à já mencionada pobreza absoluta leva a que também nessa perspectiva se reconsidere a diferenciação subdesenvolvimento-pobreza. Antes de mais, os critérios disponíveis para a definição de linhas de pobreza sugerem que a determinação de insuficiências de carácter universal, embora admissível, não pode ser indiferente à mutabilidade de incidências individuais e locais com que os critérios utilizados coexistem. Assim, sabe-se que a taxa de conversão das calorias em energia vital não é para todos os povos uniforme (Austruy, 1965). Outras restrições poderiam colocar-se se fizéssemos intervir factores de outra natureza, por exemplo a base cultural a que as insuficiências respeitam.

F. Perroux (1955), duas décadas antes da filantropia das instituições internacionais conceder direito de cidadania à problemática das necessidades básicas, fornece bases objectivas para definir as implicações teóricas e estratégicas da pobreza absoluta. A sua teoria dos *custos do homem* permite identificar as condições mínimas que tornam possível a reprodução da própria condição humana:

- a possibilidade de dispor dos bens fundamentais necessários à sobrevivência;
- a capacidade física e nervosa para proporcionar um esforço orientado;
- o acesso ao conhecimento e ao ócio capazes de garantirem, respectivamente, a concepção do projecto da tarefa a realizar e o tempo de reflexão sobre si próprio e sobre o futuro que está na sua origem.

Que a expressão concreta dos custos do homem varia com as condições de lugar e de tempo é um facto que não constitui razão suficiente para a afastar como base de acção. Está em jogo a capacidade de cobertura pela sociedade dos custos de reprodução da condição humana e, por seu intermédio, a «reprodução simples» da própria sociedade. No estádio actual de integração e interdependência mundial, a ameaça de não reprodutibilidade das condições iniciais de diferentes unidades do mesmo sistema repercute-se no seu próprio equilíbrio, suscitando a procura de novos equilíbrios. Eis como o entendimento da cobertura dos custos do homem como instrumento de análise e como instrumento de política económica permite situar a *basic needs approach* no âmbito dos equilíbrios e da interdependência mundiais.

Do modo antecipadamente inovador como Perroux coloca a questão, retira-se ainda que a não cobertura dos custos do homem é apenas um dos elementos de caracterização da estrutura mais geral de funcionamento com que o subdesenvolvimento se identifica [(13)]. Pobreza absoluta e subdesenvolvimento não são assim objectos de análise idênticos. Idêntica asserção poderia ser produzida substituindo a primeira pela sua versão relativa. Em primeiro lugar, as evidências empíricas disponíveis mostram que níveis acentuados de pobreza relativa anunciam, em regra, a presença da pobreza absoluta. Quando muito, nesta hipótese, a expressão da não cobertura dos custos do homem é acompanhada pela convicção generalizada de que a sua resolução passa pela eliminação dos privilégios subjacentes à desigualdade extrema na distribuição do rendimento. Por outro lado, os diferentes níveis de desigualdade na distribuição pessoal e funcional do rendimento constituem representações, entre outras, do modo como a estrutura concreta de funcionamento, que o conceito de sub-

desenvolvimento procura apropriar, se transmite à afectação de recursos. Por isso, embora não se enjeite a integração na análise dos diferentes graus de tolerância com que a comunidade internacional acolhe a extensão da pobreza relativa, o fundamental não consiste em enunciar sobre a mesma juízos normativos, mas na capacidade de análise das suas relações com a referida estrutura concreta de funcionamento.

ALGUMAS SÍNTESES INTERMÉDIAS

As considerações aduzidas permitem, pela delimitação de conteúdos e aproximações positivas que contêm, ensaiar algumas sínteses, necessariamente provisórias à luz da metodologia de leitura que se propõe ao leitor:

- as evidências mediante as quais as instituições, «experts» e opinião pública internacionais se têm confrontado com o subdesenvolvimento são mutáveis;
- a sua mutabilidade mantém relações estreitas com a evolução/retrocesso do próprio conceito;
- o enviesamento com que tais evidências (etnocêntricas, estáticas e a-históricas) tendem a representar o subdesenvolvimento é razão suficiente para as não identificar com o objecto de análise;
- as condições de representação do subdesenvolvimento por «ele» próprio são a base de uma reconsideração analítica mais promissora, primeiro passo para a identificação das condições históricas concretas em que o fenómeno se determina;
- a conflitualidade de conceitos e estratégias com que, presentemente, os propósitos de reconsideração analítica deparam, reflecte a importância que se atribui neste projecto à justeza do conceito possível, pois que a estratégia viável se configura a partir dele.

PARA UMA SISTEMATIZAÇÃO DA TRAJECTÓRIA DA TEORIA DO (SUB)DESENVOLVIMENTO

Pudemos ver como a apreensão de um facto, os desiguais níveis de desenvolvimento, passou de uma «não existência» teórica para uma «evidência» e desta para uma problematização. Fundamentalmente, deparamos com uma sequência lógica constituída pela extensão de um paradigma e de uma sucessão de anomalias. Leitura que tem implícita uma perspectiva da história da problemática que, é oportuno dizê-lo, não é única, tanto quanto é específico da história das ciências sociais a pluralidade de discursos que, em cada momento, visam explicar, compreender e interpretar o mesmo real concreto e que se apresentam sob a alçada de uma disciplina científica. Situação que torna sempre difícil a reflexão sobre a própria historicidade de um dado discurso científico.

A sistematização proposta para o percurso da teoria do subdesenvolvimento deverá, portanto, ser testada, avaliando-a comparativamente com as racionalizações mais representativas que diversos autores elaboraram sobre o seu próprio ramo de produção. Os limites de conceptualização atrás assinalados ditam, porém, que tais racionalizações não respeitem, em regra, apenas à análise do subdesenvolvimento, mas sistematizem também a sua componente estratégica (política de desenvolvimento). O confronto com outras sistematizações a que aludimos é, por isso, indirecto.

Tomemos como ponto de referência a classificação das teorias do desenvolvimento proposta por Hirschman (1980). Elegendo como critério de classificação o posicionamento dos diferentes discursos face aos princípios da *monoeconomia* e da *afirmação do benefício mútuo*, Hirschman autonomiza a *economia ortodoxa*, a *economia do desenvolvimento* e as *teorias neomarxistas*, interrogando-se sobre o posicionamento real das contribuições marxianas.

Com a tese da monoeconomia pretende expressar-se o princípio da unicidade da teoria económica, leia-se a capacidade de aplicação da análise económica tradicional ao conjunto particular de problemas dos países «subdesenvolvidos» e à eventualmente reconhecida especificidade das suas características. O *princípio da afirmação do benefício mútuo* releva

do pressuposto de que as trocas internacionais são vantajosas para os intervenientes que nelas pretendem jogar as regras impostas pelo teorema das vantagens comparadas.

Esta matriz de classificação permite considerar a economia ortodoxa e o neomarxismo como sistemas unificados e opostos de pensamento, uma vez que aceitam e rejeitam, respectivamente, aqueles dois princípios. A economia do desenvolvimento ter-se-ia constituído, ainda segundo Hirschman, pela conjunção de duas proposições: a de «que certos aspectos específicos da estrutura económica dos países 'subdesenvolvidos' tornam inaplicável e equívoca uma fracção importante da análise ortodoxa» e de que «existe a possibilidade de as relações entre países 'desenvolvidos' e 'subdesenvolvidos' serem mutuamente benéficas e de os primeiros contribuirem para o desenvolvimento dos segundos».

Ainda que a matriz de sistematização sugerida por Hirschman não se ajuste integralmente aos nossos próprios objectivos, a riqueza das suas implicações permite concretizar a sistematização aqui ensaiada.

Assim, uma das questões que desde logo se coloca é a da concepção de economia do desenvolvimento, que a citada matriz classifica como de rejeição da monoeconomia e coexistente com o princípio dos mútuos benefícios das trocas internacionais. Nesta acepção, a economia do desenvolvimento situa-se como elemento intermédio – de transição – entre os extremos economia ortodoxa e neomarxismo.

Quanto à rejeição da tese monoeconómica, caberia distinguir entre o objecto teórico e o objecto real da mesma. A nosso ver, a integração do grupo particular de países subdesenvolvidos e das suas características estruturais como objecto real de análise não significa, por si só, que ao nível do objecto teórico tais discursos suponham necessárias alterações inelutáveis de alguns dos seus princípios. Hirschman reserva o qualificativo de rejeição da monoeconomia para a mutação de objecto real. Todavia, interessa relevar que a emergência do subdesenvolvimento como objecto real de análise não implicou que a matriz teórica moldada sob os impulsos do «desenvolvimento original» (neoclássica ou keynesiana) fosse integral ou, em certos casos, sequer parcialmente alienada. Teremos ocasião de demonstrar como, entre o material antologiado ou referenciado sob a designação de *vulgatas*, é possível situar exemplos de contradição flagrante entre

o objecto teórico e o objecto real das análises aí desenvolvidas. No entanto, e no sentido de avançar na compreensão desse nível de sistematização, assinale-se que a mencionada contradição entre objectos está igualmente presente nas duas componentes mais representativas da matriz ocidental – os paradigmas neoclássico e keynesiano. Isolar as razões porque discursos reconhecidos como antagónicos (pelo menos no modo como se situam face à dinâmica temporal das variáveis macroeconómicas) se envolvem na mesma contradição permite aproximações proveitosas aos propósitos de sistematização da trajectória da teoria do (sub)desenvolvimento.

Na perspectiva do paradigma neoclássico (economia ortodoxa na terminologia de Hirschman), a pretensa validade universal dos seus teoremas e da própria concepção de economia que a ele subjaz assegura, na óptica dos seus mais fervorosos defensores, a necessária imunidade do objecto teórico original, mesmo que confrontado com objecto real diverso. Sabemos como o primado do conceito de equilíbrio no interior do paradigma neoclássico advém do facto de, esvaziando o económico do sociológico, ideológico e político, a teoria económica remeter, simultaneamente, as restrições que se colocam à optimização de decisões dos agentes económicos para o mundo complexo do não económico. O *homo economicus* surge, deste modo, no centro das questões, dependendo a dinâmica dos sistemas da sua racionalidade e autodeterminação. Quando confrontado com o objecto real «subdesenvolvimento», deparam-se ao paradigma duas situações: ou reconhecer nos agentes locais seres inferiores, irracionais ou sujeitos a restrições sensíveis de comportamento (determinismos sociais); ou considerar a hipótese de acções correctoras tendentes a potenciar a libertação do homem liberal, antecipando as realizações que a inexorabilidade do tempo produziria.

A primeira daquelas hipóteses não constitui saída muito frequentada. A tese da irracionalidade e inferioridade dos povos subdesenvolvidos aparece veiculada pelas conclusões de certos economistas coloniais, o que contradiz o objecto teórico original. Contradição idêntica manifesta-se na admissibilidade dos determinismos sociais, porque se coloca em causa a autodeterminação dos sujeitos. No entanto, não só a ideologia liberal cede mais facilmente nesta frente [(14)], como por esta via se abre campo a diferentes abordagens (sociologia e antropologia do subdesenvolvimento, essencialmente).

A preservação do objecto teórico original compatibiliza-se melhor com a segunda hipótese. Nesta, o homem libertador está potencialmente presente e as acções correctoras devem reconstituir ou complementar as condições propícias ao exercício da racionalidade. O futuro está determinado, quando muito haverá que apressar a recuperação «inevitável» do atraso. Esta saída é, contudo, reforçada pelo posicionamento do paradigma face ao princípio dos benefícios mútuos das relações internacionais. A tese de que a economia de mercado maximiza o bem-estar económico dos agentes nela voluntariamente intervenientes permite que, por intermédio do comércio internacional livre e dos benefícios que se lhe atribuem, o paradigma integre o objecto real novo (constatação do atraso e da diferença) sob a jurisdição do objecto teórico original.

O comentário de P. T. Bauer (1959) à metodologia de análise do subdesenvolvimento proposta por Myrdal ilustra, a nosso ver e independentemente do contacto posterior com esta última, aquela saída. Citemos, entre outras passagens igualmente relevantes, a seguinte:

> «O contacto com economias mais avançadas pode, na verdade, sugerir novas aspirações, mas estas só podem ser satisfeitas se os rendimentos forem primeiramente auferidos para depois comprar os bens de consumo e isso requer habitualmente poupança e investimento, ou seja, a substituição do cultivo de subsistência pela produção mercantil. Além disso, esses contactos sugerem, em regra, novos métodos e a introdução de novos produtos e proporciona também novos mercados. Induz, por isso, uma maior eficácia económica, encorajando especialmente os agricultores a produzir para venda. A análise do Dr. Myrdal parece ignorar a influência da recompensa efectiva no sector mercantil e das perspectivas de consumo na oferta de esforço e poupança. Isto é seguramente injustificado, especialmente nos países subdesenvolvidos, onde a produção de subsistência é grande e a extensão do sector mercantil um factor importante no desenvolvimento. Estes contactos produzem também, frequentemente, a importação de capital e a importação de aptidões empresariais e administrativas ou a sua aquisição pela população local» (1956:112).

É neste quadro de referência que deve ser entendida a afirmação posterior do mesmo P. T. Bauer (1965:116), segundo a qual «não há uma regra geral nem direito prescrito que assegure que todos os países ou regiões devam atingir o mesmo nível de avanço económico, ou a mesma taxa de progresso, *em qualquer tempo ou período dados* (sublinhado nosso)». Considerar «surpreendente, anormal ou repreensível» a diferença entre os graus de desenvolvimento económico equivaleria a questionar o objecto teórico do paradigma. A desvalorização das incidências do objecto real é, por isso, rigorosamente calculada.

A monoeconomia de raiz ortodoxa sobrevive ainda hoje, destacando-se entre as suas manifestações mais representativas o painel de Theodore W. Schultz (Prémio Nobel de 1979 conjuntamente com Sir W. Arthur Lewis). Vale a pena reflectir sobre um excerto da sua *Nobel Lecture* (1980), pois nela se evidencia a tese de que o confronto com objecto real geograficamente diverso significa necessariamente rejeição do objecto teórico de partida:

> «Este ramo da economia [15] padeceu de vários erros intelectuais. O maior erro consistiu na presunção de que a teoria económica padronizada é inadequada para compreender os países de baixo rendimento e de que é necessário uma teoria económica separada. Os modelos desenvolvidos para este objectivo foram generalizadamente acolhidos até que se tornou evidente que eram, na melhor das hipóteses, curiosidades intelectuais. A reacção de alguns economistas foi voltarem-se para explicações culturais e sociais da alegada pobre eficácia económica dos países de rendimento baixo. Bastante compreensivelmente, os estudiosos da cultura e do comportamento estão inquietos quanto à utilização dos seus trabalhos. Felizmente, a onda intelectual começou a inverter-se. Um número crescente de economistas começou a apercerber-se de que a teoria económica padronizada é tão aplicável aos problemas de escassez com que os países de rendimento baixo se confrontam, como aos problemas correspondentes dos países de rendimentos elevados.
>
> Um segundo erro consistiu em negligenciar a história económica. A economia clássica desenvolveu-se quando muitas pessoas na Europa Ocidental eram muito pobres, arrancando a sua subsistência dos solos

> pobres que cultivavam e estavam condenadas a uma vida de curta duração. Os primeiros economistas trabalharam, consequentemente, com condições que eram semelhantes às que prevalecem, hoje, nos países de rendimento baixo. (...) Compreender a experiência e as realizações das populações pobres ao longo dos tempos pode contribuir bastante para compreender os problemas e as possibilidades dos países de rendimento baixo de hoje. Este tipo de entendimento é bem mais importante que o conhecimento mais pormenorizado e exacto da superfície do globo, ou da ecologia ou da tecnologia de amanhã».

Esta passagem constitui, pela sua clareza incisiva, uma peça fundamental de análise. Anote-se, em primeiro lugar, como a subtil identificação do subdesenvolvimento com a pobreza viabiliza a compatibilização do objecto real contemporâneo (países de rendimento baixo) com o objecto real de ontem. A questão relevante não é a de saber se a matriz teórica original é ou não aplicável ao novo objecto real. O problema consiste em analisar se o princípio da invariância e universalidade do objecto teórico que lhe dá forma não vicia a própria representação do objecto real. Não pode ignorar-se que a teoria não apropria a realidade, mas sim representações pensadas dessa realidade. Neste caso, a representação do subdesenvolvimento está já contida no objecto teórico que se pretende preservar.

O modo como, na segunda parte da passagem, se reivindica a presença da história económica, corrobora o sentido do comentário anterior. No mesmo âmbito de representação parcelarizada do subdesenvolvimento, invoca-se a história para demonstrar que a teoria económica do desenvolvimento original coexistiu com a pobreza, podendo daí inferir-se a sua capacidade de resposta às incidências contemporâneas da escassez. A invariância do objecto teórico surge, de novo, no centro dos enviesamentos de análise. Assim, a invocação de uma «fatia» da história esvazia-a de sentido e acaba, paradoxalmente, por não restituir à pobreza a sua dimensão histórica. Escamoteia-se que as parcelas de pobreza no capitalismo nascente são peças artificialmente desinseridas de uma estrutura concreta de funcionamento que, conceptual-mente, se determina a dois níveis – o da nação e modelo de produção-consumo-acumulação que lhe confere existência material e o do sistema internacional de poderes e conflitos

em que as formações capitalistas nascentes exercem a hegemonia [16]. A pobreza de ontem não releva, de facto, da mesma totalidade que as suas incidências contemporâneas [17].

Embora por vias diversas, a extensão do paradigma keynesiano à problemática do subdesenvolvimento não escapa à contradição entre objecto teórico e objecto real, cuja versão neoclássica acabámos de situar. Demonstrar-se-á a seu tempo (volume II) que a extensão do paradigma keynesiano àquela problemática (que Hirschman identifica com a génese da economia do desenvolvimento) se edifica a partir de uma concepção analógica da identificação prematura do conceito de desemprego keynesiano com o de subemprego, entendido este como característica estrutural decisiva do subdesenvolvimento. Como se verá, estarão também aqui em jogo diferentes leituras dos contributos originais do próprio Keynes.

VULGATAS: QUE LIMITES

As considerações anteriores pressupõem a formulação de uma hipótese de trabalho: a problematização do subdesenvolvimento no âmbito dos paradigmas neoclássico e keynesiano põe a claro a contradição entre os correspondentes objectos teóricos e o objecto real recém-colocado. O conceito de vulgata constitui, por consequência, nesta antologia, um nível de sistematização que transcende a soberania da economia ortodoxa e integra os primeiros ensaios keynesianos (a nosso ver, não integralmente conseguidos) de autonomização da economia do (sub)desenvolvimento. *Consideram-se vulgatas as leituras do subdesenvolvimento que tendem a representar aquele objecto real em função dos modelos e condições de permissibilidade do desenvolvimento «original»*. Por outras palavras, a soberania dos objectos teóricos que se pretende preservar vicia a representação do próprio objecto real.

Demonstraremos, no desenvolvimento deste roteiro crítico, assim como através do material antologiado, que a soberania das vulgatas é sustentada por vários níveis de determinação: no plano da concepção do mundo, uma representação etnocêntrica do tipo *Ocidente egocêntrico pioneiro* de Austruy; como teoria da história, uma concepção linear e etapista (Rostow) da evolução das sociedades; no plano das relações internacionais,

a afirmação e defesa do princípio do beneficio mútuo do comércio internacional livre e, por último, na perspectiva da caracterização socio-cultural do (sub)desenvolvimento, o primado da *teoria da modernização*, com a qual aquela problemática tende a confundir-se.

A MULTIDIMENSIONALIDADE DAS RUPTURAS

A confluência ocasional dos paradigmas neoclássico e keynesiano na representação enviesada do subdesenvolvimento reforça a implantação temporal e temática das vulgatas e diversifica, como vimos, os seus níveis de determinação. A ruptura com o primado da sua influência não se processa, assim, numa só direcção, antes se revela multidimensional. Os ensaios de ruptura abdicam de considerar a totalidade de incidências dos princípios estabelecidos para questionar o que entendem ser as causas fundamentais do enviesamento. Assim se levantam vozes contra o esvaziamento linear da história, o princípio do comércio internacional imaculado, a transposição mecânica dos paradigmas, as concepções estáticas do subdesenvolvimento, a não consideração das especificidades que decorrem da análise de situações concretas.

Sublinhe-se, por outro lado, que as rupturas teóricas nem sempre conduzem a propostas afirmativas e elaboradas de conceptualização e análise do objecto real considerado, constituindo antes momentos decisivos do longo e sinuoso percurso que, nas ciências sociais, a procura de objectos teóricos alternativos representa. No caso vertente da teoria do (sub) desenvolvimento, a sinuosidade do percurso é ainda nossa contemporânea e a consolidação de um paradigma alternativo prolongar-se-á certamente pelos tempos mais próximos.

De acordo com a metodologia de periodização avançada, é na emergência deste processo complexo e diversificado de ruptura que a economia do (sub) desenvolvimento adquire autonomia teórica. A aquisição de cidadania teórica não significa que se assista à constituição de paradigmas alternativos, mas tão só à definição de contornos de um referencial teórico capaz de manter com a análise concreta de situações concretas a dialéctica necessária entre objecto teórico e objecto real, tarefa que o primado da vulgata interrompeu.

ECONOMIA DO (SUB)DESENVOLVIMENTO E TEORIA DAS RELAÇÕES ECONÓMICAS INTERNACIONAIS: A «BOA VIZINHANÇA» DOS PROCESSOS DE RUPTURA

A importância que, sob o ponto de vista analítico, se atribui ao processo de rompimento designado por rupturas, constitui o módulo central da metodologia proposta. É neste bloco de questões que podem encontrar-se as bases da reflexão contemporânea, sendo também por seu intermédio que a própria reconsideração das vulgatas é concebível.

Os contactos que a evolução da economia do (sub)desenvolvimento tem mantido com a teoria das relações económicas internacionais inserem-se ainda na perspectiva de relevância que, em ambas as disciplinas, a ruptura com os paradigmas estabelecidos assumiu. A proximidade destes contactos pode inferir-se a partir do papel que o princípio dos benefícios mútuos do comércio internacional exerce na determinação dos limites de existência das vulgatas.

A economia internacional de tradição não marxista tem alternado entre o que pretende ser uma teoria positiva dos movimentos de mercadorias e a avaliação normativa dos ganhos decorrentes do comércio internacional.

A primeira variante, que tem por objectivo a explicação do padrão e direcção das trocas internacionais é, em regra, assimilada à teoria das vantagens comparadas, formulada em termos ricardianos ou na versão dos custos de oportunidade relativos de G. Haberler. Outros questionam se aquela teoria, em lugar de remeter para uma explicação da troca internacional, não constitui mais do que a análise dos ganhos estáticos de bem-estar do comércio, na hipótese de plena mobilidade dos recursos no interior de um país e completa imobilidade entre os países (S. Smith e J. Toye, 1979:3).

O teorema de Heckscher-Ohlin ilustra como é fluida a separação entre as variantes positiva e normativa da teoria. Embore abandone o pressuposto de técnicas de produção diferentes, este teorema sugere a dotação relativa de factores como critério de determinação das vantagens comparadas (variante positiva). No entanto, a tendência para a igualização dos preços dos factores, corolário da aplicação dos seus pressupostos de funcionamento, contém juízos normativos sobre a ocorrência do comércio internacional [(18)].

É na perspectiva dos ganhos decorrentes do comércio internacional que interessa comentar a proximidade entre as duas disciplinas.

Em primeiro lugar, porque esta área-problema, juntamente com a análise dos efeitos do crescimento económico sobre os padrões de comércio e razões de troca, corporiza uma das linhas de desenvolvimento recente das teorias neoclássicas do comércio internacional. Avulta neste conjunto de posições a possibilidade de ocorrência de perdas de bem-estar provocadas pela deterioração dos termos de troca. No entanto, esta deterioração só ocorre quando o progresso técnico ou a acumulação de factores se confrontam com deformações do livre funcionamento dos mercados (segmentação do mercado de trabalho e presença de entraves aduaneiros ou de monopólio no mercado de produtos [19]). A perversidade das situações nunca deixa de ser pontual, de modo que as hipóteses de não ganho se integram também elas no princípio do comércio mutuamente benéfico.

O marxismo opôs tradicionalmente à teoria do comércio internacional a teoria do imperialismo, integrando numa só explicação os movimentos de mercadorias e de capitais, perspectiva que, com excepção da tese da internacionalização do ciclo do produto de R. Vernon, escapa à análise neoclássica. Entretanto, a ruptura com o princípio do comércio mutuamente benéfico desdobra-se por duas grandes vias: as análises estruturalistas da dependência e as análises marxistas da mesma, constituindo estas últimas, simultaneamente, a chamada moderna teoria do imperialismo.

Ainda que epistemologicamente com grandes clivagens entre si [20], ambas questionam o papel exercido pelo comércio internacional no desenvolvimento económico dos países nele intervenientes. Os termos em que o fazem atribuem aos mecanismos da economia mundial diferentes graus de perversidade.

Assim, a componente estruturalista (aqui representada pelas análises de R. Prebisch) considera que, na presença de países com estrutura económica diferenciada, a troca enviesa os benefícios do comércio a favor das economias industrializadas, prejudicando as economias agrícolas tecnologicamente atrasadas. A deterioração dos termos de troca dos produtos exportados por estes relativamente aos produtos manufacturados materializa, nesta perspectiva, os efeitos do referido enviesamento. Note-se

que, segundo esta concepção, o comércio internacional não veicula de per si a distorsão dos benefícios. A troca não é em si perversa, sendo-o apenas na medida em que países de estrutura económica diversa comerciam entre si. A troca internacional livre sanciona os desníveis de desenvolvimento, favorecendo os mais avançados sob o ponto de vista tecnológico.

As análises marxistas da dependência consideram, pelo menos na sua formulação primária [(21)], que a divisão internacional capitalista do trabalho é em si própria polarizadora. A integração dos países «subdesenvolvidos» na economia mundial responde não só pela génese do subdesenvolvimento, mas também pela reprodução e agravamento dos desníveis que ele provocou. A deterioração dos termos de troca representa, neste caso, apenas uma manifestação de um complexo mais geral de dominação entre países, que a assimetria das relações internacionais tende a reproduzir [(22)].

Para finalizar esta breve incursão pela similitude dos processos de ruptura com os paradigmas instalados nas teorias do (sub)desenvolvimento e da economia internacional, resta precisar o entendimento que aqui se atribui aos benefícios (perdas) que, em matéria de desenvolvimento, o comércio internacional (mercadorias e capitais) pode veicular.

De facto, os efeitos potenciais da integração na divisão internacional do trabalho, sob o beneplácito dos custos comparados, podem reconhecer-se a diferentes níveis. Ora, quando estão em causa as relações entre as opções de especialização internacional e o desenvolvimento, torna-se fundamental romper com a ambiguidade que tende a persistir nesta matéria. Em primeira aproximação, podemos distinguir entre os efeitos que decorrem de uma avaliação estática (de curto prazo) da posição do país no contexto internacional e os que são aferidos tendo em conta as tendências futuras dominantes da divisão internacional do trabalho. Não será difícil imaginar um país que, embora maximizando a sua capacidade de importação por intermédio de um padrão de especialização circunstancialmente adaptado à sua dotação de factores, esteja mergulhado num longo processo de *down grading* na hierarquia dos ramos produtivos a nível mundial.

A deterioração dos termos de troca não traduz a totalidade de implicações que a assimetria das relações internacionais consubstancia. Entendemos assim que a reformulação teórica das relações entre comércio internacional e desenvolvimento passa pelo estudo das determinações complexas do

conceito de assimetria internacional, empreendimento que as análises da dependência não realizaram com o aprofundamento necessário.

RECONSIDERAÇÕES: REVER PARA PODER AVANÇAR

Considerámos antes que o processo interno de ruptura experimentado pela teoria do (sub)desenvolvimento constituia uma fase autónoma da sua evolução, dado o conjunto peculiar de questões colocadas e a incapacidade revelada pelos contrapontos surgidos de se constituirem em paradigma. Ficou então de pé a ideia de que os diferentes níveis de ruptura eram peças de «puzzles» diferentes que a reconsideração dos rumos da teoria devia compatibilizar.

Ainda que a fragmentação da periferia (e a diversidade de questões suscitadas pelo desenvolvimento fortemente desigual dos países que a constituem) coloque os economistas do desenvolvimento no limiar do desencanto teórico e político, pensamos que a reconsideração está em curso. É prematuro antecipar se o resultado de tal processo conduzirá a um paradigma alternativo ou se, pelo contrário, as características do objecto real apontam para outras saídas. De qualquer modo, e sem futurologia, os diferentes níveis da ruptura estão presentes na fase de reconsideração, não só como instrumentos de trabalho ao seu serviço, mas também como matéria a reconsiderar. Concretizemos. Não pode negar-se que da ruptura dos paradigmas então estabelecidos resultaram novos referenciais de análise, capazes de viabilizarem o recomeço do diálogo com o estudo de situações concretas. Constituem, nessa perspectiva, instrumentos ao serviço das reconsiderações. A força dos paradigmas determinou, porém, que, sob a imperiosidade da formulação de alternativas, o seu afrontamento ignorasse, por vezes, a especificidade das situações em análise ou exagerasse certos determinismos (nomeadamente a influência bloqueadora do mercado mundial). O processo de ruptura é, nesta óptica, matéria passível de reconsideração.

Hirschman (1980) considera a ciência económica incapaz de responder positivamente por si só ao desafio colocado pelo desfasamento entre as promessas da teoria e as decepções da política. As reconsiderações

não podem, por isso, ignorar aquele divórcio. De qualquer modo, a teoria económica do (sub)desenvolvimento sai abalada do processo. A sua auto-suficiência convicta ruiu. E, de novo, deparamos com o princípio de que a operacionalidade da estratégia começa na justeza do conceito.

Caro leitor, se nos é permitido estimular-lhe a curiosidade, diremos que a reconsideração do conceito de subdesenvolvimento pode passar inclusivamente pela reavaliação de materiais que, isoladamente e ao serviço dos paradigmas estabelecidos, constituem as vulgatas da teoria.

NOTA FINAL

Feita a introdução ao tema em debate, importa enunciar alguns critérios de trabalho utilizados na presente abordagem.

Em primeiro lugar, por motivos que se prendem com o facto de ter sido pensada para poder funcionar, à boa maneira dos *surveys* anglo-saxónicos, como corpo teórico autónomo, a presente abordagem pretende também ser o guia para uma digressão pelo curso evolutivo da teoria do (sub) desenvolvimento. Mas porque se pretende que esta digressão não se limite a uma mera viagem de recreio e admita, pelo contrário, a possibilidade de intervenção nas solicitações que emanem do texto, importa fornecer bases para o diálogo possível. Propõem-se, assim, à dinâmica específica de uma leitura conceitos provisórios (embora já depurados pelas aquisições suficientemente estabelecidas), eventualmente passíveis de correcção na fase reflexiva posterior a esta digressão.

Acresce, por outro lado, que a multiplicidade de terminologias – frequentemente contraditórias – característica desta problemática justifica também o referido esforço prévio de delimitação de âmbitos e de conceitos. De facto, a profusão de terminologias escamoteia neste domínio a não clareza das soluções teóricas. Sabendo como a teoria económica não tem revelado grande propensão a retirar ensinamentos dos seus diferentes modos de confronto com a realidade, teremos de atribuir sentido ao significativo número de testes de verificação realizados à revelia da própria teoria. Por mais jovem e vasto que sejam, respectivamente, o discurso teórico e o terreno empírico a que respeita (L. Reynolds, 1977), veremos

como tais argumentos não bastam para apreender na sua profundidade as razões da indeterminação teórica. Pretendemos, por isso, chamar a atenção para os vícios e compromissos que decorrem de teoria e política terem realizado nesta área percursos desfasados no tempo.

As exigências de conceptualização depurada resultam ainda do âmbito em que este roteiro crítico voluntariamente se coloca. Centrado na problemática do subdesenvolvimento e no modo como a teoria a tem procurado apropriar, só uma disciplina rigorosa de conceitos lhe pode conferir a autonomia de análise a que pretende subordinar-se. De facto, quando comparadas com a produção corrente neste domínio, as presentes variações em torno de um conceito restringem deliberadamente o alcance e incidência dos seus temas. Expressões que os manuais e revistas da especialidade vulgarizaram, tais como teoria/teoria económica/economia ou sociologia do desenvolvimento, mantêm obviamente com este estudo relações de contiguidade. A sua esfera de preocupações é, contudo, bem mais vasta e complexa que a nossa.

Defina-se, então, o «território de jurisdição» desta antologia, primeiro pela negativa (definitivamente), depois pela positiva (abordagem provisória).

Dar conta da apreensão teórica da problemática do subdesenvolvimento significa, desde logo, excluir do campo de observação a componente analítica do «desenvolvimento original», ou seja, o modo como pensamento económico e história económica explicaram o processo de mutação estrutural em que a industrialização ocidental se consubstanciou. Equivale também, por maioria de razão, a excluir do mesmo campo a análise do crescimento e mutação estrutural compatíveis com a fase de aceleração do crescimento das diferentes economias, qualquer que seja o seu posicionamento em termos de acessibilidade aos recursos mundiais disponíveis (L. Reynolds, 1977). Esta opção não significa, contudo, que a teoria do subdesenvolvimento deva enjeitar a riqueza que, em matéria de análise estrutural, certas correntes de pensamento (nomeadamente a dos autores clássicos) patenteiam, quando confrontadas com o objecto do «desenvolvimento original». O que equivale a considerar que a primeira delimitação de «território» releva exclusivamente do objecto de análise.

O mesmo não acontece com a delimitação que, de seguida, se propõe. Embora indirectamente relacionados com o objecto subdesenvolvimento,

a generalidade dos manuais e revisões disponíveis integra, simultaneamente, as suas componentes analítica e estratégica. A problemática do subdesenvolvimento tende, assim, a ser considerada na perspectiva de avaliação dos meios alternativos conducentes à sua superação. A análise das origens e mecanismos de sustentação do subdesenvolvimento equivale, consequentemente, a uma nova restrição do âmbito tradicional de abordagem.

Que significado atribuir à exclusão voluntária da componente estratégica?

Em primeiro lugar, intervieram opções metodológicas de organização de um projecto de investigação mais vasto, no qual o presente trabalho se integra e onde se atribui uma fase autónoma à referida componente estratégica. Principalmente porque, a nosso ver, a estratégia começa no conceito, ou seja, a superação possível depende do rigor de conceptualização das origens e dos mecanismos de reprodução do subdesenvolvimento, quer o problema se coloque na perspectiva dos mais desenvolvidos ou na dos povos mais directamente interessados. Se na perspectiva dos primeiros se jogam, concomitantemente, os difíceis e por vezes enviesados caminhos da ajuda internacional, o correcto entendimento das problemáticas precede, nos segundos, a viabilidade possível dos seus próprios destinos. Na verdade, contrariamente ao que a etimologia das palavras e a generalidade das convicções parecem admitir, pensamos que a diferentes conceitos de subdesenvolvimento se contrapõem diferentes processos de desenvolvimento e estratégias correlativas.

Refira-se, por fim, que se procurou transcender os limites estreitos da economia do (sub)desenvolvimento, aceitando as implicações mas também os desafios e riscos associados das exigências da inter (pluri) disciplinaridade.

BIBLIOGRAFIA

1. Evidências

Adelman, Irma e Morris, Cynthia (1978) — «Growth and impoverishement in the middle of nineteenth century», World Development, n.° 3 –

Ahluwalia, Montek S. (1976) – «Inequality, Poverty and Development», *Journal of Development Economics*, n.° 3

Chenery, H. B. (1960) – «Patterns of Industrial Growth», *American Economic Review*, Setembro

Idem e Syrquin, M. (1975) – *Patterns of Development*, 1950/1970, Oxford University Press

Idem e vários (1977) – *Rédistribution et croissance*, P.U.F., Paris

Idem (1979) – *Structural Change and Development Policy*, Oxford University Press

Fishlow, Albert (1972) – «Brazilian Size Distribution of Income», *American Economic Review*, Maio

Griffin, Keith (1978) – *International Inequality and National Poverty*, Mac Millan, Londres e Basingstoke

Hagen, E. E. (1960) – «Some facts about income level's and economic growth», *Review of Economics and Statistics*, Fevereiro

Hirschman, A. O. (1973) – «Changing Tolerance for Inequality in Development», *Quarterly Journal of Economics*, Novembro

Kravis, Irving B. (1975) – *A System of International Comparisons of Gross Product and Purchasing Power*, Baltimore

Idem e Heston, Alan e Summers, Robert (1978) – «Real GDP per capita for more than one hundred countries», *The Economic Journal*, Junho

Kuznets, Simon (1966) – *Modern Economic Growth*, Yale University Press, Yale

Idem (1972) – «Problems in Comparing Recent Growth Rates for Developed and Less Developed Countries», *Economic Development and Cultural Change*, Janeiro

Leibenstein, Harvey (1957) – Economic Backwardness and Economic Growth, Nova Iorque

Leontieff, Wassily (1977) – *O Futuro da Economia Mundial*, Dom Quixote, Lisboa

Morawetz, David (1977) – *Twenty Five Years of Economic Development*, World Bank

Murteira, Mário (1979) – «Estruturas e tendências do crescimento económico mundial», in

Desenvolvimento, subdesenvolvimento e o modelo português, Editorial Presença, Lisboa
Patel, Surendra (1964) – «The Economic Distance Between Nations», *Economic Journal*, Março
Prakash, Vinod (1974) – *Statistical Indicators of Industrial Development – a critique of the basic data*, World Bank, Setembro
Seers, Dudley (1962) – «A model of comparative rates of growth in the world economy», *Economic Journal*, Março
Sen, A. K. (1973) – *On Economic Inequality*, Oxford
Srinivasan, T. N. (1977 a) – «Poverty: some measurement problems», *World Bank Reprint Series*, n.° 77
Idem (1977 b) – «Development, Poverty, and Basic Human Needs: some issues», *World Bank Reprint Series*, n.° 76
Streeten, Paul e Burki, Shahid Javed (1978) – «Basic Needs: some is-sues», *World Development*, n.° 3
Streeten, Paul (1979) – «Basic Needs: Premises and Promises», *World Bank Reprint Series*, n.° 62

2. Conceptualização

Austruy, Jacques (1965) – *Le Scandale du développement* (cap. 1, secção II), Editions Marcel Rivière et Cie., Paris
Bernstein, Henri (1974) – *Underdevelopment and Development – The Third World Today* (introdução), Penguin Books, Harmondsworth
Birou, Alain e Henry, Paul-Marc (1979) – *Towards a re-definition of development*, Pergamon Press, Oxford
Dufour, Jean (1973) – «Croissance contre développement», *Revue d'Economie Politiqué*, n.° 108
Emmanuel, Arghiri (1969) – *L'Échange Inégal*, Maspero, Paris
Furtado, Celso (1977) – «Le développement», *Revue Internationale des Sciences Sociales*, n.° 4
Galbraith, J. Kenneth (1967) – «Le sous-développement: tentative de classification», *Les Problèmes Fiscaux et Monétaires dans les Pays en Voie de Développement, Conférence de Réhovoth*, Dunod, Paris
Gendarme, René (1973) – *La Pauvreté des Nations*, Editions Cujas, Paris
Kuhn, Thomas S. (1970) – *The Structure of Scientific Revolutions*, University of Chicago Press, Chicago
Mead, Margaret (1962) – «The underdeveloped and the overdeveloped», *Foreign Affairs*, n.° 1, vol. 41
Meier, Gerald (1970) – «The meaning of development», Leading Is-sues in *Economic Development*, Oxford University Press

Moussa, Pierre (1959) – *Les Nations Prolétaires*, P.U.F.
Myrdal, Gunnar (1972) – *Against the Stream – Criticai Essays on Economics*, Pantheon Books/ Random House Inc., Nova Iorque (cap. X)
Idem (1973) – «A contribution towards a more realistic theory of economic growth and development», *Mondes en Développement*, n.° 1
Perroux, François (1955) – «Trois outils pour l'analyse du sous-développement», *Cahiers de l'ISEA*, série F, n.° 1 e 2
Reynolds, Lloyd (1977) – *Image and Reality in Economic Development* (cap. I), Yale University Press, Yale
Sachs, Ignacy (1971) – *La découverte du Tiers Monde*, Flammarion, Paris
Seers, Dudley (1969) – «The meaning of development», *International Development Review*, vol. II
Streeten, Paul (1974) – «The limits of development research», *World Development*, Out./ Dez.
Wright, Charles (1979) – «International Comparisons of Income Leveis and Growth Rates», *Journal of Development Studies*, Julho

3. Racionalizações

Adelman, Irma (1975) – «A reassessment of development economics – a reassessment of goals», *The American Economic Review*, Maio
Adler, J. H. (1972) – «The World's Bank Concept of Development – an In-House Dogmengeschichte», *Development and Planning: essays in honor of Paul Rosenstein Rodan*, ed. J. Bhagwati e R. Eckaus, George Allen & Unwin, Londres
Arndt, H. W. (1972) – «Development Economics before 1945», *Development and Planning*, op. cit.
Bauer, P. T. (1959) – «International Economic Development», *Economic Journal*, Março
Idem (1965) – «The Vicious circle of poverty», *A Economia Política do Desenvolvimento*, E. S. Ferreira (1977)
Bell, Philip W. (1980) – «Economic Theory and Development Economics: where do we stand», *Social Research*, vol. 47, n.° 2
Bernis, G. Destanne de (1973) – «Les origines réelles du sous-développement», *Cahiers Français*, n.° 167
Ferreira, Eduardo Sousa (1977) (ed.) – *Economia Política do Desenvolvimento*, Iniciativas Editoriais, Lisboa
Griffin, Keith (1981) – «Economic development in a changing world», *World Development*, Março
Hicks, Ursula (1957) – «Learning about economic development», *Oxford Economic Papers*, Fevereiro
Higgins, Benjamin (1968) – *Economic Development*, W. W. Norton & Company, Nova Iorque

Idem (1979) – «A Comment on Development Economics in the United States», *Journal of Development Studies*, vol. 15, n.° 2

Hirschman, Albert O. (1980) – «Auge y ocaso de la teoria económica del desarrollo», *El Trimestre Economico*, n.° 188

Kumar, Krishan (1978) – *Profecy and Progress*, Allen Lane, Londres

Leibenstein, Harvey (1966) – «What can we expect from a theory of, development», *Kyklos*, vol. XIX (pp. 1-22)

Idem (1980) – «An introduction to issues in Development Economics», *Social Research*, vol. 47, n.° 2

Lenine (1917, 1971) – *L'Impérialisme stade suprême du capitalisme*, Oeuvres Choisis, Editions du Progrès, Moscou

Luxemburgo, Rosa (1913, 1969) – *L'Accumutation du Capital*, Maspero, Paris

Meier, Gerald (1976) – *Leading Issues in Economic Development* (cap. II), Oxford University Press

Nafziger, E. Wayne (1976) – «A critique of development economics in the U.S.», *Journal of Development Studies*, n.° 1

Reddaway, W. B. (1963) – «The Economics of Underdeveloped Countries», *Economic Journal*, Março

Resnick, Stephen (1975) – «State of development economics», *American Economic Review*, Maio

Robbins, Lionel (1968) – *The Theory of Economic Development in the History of Economic Thought*, Mac Millan, Londres e Basingstoke

Reynolds, L. (1977) – *Image and Reality...*, *op. cit.* (cap. 2)

Ricardo, David (1817, 1975 ou 1958) – *Princípios de Economia Política e de Tributação*, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa ou Works (edição de P. Sraffa), vol. I

Rimmer, Douglas (1979) – «Some origins of development economics», *IDS Bulletin*, Junho

Rowland, Robert (1978) – «Ciências Sociais, História Social», *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.° 1

Seers, Dudley (1980) – «Theoretical aspects of unequal development at different spatial levels», *Integration and Unequal Development: the experience of the EEC*, ed. D. Seers e C. Vaitsos, Mac Millan, Londres e Basingstoke

Schultz, Theodore (1980) – «The Economics of Beeing Poor», *Journal of Political Economy*

Siméon, Michel (1978) – *L'Economiste et le Sauvage*, Editions Libres, Hallier, Paris

Singer, H. W. – *The Strategy of International Development*, Mac Millan, Londres e Basingstoke

Smith, Adam (1776, 1977 ou 1981) – *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Metween, Londres ou Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa (vol. I)

Smith, Sheila e Toye, John (1979) – «Three stories about trade and poor economies», *Journal of Development Studies*, vol. 15, n.° 3

Streeten, Paul (1977) – «Nouvelles conceptions du développement», *Finances et Développement*, Setembro

Idem (1979) – «Development Ideas in Historical Perspective: the new Interest in Development», *Economic Growth and Resources*, ed. Irma Adelman, Mac Millan, Londres e Basingstoke

Sunkel, Osvaldo (1979) – *The development of development thinking*, First Inter-Regional meeting on development research, communication and education, 12-16th September, Institute of Development Studies, Sussex

Villarreal, René (1979) – «Las teorias clásica, neoclásica, del imperialismo – dependencia y su evidencia historica», *El Trimestre Economico*

Viner, Jacob (1953) – *International Trade and Economic Development*, cap. VI, Clarendon Press, Oxford

NOTAS

(1) Capítulo que continua em aberto, embora com significações renovadas. Em meados da década de 60, a esperança de alguns intelectuais na Revolução residia nas paragens «exóticas», uma vez que uma desalienação se revelava impossível de sustentar onde, como nos países «desenvolvidos», o esquema clássico da luta de classes não operava e, por contrapartida, dominava a sede de consumo ao nível da ordem social. Em meados da década de 70, as paragens exóticas passam a ser depositárias dos valores ecológicos que o desenvolvimento industrial ameaça destruir.

(2) Tese que, como realça Simeon, está hoje presente na prática de inserção político-económica dos países hegemónicos e que, a nosso ver, só reflecte a correcta percepção que os mercantilistas tinham da relação entre os mecanismos do poder e a dinâmica do comércio.

(3) O comércio externo é despido de uma linguagem militar, reveladora de um conflito subjacente, para se tornar numa afirmação da Razão.

(4) Sublinhado nosso. Adam Smith acrescenta: «As colónias de Espanha e Portugal apenas contribuiram com algum rendimento para a defesa da mãe-pátria, ou para apoiar o seu governo. Os tributos que foram lançados sobre os outros países europeus, e sobre a Inglaterra em particular, raramente cobriram os encargos que provocaram em tempo de paz e nunca compensaram os que ocasionaram em tempo de guerra. Tais colónias foram, portanto, uma fonte de encargos e não de rendimentos para os respectivos países colonizadores» (1977, vol. II:90).

(5) Ainda segundo o mesmo Arndt, o World Economic Survey da Liga das Nações de 1938 (considerado o melhor do género e redigido por J. Meade) dedica, na sua análise da actividade económica mundial da época, um parágrafo e um quadro estatístico aos países produtores primários (Austrália, Canadá, Nova Zelândia, Argentina, Brasil, Chile, Hungria, Roménia, Jugoslávia), uma frase aos países balcânicos e Índias Orientais holandesas, um parágrafo à América do Sul e ignora a Ásia (com excepção do Japão), a África e a URSS.

(6) I. Sachs (1971), cuja consulta se recomenda para uma digressão histórica sobre as manifestações do etnocentrismo.

(7) Os economistas J. H. Boeke e J. S. Furnivall (representantes, respectivamente, das administrações coloniais holandesa e britânica) são, neste campo, os nomes mais

divulgados; ensaiaremos, mais adiante, uma tentativa de reconsideração de certas formulações de Boeke.

(8) Os países de Leste não escapam também, nesta perspectiva, às tentações egocêntricas. O sistema de ajuda ao Terceiro Mundo por parte desses países procura, em última instância, reproduzir e impor o modelo de acumulação forçada característico da sua própria experiência de desenvolvimento.

(9) Ver neste sentido P. Streeten (1974) que propõe algumas reformulações dos conceitos de *capital* e *investimento*, procurando restituir-lhes a dimensão antropológica requerida e suscitada pela sua aplicação à problemática do subdesenvolvimento.

(10) Avultam neste domínio, para além das referências produzidas, os trabalhos de Montek Ahluwalia, Irma Adelman e Cynthia Morris, Hollis Chenery, Gary Fields e Keith Griffin, prolongamentos das quantificações precursoras de S. Kuznets.

(11) Perspectiva que está presente nos trabalhos preparatórios do Quinto Plano Quinquenal Indiano, onde se propunha um programa mínimo de necessidades a satisfazer.

(12) Veja-se, neste sentido, T. N. Srinivasan (1977).

(13) Analisaremos mais detidamente as contribuições de Perroux no local adequado – o das rupturas.

(14) Veja-se, neste sentido, Robert Rowland (1978).

(15) Schultz intitula lapidarmente a sua *Nobel lecture* de «The Economics of Being Poor».

(16) Ao mesmo nível de exposição deste tipo de análise crítica situa-se, como veremos, a transplantação que W. Arthur Lewis realiza das hipóteses clássicas de oferta ilimitada de trabalho para a problemática do subdesenvolvimento, no âmbito do seu «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour».

(17) A inclusão dos contributos de Schultz nos domínios da monoeconomia não decorre de qualquer juízo inconfessável, mas da aplicação criteriosa dos níveis de sistematização em análise. Continua de pé a possibilidade de, no âmbito de um objecto teórico alternativo, a sua abundante produção sobre a questão agrícola e o considerado inexistente «subemprego rural» dos países de rendimento baixo nos proporcionar algumas perspectivas interessantes sobre a especificidade da economia camponesa.

(18) Maximização da produção e distribuição «equitativa» do rendimento a nível mundial.

(19) É o caso da tese do *crescimento empobrecedor* de J. Bhagwati. Avultam também, neste domínio, os trabalhos de H. Johnson e R. Findlay. R. Villarreal (1979) documenta este conjunto de posições, bem como as aquisições neoclássicas mais recentes no âmbito da teoria do comércio internacional em geral.

(20) As clivagens não se definem apenas entre a perspectiva estruturalista e marxista, mas também no interior desta última. A sistematização do material antologiado acusa esta conflitualidade. Assim, temos representantes destas duas perspectivas distribuídos pelos seguintes níveis (sub-níveis) de sistematização: proclamações da ruptura (A. Gunder Frank), prefigurações da mesma (R. Prebisch) e reconsiderações (F. Henrique Cardoso).

(21) O que não invalida que tal conclusão surja mitigada em diversas análises que se reivindicam deste quadrante teórico.

(22) Para uma análise rica de virtualidades (embora nem sempre conceptualmente correcta) do confronto entre estas duas tipologias de análise da dependência, consultar S. Smith e J. Toye (1979).

PARTE I
VULGATAS

FACTORES ECONÓMICOS DO DESENVOLVIMENTO 01.

INTRODUÇÃO

À luz da metodologia de sistematização formulada nesta antologia, identificam-se com o nível de *vulgatas* as propostas explicativas que tendem a representar o objecto-real «subdesenvolvimento» em função dos modelos e das condições de permissibilidade do desenvolvimento original. Sob este referencial teórico, a identificação dos «obstáculos» ao desenvolvimento das sociedades subdesenvolvidas (que poderíamos designar também por «factores do subdesenvolvimento») está imbuida de um forte sentido etnocêntrico.

Albert O. Hirschman assinala, com a clareza habitual, os limites desta questão:

> «O método tradicional de identificação de um obstáculo ao desenvolvimento sugere imediatamente a debilidade conceptual que temos em consideração. O método consiste em observar a história de um ou vários países economicamente avançados, anotar certas situações que estavam presentes quando o desenvolvimento foi activamente iniciado num ou em vários desses países (um clima temperado, uma população de raça branca, acumulação «prévia» de capital, jazidas de carvão, lei e ordem, alfabetização generalizada, um grupo de empresários schumpeterianos, funcionários públicos regularmente eficientes e honestos, reforma agrária, ética protestante, etc., etc.) e considerar depois a *ausência* de algumas destas situações um obstáculo ao desenvolvimento» (1965: 385-86).

A teoria do subdesenvolvimento constitui-se, assim, como transposição no tempo e no espaço dos «factores» considerados responsáveis pelo «desenvolvimento original». Subjaz a esta perspectiva o pressuposto da convergência e unilinearidade de sequências históricas que tem a sua mais refinada concretização na formulação das etapas do desenvolvimento de W. W. Rostow. Apresentando-se como alternativa à teoria da evolução das sociedades atribuída ao materialismo histórico, Rostow representa a história do desenvolvimento por uma sucessão de cinco etapas:

- a *sociedade tradicional*, cuja estrutura é determinada por funções de produção limitadas com base na ciência e na tecnologia anteriores a Newton e cuja concepção do mundo é também pré-newtoniana;
- a *sociedade de uma etapa transitória*, em que um choque exterior provoca uma modificação das estruturas económicas e sociais e nas atitudes e comportamentos favorável à introdução da ciência e da tecnologia e à formação de uma nova elite reformista e nacionalista;
- a *sociedade em fase de arranque*, em que a alteração das estruturas atinge o ponto em que o crescimento económico se torna automático – alteração que se concretiza em três áreas estreitamente ligadas entre si: primeiro, na passagem do investimento produtivo de 5% ou menos para mais de 10% do PIB; segundo, na implantação de um ou mais sectores da indústria trans formadora com forte taxa de crescimento; terceiro, na existência ou implantação rápida de um aparelho político, social e institucional que explore as condições de crescimento auto-sustentado;
- a *sociedade a caminho da maturidade*, em que se processa a aplicação das técnicas mais recentes à produção e ocorrem três modificações adicionais: uma transformação da estrutura da população activa; o aparecimento de uma tecnoestrutura na indústria; um relaxamento social da mobilização correspondente à industrialização;
- a *sociedade de abundância ou do consumo de massa*, em que se oferecem três vias: a procura do poder e da influência externa; o estado providência e o consumo em grande escala (Rostow, 1959,1960).

A presença e influência doutrinárias que a teoria do desenvolvimento linear exerceu junto das principais instituições internacionais deve-se não só ao seu pretenso carácter de alternatividade ao materialismo histórico, mas fundamentalmente ao seu papel racionalizador das diferentes e parcelarizadas análises dos obstáculos. O evolucionismo linear de Rostow constitui assim a teoria da história que envolve e atribui sentido ao conteúdo etnocêntrico das diferentes teses dos obstáculos. O próprio Rostow assume como tal esse papel, quando considera a sua análise útil para derrotar Myrdal, Singer e todos aqueles que concebem dominantemente o mundo contemporâneo como uma situação em que os países ricos se tornam progressivamente mais ricos relativamente aos países pobres (1963:313). A diferença fundamental não consistiria entre ricos e pobres, mas entre economias em expansão regular e economias estagnadas.

Poderemos precisar os contornos deste enunciado discutindo o conceito de «take-off». De facto, a maior relevância que a problemática do «arranque» para o crescimento sustentado assume na teoria rostowiana é sintomática da própria debilidade da teoria, enquanto concepção do processo histórico. Pode dizer-se que «as outras quatro etapas estão implícitas na do 'take-off' e em nada a acrescentam» (P. Baran e E. Hobsbawm, 1961, 1977:95). Se cada fase pode ser interpretada como colocando um tipo particular de questões (G. Meier, 1976:82), a teoria está irremediavelmente centrada nas condições de emergência do «take-off». A dinâmica de superação da sociedade tradicional e a criação das «pré-condições» são vagas, imprecisas, sem mecanismos lógico--causais de evolução entre os diferentes estádios. A simetria existe e o «take-off» constitui o seu eixo (P. Baran e E. Hobsbawn, idem). O determinismo substitui-se, deste modo, à incapacidade analítica da própria teoria e remete para uma concepção iluminista da história em que todo o homem é portador de acção libertadora, desde que lhe sejam proporcionadas condições «laboratoriais» adequadas.

As condições permissivas genéricas do arranque enunciadas por Rostow (atrás referidas) são portadoras de uma proposta de sistematização da diversidade de factores de desenvolvimento. O aumento da taxa de investimento produtivo e a emergência de sectores motores (*leading sectors*) abrangem os factores de natureza económica: a primeira respeita

ao que Rostow designa por comportamento puro do investimento, na expressão de Arthur Lewis[1]; a segunda ilustra a dimensão sectorial do conceito de «take-off». Por fim, a terceira condição permissiva perspectiva o quadro não económico capaz de acolher e potenciar os efeitos difusores dos sectores motores, possibilitando a aplicação generalizada das tecnologias introduzidas pelas novas funções de produção que caracterizam aqueles sectores. Esta última condição agrupa os em regra designados *factores socio-culturais do desenvolvimento*. A ausência de mecanismos lógico-causais precisos, capazes de explicarem a transição entre os diferentes estádios, traduz-se, neste caso, pela inexistência de mecanismos teóricos expressos de articulação entre os factores económicos e os factores socio-culturais do desenvolvimento. De facto, como P. T. Bauer e C. Wilson assinalam (1962:194), «a exposição vacila entre a sugestão de que, por um lado, a configuração das sociedades em estádios particulares de desenvolvimento e o seu progresso de um estádio para outro são modelados por determinadas variáveis-chave específicas e a de que, por outro, dependem essencialmente de um grande número de influências e variáveis inter-relacionadas, que muitas vezes não são especificadas e cuja actuação depende em grande medida de circunstâncias locais». A síntese proposta por aqueles autores – participação dos governos na modernização da sociedade; nacionalismo que estimule os governos a realizar tal tarefa; papel do investimento no desenvolvimento; construção de infraestruturas e importância da indústria transformadora (1962:198) – deixa aquela questão por resolver.

Isto significa que, sob a protecção do evolucionismo linear de Rostow, duas formas de enviezamento etnocêntrico (a analisar mais adiante) podem acolher-se: as que, defendendo o determinismo dos factores económicos, sustentam o pressuposto da transformação socio-cultural induzida e as que, embora mantendo como referencial o processo de desenvolvimento original, discutem o papel dos valores e das atitudes no crescimento económico.

Entre os corolários que decorrem da soberania do etapismo linear importa ainda comentar, pelas relações que mantém com o princípio da neutralidade ou benefícios do comércio internacional em matéria de desenvolvimento, a concepção do progresso de cada sociedade como um

processo isolado. A interdependência e continuidade do desenvolvimento económico internacional são escamoteadas (P. T. Bauer e C. Wilson: 196). Trata-se de um pressuposto de análise que identifica de novo o modo como as condições genéricas do desenvolvimento original são transpostas para a teoria do subdesenvolvimento. Ele toma como certo que o «arranque» dos *starters* está para a economia mundial dos séculos XVIII-XIX em moldes idênticos àqueles em que os *latecomers* se situam perante a economia mundial contemporânea. Reconhece-se, assim, implicitamente, que a participação no comércio internacional ou é neutral ou beneficia o desenvolvimento, não se observando qualquer transformação qualitativa ao longo da história. Praticamente, a única referência permitida às relações internacionais (ajuda financeira e assistência técnica) surge na qualidade de instrumentos complementares de política, traçando o quadro em que o papel dos mais desenvolvidos na promoção do desenvolvimento pode ser mais frutuoso.

Em resumo: a teoria do desenvolvimento linear constitui, pela forma refinada de etnocentrismo que incarna e pela concepção de mecanismos sem mácula do comércio internacional que sustenta, a teoria da história que racionaliza as vulgatas da teoria do subdesenvolvimento.

FACTORES ECONÓMICOS DO DESENVOLVIMENTO E O PRESSUPOSTO DA TRANSFORMAÇÃO SOCIO-CULTURAL INDUZIDA

As primeiras abordagens da problemática do «subdesenvolvimento» passaram em claro a elucidação das atitudes e das motivações dos agentes envolvidos.

Fiéis ao paradigma dominante na teoria económica, tais abordagens limitaram-se a assumir a universalidade do «homo economicus», o que pressupunha, de imediato, que admitiam, por um lado, que as necessidades humanas são ilimitadas e a natureza humana é sempre idêntica e, por outro, que as atitudes e as motivações dos agentes económicos são as adequadas à realização das escolhas racionais de tipo maximizante (W. Moore, 1964). O que valia por assumir que todo o ser humano, onde

quer que se encontre, deseja aumentar os seus níveis de produção e de consumo, organizando-se para o efeito do modo mais adequado.

Assim, e inicialmente, a teoria económica do «subdesenvolvimento» perspectiva-se como a racionalização das escolhas operadas no quadro dos países subdesenvolvidos, visando a afectação dos recursos escassos a fins múltiplos e desigualmente valorados, sobretudo a opção entre o presente (consumo) e o futuro (investimento). A amplitude do respectivo quadro analítico atesta o predomínio da problemática da afectação dos recursos, mesmo quando revestida de conceitos oriundos da teoria keynesiana:

- primeiro, pela identificação do subdesenvolvimento com a insuficiência de capital, encarada esta, por sua vez, como reflexo da forte preferência pelo presente determinada pelo precário equilíbrio entre disponibilidade de recursos/nível mínimo de subsistência; formação de que derivam, logicamente, as temáticas do crescimento demográfico, da ajuda externa, da admissão de capitais estrangeiros e da confiscação do produto – desenvolvidas as três últimas temáticas à luz da manutenção ou não da escala de preferência temporal formada espontaneamente;
- depois, pela identificação da estratégia de desenvolvimento com a determinação da taxa social de desconto do futuro, com as suas ramificações temáticas nos debates sobre o investimento na indústria ligeira ou pesada, sobre a formação maciça ou gradual de capital, e mesmo nos debates sobre o crescimento equilibrado ou desequilibrado.

Uma postura teórica desta natureza corresponde a admitir que a história dos países de desenvolvimento original se repetirá uma vez resolvidas as questões relativas à oferta de capital e à organização dos mercados. A resultante deste processo consistiria na progressiva generalização da divisão do trabalho e da especialização, com crescente mobilização de trabalhadores e «factores intelectuais» e maiores níveis de organização e, ainda e sobretudo, no uso extensivo das forças energéticas inanimadas para produzir bens e serviços. Processo que deveria desenrolar-se a um ritmo mais acelerado do que o registado nos casos de desenvolvimento original, uma vez que os países «subdesenvolvidos» podem aceder à última

tecnologia sem transitar pelas etapas intermédias do percurso tecnológico dos países desenvolvidos (a designada «vantagem de chegar depois»).

Tal formulação tem implícitos dois pressupostos que importa evidenciar: primeiro, os países de desenvolvimento original também foram, a seu tempo, áreas subdesenvolvidas, o que superaram pela progressiva acumulação de capital e pelo desenvolvimento tecnológico que lhe andou associado; e, em segundo lugar, que a dinâmica da acumulação de capital no quadro da racionalidade de escolhas determina a mutação global das estruturas sociais e culturais ou a constituição de uma área económica moderna que, progressivamente, esvazia as antigas estruturas. Pressupostos cuja relevância resulta do facto de que vieram a condicionar acentuadamente a subsequente reformulação da problemática do subdesenvolvimento.

FACTORES DEMOGRÁFICOS

Notas preliminares

À luz da classificação de factores económicos do desenvolvimento que se atribui a esta secção, as considerações que aqui se produzem sobre os factores demográficos (em corpo separado) e sobre os factores naturais requerem alguns esclarecimentos prévios. De facto, dinâmica populacional e recursos naturais não são propriamente factores económicos do desenvolvimento, relevando antes de outras instâncias do conhecimento. No entanto, uma característica comum lhes confere sentido sob o ponto de vista da problemática do desenvolvimento. Ambos constituem *limites* à viabilidade de uma estratégia de superação do subdesenvolvimento. Compreende-se, por isso, que a generalidade dos economistas não os considere factores determinantes na explicação do subdesenvolvimento, sob pena de a teoria económica e as instituições internacionais vocacionadas para esta problemática terem de renunciar à formulação de qualquer estratégia económica de superação.

Assim, quanto aos factores demográficos a que esta antologia dedica um texto autónomo, a sua inclusão nesta secção justifica-se na medida em que a sua influência é sempre avaliada tomando por padrão de refe-

rência as realizações económicas do desenvolvimento, nomeadamente as que se traduzem pela evolução do produto ou do rendimento nacionais. O indicador de desenvolvimento mais generalizado (rendimento per capita) consubstancia a relativização das realizações económicas pelo nível e comportamento da população de um país. Outros economistas, todavia, vão mais longe e procuram substituir a perspectiva demográfica da população por uma visão estritamente económica da mesma. É nesse sentido que a sua abordagem se realiza no quadro dos factores económicos do desenvolvimento.

No que respeita aos factores naturais, considerações idênticas poderiam produzir-se. «Determinismos ambientais», na expressão de Higgins (1968:209), ou «naturalização do subdesenvolvimento em termos de círculos viciosos», na de G. Destanne de Bernis (1972:17), as incidências dos factores naturais no subdesenvolvimento têm sido tradicionalmente avaliadas por geógrafos. Se a «Geografia serve é para fazer a guerra», a integração dos seus desenvolvimentos na teoria do subdesenvolvimento permitirá certamente situar as estratégias da sua superação em dimensões mais realistas. Higgins (1968:209-223) assegura uma das mais incisivas relativizações do poder determinístico atribuído aos recursos e limites naturais. A sua influência é potencial e insere-se num quadro global de determinantes. Importa sublinhar, neste âmbito, o relevo que Higgins concede à dispersão geográfica de recursos, cujo potencial explicativo pode sobrepor-se à do montante absoluto e diversidade de recursos existentes. Está aqui em jogo o princípio da fronteira como modalidade histórica de desenvolvimento e integração regional, de que o caso dos Estados Unidos é o exemplo mais representativo. Permanece entretanto em aberto a seguinte questão: como justificar que Estados Unidos e Brasil, ambos dotados de recursos diversificados e geograficamente dispersos, tenham alcançado realizações diferentes na perspectiva do desenvolvimento?

O clima é indiscutivelmente o obstáculo natural que mais tem servido as concepções deterministas e fatalistas do subdesenvolvimento. A concentração geográfica do desenvolvimento e a coincidência entre factor de tropicalidade e ausência de progresso, que certas situações ilustram, colocam o problema. A discutida influência do clima tropical e das suas amplitudes de variação sazonal nas condições de saúde e produtividade

da força de trabalho, bem como na natureza do solo, disponibilidades de água e produção animal e vegetal, arvoram-se em factor de causalidade. A relativização proposta por Higgins pode aqui também aplicar-se.

J. Bandyopadhyaya (1978:358) retoma, entretanto, a incidência daquelas limitações, propondo a iniciativa reguladora das Nações Unidas no quadro das relações Norte-Sul. A incapacidade dos países subdesenvolvidos para controlar quer os efeitos nefastos do micro-clima quer, por maioria de razão, os do macro-clima tropical suscitaria, no primeiro caso, os mecanismos da ajuda internacional, e no segundo a acção supranacional de instituições vocacionadas para o efeito.

O carácter embrionário do relacionamento entre geógrafos e economistas do desenvolvimento impede, por vezes, o analista de discernir entre o que pode representar a transposição mecânica dos benefícios do clima temperado e a avaliação realista dos inconvenientes do enquadramento tropical. Se o conteúdo determinístico deste conjunto de factores parece hoje em dia irremediavelmente desacreditado, isso não significa que os factores naturais possam desaparecer do cenário teórico e prático do desenvolvimento/subdesenvolvimento.

A revista *Fortune* incluiu recentemente (20 de Abril de 1981) a descrição de um caso concreto que ilustra convenientemente que papel atribuir à influência dos factores naturais. Daniel K. Ludwig, capitalista americano transnacional, implantou em meados dos anos 50, na confluência dos rios Amazonas e Jari, a maior empresa florestal tropical do mundo (quatro milhões de acres), que correspondem ao maior projecto jamais encetado por um cidadão individual com recurso ao mercado de capitais. Inicialmente concebido no pressuposto de que uma escassez mundial generalizada de fibras deve ocorrer antes do ano 2000, o projecto alicerçou-se com base na procura de três factores: uma árvore ajustada ao clima equatorial, uma parcela de terra não explorada situada próxima de um porto de águas profundas e um país de governo estável com trabalho barato em abundância. O competente e complexo «staff» técnico de D. Ludwig demorou 10 anos a descobrir uma árvore cujo crescimento fosse considerado rentável. Foi descoberta na Nigéria a *gmelina*, espécie que apresentava um crescimento de 1 pé por mês. Realizadas as contra-provas adequadas, D. Ludwig decidiu transplantar esta espécie para a exploração

tropical de Jari, iniciando nesse sentido o processo de devastação da floresta e de parte das espécies aí existentes. A reduzida profundidade do solo arável impediu desde logo a consumação desse processo mediante sistemas altamente mecanizados. A maquinaria pesada destruiu a camada arável do solo e trouxe por consequência a morte das novas plantas. A opção por um processo de devastação essencialmente manual implicou a contratação de 2000 trabalhadores sazonais e a posterior criação da cidade de Monte Dourado, com uma despesa anual de 6 milhões para serviços sociais.

Sob o ponto de vista das realizações concretas, o projecto ficou sempre aquém das expectativas. Tendo inicialmente sido previsto para um custo de 300 milhões a 500 milhões de dólares, acabou por ultrapassar 1 bilião, quer por força dos erros cometidos, quer devido ao aumento de custos. De facto, em 1979, menos de um quarto da superfície prevista estava plantada, os custos tinham duplicado e o produto por acre era cerca de 30% inferior ao programado. Embora a média de crescimento da *gmelina* tenha excedido o das espécies americanas, mostrou-se sempre inferior ao previsto, atingindo entretanto valores mais elevados nos solos argilosos do que nos arenosos. A fábrica de produção de pasta de papel trabalha bastante abaixo da sua capacidade e são tentadas formas de combinação da *gmelina* com outras espécies nativas que tinham entretanto sido devastadas durante a década anterior para permitir a implantação daquela, circunstância que agrava o desequilíbrio ecológico inicialmente provocado. Concluindo, a dissipação de parte da fortuna pessoal de D. Ludwig e as vicissitudes financeiras deste projecto ambicioso devem-se, afinal, ao desconhecimento por parte dos responsáveis das condições de solo exigidas pelas espécies de Jari. A acumulação de humus pressupõe naquelas zonas de temperatura e humidade extremamente elevadas que as substâncias nutritivas sejam fornecidas pelas próprias árvores. O processo de devastação inicial a que a implantação da *gmelina* deu origem provocou um desequilíbrio ecológico tal que qualquer vegetação nova e imprevista disputa à espécie importada as já reduzidas capacidades nutritivas do solo, circunstância que implica uma incorporação de trabalho manual regular difícil de atingir. Eis como um projecto esboçado inicialmente com todas os requisitos tradicionais necessários – capital, empresário, mercado

potencial, tecnologia e organização – fracassa pelo simples facto de se ter menosprezado as condições ecológicas locais. De facto, as condições tecnológicas de produção importadas mostraram-se desfasadas face aos requisitos ecológicos do empreendimento.

Este exemplo mostra como a consideração dos factores naturais e ecológicos em geral é indispensável mesmo à mais pura racionalidade capitalista, podendo dizer-se que constituem um elemento integrante da «cultura» do povo implantado nesse território.

O crescimento populacional como obstáculo ao desenvolvimento

O lugar de evidência que o crescimento demográfico ocupa na literatura dos obstáculos deve-se essencialmente a dois factores. Em primeiro lugar, porque a rápida aceleração deste fenómeno a nível mundial, conhecida em regra por explosão populacional, é contemporânea da emergência do subdesenvolvimento como problemática teórica. A explosão demográfica é considerada um fenómeno relativamente recente pela generalidade dos analistas que o situam no pós-segunda guerra mundial. Em segundo lugar, devido ao primado exercido pelo «gap» entre rendimentos per capita (estático ou dinâmico, conforme se trate de níveis absolutos ou de taxas de crescimento) como forma de representação da evidência subdesenvolvimento. A intervenção do factor demográfico é, assim, por definição, avaliada pelo confronto entre as taxas de crescimento do rendimento global e da população.

São razões idênticas que fundamentam a desvalorização genérica que a questão tem experimentado por força das inesperadas realizações em matéria de crescimento do produto que a industrialização produziu, recentemente, em determinados países subdesenvolvidos. Isto significa que a questão demográfica tende a irromper mais frequentemente como objecto de análise nas situações de estagnação económica.

O texto antologiado de J. Spengler consubstancia exemplarmente a concepção tradicional do obstáculo populacional. De facto, o índice de rendimento per capita funciona não só como meio de representação do

desenvolvimento (economic betterment), mas ainda como critério de avaliação dos efeitos nefastos atribuídos ao obstáculo populacional[(2)].

O crescimento demográfico afecta, segundo Spengler, as condições materiais dos indivíduos pelas vias seguintes:

- aumento da pressão sobre a terra e sobre os equipamentos em dado momento do tempo;
- aceleração desta pressão ao longo do tempo, aumentando a taxa de utilização dos recursos não renováveis e os seus respectivos custos;
- diminuição da taxa de acumulação de capital;
- redução da intensidade capitalística dos novos postos de trabalho, para uma dada taxa de acumulação de capital.

Exceptuando um número reduzido de países de dimensão populacional inferior à sua dimensão óptima, nos quais os efeitos positivos do crescimento demográfico sobre a organização económica mais do que compensam as consequências negativas daquele, estas últimas materializam-se na desaceleração do crescimento do rendimento per capita.

Mas não apenas por este motivo se valida a exemplaridade de vulgata que transparece do texto. Os determinantes não causais que Spengler inventaria como requisitos da industrialização dos países subdesenvolvidos relevam de uma tipologia de obstáculos. Assim,

- a oferta disponível de função empresarial
- um sistema de incentivos adaptado à sociedade industrial
- instituições económicas, educacionais e governamentais apropriadas
- apoio à criação de serviços públicos e estabelecimento de indústrias capazes de utilizar os recursos disponíveis, satisfazer necessidades prementes ou diminuir a pressão cambial,

São condições permissivas que, conquanto não directamente afectadas pelo crescimento populacional, relevam de um mesmo referencial. Acrescentando, por outro lado, as condições que Spengler considera afectadas

pelo crescimento demográfico (a disponibilidade de terra e/ou recursos naturais e a formação de capital) a representação causal do subdesenvolvimento toma forma.

O texto de Spengler constitui ainda, pela data de publicação e pelas propostas que dele decorrem, o referencial adequado para se fazer o ponto da situação e analisar os desenvolvimentos posteriores da economia da população.

As teses sobre o papel dos factores demográficos na explicação do subdesenvolvimento oscilam entre dois extremos: os que tendem a considerá-los obstáculos críticos (conotados, em regra, com as concepções malthusianas) e os que negam essa importância. Nem sempre os relatórios oficiais foram sensíveis à tese do obstáculo crítico. O conhecido *Measures for the economic development of underdeveloped countries* (ONU, 1951:45-48)[3] embora considere que, em alguns países, o crescimento da população pode constituir um factor adverso, afirma expressamente não partilhar do pessimismo de que o desenvolvimento económico seja necessariamente dissipado por seu intermédio. O aumento do rendimento nacional a taxas superiores às do crescimento demográfico constituiria questão difícil, mas não insolúvel. O mesmo relatório exclui explicitamente da análise a hipótese do desenvolvimento económico refrear substancialmente o crescimento populacional[4].

Algumas reformulações da tese inicial

H. Leibenstein (1957, 1967:162-67), analisando o papel das características demográficas na dinâmica do atraso (considerado como sistema de equilíbrio quase estável), sistematiza os erros mais significativos que em seu entender os especialistas cometem no tratamento da variável demográfica[5]:

- tratamento da questão demográfica à luz das densidades relativas de população;
- independentização do problema face ao processo global do desenvolvimento económico;
- consideração da taxa de crescimento demográfico como variável autónoma.

Quanto ao primeiro, a diversidade dos estádios de desenvolvimento e dos níveis tecnológicos associados inviabiliza logicamente a comparação de densidades relativas de população entre regiões ou países. Os diferenciais de pressão sobre os recursos podem, por isso, coexistir com diferentes capacidades de exploração dos mesmos, o que não permite avaliar os efeitos decorrentes da concentração populacional relativa. Colin Clark (1953) mostrou não existir qualquer relação significativa entre a densidade de população e o produto médio per capita, acontecendo, pelo contrário, estarem disponíveis exemplos de áreas rurais densamente povoadas com produto per capita superior ao de áreas de menor densidade populacional. A agricultura «intensiva» não é necessariamente menos produtiva que as formas de exploração de menor pressão demográfica relativa. Não podem ignorar-se, por outro lado, as consequências da concentração demográfica sobre a mutação dos sistemas técnicos de cultivo(6).

Ainda na perspectiva do crescimento populacional para um dado território, Spengler (1964:62) recorda-nos como está disponível em Adam Smith um outro modo de abordagem do relacionamento população/crescimento económico. Se a divisão do trabalho é limitada pela extensão do mercado, então o aumento da densidade populacional pode impulsionar o desenvolvimento daquela divisão, transportando consigo os benefícios da especialização. Existem entretanto limites a este processo. As condições tecnológicas disponíveis e a estrutura de preços estabelecida condicionam o processo de minimização de custos potencialmente em curso, perspectivados não só no plano interno, mas ainda no da divisão internacional do trabalho. A disponibilidade de recursos naturais poderia figurar, do mesmo modo, como restrição daquele efeito potencial. Este conjunto de questões desemboca contudo na problemática da dimensão populacional óptima para um dado território, que se considera hoje largamente superada pela abordagem das vantagens ou inconvenientes do crescimento populacional (J. Spengler, 1966:11).

No que respeita aos dois últimos erros apontados por Leibenstein, além de fortemente relacionados entre si, respeitam ao teor das relações entre rendimento per capita e crescimento populacional. Duas posições extremas são concebíveis: considerar este um fenómeno estritamente demográfico (variável exógena) ou «endogeneizar» integralmente o seu comportamento, fazendo-o depender da evolução do rendimento. Ambas

as posições assentam na generalização prematura de constatações empíricas. A primeira prende-se não só com o peso em regra atribuído ao progresso médico e sanitário no decréscimo da taxa de mortalidade, mas também com o enquadramento socio-cultural da taxa de fertilidade (tradição, idade no casamento, estatuto da fertilidade feminina, situação da mulher, grau de conhecimento dos processos de controlo da natalidade, etc). A «endogeneização» plena admite, por um lado, que a melhoria das condições de mortalidade está correlacionada com a própria taxa de crescimento do rendimento per capita, na medida em que quanto mais elevado é o nível de desenvolvimento maior a possibilidade dos investimentos públicos se orientarem nesse sentido e maior a probabilidade de melhorarem os níveis de dieta e os padrões sanitários. Por outro lado, sob o ponto de vista da fertilidade, esta hipótese admite que, para estádios mais avançados de desenvolvimento, o seu decréscimo se correlaciona com o aumento do rendimento per capita.

Convém entretanto referir que a classificação do crescimento populacional como endógeno ou exógeno não se confunde com o considerá-lo obstáculo determinante do desenvolvimento ou seu factor permissivo. As concepções malthusianas, tradicionalmente vocacionadas para a denúncia dos efeitos dissipadores do crescimento populacional, fundamentam-se numa hipótese particular de crescimento demográfico induzido. Hagen (1959:332), na sua tentativa de formulação de um modelo alternativo, fornece-nos, no essencial, a caracterização do sistema malthusiano:

> «1. A taxa de natalidade não é influenciada pelo nível de rendimento e, implicitamente, nem pelas taxas de natalidade. Como consequência, uma diminuição da taxa de mortalidade aumenta apenas a taxa de crescimento da população;
>
> 2. A terra é susceptível de ser aumentada apenas a custos crescentes;
>
> 3. Opera uma lei das proporções variáveis;
>
> 4. Observa-se um dado tipo de restrição da acumulação de capital, para que esta não possa compensar a limitação da quantidade de terra de modo suficiente a impedir que o rendimento per capita diminua quando a população aumenta;

5. A tecnologia é constante – ou o progresso tecnológico não se relaciona de modo causal com o crescimento populacional que pode temporariamente adiar os resultados dos rendimentos decrescentes».

O optimismo anti-malthusiano de Hagen assenta, por um lado, no ensaio de refutação empírica de algumas das suas principais asserções (crescimento populacional induzido por aumentos do rendimento per capita acima do mínimo de subsistência e independência da taxa de natalidade face à diminuição da taxa de mortalidade) e, por outro, pelas saídas teóricas que certas premissas do seu próprio modelo permitem formular. Avulta, neste caso, a hipótese de que, a qualquer nível de rendimento per capita acima do de subsistência, pode verificar-se o chamado *efeito padrão de vida*, mediante o qual os níveis de fertilidade tendem a diminuir com os aumentos de rendimento, mesmo que ponderando a compensação parcial decorrente do desejo de perpetuação da família. A importância desta premissa afere-se, no modelo de Hagen, pela possibilidade da sua aplicação a uma hipótese de progresso técnico contínuo. Considerando que não há limites à criação de recursos por intermédio da tecnologia, Hagen admite, por um lado, que mesmo sob pressão populacional o rendimento per capita não aumenta e que, por outro, o efeito padrão de vida atenua o consequente crescimento induzido da população. Tudo depende do período de desfasamento entre a queda da taxa de mortalidade e a diminuição dos níveis de fertilidade[7].

Crescimento demográfico e factores qualitativos do crescimento económico

A metodologia de quantificação dos factores de crescimento não pode ter deixado de marcar a análise dos efeitos do crescimento populacional sobre o crescimento económico. Sabe-se como, entre outros estudos empíricos, Kuznets (1966, 1976:72-85) concluiu da reduzida influência que as quantidades dos inputs convencionais exercem no crescimento do produto per capita dos países desenvolvidos, pertencendo ao chamado *trend residual do progresso técnico incorpóreo* a principal quota parte. Este trend seria

caracterizado pela generalidade das mutações qualitativas que Kuznets sistematiza como o resultado de melhorias na qualidade do trabalho e do capital, na combinação dos factores e nas próprias mutações tecnológicas, individual ou combinadamente consideradas. Outros estudos, centrados sobre períodos mais recentes, reduzem para 50% a influência média daquele trend residual.

Leibenstein (1971:175-198) salienta o impacto do crescimento populacional nas características qualitativas que influenciam o crescimento do produto. O objectivo consiste em procurar uma relação entre o aumento populacional e alguns dos determinantes do crescimento económico, considerando que aquele está de qualquer modo relacionado com atitudes psicológicas respeitantes a incentivos e respostas aos mesmos. A natureza promissora desta abordagem depende, no plano macroeconómico, do estabelecimento de relações precisas entre aquele sistema de incentivos-respostas e o comportamento da taxa de crescimento populacional. Leibenstein (1971:179) reconhece que tais relações não são conhecidas em toda a sua extensão, pelo que o carácter promissor daquela abordagem aplica-se mais à metodologia dos factores de crescimento do produto do que à teoria das relações população-crescimento económico.

Sob o mesmo referencial dos factores qualitativos, Leibenstein (1971, idem) abre algumas perspectivas no campo das relações entre características demográficas em sentido estrito de uma dada população e certos factores qualitativos do crescimento económico e da própria força de trabalho. Trata-se contudo de relações meramente indicativas, sem uma base estatística capaz de demonstrar a sua validade sob o ponto de vista macroeconómico. Considera-se que taxas mais elevadas de crescimento da população estão normalmente associadas com populações mais novas e graus mais elevados de dependência familiar, maior dimensão da família e provavelmente com maior frequência de gravidez por mulher e talvez mortalidade e morbidez maternais mais elevadas. Estas características demográficas são prejudiciais ao crescimento económico e à qualidade da força de trabalho tendo em conta o seu impacto sobre factores qualitativos dos mesmos, tais como nutrição deficiente, grau de privação maternal, formação da linguagem e da personalidade, quociente intelectual e outros.

Pelos pontos de contacto que mantém com a metodologia característica dos modelos de crescimento de gerações de capital (progresso técnico corpóreo), merece especial referência a análise do efeito substituição. Pretende-se com este efeito acentuar a possibilidade de taxas elevadas de crescimento populacional influenciarem positivamente o crescimento económico. Esta possibilidade decorre de que «a taxa à qual uma população transmite as suas características adquiridas às gerações subsequentes depende em parte da sua taxa de crescimento e da sua estrutura etária». Considerando que a probabilidade de melhorias qualitativas é maior nos grupos etários mais baixos, a permanente substituição de elementos da população activa pode elevar a capacidade produtiva e a qualidade média da força de trabalho. Trata-se, como é óbvio, de um efeito meramente potencial, pois a transmissão de características adquiridas a gerações subsequentes vale também para as que se consideram bloqueadoras do crescimento.

As questões enunciadas relevam do que poderíamos designar, prolongando o alcance da periodização de Spengler (1966:6), por tempo de reconsideração da era malthusiana.

A teoria da transição demográfica, embora não proporcione um sistema de propostas causais explicativas da evolução populacional, mas antes a generalização histórica de situações observadas, permite definir o quadro onde os desenvolvimentos mais recentes da economia da população se inserem. Esta teoria tipifica a evolução demográfica em três estádios[8]:

- no primeiro, caracterizado por escassez de meios e elevadas taxas de mortalidade, a sobrevivência era privilégio de sociedades capazes de assegurarem taxas elevadas de fertilidade;
- no segundo, a resistência inicial das condições de fertilidade ao processo de modernização, combinada com o decréscimo da taxa de mortalidade induzido pela generalização gradual de melhores condições sociais, determina um crescimento populacional sem precedentes;
- no terceiro, o processo de modernização supera as resistências ao decréscimo da taxa de fertilidade, de modo que ambas diminuem.

Demógrafos e economistas compartilham a questão populacional no quadro das situações concretas tipificadas pelo terceiro estádio. Por

maioria de razão, conclui-se que a teoria económica da população se reduz praticamente hoje à teoria económica da fertilidade.

Algumas notas sobre a teoria económica da fertilidade

Os economistas que trabalham neste domínio são polarizados por uma base de referência – as causas do decréscimo de fertilidade atribuídas ao processo de modernização. Leibenstein fornece-nos um inventário bastante significativo dessa multiplicidade de causas indicativas:

- intensificação na educação das mulheres e consequente alteração do seu papel e valores;
- aumento da participação feminina na força de trabalho não agrícola e consequente redução da importância do seu papel na educação de crianças;
- redução sustentada da mortalidade infantil;
- declínio das crenças religiosas tradicionais que fundamentavam as normas elevadas de fertilidade;
- urbanização, com as suas influências seculares e alternativas relativamente aos padrões de comportamento tradicionais;
- aumento da educação obrigatória e decréscimo da utilização e valor da força de trabalho infantil;
- direitos mais amplos das mulheres e alterações das suas funções no exterior do lar;
- atenuação do sistema de família alargada;
- introdução de contraceptivos químicos e mecânicos mais aperfeiçoados;
- desenvolvimento de sistemas de velhice e de outros sistemas de segurança social no exterior da família alargada;
- acréscimos de mobilidade socio-económica.

Não é difícil avaliar como a multiplicidade das causas indicativas enunciadas permite a determinados autores encarar a questão populacional em termos moderadamente optimistas. Tudo consistiria em desbloquear o processo de modernização que, uma vez sustentado, os padrões de

fertilidade tenderiam a alinhar pelos que tipificam o terceiro estádio da teoria da transição demográfica.

A teoria económica da fertilidade tem contudo por objectivo a formulação de estruturas teóricas alternativas às que decorrem daquele estádio da transição demográfica, recorrendo a princípios mais consentâneos com os seus instrumentos convencionais de análise. Leibenstein (1957, 1967: 173-89; 1974:460-61) fornece uma primeira aproximação à explicação do declínio da fertilidade ao longo do processo de crescimento sustentado do rendimento per capita. A comparação entre a utilidade ou perda decorrente do nascimento de uma criança vale, neste modelo, para famílias com mais de 2 filhos. A racionalidade das decisões sobre a criança marginal assenta, sob o ponto de vista da utilidade-benefício, em três critérios:

- a utilidade-consumo, mediante a qual a opção pela criança se faz por si mesma, independentemente dos benefícios materiais que pode proporcionar à família;
- a utilidade-trabalho ou utilidade-rendimento da criança como agente de produção;
- a utilidade-segurança que visa preservar a velhice e outras contingências.

Admite-se, por outro lado, que, para cada nível de rendimento per capita, a utilidade da criança de ordem *n* é inferior à utilidade da criança de ordem *n-1* . A utilidade negativa resulta de dois tipos de custos:

- directos, implicados pelos gastos de alimentação, alojamento, vestuário e educação da criança;
- indirectos, representados pelas oportunidades eventualmente perdidas pelos pais durante o seu crescimento.

Utilidade-benefício e utilidade-custo mantêm relações funcionais com o rendimento per capita. A primeira constitui uma função decrescente deste último, dado que se admite a constância da utilidade-consumo e a diminuição das utilidades-rendimento e segurança com as variações do rendimento per capita. Quanto à evolução dos custos, Leibenstein estima

que, em termos de utilidade, não tendem a diminuir com o aumento do rendimento. O alcance do modelo não consiste, entretanto, em concluir que o número de crianças diminui necessariamente com o aumento do rendimento. Ele define os níveis de rendimento per capita para além dos quais uma família representativa decide não ter o filho de ordem *n*.

A teoria económica da fertilidade foi, nas décadas de 60 e 70, marcada pelas teorias da *Escola de Chicago-Colúmbia*, representantes da concepção monoeconómica da economia. O sistema conceptual utilizado consiste na aplicação da microeconomia do consumidor ao comportamento da família em matéria de fertilidade, pressupondo que esta encara a hipótese de um filho em termos idênticos aos da aquisição de um bem duradouro. Dados o rendimento e o preço, a decisão resulta da comparação entre os fluxos de benefícios e de custos decorrentes da sua aquisição. A tendência empiricamente observada de que as famílias de rendimentos mais elevados possuem menos filhos que as de rendimento mais baixo é, neste quadro teórico, explicada pela maior importância atribuida ao efeito-preço do que ao efeito-rendimento. O pressuposto de que famílias situadas em diferentes estratos de rendimento apresentam padrões de preferência idênticos e a convicção de que as crianças não podem ser consideradas bens inferiores dão origem a inúmeras formulações justificativas do predomínio exercido pelo efeito-preço[9].

Mais preocupada com o rigor formal das suas contribuições teóricas do que em explorar as contradições entre a teoria e as observações empíricas, a abordagem da Escola de Chicago-Colúmbia tende a fechar-se sobre si própria. A transição para abordagens de conteúdo explicativo mais forte depende assim de alternativas exteriores àquele sistema teórico. As contribuições mais recentes de Leibenstein e da Escola de Pennsylvania constituem alternativas àquela abordagem.

Leibenstein refere-se com grande contundência às formulações de Chicago. «Jogo intelectual interessante», «proporcionando emprego a econometristas e computadores», aquela abordagem constituiria uma «fronteira de investigação coerente, na qual os economistas podem entrar de boa vontade». A identificação de origem entre a opção por uma criança e a compra de um bem duradouro é criticável. As pessoas não compram crianças[10], pelo que a transposição do quadro convencional da teoria

microeconómica do consumidor torna abusivas quaisquer considerações sobre o processo de decisão da família.

A necessidade de uma teoria resulta da transformação de um quadro ficcional em quadro pretensamente efectivo (falência congénita daquele sistema teórico) e ainda da insuficiência dos argumentos aduzidos para justificar o predomínio do efeito-preço sobre o efeito-rendimento.

A educação gratuita e compulsiva torna praticamente irrelevantes os custos directos e indirectos atribuidos ao argumento da qualidade das crianças. Quanto aos custos de oportunidade que determinam os custos indirectos, eles tendem, pelo contrário, a ser mais elevados para os grupos de rendimentos mais baixos. O argumento consubstanciado no preço do tempo, dependendo do valor do tempo materno, é fortemente influenciado pelo modelo cultural em que se insere. Por outro lado, à luz dos padrões de vida urbana mais recentes, o custo de oportunidade dos cuidados maternos não se traduz pelos rendimentos que deixa de auferir (tenha-se em conta o progresso da legislação social neste domínio), mas pelos custos alternativos (empregadas domésticas, «baby sitters», familiares) implicados pela ausência da mãe. Não está demonstrado, antes pelo contrário, que os grupos de rendimentos mais elevados estejam em pior situação para suportar esses custos.

As contribuições afirmativas de Leibenstein desdobram-se por duas grandes vias: o modo como as preferências e suas alterações com os níveis diferenciais de rendimento se integram na análise e a renúncia aos modelos de maximização da utilidade que decorre da aplicação da teoria geral da *x efficiency*.

Quanto à primeira, pressupõe que, à medida que se desenrola o processo de desenvolvimento económico, o «status» social das famílias é influenciado pelas transformações económicas em curso e, com ele, as suas preferências. Simplesmente, nem só as preferências por crianças se alteram, mas também as que respeitam aos bens que com elas competem e aos bens e serviços requeridos pela criação das mesmas. Leibenstein joga nesta problemática (1974:471-75) os fundamentos de uma teoria alternativa à microeconomia do consumidor. A população é dividida em grupos de influência social considerados em correlação perfeita com grupos de «status» socio-económico determinado, definindo-se para cada um

a correspondente família representativa. As relações entre os diferentes grupos permitem considerar os padrões de vida e os correspondentes níveis de consumo dos grupos superiores como objectivos a atingir pela família representativa dos grupos hierarquicamente inferiores. Definidas as metas a atingir, a utilidade do consumo adicional pode revelar-se crescente até que sejam atingidos valores mínimos críticos para os compromissos daí resultantes para os membros da família representativa.

Sob o ponto de vista da renúncia aos modelos de maximização da utilidade, ela justifica-se pela sua incapacidade deter em conta características consideradas importantes do comportamento, tais como o comportamento repetitivo ou a inércia. Ignora ainda as variações no grau de racionalidade como factor explicativo da decisão. Leibenstein trabalha a premissa básica de que os indivíduos procuram um compromisso entre o modo como gostariam de se comportar na ausência de restrições e o modo como gostariam de comportar-se em termos do seu *super ego*. Em vez de maximizarem as oportunidades de ganho para um dado nível de restrições, seleccionam o grau de restrição de acordo com os ditames da sua personalidade (racionalidade selectiva). O indivíduo oscila deste modo entre a pressão para um comportamento com menor restrição (super ego) e o comportamento sob restrição demasiado baixa (pressão da consciência). Resultam daqui duas consequências importantes: o papel exercido pela racionalidade selectiva no processo de tomada de decisão individual e a importância da motivação na determinação do comportamento.

Sob o ponto de vista de alternativa formal à abordagem de «Chicago-Colúmbia», a perspectiva da Escola de Pennsylvania culmina no modelo de Easterlin, Pollak e Watcher (1980)[(11)], no qual:

- as preferências são, ao longo de várias gerações, endógenas ao modelo, alterando-se de acordo com um esquema determinado;
- a população é dividida entre os que praticam deliberadamente a regulação da fertilidade e os que o não fazem, conduzindo no primeiro caso à diferença entre os conceitos de fertilidade desejada e conseguida e, no segundo, à aplicação do conceito de fertilidade natural;
- se propõe uma noção de comportamento com informação imperfeita.

Comparado com o modelo de Leibenstein avultam nesta abordagem duas diferenças essenciais: a utilização de uma perspectiva demográfica do desenvolvimento económico e a persistência da maximização de utilidade como base do processo individual de tomada de decisão.

Breve relance sobre a situação actual da problemática

Entre os princípios fundamentais do texto de Spengler e as mais recentes aquisições da teoria económica da fertilidade vai todo um campo de progressiva inovação teórica, mas também a polémica generalizada. McNicoll (1978:81) ousa sistematizar os principais elementos de consenso:

> « i) Uma sociedade industrializada, uma vez concretizada, transporta consigo condições suficientes para a diminuição do crescimento populacional e da fertilidade. Contudo, pelo menos nos estádios iniciais do crescimento económico, o rápido crescimento da população torna mais difícil esse percurso. E, em casos extremos, os números absolutos resultantes podem restringir a riqueza ou amenidade atingíveis;
>
> ii) Os mecanismos mediante os quais a fertilidade diminui, ainda que não integralmente explicados, integram essencialmente as respostas dos pais a uma ou mais das seguintes mutações observadas: custos crescentes (absolutos ou relativos e incluindo custos de oportunidade) de ter e criar filhos, menores vantagens daí decorrentes, meios mais fáceis de regulação da fertilidade e melhoria de perspectivas de sobrevivência;
>
> iii) Algumas componentes ou situações concomitantes do desenvolvimento, tais como a urbanização, o acesso mais livre à educação e à maior participação da força de trabalho. feminina no exterior do lar produzem impactos depressivos significativos sobre a fertilidade (algumas vezes acima de um dado limiar), actuando presumivelmente através dos mecanismos acabados de mencionar;
>
> iv) Os programas que tornem o conhecimento e os serviços de planeamento familiar generalizadamente disponíveis podem contribuir significativamente para baixar a fertilidade elevada e são também benéficos em si próprios na medida em que prolongam a liberdade de escolha em matéria de fertilidade;

v) Sublinhando as relações indicadas em iii), uma estratégia global para o desenvolvimento económico e social pode ser orientada de modo a impedir que se produza o obstáculo da fertilidade elevada sobre os esforços do desenvolvimento;

vi) Felizmente, uma distribuição mais equitativa do rendimento e a satisfação das necessidades básicas dos pobres, não só já não se afiguram incompatíveis com o crescimento económico rápido, mas produzem também um efeito favorável sobre a fertilidade. A redução de disparidades de rendimento entre as nações ricas e pobres pode contribuir para este resultado».

Tomando em consideração o consenso das relações população-desenvolvimento ou as propostas teóricas mais audaciosas de Leibenstein, teremos de concluir que pouco se avançou no entendimento das relações entre crescimento populacional e subdesenvolvimento, encarado este no seu quadro específico de determinação e reprodução. Se taxas elevadas de crescimento populacional constituem um problema global, os argumentos aduzidos sobre a fertilidade relativamente elevada das famílias pobres desenvolveram-se a partir das vantagens económicas de uma fertilidade mais baixa atribuida às famílias mais abastadas. Ora o conceito de família representativa dos grupos superiores de rendimento não tem certamente o mesmo âmbito de determinação num país desenvolvido ou subdesenvolvido. Mais preocupados com o estudo de relações agregadas entre variáveis macroeconómicas e a fertilidade ou com os critérios de racionalidade do processo de decisão que a ela conduz, os economistas ignoram tradicionalmente as «estruturas intermédias do sistema socio-económico que comandam o modo por meio do qual se transmitem as pressões económicas» (McNicoll, 1978:83). O prolongamento do etnocentrismo escamoteia as virtualidades do confronto com quadros institucionais e culturais diversos. Este enviesamento traduz-se, a nível microeconómico, pela generalização dos modelos de decisão fundamentados no utilitarismo marginal e, a nível macroeconómico, pelo modo como os modelos tradicionais de crescimento subjazem às diferentes abordagens da população como obstáculo crítico.

As análises marxistas, por seu lado, só muito recentemente descobriram o tema da articulação[12]. A coexistência do modo de produção

capitalista com formas de produção pré-capitalistas, sob a dominância daquele, determina que na generalidade dos países subdesenvolvidos as condições de reprodução da população não possam ser exclusivamente avaliadas pelos critérios de racionalidade característicos do modo de produção dominante. As diferentes formas concretas que aquela articulação reveste requerem, sob o ponto de vista da economia da população, e da teoria da fertilidade em particular, enfoques alternativos.

Com base na experiência japonesa, apoiada numa estratégia de pequenos agricultores, têm sido ensaiados para alguns países da Ásia do Sul modelos de desenvolvimento rural e transição de fertilidade. Mas, ainda aqui, os economistas têm de renunciar às tentações da generalização prematura: as diferenças existentes entre as condições que vigoraram no Japão e as que se apresentam aos diferentes países da Ásia do Sul inviabilizam qualquer tentativa de aplicação imediata da estratégia japonesa para o sector agrícola (S. Liebermann, 1980:308).

A PROBLEMÁTICA DA INSUFICIÊNCIA DE CAPITAL

O confronto com a «questão populacional» sugeriu-nos a diferença entre os obstáculos considerados determinantes causais do subdesenvolvimento e os que simplesmente condicionam o referido processo. Do ponto de vista dos primeiros, a problemática da insuficiência interna de capital estrutura a generalidade das abordagens do subdesenvolvimento e os factores económicos do desenvolvimento/subdesenvolvimento com ela praticamente se confundem.

Os círculos viciosos de acumulação de Ragnar Nurkse

Atribui-se, em regra, a Nurkse (1953) a proposta mais elaborada de análise das insuficiências de acumulação de capital nos países subdesenvolvidos, mediante a distinção analítica entre os círculos viciosos que do ponto de vista da oferta e da procura as determinam.

O excerto antologiado confirma que Nurkse, embora distinga entre causas circulares e unilaterais do subdesenvolvimento, atribui o papel

de determinante causal aos círculos viciosos de acumulação. Independentemente de ser ou não justificável o carácter menos problemático que a ausência de incentivo ao investimento reveste para o autor quando confrontada com a insuficiência de poupança, subsiste a clarificação por ele introduzida de que os dois problemas não devem ser analiticamente confundidos. Este ponto é particularmente importante, porque contrasta com as generalizadas versões tradicionais que restringem o problema da acumulação de capital nos países subdesenvolvidos à insuficiência de poupança. Estas últimas, no prolongamento da recuperação neoclássica da lei de Say, pressupõem que toda a poupança é automaticamente investida. Com tal pressuposto acabam por perder de vista que, mesmo que corrigidas as insuficiências de formação de poupança, é necessário dispôr de oportunidades de investimento e capacidade para as apreender, a fim de que as somas poupadas se materializem em investimento. Pode entretanto questionar-se se a redução da problemática dos incentivos ao investimento à dimensão do mercado permite apreender todas as implicações do problema das oportunidades de investimento. Em termos idênticos aos de Nurkse, a demonstração pioneira de K. Mandelbaun (1950) dos imperativos da industrialização como solução estratégica para as regiões atrasadas resume o subdesenvolvimento como o produto de duas ausências – de procura e de capital.

As teses do círculo vicioso da pobreza e, no seio destas, o papel de determinante principal do subdesenvolvimento atribuído às condições de formação da poupança, encontram eco e receptividade em determinadas propostas de acção provenientes de instituições internacionais[13]. O objectivo central das técnicas de programação do desenvolvimento consistiria na «destruição do círculo vicioso entre escassez de capital e subdesenvolvimento», bem como na «determinação da mais eficiente e óptima taxa de acumulação de capital». «A poupança interna é contudo a fonte mais segura de investimento para romper o círculo vicioso da pobreza e o subdesenvolvimento. Mas a poupança interna só pode ser aumentada mediante um sacrifício no consumo que tem de ser comparado com os seus aumentos futuros prometidos» (ECAFE, 1960:8). Ocorre-nos imediatamente a este respeito o espírito crítico de Joan Robinson: «Entra assim em cena o outro aspecto da teoria pré-keynesiana. Poupar equivale a decidir

não consumir uma parte do produto corrente e isso leva o investimento a constituir uma adição correspondente ao stock de capital»[14].

As condições de formação de capital das regiões subdesenvolvidas não se reduzem, em Nurkse, à caracterização dos círculos viciosos de acumulação. Outros elementos são introduzidos, especialmente os que respeitam às condições de formação de poupança, contraditoriamente influenciadas pelo sub-emprego e pelo efeito-demonstração.

A determinação contraditória das condições de poupança: desemprego oculto e efeito-demonstração

O potencial de poupança dissimulado no desemprego rural[15] (desemprego oculto ou disfarçado) constitui, sob determinadas limitações, uma hipótese de os países mais densamente povoados atenuarem as incidências do círculo vicioso que marca a oferta de capital. Como se assinalará na devida oportunidade, o estudo do potencial estratégico implícito na caracterização estrutural do subdesenvolvimento que o desemprego disfarçado representa é um traço comum das obras de Nurkse, K. Mandelbaun e P. Rosenstein-Rodan. Ela representa a tentativa de extensão do conceito de desemprego keynesiano e das suas implicações em matéria de política económica à problemática do subdesenvolvimento.

Nurkse considera que, na situação de desemprego «oculto», os trabalhadores produtivos respondem pela manutenção dos trabalhadores excedentários improdutivos e realizam por essa via uma «poupança virtual», na medida em que produzem mais do que consomem. A utilização da força de trabalho excedentária na acumulação de capital permite tornar produtivo o seu consumo, mobilizando aquela «poupança virtual». Daí a possibilidade de aumentar a formação de capital sem reduzir o nível de consumo. O potencial de poupança oculta-se, neste caso, sob a forma do excedente alimentar a que os camponeses produtivos têm acesso após a transferência dos elementos excedentários. Nurkse refere expressamente alguns factores susceptíveis de impedir a mobilização integral desse potencial, entre os quais a possibilidade de os camponeses produtivos aumentarem o seu próprio consumo ou o de o consumo alimentar

dos trabalhadores em situação anterior de desemprego oculto também aumentar. O primeiro destes factores insere-se num processo complexo de relações agricultura-indústria que o próprio Nurkse não segue em toda a sua extensão de implicações, embora as sugira. Não pode falar-se, de facto, de um não-consumo voluntário dos excedentes alimentares por parte dos camponeses, uma vez que os seus padrões de vida e de consumo se aproxmam dos limiares de subsistência[16].

Abrem-se, por isso, diferentes hipóteses de mobilização efectiva dos mencionados potenciais de poupança interna. Note-se, por outro lado, que o financiamento da formação de capital adicional não se reduz à reprodução da força de trabalho dos trabalhadores empregados nos novos investimentos, abrangendo ainda o financiamento dos bens de capital por eles requeridos. Ponderando esta questão, Nurkse abre a possibilidade de recurso ao financiamento externo.

O sistema de relações que Nurkse estabelece entre excedente, poupança e acumulação de capital peca por uma ambiguidade de conceitos que minora o alcance das suas conclusões. Assim, um correcto entendimento desta questão requer uma distinção analítica entre os seguintes conceitos:

- *excedente potencial*, como conjunto de recursos sub-utilizados;
- *excedente real*, enquanto fracção do produto afectada a bens não essenciais à reprodução simples do ciclo produtivo;
- *excedente ocioso*, como parte do excedente real não afectado à produção em períodos seguintes;
- *poupança máxima virtual*, enquanto conversão do excedente real em bens de produção.

Escapa a Nurkse que a poupança pressupõe o investimento e a lógica da reprodução alargada do capital. De facto, a diferença entre bens de capital e bens de consumo não se situa na natureza intrínseca dos bens, mas no relacionamento do agente humano com esses mesmos bens. A relação do agente económico com os bens de consumo é definitiva e fechada. A relação com os bens de investimento é transitória e aberta, uma vez que pressupõe um terceiro elemento para que possa efectivar-se, isto é, a necessidade de procura. Por outras palavras, o capital e o capitalista

pressupõem uma condição permissiva que é a procura. Falar de falta de capital, e atribui-la ao círculo vicioso da acumulação/procura, corresponde a falar de uma relação aberta que não se completa, isto é, de bens que social e institucionalmente não realizam o estatuto projectado e de agentes que não deparam com oportunidades de completar a relação com esses mesmos bens. Logo, é ambígua a posição de Nurkse, podendo admitir-se que, no centro da sua análise, se encontra a ausência das condições gerais de acumulação, reflectida na ausência de oportunidades para instituir a figura do empresário. Por conseguinte, quando Nurkse fala de potencial de poupança dissimulado, o que está afinal em causa é a problemática do excedente potencial. Falar de poupança exigiria resolvidas as dificuldades em matéria de oportunidades de investimento.

Nurkse encontra, por outro lado, nas condições de inserção externa das economias subdesenvolvidas, factores de agravamento das condições de formação de poupança. Considera nesse sentido que a capacidade de poupança não é apenas influenciada pelo nível absoluto de rendimento real, mas também pelo seu nível relativo. Nesta óptica, a disparidade entre os níveis internacionais de rendimento e de consumo agrava o conflito entre o desejo de consumir e a necessidade de poupar. Os níveis baixos de propensão à poupança seriam também explicados pelo facto de a propensão ao consumo dos países subdesenvolvidos ser ela própria influenciada por formas superiores de consumo. Nurkse exercita neste ponto o tema da interdependência das funções de consumo individual que o efeito demonstração de Duesenberry consubstancia, estendendo-o ao âmbito das relações internacionais entre países com níveis diversificados de rendimentos(17).

As condições de formação de capital no quadro do modelo de desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra de Arthur Lewis

O modelo de desenvolvimento económico com oferta ilimitada de trabalho de Arthur Lewis culmina este conjunto de análises tendentes a apreender as condições de formação de capital nos países subdesenvolvidos. A

questão central com que, na sua perspectiva, a teoria do desenvolvimento económico se identifica – «compreender o processo mediante o qual uma comunidade que poupava e investia anteriormente 4 ou 5% ou menos do seu rendimento nacional se converte numa economia em que a poupança voluntária atinge 12 ou 15% ou mais do rendimento nacional» – assim o sugere. Não trataremos aqui do alcance das propostas de Lewis em matéria de política económica(18). Interessa-nos, pelo contrário, a análise dos mecanismos capazes de responder por aquela mutação e, sobretudo, das heranças teóricas com que Lewis pensa apreender as particularidades da formação de capital nas economias subdesenvolvidas.

A amostra considerada por Lewis é a de uma economia dualista, constituida na versão inicial do modelo por um sector «capitalista» e outro de «subsistência», que se diferenciam pela utilização de capital reprodutivo(19). O mecanismo central do modelo assenta no reconhecimento de que o sector de subsistência pode, temporariamente, assegurar uma oferta praticamente ilimitada de trabalho ao sector capitalista. Esta oferta processa-se a tais níveis de taxa salarial(20) que o crescimento do sector capitalista relativamente ao de subsistência se traduz por uma fracção crescente dos lucros no rendimento nacional. Criadas as condições para o aumento do montante de lucros poupados e investidos, observa-se o aumento da taxa de poupança e da acumulação de capital, facto que Lewis considera o cerne do próprio processo de desenvolvimento económico.

Algumas questões se colocam a propósito desta formulação inicial básica. Desde logo, a alusão feita por Lewis à possibilidade de o excedente de mão-de-obra no sector de subsistência ser caracterizado por uma produtividade marginal ínfima ou mesmo nula deu origem à pressuposição de que o modelo assentaria, na linha de Nurkse, numa hipótese de desemprego disfarçado. Algumas vozes se levantaram contra esta hipótese (especialmente a de Theodore W. Schultz), ao que Lewis sempre replicou não se tratar de uma hipótese «crucial»(21) do modelo. A sua estrutura de funcionamento requer apenas que a oferta de trabalho exceda, no sector capitalista, a sua procura, de modo a que no período de transferência de mão-de-obra a taxa de salário possa manter-se constante. É, entretanto, no âmbito das clivagens epistemológicas da teoria económica não marxista que importa rediscutir o modelo de Lewis.

Inicialmente vocacionado de *motu proprio* para restabelecer a tradição analítica clássica de oferta ilimitada de mão-de-obra a salários de subsistência, o modelo rejeita a possibilidade de os sistemas teóricos keynesiano e neoclássico enquadrarem o funcionamento da economia dualista. O primeiro, dado que a *General Theory* «supunha não só oferta ilimitada de trabalho, mas também, e principalmente, oferta ilimitada de capital e terra». O segundo, na medida em que o modelo de Lewis contraria a tese neoclássica de determinação endógena do salário no sector capitalista, pelas razões atrás sublinhadas. Quanto a este último ponto, o sistema neoclássico nunca acusou demasiadamente o toque e a generalidade dos seus mais significativos representantes (Solow, Swan, Meade) sempre reconheceu a complementaridade entre o modelo de Lewis e as suas próprias abordagens (R. Findlay, 1980:67). Desde que esgotadas as condições de oferta ilimitada de trabalho, o crescimento da economia dualista processar-se-ia, de acordo com o funcionamento do modelo neoclássico tipo, com um mercado de trabalho integrado e uma taxa de poupança constante.

A complacência neoclássica para com o modelo de Lewis[(22)] afigura-se paradigmática. Nos mesmos termos em que se coloca face às teses dos obstáculos de pendor keynesiano, o sistema neoclássico tende a recuperar os discursos que reponham o objecto real subdesenvolvimento em condições de poder ser trabalhado pelos princípios fundamentais do equilíbrio estável. São assim complementares do sistema neoclássico as análises do subdesenvolvimento que lhe permitam não se imiscuir na discussão de problemas que se mostrem contraditórios com o seu próprio objecto teórico.

A resposta de Lewis à questão da baixa poupança dos países pobres situa-se na reduzida dimensão relativa do sector capitalista e na consequente baixa proporção de lucros no rendimento nacional. No entanto, ao rejeitar a perspectiva (em seu entender emocional) de Marx da acumulação de capital como necessidade estrutural do próprio capitalismo, Lewis não fornece explicação objectiva para o sistemático reinvestimento de lucros, condição para que o processo iterativo de formação de capital não seja bloqueado. Se a procura de uma taxa de lucro suficientemente remuneradora do capital pode *implicitamente* representar o móbil do reinvestimento, não se observa uma rejeição clara da tese neoclássica segundo a qual a

poupança tende a ser automaticamente investida. Lewis não explica, nomeadamente, como se inicia o referido processo iterativo, isto é, como se constituem as primeiras poupanças-lucro. Será que o modelo fornece uma imagem idílica da transferência de trabalho e, consequentemente, das condições de formação de capital (P. F. Leeson, 1979:8) ou será que se reduz, em última instância, à concepção neoclássica de que as opções por consumo ou investimento resultam de diferentes avaliações da relação presente-futuro? Tal como em Nurkse, são escamoteadas as questões das oportunidades de investimento e da capacidade disponível para as apreender; está ausente, numa palavra, um correcto entendimento das condições gerais de acumulação nos países subdesenvolvidos.

De novo a problemática do investimento: a teoria do «big push» de P. Rosenstein-Rodan

A teoria do «grande impulso» de P. Rosenstein-Rodan centraliza as questões mais relevantes que são colocadas do ponto de vista do investimento nas economias subdesenvolvidas.

Na perspectiva de constituição da economia do desenvolvimento (componente estratégica), o seu já clássico *Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe*[23] é identificado, por vezes, com a conquista de autonomia da própria disciplina (H. W. Arndt, 1972:29). Ainda que centrado sobre as questões de política de industrialização requeridas pelas zonas atrasadas do Leste e Sudeste europeus, observa-se nas soluções propostas por Rosenstein-Rodan a percepção clara do subdesenvolvimento como desequilíbrio, cujas incidências transcendem o âmbito das áreas internacionais deprimidas.

Encarando a industrialização como a saída inevitável para a absorção do excesso de população agrícola, a teoria do grande impulso – industrialização planeada de grande escala – é justificada inicialmente pela incapacidade de o quadro institucional suporte do investimento no século XIX promover a industrialização nas áreas deprimidas. Tal quadro não assegura alguns dos requisitos indispensáveis a esse processo, tais como o investimento em formação profissional, a integração da complementari-

dade entre as diferentes indústrias e a internalização dos diferentes tipos de economias externas no cálculo económico. Este esforço de investimento em grande escala revela-se, já na sua formulação de 1943, «incompatível com o 'laissez-faire'» (Celso Furtado, 1964:87). Rosenstein-Rodan explicita posteriormente (1961:74-86) os contornos do grande impulso, precisando conceitos, especialmente o de *indivisibilidades*, de que distingue três tipos: oferta de capital social fixo, complementaridade da procura e da oferta de poupança. Estas indivisibilidades são consideradas, com relevo para a primeira, como obstáculos ao desenvolvimento e explicam a situação característica das áreas deprimidas. Contrariamente a Nurkse, a indivisibilidade da oferta de poupança é, nesta formulação, simplesmente derivada, pois resulta em última instância da exigência de um quantum mínimo de investimento determinado quer pelas necessidades em indústrias básicas e restantes serviços públicos, quer pela imperiosidade de usufruir das complementaridades de procura.

Algumas relativizações do obstáculo insuficiência de capital

Nem todos os economistas absolutizam a importância do capital no processo de desenvolvimento original, relativizando a partir daí o significado da sua ausência como factor explicativo do subdesenvolvimento.

Situando a questão no âmbito dos pré-requisitos da industrialização moderna, Gerschenkron (1957-1968:39-59) sublinha a dificuldade de distinguir, nos processos de industrialização, as pré-condições dos efeitos por ela suscitados. Embora o ensaio de relativização do conceito de acumulação primitiva do capital peque genericamente por ambiguidade na caracterização do próprio processo[24], o sentido da acumulação pré-industrial depende da descontinuidade do desenvolvimento como processo histórico. Atendendo a que quanto mais acentuado for o grau de atraso do país mais provável é a descontinuidade desse processo, a importância da acumulação pré-industrial aumentaria com o primeiro. Gerschenkron relativiza esta conclusão, negando-a através de alguns exemplos de industrialização tardia na Europa (Alemanha e Rússia, relativamente à Inglaterra pioneira), nos quais o sistema bancário e o Estado representariam, respectivamente,

o papel de pré-condição. Subsiste, entretanto, a conclusão de mais largo alcance de que não existe um conjunto genérico de pré-requisitos válido para todos os momentos e regiões, afinal a não unilinearidade do processo histórico.

O relevo concedido por Gerschenkron à presença do Estado nos países de atraso relativo mais acentuado encontra eco (ainda que não explicitamente) em outros ensaios de qualificação do papel da acumulação de capital no desenvolvimento. O aumento substancial da taxa de acumulação de capital constituiria uma condição necessária e quase suficiente da aceleração do desenvolvimento, desde que existisse um governo capaz de investir sob o critério da produtividade social do capital e empenhado nas tarefas necessárias à mobilização dos correspondentes recursos reais e financeiros (S. P. Schatz,1968:41).

As clivagens entre as diferentes análises do obstáculo-capital situam-se afinal na difícil distinção entre condicionantes e determinantes causais de um determinado processo. A. K. Cairncross acusa-o frontalmente quando reconhece a simultaneidade de verificação de uma dada taxa de acumulação de capital elevada e de um crescimento rápido da produtividade e do rendimento, e não retira daí qualquer inferência imediata de que um aumento da formação de capital se repercuta necessariamente na aceleração do produto (1962:111). Se bem que a metodologia dos factores de crescimento não transporte consigo qualquer mecanicismo teórico de causalidade entre as variáveis cuja evolução se quantifica, e tenha sido aplicada a períodos e países de industrialização sustentada, a reduzida quota de influência que tais resultados atribuem ao input material capital[(25)] não deixa de contradizer o determinismo implícito na sua concepção como obstáculo.

Os diferentes e complexos tipos de morfologia estrutural do subdesenvolvimento reforçam a tendência para a relativização do papel do capital no desenvolvimento. M. Bye (1961-1964:148) conclui que nem a quantidade de capital, nem as formas da sua aplicação, nem a origem da poupança podem generalizar-se às diferentes tipologias estruturais do subdesenvolvimento.

A problemática da insuficiência de capital e o modelo de Harrod-Domar

A concepção da insuficiência de capital como obstáculo crítico determinante do subdesenvolvimento mantém forte relação com a presença marcante do modelo de Harrod-Domar nos domínios da programação e da ajuda ao desenvolvimento. Reservando uma análise crítica circunstanciada deste facto para o capítulo dedicado às prefigurações da ruptura, pode entretanto situar-se desde já as razões que subjazem àquele relacionamento.

A presença do modelo citado prende-se com uma das identidades contabilísticas macroeconómicas com que a formulação de Harrod-Domar tem sido, de modo reducionista, identificada. Trata-se da identidade segundo a qual a taxa de crescimento do produto é determinada pela razão entre a taxa de poupança (que expressa as condições de oferta de capital) e o coeficiente capital/produto (que expressa as condições estruturais médias de procura de capital). Esta identidade reune a particularidade de ser facilmente manipulável por qualquer serviço especializado, ainda que menos bem tecnicamente apetrechado, e além disso compatibilizar as condições de oferta e de procura de capital. Os baixos níveis de crescimento do produto seriam assim «explicados» quer por baixas taxas de poupança quer por coeficientes capital/ /produto demasiado elevados relativamente às disponibilidades de recursos do país considerado. Analisaremos a seu tempo os vícios que decorrem de, a partir de uma simples identidade contabilística, serem formuladas relações de causalidade entre fenómenos. Acresce que, no âmbito desta perspectiva reducionista, como se entende mais fácil influenciar a taxa de poupança do que o coeficiente capital/ /produto, o modelo citado acaba por funcionar como expressão numérica que se identifica com a tese da poupança--factor determinante do desenvolvimento.

A proposição central do modelo de Arthur Lewis anteriormente analisado é um reflexo deste princípio e recorre implicitamente àquela identidade para justificar os valores numéricos que a concretizam. De facto, o esforço de desenvolvimento enunciado naquela proposição central pode resumir-se na tentativa de aumentar o crescimento do produto de um

nível que não ultrapassa o da população para uma situação de aumento sustentado do rendimento per capita de cerca de 2%. Isto equivale, dada uma taxa anual de crescimento populacional de 2%, a um objectivo de crescimento global de 4%. Considerando que a prossecução deste objectivo faz elevar o valor inicialmente baixo do coeficiente capital/produto de 2:1 para valores de 3:1 ou 4:1, os consequentes e necessários limites de variação da taxa de poupança situam-se em valores próximos aos que Lewis sugere na sua proposição central.

BIBLIOGRAFIA

ETAPISMO LINEAR

Baran, Paul e Hobsbawm, Eric (1961) – «The Stages of Economic Growth: a review», Kyklos, 1961, Fasc. 2. Tradução portuguesa in *A Economia Política do Desenvolvimento*, Cedep, Lisboa, 1976

Bauer, P. T. e Wilson, Charles (1962) – «The Stages of Economic Growth», *Economica*, Maio

Easterbrook, W. T. (1957) – «Long period comparative study: some historical cases», *Journal of Economic History*, Dezembro

Easterlin, Richard A. (1965) – «Is There a Need for Historical Research on Underdevelopment?», *American Economic Review*, Maio

Fishlow, Albert (1965) – «Empty Economic Stages», Economic Journal, Março

Gerschenkron, Alexander (1952) – «Economic backwardness in historical perspective», in *The Progress of Underdeveloped Areas*, Bert Hozelitz (ed.), Chicago University Press

Moore, Wilbert (1964) – «Motivational Aspects of Development», in *Social Change: Sources, Patterns and Consequences*, ed. Amitai e Eva Etzione, Nova Iorque, Basic Books

Rosowsky, Henry (1965) – «The Take-off into sustained controversy», *Journal of Economic History*, Junho

Rostow, W. W. (1960) – *The Stages of Economic Growth*, Cambridge University Press

Idem (ed.) (1963) – *The Economics of take-off into sustained growth*, Mac Millan, Londres e Basingstoke

Idem (1965) – «A Take-off into sustained growth», *Economic Journal*, Março; tradução brasileira em *A Economia do Subdesenvolvimento*, A. Agarwala e S. P. Singh (ed.), Forense Universitária

TIPOLOGIAS DE OBSTÁCULOS

Austruy, Jacques (1965) – *Le Scandale du dévelopement*, Editions Marcel Rivière, Paris, cap. II, secção I

Gerschenkron, Alexander (1952) – «Economic backwardness in historical perspective», in *The Progress of Underdeveloped Areas*, Bert Hozelitz (ed.), University of Chicago Press

Idem (1957) – «Reflections on the Concept of Prerequisites of Modern Industrialization», *L'Industria*, n.° 2

Higgins, Benjamim (1968) – *Economic Development: problems, principies and policies*, cap. 11 e 12, W. W. Norton & Company Inc., Nova Iorque

Hirschman, Albert O. (1958) – *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, cap. 1

Idem (1965) – «Obstacles to development: a classification and a quasi-vanishing act», *Economic Development and Cultural Change*, Julho

Kindleberger, Charles P. (1976) – *Desenvolvimento Económico*, Mac Graw Hill do Brasil, cap. n.° 2

Meier, Gerald (1953, 1962) – «O problema do desenvolvimento económico limitado», in *A Economia do Subdesenvolvimento*, A. Agarwala e S. P. Singh (ed.), Forense, Rio de Janeiro; tradução do original de Economia Internazionale, vol. VI, n.° 4

Singer, Hans (1975) – *Strategy in International Development*, Mac Millan, Londres e Basingstoke

Streeten, Paul (1972) – *The Frontiers of Development Studies*, Mac Millan, Londres e Basingstoke, cap. 2 e 3

FACTORES DEMOGRÁFICOS

Becker, Gary S. (1960) – «An economic analysis of fertility», in *Demographic and economic change in developed countries*, National Bureau Committee for Economic Research, Princeton University Press, Princeton

Idem (1965) – «A theory of the allocation of time», *Economic Journal*, vol. 75, Setembro.

Clark, Colin (1953) – «A expansão demográfica e os padrões de vida», *International Labour Review*, Agosto. Reproduzido em A Economia do Subdesenvolvimento, op. cit.

Idem (1967, 1971). *Crescimento da população e utilização da terra*, Livraria Civilização Editora, Porto

Easterlin, Richard A. (1980) – *Poputation and Economic Change in Developing Countries*, National Bureau of Economic Research, The University of Chicago Press, Chicago

Easterlin, Richard A., Pollak, Robert A. e Watcher, Michael L. (1980) – «Toward a more general model of fertility determination», in *Population and Economic Change in Developing Countries*, op. cit.

Enke, S. (1971) – «Economic Consequences of rapid population growth», *Economic Journal*, Dezembro

Hagen, Everett E. (1959) – «Population and Economic Growth, *American Economic Review*, Junho

Hawtorn, Geoffrey (ed.) (1978) – «Population and Development», *The Journal of Development Studies*, n.° 4-Julho, especialmente a introdução do organizador

Higgins, Benjamim (1968) – *Economic Development*, W. W. Norton, Nova Iorque, pp. 34-52 e 604-614.

Leibenstein, Harvey (1959, 1967) – *Atraso e desenvolvimento económico*, Fundação Gertúlio Vargas, Rio de Janeiro (tradução de Economic Backwardness and Economic Growth, John Wiley & Sons), pp. 18-42 e 161-189

Idem (1963) – «Population growth and the take-off hypothesis», in *The Economics of take-off finto sustained growth*, Mac Millan: pp. 170-184.

Idem (1971) – «The impact of population growth on economic welfare: non traditional elements», in *Rapid Population Growth: consequences and policy options*, National Academy of Sciences/Johns Hopkins University Press, Baltimore e Londres.

Idem (1974) – «An interpretation of the economic theory of fertility: promising path or blind alley», *Journal of Economic Literature*, vol. XII, n.° 2

Idem (1976) – «Teoria micro-micro, comércio entre agentes e eficiência X», in *A Economia do Futuro*, Kurt Dopfer (ed.), Zahar Editores; tradução do original inglês, Mac Millan

Liebermann, Samuel S. (1980) – «Rural development and fertility transition in South Asia: the case for a broad-based strategy», *Social Research*, vol. 47, n.° 2

Nelson, Richard R. (J936) – «A theory of the low-level equilibrium trap in underdeveloped economies», *American Economic Review*, Dezembro

McNicoll, Geoffrey (1978) – «Population and, development: outlines for a structuralist approach», in *Population and development*, *op. cit*.

Penrose, E. (1957) – «Malthus and the underdeveloped areás, *Economic Journal*.

Schultz, T. Paul (1971) – «An economic perspective on population growth», in *Rapid Population Growth: consequences and policy options*, *op. cit*.

Idem (1980) – «An economic interpretation of the decline in fertility in a rapidly developing country: consequences of development and family planning», in *Poputation and Economic Change in developing countries*, *op. cit*.

Schultz, Theodore W. (ed.) (1974) – *Economics of the family: marriage, children and human capital*, NBER, Chicago e Londres.

Spengler, Joseph (1956) – «The Population Problem: dimensions, potentialities, limitations», *American Economic Review*, Maio

Idem (1958) – «Desarrollo Economico y Demografico», *El Trimestre Economico*

Idem (1965) – «Population and Economic growth», in *Poputation: the vital revolution, Ronald Freedman* (ed.), Aldine Publishing Company, Chicago.

Idem (1966) – «The Economist and the population question», *American Economic Review*, Março.

A PROBLEMÁTICA DA INSUFICIÊNCIA DE CAPITAL

Arndt, H. W. (1972) – «Development Economics before 1945», in J. Bhaghati e R. Eckaus (ed.), *Essays in Honour of Paul Rosenstein Rodan*, Allen &,Unwin, Londres

Bye, Maurice (1961-1964) – «O papel do capital no crescimento económico», in H. Ellis e H. Wallich (ed.), *Desenvolvimento Económico para a América Latina*, Fundo de Cultura, Rio de Janeiro

Cairncross, Alec (1962) – *Factors in Economic Development*, Allen & Unwin, Londres

Chiang, Alpha C. (1962) – «Efeito-demonstração e modernização dos agentes», in A. Agarwala e S. P. Singh, *op. cit*.

Findlay, Ronald (1980) – «On Arthur Lewis's Contributions to Economics», The *Scandinavian Journal of Economics*, n.° 1

Furtado, Celso (1962) – «A formação de capital e o desenvolvimento económico», in A. Agarwala e S. P. Singh, *op. cit*.

Idem (1961-1964) – «Comentário sobre estudos do prof. P. R. Rodan», in H. Ellis e H. Wallich, *op. cit*.

Gerschenkron, Alexander (1957) – «Reflections on the concept of prerequisites of modern industrialization», *op. cit*.

Leeson, P. F. (1979,1980) – «The Lewis Model and the Development Theory», *Manchester School of Economic and Social Studies*, Setembro; reproduzido em *Problèmes Economiques*, n.° 1663, Março

Lewis, Arthur (1954) – «Economic Development with unlimited supllies of labor», Manchester School of Economic and Social Studies, Maio; reproduzido em A. Agarwala e S. P. Singh, *op. cit.*

Idem (1955) – The Theory of Economic Growth, Irwin, Homewood

Mandelbaun, K. (1950) – *La Industrializacion de los paises atrasados*, Aguilar Ediciones, Madrid; tradução de The Industrialization of Backward Areas, Basil Blackwell, Oxford

Meier, Gerald (1976) – *Leading Issues in Economic Development*, Oxford University Press

Mikesell, R. e Zuiser, J. (1973) – «The nature of the savings function in developing countries», *Journal of Economic Literature*, Março

Nevin, Edward (1961) – *Capital funds in underdeveloped countries*, St. Martin's, Nova Iorque

Nurkse, Ragnar (1953) – *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Basil Blackwell, Oxford

Idem (1962) – «Alguns Aspectos Internacionais do Desenvolvimento Económico», in A. Agarwala e S. P. Singh, *op. cit.*

Rodan, P. Rosenstein (1943) – «Problems of Industrialization of Eastern and South Eastern Europe», *The Economic Journal*, Junho-Setembro

Idem (1961,1964) – «Notas sobre a teoria do grande impulso», in H. Ellis e H. Wallich, *op. cit.*

Schatz, Sayre P. (1968) – «The Role of Capital Accumulation in Economic Development», *The Journal of Development Studies*, Outubro

United Nations (1960) – *Programming techniques for economic development, Report of the first group of experts on programming techniques*, Banguecoque, reproduzido parcialmente em G. Meier, *op. cit.*

NOTAS

(1) Referência à proposição chave do modelo de desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra de Arthur Lewis, segundo a qual «o problema central na teoria do desenvolvimento económico é compreender o processo mediante o qual uma comunidade que poupava e investia anteriormente 4 a 5% ou menos do seu rendimento nacional, se transforma numa economia em que a poupança voluntária é aproximadamente de 12 a 15% ou mais do rendimento nacional».

(2) Tenha-se em conta a similitude de estrutura com o texto antologiado «Principais factores do rendimento per capita» que, proveniente de serviços da ONU especializados em questões populacionais, se inspira em trabalhos de Spengler sobre a matéria.

(3) Este relatório constitui uma das primeiras e significativas tomadas de posição quanto à política económica de combate ao subdesenvolvimento.

(4) Esta posição identifica o grau de apropriação teórica da questão populacional então disponível. O relatório subalterniza, compreensivelmente, o obstáculo demográfico, sob pena de tornar nula qualquer tentativa de superação do subdesenvolvimento do ponto de vista da estratégia económica.

(5) No âmbito necessariamente limitado desta breve digressão sobre a questão populacional, considera-se que a evolução dos contributos de H. Leibenstein para a economia da população nos fornece, em grande medida, a chave das principais questões.

(6) Para um aprofundamento desta problemática consultar Colin Clark (1967-1971) e a demonstração de Ester Boserup (1965-1967) de que o crescimento populacional é um dos determinantes principais da mutação tecnológica agrícola.

(7) Hagen não deixa de referir que se tal desfasamento preencher uma geração, o crescimento populacional pode causar graves problemas económicos, sociais e políticos aos países de baixo rendimento.

(8) Segundo a exposição de H. Leibensteín (1974:458-60)

(9) G. Becker, a quem esta escola deve as contribuições mais incisivas, sugere, entre outras, duas explicações possíveis: a de que as famílias de rendimento mais elevado desejam crianças de maior qualidade e a sua teoria da afectação do tempo enquanto custo, que inspira diferentes soluções explicativas para o problema em análise. Nesta última versão, o custo-tempo de educação de uma criança é mais elevado nos estratos superiores de rendimento.

(10) A menos que se integrem na análise as formas obscuras de tráfico de crianças.
(11) Não deixa de ser sintomático o patrocínio que o *National Bureau of Economic Research* concede a esta publicação.
(12) Ver, neste sentido, de P.P. Rey, *As Alianças de Classe*, Coimbra, Centelha, e Le Capitalisme Négrier, Paris, Maspero, e, de C. Meillassoux, *Mulheres, Celeiros e Capitais*, Porto, Edições Afrontamento e Terrains et Théories, Paris, Editions Anthropos.
(13) Particularmente ONU (ECAFE), 1960, citado relevantemente por G. Meier (1976) e P. Streeten (1972).
(14) *Contributions to Modern Economics*: 108.
(15) Comentaremos mais adiante a debilidade do conceito de poupança aqui utilizado.
(16) O conjunto de países sobrepovoados abrange, segundo o autor, uma zona compreendida entre o Sudeste europeu e o Sudeste asiático. Para os restantes países subdesenvolvidos fracamente povoados o excedente de mão-de-obra seria criado por melhorias técnicas na agricultura.
(17) Para uma qualificação deste efeito à luz das características da «economia dualista», ver Alpha Chiang (1962); no mesmo sentido, as propostas iniciais de Celso Furtado da análise dos efeitos decorrentes da importação dos padrões culturais dos países industrializados (a comentar no capítulo das prefigurações).
(18) Entre os que duvidam das suas potencialidades como suporte de política económica, P. T. Bauer (1971:447).
(19) Lewis alarga mais tarde a sua versão inicial às figuras dos trabalhadores agrícolas e agricultores independentes, retomando ainda a conhecida divisão sectorial de Ranis e Fei entre agricultura e indústria; mais recentemente, a terminologia utilizada é a de sectores moderno e tradicional.
(20) A acumulação no sector capitalista faz-se, nas referidas condições de oferta de trabalho, a uma taxa de salário tendencialmente constante, igual ao rendimento médio do sector de subsistência adicionado de um diferencial destinado a compensar o aumento do custo de vida no sector capitalista e a favorecer a transferência dos trabalhadores entre os dois sectores.
(21) No sentido que Solow lhe atribui de hipótese que influencia fortemente os resultados do modelo.
(22) A renitência de P. T. Bauer não altera substancialmente esta tónica; diferente é, entretanto, a já mencionada oposição mono-económica de T. W. Schultz.
(23) H. W. Arndt acrescenta a este clássico uma lição do autor, «The International Development of Economically Backward Areas», Abril de 1944, referência impossível de localizar em Portugal.
(24) Gerschenkron nem sempre afasta com clareza a identificação deste processo com a acumulação de riqueza-dinheiro, perdendo por vezes de vista a sua caracterização como processo estrutural de criação de condições propícias à reprodução das relações de produção capitalistas.
(25) Citados no comentário relativo aos factores demográficos.

TEXTOS ANTOLOGIADOS

TEXTO N.° 1: DA DESIGUALDADE ENTRE PAÍSES À PROBLEMÁTICA DO DESENVOLVIMENTO: AS QUESTÕES INICIAIS[1]

Os dados disponíveis relativos ao rendimento per capita em diferentes partes do mundo constituem uma medida do problema com que os países subdesenvolvidos se confrontam nas suas tentativas de reduzir a diferença entre os seus próprios padrões de vida e os dos países desenvolvidos. Estima-se, conforme o quadro da página seguinte ilustra, que, em 1949, cerca de um terço da população mundial dispunha de menos de 5% do total do rendimento mundial e apresentava provavelmente um rendimento per capita inferior a 50 dólares anuais. Aproximadamente dois terços da população mundial dispunha apenas de 15% do rendimento mundial e apresentava provavelmente um rendimento per capita médio anual inferior a 200 dólares. Os números disponíveis indicam que o rendimento está presentemente pior distribuído entre os países do mundo que durante o período imediatamente anterior à guerra. Apesar do seu nível tecnológico actual relativamente primitivo e dos seus recursos em capital limitados, os países subdesenvolvidos estão confrontados com a tarefa de atingirem uma taxa de desenvolvimento económico muito mais rápida que a que caracteriza os países mais desenvolvidos. Sem medidas adequadas a esta tarefa, é provável que as diferenças entre os padrões de vida aumentem em vez de diminuir, mesmo ignorando a questão do crescimento populacional. A existência deste último problema requer, é óbvio, medidas nacionais e internacionais de promoção do desenvolvimento das áreas subdesenvolvidas ainda mais vigorosas.

O desenvolvimento económico dos países subdesenvolvidos continua a ser o problema económico de longo prazo mais importante com que o

mundo se confronta. Uma expansão desse tipo poderia, quando orientada adequadamente, fornecer os bens e serviços necessários para aumentar os padrões de vida de dois terços da população mundial, assim como a possibilidade de conseguir sem esforços injustificados os ajustamentos económicos que serão necessários em todas as partes do mundo.

	Número de países		**População**		**Rendimento nacional**	
Rendimento per capita inferior a	Total acumulado	% do total	Total acumulado (milhões)	% do total	Total acumulado (milhões de dólares U.S.)	% do total
50 dól.	12	17	650,9	31	18,632	4
200 dól.	40	57	1381,1	66	74,962	15
600 dól.	62	89	1841,1	89	226,293	44
900 dól.	69	99	1930,7	93	296,270	58
1500 dól.	70	100	2079,9	100	513,101	100

Fonte: United Nations, *Statistical Papers*, série E, n.º 1, Outubro de 1950

TEXTO N.° 2: PRINCIPAIS FACTORES DO PRODUTO PER CAPITA[2]

Lista de factores

Os factores que comandam os níveis e trends do produto per capita das economias nacionais são imperfeitamente conhecidos. Os dados requeridos pela mensuração dos efeitos dos vários factores escasseiam generalizadamente e a teoria social e económica não está ainda suficientemente desenvolvida para explorar integralmente os dados disponíveis. Em particular, a extensão pela qual os efeitos aparentes de certos factores podem na verdade dever-se a outros determinantes prévios que os modelam não tem sido adequadamente explorada. Diferenças consideráveis de opinião existem, por conseguinte, entre os estudiosos deste domínio.

As tentativas que têm sido realizadas para isolar os principais factores que comandam o produto variam de acordo com o seu objectivo e importância. Em alguns casos, só um ou alguns factores foram acentuados,

enquanto que noutros foi tentado um inventário completo. Para efeitos da análise da importância relativa dos factores demográficos e restantes que comandam o produto, é necessária uma lista quase completa. De outro modo, a influência parcial e corrente de alguns factores pode não ser adequadamente considerada. Uma lista deste tipo impede a possibilidade de negligência de variáveis significativas, especialmente quando os factores são numerosos ou, em alguma medida, interdependentes.

Uma lista de factores baseada no trabalho de Spengler, ainda que consideravelmente reorganizada, é seguidamente apresentada[3]. Para esta discussão, a lista foi reorganizada tendo em conta o grau em que cada factor pode ser influenciado pelos trends populacionais. A ordem de apresentação não pretende, por isso, representar a importância relativa dos diversos factores.

Recursos humanos

I. A razão força de trabalho/população total

II. A distribuição geográfica e por ocupação da força de trabalho e o grau em que estas distribuições correspondem às exigências da procura e da produção.

III. A aptidão e eficiência da força de trabalho, considerada independentemente dos activos produtivos não humanos. Este determinante reflecte imediatamente (a) «o estádio das técnicas industriais» e, no longo prazo, (b) as aquisições educacionais, científicas e culturais da população.

Recursos materiais

IV. A quantidade dos activos produtivos (por exemplo, terra, maquinaria, edifícios e outras formas de capital) a ser utilizadas por cada membro da força de trabalho empregada.

V. A distribuição geográfica dos activos produtivos e a sua distribuição entre os tipos de emprego.

Organização económica e tecnologia

VI. A efectividade com que as actividades económicas são organizadas, o que depende de:

a) O grau de especialização e divisão do trabalho;
b) A extensão em que as economias de escala, encaradas como distintas das economias incluídas em a), são conseguidas;
c) O modo como as actividades das empresas que compõem as indústrias consideradas se ajustam às das empresas que integram outras indústrias.

VII. A eficiência das técnicas com que os activos produtivos são utilizados.
VIII. O grau em que a força de trabalho e o stock de factores não-humanos de produção são empregados, em termos de uma taxa anual normal estipulada.

Factores sociais e culturais

IX. O sistema de castas e a família
X. Os elementos políticos da estrutura social, incluindo:

a) Os poderes de direcção e regulação relativamente às actividades económicas exercidos pelo Estado;
b) A composição de classe da sociedade;
c) As relações entre classes e entre outros grupos sociais economicamente significativos.

XI. Os elementos económicos da estrutura social, incluindo:

a) O sistema de afectação de recursos (que pode variar de um sistema de preços não regulado a um de planeamento integral);
b) O sistema de relações de propriedade;

c) O sistema de incentivos;

d) O sistema de instituições destinadas a facilitar o funcionamento da economia, tais como instituições monetárias, bancárias, fiscais e outras instituições financeiras;

e) As condições envolventes das actividades de pessoas exercendo funções empresariais e fazendo inovações;

f) A extensão em que os hábitos de consumo prevalecentes se ajustam aos activos produtivos à disposição da população.

XII. Os elementos do sistema de valores prevalecente, que influenciam o comportamento humano no que respeita aos objectivos económicos e aos meios possíveis para atingir esses objectivos.

Relações económicas externas

XIII. As relações de troca entre a sociedade económica analisada e outras sociedades económicas, especialmente as respectivas razões de troca.

TEXTO N.° 3: A POPULAÇÃO COMO OBSTÁCULO AO PROGRESSO ECONÓMICO[4]

Joseph J. Spengler

«O Senhor dos deuses e dos homens, com ordens severas, proibe que a nossa abundância seja obtida facilmente...»

Virgílio, Geórgicas I

«Quando os bens aumentam, aumentam aqueles que os consomem»

Ecclesiastes, 5.11

O factor população não é apenas um dos muitos factores que afectam a melhoria da condição humana, mas também um dos mais importantes. Comprova-o a frequente preocupação do homem face ao excessivo ou insuficiente crescimento demográfico quando pretende maximizar qualquer variável que lhe interesse.

Se quiséssemos discutir significativamente o progresso económico, teríamos que escolher um índice adequado para reflectir a sua evolução. Entre os índices disponíveis, o mais satisfatório parece ser o produto líquido per capita e por período de tempo, pois este índice é, simultaneamente, uma medida sumária dos muitos elementos que o homem ambiciona e um resultado final desse processo de mutação tecnológica e industrial que transformou as economias de pelo menos 1/4 da população mundial e elevou os seus níveis de vida muito acima dos níveis orientais verificados quase por toda a parte há dois séculos. Utilizaremos este índice, embora sem que tal implique que ele se encontre necessariamente muito relacionado com o estado subjectivo conhecido como o bem estar psico-fisiológico.

Este artigo é composto por quatro partes. A primeira trata das determinantes do progresso económico; a segunda trata das tendências demográficas predominantes; a terceira trata da natureza dos efeitos retardadores do progresso que resultem do crescimento da população. Na quarta e última tenta-se proceder a uma estimativa quantificada de alguns destes efeitos.

I

As determinantes do progresso económico, tal como nos é dado pela evolução do rendimento real per capita, podem ser classificadas de variadíssimas formas. Para o fim em causa, estão classificados com base na sua sensibilidade a alterações do factor população (isto é: alterações na densidade, na composição ou no total dessa população), sendo os mais sensíveis os incluídos em A e os menos sensíveis os classificados em C.

Al – Ratio da força de trabalho duma nação com relação à sua população

A2 – Bens produtivos/trabalhador activo

A3 – A eficácia com que as actividades económicas se encontram organizadas

A4 – Composição genética da população

B1 – Relações de troca internacionais

B2 – Ratio da força de trabalho empregada em relação ao total da força de trabalho

B3 – Até que ponto a distribuição da ocupação e do espaço dos agentes humanos e não humanos de produção é óptima

B4 Qualificação e eficiência da força de trabalho, propriedades que reflectem (i) o estado das técnicas industriais e (ii) os conhecimentos educacionais, científicos e culturais da população

Cl – Estrutura Social

C2 – Cultura

D1 – Determinante Residual

Dado que a informação disponível não nos permite demonstrar com precisão a forma como o rendimento real per capita reage a alterações em cada um destes factores determinantes, e como estes por sua vez reagem às alterações de população, indicaremos apenas como a alteração da população afecta o rendimento per capita através de alguns destes factores determinantes mais sensíveis. Não daremos atenção a A4 e aos factores determinantes classificados em C e D e trataremos apenas incidental-mente de alguns classificados em B.

Al – o ratio da força de trabalho duma nação relativamente à sua população – tende a ser bastante favorável quando uma dada população se tornou estacionária sob condições de mortalidade do tipo ocidental, pois este ratio é condicionado (a) pela composição etária da população e (b) pelo seu estado de saúde. Este ratio é bastante desfavorável ao produto per capita, por consequência, em países subdesenvolvidos onde a composição etária pode ser qualquer coisa como 1/6 menos favorável que nos E.U.A., e onde, em larga medida por causa da pobreza que resulta em grande parte da pressão demográfica, a incidência de doenças é bastante mais elevada que em países desenvolvidos. Se as condições de (a) e (b) fossem aproximadas das vigentes no Ocidente, o rendimento per capita em países subdesenvolvidos poderia subir 20 a 30%, ou mais, acima dos níveis correntes, permanecendo inalteradas as demais circunstâncias.

Os factores determinantes A2 e A3, embora com significado para todos os países cuja população ultrapassou o óptimo de rendimento (categoria na

qual se inclui a maioria dos países)[5], são da maior importância para os países superpovoados e que se caracterizam por um elevado potencial de crescimento demográfico. Em relação a A2 e A3, poderemos dizer o seguinte:

1. O produto por trabalhador está altamente relacionado com o montante de bens produtivos utilizados por cada trabalhador;

2. Por esta razão, e dado o consumo de matérias primas estar altamente correlacionado com o rendimento nacional, o crescimento da população tende eventualmente a tornar necessário o recurso a fontes naturais que, dado serem de inferior qualidade ou menos acessíveis, implicam custos de exploração mais elevados;

3. O crescimento da população é acompanhado, dentro de certos limites, por economias de organização que funcionam de modo a aumentar a produção por trabalhador;

4. Um aumento da população produz um aumento do produto per capita desde que (*ceteris paribus*) o incremento no produto per capita devido ao aumento de economias de organização derivadas do aumento da população mais que compense a variação negativa (se esta existir) devida aos aumentos de custos nas indústrias extractivas.

5. A população dum país pode dizer-se de dimensão óptima quando, dado o custo para suportar a sua parte economicamente não produtiva[6], a população agregada tem a dimensão mínima exigida para maximizar o rendimento per capita dum modo compatível com a taxa de juro relevante, pressupondo que as demais condições permanecem constantes[7].

Resulta assim que, ao atingir uma grandeza que excede a respectiva dimensão óptima, a população dum país se transforma num importante obstáculo para a melhoria da situação económica dessa mesma população. Esta conclusão é reforçada pelo facto de as nações cujas populações ultrapassaram o óptimo raramente terem de novo a oportunidade de estagnar o seu crescimento populacional quando os seus números já estão próximos do óptimo. Isto porque é difícil reduzir uma dada população até que tenha atingido a dimensão óptima, e é raro que as circunstâncias se alterem de modo a aumentar a dimensão do óptimo para além do nível já atingido pela população. A tarefa com que se confrontam as nações superpovoadas não é, portanto, a perseguição dum óptimo não atingível, mas sim fazer todo o

possível por aumentar os seus níveis de rendimento per capita, mesmo se a dimensão da sua população for demasiado grande. Esta tarefa inclui evitar um crescimento demográfico adicional; ela está, contudo, reduzida a um mínimo em países onde a densidade demográfica e o reduzido rendimento per capita ocorrem conjuntamente, isto por razões a indicar, tais como os estímulos do aumento da população à inovação e ao progresso.

Vejamos agora as determinantes B2 e B4. Embora se possa, em dadas circunstâncias, aceitar a tese dos estagnacionistas, não é menos evidente que apenas em certas condições institucionais é que uma taxa de crescimento populacional baixa ou negativa resolve o desemprego. Provavelmente, um argumento análogo pode ser elaborado em relação aos países onde uma elevada densidade demográfica, conjuntamente com uma população em crescimento continuo, aparenta produzir o desemprego. Diferenças regionais e ocupacionais na taxa de crescimento natural podem operar de modo a evitar que os empregos da população de um pais se distribuam de maneira óptima no espaço e entre sectores quando essas diferenças não são compensadas por arranjos sociais visando assegurar uma distribuição óptima. O sub-aproveitamento de trabalho com origem demográfica parece ser mais pronunciado em países subdesenvolvidos onde há uma sobrepopulação considerável na agricultura. Também é importante a absorção do capital pelo crescimento da população. Pois, como demonstraremos, tal absorção reduz a taxa a que a força de trabalho pode melhorar a sua saúde, qualificação, eficiência e equipamento material.

II

É o crescimento e não a estagnação da população que constitui o maior obstáculo ao progresso económico do homem em quase todos os países. A explicação estagnacionista do desemprego, até ao ponto em que pode ser formulada em termos válidos, é relevante neste momento apenas para 1/5 da população mundial, e este 1/5 já atingiu um nível de rendimentos relativamente elevado e tem capacidade para conseguir

efectuar ajustamentos do emprego de modo a adaptar-se à estagnação da sua dimensão. A maioria dos restantes habitantes do mundo encontra-se em países onde o crescimento da população já está a impedir a melhoria do nível de vida do homem. É consequentemente destes países que o restante deste artigo trata.

Que a pressão populacional é um obstáculo importante ao progresso económico na maior parte do mundo é imediatamente sugerido, embora nem sempre isso se consiga demonstrar com precisão. Os dados indicam que o rendimento per capita tende a ser baixo onde a densidade bruta da população é relativamente elevada e a ser elevado onde essa densidade é relativamente baixa. Esta relação seria ainda mais marcante se se entrasse em linha de conta com a influência da diferença das relações de transferência e comércio, sendo estas relativamente favoráveis na maioria dos casos, se não em todos, aos países densamente povoados e onde o rendimento per capita é relativamente elevado.

Que o crescimento populacional continuará a ser um importante obstáculo à melhoria da situação material do homem é evidente. Apenas 1/5 da população do mundo parece aproximar-se de um estado estacionário, e este 1/5 é composto principalmente por povos que já disfrutam de rendimentos per capita relativamente elevados. Qualquer coisa como outro 1/5, embora descritível como proto-estacionário, pode experimentar um aumento de 50% ou mais em meio século. No entanto, muitos dos povos que compõem este 1/5 só conseguem extrair, e com dificuldade, rendimentos pouco mais que medíocres da sua limitada disponibilidade de terra e recursos. A restante população mundial, perto de 60%, está a expandir-se, embora a maioria dos seus membros já só disponha de rendimentos muito baixos e se encontre mal equipada de recursos e de terra, essenciais para o confortável suporte de uma dimensão crescente[8]. Evidentemente que se prevê que uma fracção importante do aumento da população venha a ocorrer entre povos que nem sequer estão equipados para satisfazer as suas actuais necessidades.

O volume de crescimento populacional que ocorrerá nos países com elevado potencial de crescimento demográfico não é empiricamente determinável com precisão no momento presente. No entanto, avaliando por experiências do passado e abstraindo da possibilidade de um contraceptivo

barato poder ser larga e rapidamente difundido, os 1,5 biliões em causa, vivendo na Ásia[9], Africa e América Latina, podem, na ausência de obstáculos pronunciados, aumentar de 100 a 200% antes de adquirirem os padrões de fertilidade ocidental e antes de atingirem uma composição etária do tipo ocidental; pois a esperança de vida à nascença é apenas cerca de metade na grande maioria destas regiões em comparação com o que acontece no mundo ocidental. A ordem de grandeza do crescimento prevista é sugerida pelo facto de que, ao triplicarem as populações destas regiões, a população mundial, que neste momento é de cerca de 2,4 biliões, excederia 5,5 biliões daqui a um século. Consequentemente, é evidente que a não ser que um contraceptivo barato e facilmente utilizável seja inventado e largamente difundido, é provável que o crescimento populacional consuma muitos dos frutos do progresso técnico que escapam às goelas da guerra.

III

A melhoria das condições económicas dos cerca de 60% da população mundial cujos rendimentos são muito baixos, por vezes miseravelmente baixos em relação aos padrões ocidentais, é possível apenas sob a condição de as economias desses povos serem completamente transformadas. A característica proeminente dessas economias é a sua dominação pela agricultura não mecanizada, estando cerca de 3/4 da população trabalhadora envolvida em agricultura de tipo arcaico. Assim, o progresso económico pressupõe uma considerável mecanização e uma considerável transformação da agricultura desses países conjuntamente com a retirada da força de trabalho excessiva da agricultura e a criação de uma força de trabalho que tanto nos sectores agrícolas como não agrícolas adquira as atitudes, os valores e as aptidões essenciais para economias racionalizadas e mecanizadas.

O desenvolvimento de sectores industriais e comerciais adequados para absorver tanto a crescente força de trabalho não agrícola como os trabalhadores provenientes das áreas agrícolas envolve um determinado número de medidas convergentes.

1. Terá que ser criado um número suficiente de pessoas com capacidade de execução de funções «empresariais».

2. Terá que ser criado um sistema de incentivos adequado para uma sociedade industrial.

3. Terão que ser implantados apoios institucionais adequados nos domínios económico, da educação e governamental.

4. Terá que ser proporcionado um apoio adequado ao desenvolvimento de serviços públicos em número apropriado e ao estabelecimento de indústrias que, por uma ou mais razões, são altamente vantajosas para as economias na fase de desenvolvimento característica da maioria dos países em análise; por exemplo: indústrias capazes de utilizar os recursos e a mão-de-obra disponíveis, ou de satisfazer as necessidades mais prementes, ou de atenuar a pressão sobre as divisas ou (por serem complemento de outras indústrias existentes ou em vias de se implantarem) de proporcionar reforço ao desenvolvimento em curso.

A evolução industrial de acordo com estas linhas envolve mais duas condições, cuja capacidade de resolução tende a ser muito reduzida pelo crescimento demográfico: (a) a disponibilidade de um volume suficiente de terra e/ou recursos naturais; (b) a formação e/ou aquisição de capital a uma taxa proporcionada com a taxa projectada de desenvolvimento industrial.

Um crescimento demográfico adicional acentuará a escassez de terra e/ou recursos em países onde a pressão populacional já se verifica. Na América do Norte e na Oceania, a maioria da população está a aproximar-se de um estado estacionário, e tanto os recursos como a terra são relativamente abundantes. Na Europa, quer a terra quer os recursos são relativamente escassos, mas a maioria da população está a aproximar-se dum estado estacionário. Na África, onde o potencial de crescimento demográfico é elevado, os recursos e, em certa medida, a terra são relativamente abundantes; mas a sua distribuição no espaço com relação à população não é de molde a poder respirar-se de alívio a não ser no que se refere a uma parte dos seus habitantes. Consequentemente, um futuro crescimento arrastará um atraso na melhoria da situação económica daquelas populações africanas que carecem já de acesso imediato à terra e aos recursos não explorados ou insuficientemente explorados no presente. Na América do Sul, onde o potencial de crescimento demográfico continua elevado, tanto a terra como os recursos minerais são relativamente abundantes;

apesar de tudo, as promessas de desenvolvimento industrial estão sujeitas a grandes restrições provocadas pela falta de carvão, constituindo a água a potencial fonte de energia mais espalhada. Os recursos de terra e energia parecem ser relativamente abundantes na União Soviética; no entanto, de acordo com algumas estimativas, o minério de ferro é relativamente escasso e não está bem localizado no espaço. As falhas mais graves actuais e/ou potenciais, no entanto, verificam-se na Ásia, onde vive mais de metade da população mundial e onde os seus números poderão triplicar dentro dum século. Pois a população da Ásia já se encontra com escassez de terra, mal equipada em recursos energéticos quando em confronto com a população da Europa, e apenas com cerca de 1/5 do nível de reservas de ferro de que dispõe o resto do mundo. Mais ainda, o factor espaço é desfavorável, uma vez que a maiorparte dos recursos de ferro da Ásia está situada na índia enquanto grande parte dos recursos energéticos se situam na China. Presumivelmente, então, apenas numa parte da África e da América do Sul o crescimento demográfico poderá mostrar-se como economicamente vantajoso. A redistribuição da população servirá para corrigir a escassez localizada de pessoas que se pode encontrar também noutros continentes.

Quando um país tem falta de terra e/ou matérias primas e esta falta está a agravar-se pelo crescimento contínuo da população, pode recorrer a várias soluções complementares. Primeiro, pode tentar elevar a sua taxa de formação de capital, pois o capital é necessário para a exploração dos recursos naturais que estão à mão, para proporcionar substitutos para recursos críticos com escasssa disponibilidade, para facilitar o progresso técnico, para criar boa saúde e para desenvolver qualificações e atitudes produtivas na força de trabalho. No entanto, é difícil estabelecer uma taxa de formação de capital, absoluta ou relativa, muito elevada quando, como no caso da maioria das regiões onde se depara com uma pressão da população e um elevado potencial de crescimento demográfico, o rendimento per capita varia entre 25 a 150 dólares e a minoria relativamente rica dedica a maioria dos seus rendimentos ao consumo em vez de a aplicar na formação de capital. Segundo, pode recorrer-se aos empréstimos e ao comércio externo. No entanto, os empréstimos externos só podem aliviar em medida limitada uma falta de capital imputável a uma pequena taxa

de formação interna de capital, sendo o montante de capital externo que uma economia pode efectivamente absorver governado, por razões técnicas e económicas, pela sua taxa de formação interna de capital. Além disso, o comércio internacional pode apenas contrabalançar significativamente (mas de maneira alguma completamente) uma falta interna de recursos naturais após a economia ter sido devidamente desenvolvida e uma vez satisfeitas as restantes condições relevantes. A capacidade de um povo encontrar alívio para a sua pobreza na acumulação de capital será menor em todos os casos em que, estando a população numa dimensão supra-óptima e a terra e/ou os recursos sendo relativamente escassos, a população estiver na fase de crescimento e não numa fase estacionária.

Em resumo, o crescimento populacional opera de quatro formas para retardar a melhoria da situação material do homem. Primeiro, aumenta a pressão demográfica sobre a terra e a disponibilidade de recursos duma nação em dado momento. Segundo, tem tendência a acentuar esta pressão através do tempo, acelerando o grau em que é utilizada a disponibilidade de recursos naturais exauríveis e não renováveis e elevando os custos da sua utilização. Terceiro, diminui a taxa a que o capital pode acumular-se e esta diminuição é largamente acentuada quando, como no caso dos países superpovoados, muito do capital potencial é utilizado para sustento de crianças que acabam por morrer antes de atingirem uma idade produtiva[10]. Quarto, dada a taxa de formação de capital, a medida em que o equipamento da força de trabalho pode aumentar mostra-se reduzida. Só num pequeno número de países, onde a população tem uma dimensão infra-óptima, o crescimento demográfico, através da sua influência salutar sobre a organização económica, pode compensar os efeitos adversos enumerados.

IV

Tanto o problema que está a ser analisado como as consequências do crescimento demográfico podem traduzir-se em termos de rendimento real per capita. Consideremos primeiro o problema em si mesmo. O rendimento per capita em muitas regiões é apenas uma pequena fracção do rendimento per capita na Oceania, América do Norte e Europa Ocidental. Mais ainda,

julgando pelo passado, podemos supôr que durante os próximos tempos o rendimento real per capita aumentará de 1 a 2% por ano nestas últimas regiões. Logo, se se pretende melhorar as condições materiais dos povos habitando em áreas com rendimentos muito baixos, quer em termos absolutos quer relativamente às populações de rendimento elevado, estes povos terão que aumentar os seus rendimentos per capita em bastante mais que 2% ao ano durante um futuro muito longo. Embora esse aumento possa ter tendência para se mostrar prejudicado pela taxa de crescimento relativamente mais baixa dos países de rendimento elevado[11], ele será facilitado pela possibilidade de um maior ritmo de progresso técnico nos países de rendimento baixo, dado que as suas economias continuam dependentes de métodos de produção tecnicamente primitivos.

Dado que um aumento no equipamento de capital por trabalhador de uma nação tem tendência a ser acompanhado por um aumento do produto por trabalhador, o crescimento da população pode ser encarado como um obstáculo ao aumento do rendimento per capita sempre que a população duma nação for de dimensão supra-óptima. Isto porque o crescimento demográfico, conjuntamente com uma mortalidade excessiva entre aqueles que não têm idade para o trabalho, desvia recursos da formação de capital para a formação de população, enquanto a necessidade de equipar acréscimos da população faz com que o volume do incremento do capital per capita seja menor do que o que existiria se a população não tivesse aumentado.

Em primeiro lugar, vamos supor que tanto a taxa de poupança como a capacidade produtiva do capital são independentes da taxa de crescimento da população. Então um aumento de 1% na população será obtido à custa de qualquer coisa como 1% de aumento no rendimento per capita. Aceite a validade destes pressupostos, então 1% de aumento anual da população, característica de muitos países densamente povoados e de rendimento baixo, vai impedir um aumento de cerca de 1% por ano no rendimento per capita. Consequentemente, se o rendimento per capita aumentar 3% ao ano, na ausência de crescimento da população, aumentará apenas a cerca de 2% ao ano quando a população estiver a aumentar 1% ao ano[12].

Os pressupostos que se acaba de estabelecer devem, no entanto, ser modificados. Primeiro, a capacidade de produção do capital não é inde-

pendente de alterações na dimensão da força de trabalho. Com base em experiências passadas, pode dizer-se que quando um aumento de 1%, tanto no emprego da força de trabalho como no stock de capital, é acompanhado por um aumento de 2% no rendimento, estes 2% devem ser imputados às forças que o geram do modo seguinte: progresso técnico, 1; trabalho, 0.7; outros agentes produtivos, 0.3. Assim, dada uma taxa de poupança de 12%, um aumento de 1% na força de trabalho, e funcionando o progresso técnico como se indicou, cerca de 7/26 dos 2,6% do aumento do rendimento nacional seriam atribuídos ao aumento de 1% da força de trabalho utilizada. Em geral, talvez seja seguro dizer que 25 a 35% do aumento anual do produto, na sequência de aumentos de 1% e de 1 a 3% do trabalho e do capital, respectivamente, podem ser atribuidos ao aumento de trabalho[13]. Segundo, terá que tomar-se em conta a absorção, pelo crescimento demográfico e pela mortalidade prematura, de recursos que de outro modo teriam sido traduzidos em riqueza ou capital. Quando estas duas condições são tomadas em consideração, vê-se que um aumento de 1% na população envolveu um custo de pouco menos ou pouco mais de 1% no aumento de rendimento per capita[14]. Finalmente, deve salientar-se o facto de a produtividade do capital reprodutivo se mostrar mais elevada, *ceteris paribus*, quando a terra e os recursos naturais com os quais este capital pode ser combinado se apresentam relativamente abundantes. A ausência desta condição em muitas das economias de baixo rendimento torna mais difícil compensar o seu crescimento demográfico através da formação de capital[15].

Em jeito de resumo, pode dizer-se que o crescimento da população é o obstáculo principal à melhoria da situação económica da maior parte do mundo. Está a provocar o atraso na formação de capital, acelerando a taxa de esgotamento do limitado stock mundial de recursos não renováveis, aumentando a elevação de custos em indústrias com custos crescentes, e desacelerando a taxa de crescimento do rendimento per capita. Se um contraceptivo barato, associado a um conjunto de motivos que promovam a sua maior utilização em larga escala nas regiões superpovoadas do mundo, pode ser desenvolvido a tempo é uma coisa a ver. É evidente, no entanto, que tendo em consideração a limitação do fundo de recursos não renováveis à disposição do homem e tendo em consideração os perigos

que representa para a segurança dos povos relativamente estacionários o crescimento contínuo dos povos habitando em terras superpovoadas, os primeiros não podem dar origem à multiplicação de componentes não desejadas pelos últimos.

TEXTO N.°4: O CIRCULO VICIOSO DA POBREZA[16]

Ragnar Nürkse

Nas discussões acerca do problema do desenvolvimento económico, uma frase que surge frequentemente é «o círculo vicioso da pobreza». Ela é, em regra, encarada como qualquer coisa de óbvio, demasiado óbvia para valer a pena ser analisada. Espero poder ser perdoado por começar com uma perspectiva deste conceito óbvio.

Ele implica uma constelação circular de forças com tendência para agir e reagir umas sobre as outras de tal modo que mantem um país pobre no estado de pobreza. Exemplos específicos de tais constelações circulares não são difíceis de imaginar. Por exemplo, um homem pobre pode não ter o suficiente para comer; sendo sub-alimentado, a sua saúde pode tornar-se débil; estando fisicamente débil, a sua capacidade de trabalho é baixa, o que significa que é pobre, o que por sua vez significa que não terá o suficiente para comer; etc. Uma situação deste tipo, colocada ao nível de um país como um todo, pode ser resumida na velha proposição: «um país é pobre porque é pobre».

Talvez as mais importantes relações circulares deste tipo sejam aquelas que afectam a acumulação do capital em países economicamente atrasados. A oferta de capital é determinada pela capacidade e pela vontade de poupar; a procura de capital é determinada pelos incentivos a investir. Existe uma relação circular em ambos os aspectos da questão da formação de capital nas áreas pobres do mundo.

Do lado da oferta, há uma reduzida capacidade de poupança, resultante do baixo nível do rendimento real. O rendimento real baixo é um reflexo da produtividade baixa, que, por sua vez, é devida, em grande parte, à falta de capital. A falta de capital é consequência da reduzida capacidade de poupança, e assim se fecha o Círculo.

Pelo lado da procura, o incentivo ao investimento pode ser baixo dado o reduzido poder de compra da população, que é devido ao seu baixo rendimento real, que, mais uma vez, se deve à baixa produtividade. No entanto, o baixo nível da produtividade é uma consequência do pequeno montante de capital utilizado na produção, o qual, por sua vez, poderá ser causado, pelo menos parcialmente, pelo reduzido incentivo ao investimento.

O baixo nível de rendimento real, reflectindo uma baixa produtividade, é um ponto comum aos dois círculos. Normalmente, o problema que se põe do lado da oferta suscita todo o ênfase. O problema, neste caso, é certamente óbvio e sério, e alguns dos seus aspectos serão mais tarde desenvolvidos. Mas o bloqueamento pelo lado da procura, logo que dele se dá conta, também é razoavelmente evidente, embora não seja tão sério ou tão difícil de resolver como a insuficiência da oferta.

Para além disto, será bom lembrar que o capital não é tudo. Em aditamento às relações circulares que afectam o problema do capital, existem, como é evidente, questões de causalidade unilateral que podem manter um país pobre; por exemplo, a falta de recursos minerais, a insuficiência de água e de terra arável. Alguns dos países mais pobres do mundo de hoje são-no em parte por estas razões. Mas, em todos eles, a sua pobreza também pode ser atribuída, em certa medida, à falta de equipamento em capital adequado, que pode ser devido ao reduzido incentivo a investir, bem como à reduzida capacidade de poupança.

Debilidade dos incentivos ao investimento

À primeira vista pode parecer surpreendente ouvir dizer que pode haver qualquer coisa de errado do lado da procura no tocante ao problema da formação de capital em países subdesenvolvidos. Será que existe alguma deficiência na procura de capital? Não estão as áreas atrasadas, quase por definição, muito necessitadas de capital para a eficiente utilização da sua mão-de-obra e para a exploração dos seus recursos naturais? Não será enorme a procura de capital nestas áreas? Poderá bem ser assim; e, no entanto, em termos de incentivos privados à adopção de métodos capitalísticos no processo produtivo há a dificuldade que resulta da limi-

tada dimensão do mercado interno nas fases iniciais do desenvolvimento económico do país.

O incentivo ao investimento é limitado pela dimensão do mercado. Esta proposição é, de facto, uma variante moderna da célebre tese de Adam Smith de que «a divisão do trabalho é limitada pela capacidade do mercado»[17]. A questão é simples e já bastante conhecida no mundo dos negócios. É comum observar-se que, nos países mais pobres, a utilização de equipamento em capital na produção de bens e serviços para o mercado interno é impedida pela pequena dimensão desse mercado, pela falta de poder de compra interno, não em termos monetários mas em termos reais, num sentido a ser definido. Se fosse apenas uma falta de procura monetária, poderia ser facilmente remediada através duma expansão monetária; mas o problema é mais profundo. A expansão monetária não elimina por si só este problema mas apenas provoca uma subida dos preços.

Este ponto simples, que o incentivo para aplicação de capital é condicionado pela dimensão do mercado, tem uma certa validade não apenas na economia de troca do mundo real, mas mesmo na economia dum indivíduo isolado como Robinson Crusoe, bem conhecido dos nossos antepassados através dos manuais elementares. Suponhamos que Robinson Crusoe tinha 200 ou 300 pregos (que conseguiu obter digamos a partir duma caixa velha que o mar atirou para terra) e que os desejava pregar nalgumas árvores a fim de pendurar as suas redes de pesca ou artigos pessoais. Ser-lhe-ia vantajoso primeiro fazer um martelo para pregar esses pregos nas árvores. O seu esforço total seria reduzido; faria a tarefa mais rapidamente. Mas se apenas possuisse 2 ou 3 pregos não valeria a pena construir um martelo. Apanharia uma pedra suficientemente grande e utilizá-la-ia. Seria um método lento e inconveniente; mas seria antieconómico produzir o equipamento em capital sob a forma de martelo a fim de pregar 2 ou 3 pregos.

Na economia de troca do mundo real, não é difícil encontrar exemplos do modo como a reduzida dimensão do mercado dum país desencoraja, ou até proíbe, a aplicação lucrativa de equipamento moderno por qualquer empresário individual em qualquer sector. Por exemplo, num país onde a grande maioria das pessoas é demasiadamente pobre para usar sapatos de couro, a montagem duma moderna fábrica de calçado talvez represente

uma proposta de negócios um tanto duvidosa; o mercado de sapatos é demasiado pequeno. Muitos artigos que são de uso comum nos Estados Unidos podem ser vendidos num pais de rendimento baixo em quantidades tão limitadas que uma máquina a funcionar apenas uns dias ou umas semanas poderia produzir o suficiente para o consumo de todo o ano e teria que permanecer parada o restante tempo. No Chile, por exemplo, verificou-se que uma fundição moderna, que é o equipamento padrão de qualquer país industrial, produz em 3 horas a quantidade suficiente dum determinado tipo de ferro para abastecer o país durante todo o ano. Nestas circunstâncias, o incentivo para instalar tal equipamento não existe. Consequentemente, em alguns casos, filiais de unidades estrangeiras que foram montadas em determinados países da América Latina foram encerradas pois verificou-se que o mercado local era demasiadamente pequeno para tornar o seu funcionamento lucrativo(18).

Estes exemplos talvez exagerem a dificuldade, mas acredito que, em certa medida, a dificuldade é real. Produzir com mais capital por unidade de produto significa geralmente, embora nem sempre, produzir em grande escala, no sentido duma maior produção por unidade produtiva. Este é o ponto que interessa no presente contexto, embora possa notar-se que, numa dada linha de produção, qualquer aumento do produto, mesmo quando se mantém o antigo grau de intensidade de capital, será posto de lado dada a pequena dimensão do mercado.

O incentivo económico para instalar equipamento de capital para a produção duma determinada mercadoria ou serviço depende sempre, em certa medida, do montante de trabalho a ser realizado com este equipamento. Naturalmente que o homem de negócios individual terá que enfrentar o montante de trabalho a executar – a dimensão do mercado para a sua mercadoria ou serviço – mais ou menos conforme o encontrar. Poderá pretender desviar a seu favor alguma da procura real do consumidor; mas quando o rendimento real se encontra próximo do nível de subsistência, não há ou há poucas perspectivas para tal desvio. A limitada dimensão do mercado interno num país de rendimento baixo pode então constituir um obstáculo à aplicação de capital por qualquer empresa individual ou indústria trabalhando para esse mercado. Neste sentido, o mercado interno de pequena dimensão é geralmente um obstáculo ao desenvolvimento.

Como se pode remover este obstáculo? O que é que determina a dimensão do mercado? Pode pensar-se, a este respeito, na expansão monetária como um remédio ou em métodos muito poderosos de vendas e publicidade. Outros podem pensar na dimensão da população do país como determinante da dimensão do mercado; ou outros ainda podem ter em mente a extensão física do território do país. Todos estes factores são de importância secundária, senão irrevelantes. Um conselho popular é que os países vizinhos devem abolir as restrições do comércio entre si. Mas a pequena dimensão dum país não é a dificuldade base. A dificuldade pode existir mesmo em países muito grandes como a China e a Índia.

O determinante crucial da dimensão do mercado é a produtividade. Numa perspectiva global, a dimensão do mercado não é apenas determinada, mas efectivamente definida, pelo volume de produção. Na economia como um todo, o fluxo de bens e serviços produzidos e consumidos não é uma grandeza fixa. Com uma dada população, é uma variável dependente da eficiência produtiva daquela. Por vezes diz-se que se os preços pudessem ser reduzidos (permanecendo constantes os rendimentos monetários), o mercado poderia ser alargado. Isso é verdade, mas, se viesse a acontecer, iria implicar um aumento na produtividade e no rendimento real. O mercado seria igualmente alargado se os rendimentos monetários da população pudessem ser aumentados, permanecendo os preços constantes. Mais uma vez, este facto apenas seria possível com um avanço na eficiência produtiva, o que implicaria um aumento no rendimento real. Neste ponto, estamos no mundo clássico da lei de Say. Em áreas subdesenvolvidas, geralmente não há qualquer «*gap* deflacionista» através da poupança excessiva. A produção cria a sua própria procura, e a dimensão do mercado depende do volume de produção. Em última análise, o mercado só pode ser alargado através do aumento geral na produtividade. Poder de compra significa capacidade de produzir.

Actualmente, a produtividade – ou o produto por homem-hora – depende largamente, embora não inteiramente, do grau de aplicação de capital na produção. Ela é, em grande medida, uma questão de utilização de maquinaria ou de outro equipamento. É uma função, em termos técnicos, da intensidade capitalística da produção. Mas, para qualquer empresário individual, a utilização de capital está vedada, desde o ponto de partida, pela pequena dimensão do mercado.

Como sair deste círculo? Como se pode alargar o mercado? Mesmo em áreas economicamente atrasadas, a lei de Say pode ser válida no sentido de que não há qualquer «*gap* deflacionista», mas nunca é válida quando aplicada no sentido de qualquer indústria isolada acabada de instalar com equipamento de capital poder criar a sua própria procura. Sendo diversas as necessidades humanas, a população que participa na nova indústria não afectará todo o seu rendimento nos seus próprios produtos[(19)]. Suponhamos tratar-se de uma indústria de calçado. Os produtores de calçado não podem viver apenas do calçado e terão que depender da troca de sapatos por outras coisas de que necessitam. Se no restante da economia nada acontecer para aumentar a produtividade e, consequentemente, aumentar o poder de compra, o mercado para a nova produção de calçado será provavelmente insuficiente. A restante população não abdicará de outras coisas para comprar, digamos, um par de sapatos todos os anos se não tiver alimentação, artigos de vestuário e alojamento suficientes. Não podem abdicar do pouco que têm destas necessidades fundamentais. Se estivessem dispostos a renunciar a uma parte do seu consumo actual em troca de um par de sapatos por ano, estas coisas tornar-se-iam disponíveis para os trabalhadores do calçado a fim de estabelecer um equilíbrio nas suas necessidades de consumo. Assim, tal como as coisas se apresentam, a nova indústria talvez seja um fracasso.

O problema não é de modo algum devido apenas às indivisibilidades das formas técnicas do equipamento de capital, embora estas o acentuem. É acima de tudo devido à inevitável inelasticidade da procura a níveis de baixo rendimento real. É deste modo que a pobreza limita o incentivo para investir e desencoraja a aplicação de capital a qualquer linha isolada de produção. O alargamento do mercado através do aumento de produtividade que resultaria do aumento da intensidade-capital na produção é vedado pela reduzida dimensão inicial do mercado.

O problema das indivisibilidades técnicas, por sua vez, não é devido apenas ao facto do equipamento produzido em países avançados estar adaptado aos mercados de massa desses países e não se ajustar, em regra, bem às condições dos países mais pobres. Mesmo que o equipamento fosse particularmente adaptado a estes, as indivisibilidades ainda persistiriam. Acréscimos de equipamento, em qualquer caso, podem surgir em unidades

relativamente grandes e há especialmente uma característica de grande dimensão no processo de investimento em infraestruturas, tais como linhas férreas, unidades produtoras de energia e barragens.

Enquanto as indivisibilidades técnicas impuserem «saltos» para a frente dimensionados quanto à taxa de produção, a pequena e inelástica procura de um pais de baixo rendimento tem tendência a tornar tais saltos demasiado arriscados, senão mesmo sem quaisquer expectativas, em qualquer ramo de actividade, quando considerado isoladamente. Se, no passado, tentativas de saltos em frente em dados ramos soçobraram por estas razões, uma empresa individual provavelmente terá uma imagem pouco clara das perspectivas de investimento no futuro; a procura de capital será reduzida(20).

Reconhecemos, num dos seus aspectos, o circulo vicioso da pobreza. Demos conta de uma constelação de circunstâncias que tendem a manter uma economia atrasada numa situação estacionária, num estado de «equilíbrio de subdesenvolvimento» um tanto análogo, talvez, ao «equilíbrio de subdesemprego», cuja possibilidade em países industrialmente avançados foi demonstrada por Keynes. O progresso económico não é uma questão espontânea ou automática. Pelo contrário, é evidente que existem forças automáticas dentro do sistema que tendem a mantê-lo preso a um dado nível.

No entanto, tudo isto é apenas parte da história. A constelação circular do sistema estacionário é suficientemente real, mas felizmente que é possível quebrar o círculo. E uma vez que se quebre num qualquer ponto, o simples facto de a relação ser circular tende a provocar um avanço cumulativo. Talvez se deva hesitar em chamar-lhe círculo vicioso; ele pode tornar-se benéfico.

NOTAS

(1) In *World Economic Report – 1949-1950*, United Nations, Department of Economic Affairs, Nova Iorque, Março de 1951, p. 10. Tradução de António Manuel Figueiredo.

(2) In The Determinants and Consequences of Population Trends, cap. XIII: «Effects of Population Growth on Per Capita Output», Department of Social Affairs, United Nations, Nova Iorque, 1953, pp. 220-222. Tradução de Antônio Manuel Figueiredo

(3) Estes factores, baseados em literatura económica e não económica relacionada com o crescimento económico, foram utilizados por Spengler relativamente aos movimentos do rendimento em: «Theories of Socioeconomic growth», *Problems in the Study of Economic Growth, National Bureau Of Economic Research*, Nova Iorque, 1949, pp. 46-115 e relativamente à industrialização em: Spengler, «Economic factors in the Development of Densely Populated Arcas», Proceedings of the American Philosophical Society (U.S.A.), Vol. 95, n.° 1, Fevereiro de 1951, pp. 20-53.

(4) «Population Obstacle to Economic Betterment», in American Economic Review, Março de 1951, pp. 343-51. Tradução de Maria Adelaide Machado.

(5) Ver o meu «Mensures of Population Maladjustment», Proceedings of the 14th International Sociological Conference, Roma, 1950-51. Conforme se demonstra neste artigo, o óptimo de população tem tendência a ser confundido com o óptimo espacial. Não existe qualquer facto comprovativo de que o óptimo de população tenha aumentado nas últimas décadas mas existem, como sugerem as análises de A. Tonybee e outros, factos que demonstram que a grandeza daquilo que contitui um sistema politico-económico viável tem estado a aumentar desde há algumas décadas. Se esta suposição fôr válida, a consolidação dos muitos pequenos sistemas não viáveis num pequeno número de grandes sistemas viáveis seria acompanhado por algum alívio da consciência e preocupação com a pressão populacional, a Mo ser que os números estejam a aumentar muito vagarosamente. Provavelmente, conforme sugere A. Sauvy (em *Poputation et Richesse*, Paris, 1949, pp. 34-35), a consolidação de unidades mais pequenas tem tendência a alterar os seus óptimos individuais.

(6) Por população não produtiva entendemos aquela fracção da população que, embora não produza qualquer rendimento, tem que ser e é suportada pela população produtiva com um custo agregado, variável, C. O melhor exemplo duma população não produtiva é aquela parte da população que continuamente se exige para fornecer as

forças militares de uma nação e que, por isso, inclui mulheres, crianças e pessoal militar tanto na reserva como no activo. Dado que os factores determinantes da dimensão desta população «não produtiva» Mo podem ser descrítiveis com precisão em poucas palavras, representá-la-emos por p' e o custo que envolve por C = f (p'). Então o total da população P pode definir-se como sendo composta de p' e p, onde p representa a população produtiva. Sendo Y o símbolo do rendimento nacional que por definição é produzido por p; y o rendimento per capita retido por p que iguala Y/P quando p' e C têm valores nulos e (Y - C)/p quando p' e C têm valores positivos; e y'o rendimento marginal «per capita», nomeadamente ΔY/Δp. Se p' e C tiverem valores nulos e consequentemente p for idêntico a P, a dimensão óptima da população é a menor dimensão que satisfaz a condição de y = y'. (A afirmação de que o óptimo corresponde à menor população compatível com esta condição terá de ser feita se a maximização do rendimento através do tempo é o desideratum, já que, se forem dadas outras condições, quanto menor a dimensão óptima da população menor é a utilização de recursos não renováveis). No entanto, se p' e C assumirem valores positivos, o rendimento per capita retido por p não será mais dado por Y/p mas por (Y -C)/p, que é inferior a Y/p. Será então vantajoso para a população produtiva p aumentar a sua dimensão, pois embora na posição original y e y' fossem iguais, na nova posição y', cujo valor ainda continua ao nível inicial, excede y, cujo valor foi reduzido de Y/p para (Y -C)/p. A dimensão óptima de p alcança-se quando y' e (Y - C)/p se tornam novamente iguais. Donde, dada a grandeza de p', a dimensão óptima para P pode definir-ser como a soma de p' com a dimensão óptima de p, dado o facto de p ser necessário para suportar p' até ao ponto de dispêndio C. Como é evidente, se p' puder ser reduzido facilmente a zero, o óptimo preferido é p (= P), com y = y'. Se, no entanto, por razões de segurança ou outras, p' não puder ser reduzida a zero, é vantajoso para p que a sua dimensão seja aumentada desde que tal aumento também aumente o rendimento retido por p', y. Embora esta nota tenha sido sugerida pela análise de A. Sauvy (ver op. cit. p. 27), o conceito do custo necessário para suportar a componente da população economicamente não produtiva, se há lugar a isso, foi substituído por este conceito de «despesas gerais».

(7) Que o óptimo é afectado pela taxa de juro relevante i pode ilustrar-se como segue, assumindo-se que C e p', definidos de acordo com a nota anterior, têm valores nulos. Sendo W o símbolo representante dos bens produtivos utilizados; Y rendimento nacional; P a população; y o rendimento per capita Y/P. Suponhamos agora um aumento da população ΔP, necessitando dum aumento ΔW de W tal que o ratio capital/população não se altere com relação ao seu valor inicial W/P. Suponhamos ainda que o incremento A P da população é acompanhado por um incremento de y, A yo, devido ao aumento das economias de organização, e uma descida de y, Δy_r devida ao aumento de custos na extracção de matérias primas. Desde que W e i possam ser ignorados, o aumento de ΔP é ou não economicamente vantajoso conforme Δy_o seja maior ou menor do que Δy„ Mas W e i não se podem ignorar. O incremento P Δy no rendimento da população inicial P, que acompanha o incremento ΔP na população, vincula um incremento ΔW

no stock de capital da nação necessário para equipar o acréscimo da população ΔP. Este incremento arrasta um aumento de custo correspondente ao acréscimo anual de de juros i ΔW. Logo, a população inicial P encontrará vantagem no incremento Δy no seu rendimento per capita (um aumento consequentemente relacionado com o aumento ΔP na população) apenas se (P Δy/ A W > i). Como é evidente, se a população inicial P retira de A P qualquer vantagem não económica, como por exemplo um clima de maior segurança, então considerará ΔP vantajoso mesmo que (P Δy/ ΔW < i). Se p' e C tiverem valores positivos (ver nota 2) estes devem ser tomados em consideração.

(8) Como dados de apoio ver o meu «Aspects of the Economics of Population Growth», *Southern Economic Journal*, 1948, e o meu «Economic Factors in the Development of Densely Populated Areas», Proceedings of the American Philosophical Society, Filadélfia, Fevereiro, 1951.

(9) Em 1947, os 20% da população mundial que habitavam na parte não ocidental da Europa, na América do Norte e na Oceania gozavam de uma esperança média de vida à nascença de 50 a 60 ou mais anos; os 15% vivendo na parte oriental da Europa e no Japão, 40 a 50 anos; os 6,6% vivendo na América Latina, 35 a 40 anos, e os 58% na Ásia e na África, perto dos 30 anos, em regra. Ver *World Poputation Trends*, United Nations, pp. 10-13. Façamos e a esperança de vida à nascença e k o número anual de nascimentos. Então, com base no pressuposto de que k não se altera, a população dum país aproximar-se-á e finalmente alcançará ek, aumentando à medida que aumenta e. Se, como sempre tem acontecido no passado, a fertilidade não descer com rapidez suficiente para compensar os aumentos de e, k aumentará durante certo tempo, com o resultado de a população final se tornar não ek mas e (k + Δk). Assim, se e duplicar e k aumentar cerca de metade antes de estabilizar, a população triplicará. Por exemplo, quando a população do Japão completar o seu ciclo de crescimento iniciado nos meados do século XIX, a sua população terá atingido uma dimensão três ou mais vezes superior à que tinha em 1850. Tendo indicado que «pelo menos uma multiplicação por três está implícita no processo pelo qual os povos conseguiram, até hoje, taxas de nascimento e de mortalidade baixas», M. C. Balfour, R. F. Evans, F. W. Notestein e I. B. Taeuber concluiram que «no Extremo Oriente.... não há razão para esperar um multiplicador inferior». Ver *Public Health and Demography* in the Far East (Rockefeller Foundation, 1950), pp. 6-7. O que aqui se afirma é aplicável a outras partes da Ásia e a muito da África e América Latina.

(10) D. Ghosh estima em cerca de 22,5% do rendimento nacional da índia o custo de manutenção daqueles que morrem antes de atingirem a idade de 15 anos. O valor correspondente para a Inglaterra é de 6,5%. Ver *Pressure of Poputation and Economic Efficiency in India* (Nova Delhi, 1946), p. 22. Em 1934-38, de acordo com C. Clark, a formação de capital rondava apenas 6% do rendimento nacional da Índia. Condições análogas encontram-se em outras partes da Ásia.

(11) Suponhamos que dividiamos os países do mundo em duas categorias, os de crescimento rápido, G, e os de crescimento lento, S, com suas taxas de crescimento repre-

sentadas por R_g e R_s. Então $R_g = f(R_s)$, dependendo a relação especifica entre as duas taxas de sabermos se G e S são primariamente sistemas substitutos complementares ou independentes um do outro. Se, como parece provável, a forma dominante de relacionamento for de complementaridade nas fases iniciais do desenvolvimento de G, R_s exercerá uma influência restritiva sobre R_g. Esta influência diminuirá com o tempo, no entanto, à medida que um relacionamento de tipo complementar der origem a um relacionamento de tipo substitutivo ou independente. Provavelmente unia economia que é grande (e. g. a Rússia ou a China) pode conseguir mais facilmente unia taxa de expansão independente da influência da expansão noutro local, o que não acontece com uma economia que é pequena e relativamente escassa dos elementos necessários a uma expansão económica. Que os países menos desenvolvidos são significativamente dependentes dos países mais desenvolvidos é sugerido pelos dados apresentados em F. Hilgerdt, *The Network of World Trade* (Genebra, 1942), especialmente pp. 37 ss., e em Tse Chun Chang, «A Statistical Note on World Demand for Exports», Review Economic Statistics, 1948, pp. 106 ss.

(12) Se **Y** representar o rendimento nacional; **W** a riqueza ou capital utilizado para produzir esse rendimento; Δ**Y** e Δ**W** o aumento anual em **Y** e **W** respectivamente; r a taxa anual de crescimento da população P; **y** o rendimento per capita, Y/P; j a taxa anual de crescimento do rendimento per capita $\Delta y/y$; a a taxa anual de formação de capital expresso como uma percentagem de **Y**, nomeadamente Δ**W/Y**; e s o aumento de **Y** resultante de um aumento de **W**, nomeadamente $\Delta Y/\Delta W$. Admitamos ainda por razões de simplificação que s permaneça constante durante o período em consideração. Segue-se que

$$j = \frac{1 + as}{1 + r} - 1$$

Se a população não está a crescer e r tem valor zero, **j = as**. Consequentemente, se o valor de **s** fosse independente do valor de **r**, o valor de **j** seria reduzido de aproximadamente **r**. Nessa altura, se a tem o valor de 0,1, a taxa anual de poupança aproxima-se de 10% do rendimento nacional .e s tem o valor de 0,25 (na suposição que W/Y tem um valor persistente de cerca de 4), **j** terá o valor de 0,025 desde que a população não esteja a crescer e r tenha um valor nulo. Se, no entanto, r tiver o valor 0,01, o valor de **j** será aproximadamente 0,015 em vez de 0,025. Se a tiver um valor menor quando **r** tiver de um valor de 0,01 do que quando r tem um valor zero, o valor de **j** será ainda mais reduzido. Ver nota 14 abaixo. Esta formulação não toma em consideração a importação líquida de capital. Se esta for representada por **A**, então **a.s** virá igual, conforme a equação acima, a **(a + A) s**. Existe na prática um limite superior para **A/a**. No artigo citado na nota 8 acima sugere-se que a média do limite superior para **A/a** possa estar nas proximidades de 1/3. Se fôr verdade que a metade mais pobre da população mundial produz apenas 1/10 do rendimento mundial, e poupa investe 0.3 deste montante, então ainda poderia utilizar (na suposição de que A/a não pode

exceder durante muito tempo 1/3) apenas cerca de 1/5 das poupanças que os 10 mais ricos poderiam oferecer se pouparem e investirem 10% dos 55% do rendimento mundial que provavelmente recebem.

(13) Ver J. Tinbergen, «Zur Theorie der langfristigen Wirtschaftsenwicklung», *Weltwirtschaftliches Archiv*, 55 Band, Heft 3, 1942, pp. 511-547. Ver também E. C. Olson, «Factors Affecting International Differences in Production», American *Economic Review*, Maio, 1948, pp. 502-522. Nas quatro maiores nações industriais em 1870-1913, no tempo em que cerca de 10-15% do rendimento nacional era poupado, a população crescia cerca de 1% ao ano e o rendimento nacional aumentava 2,1 a 2,5%, este aumento foi distribuído um pouco como segue: população 0,7; acumulação de capital 0,4-0,8; melhoramento técnico, 1.0; Cf. Tinbergen e J. J. Pollak, *The Dynamics of Business Cycles* (Chicago, 1950), p. 128.

(14) Sendo **s**, conforme a definição da nota 8 acima, dividido em s_r e s_n onde s, é devido ao crescimento da população **r** e $\mathbf{s_n}$ é devido a outras circunstâncias. Mais ainda, sendo a $= a_n - a_r$ onde a_n representa a taxa anual de poupança ou formação de capital quando **r =0**, e $\mathbf{a_r}$ representa a redução em $\mathbf{a_n}$ devido a **r** ter uni valor positivo. Então a taxa anual de aumento do rendimento per capita será

$$j = 1 + a_n s_n + \frac{a_n s_r - a_r s_n - 1}{1 + r}$$

Quando **r** tem o valor zero, o valor de **j** é $\mathbf{as_n}$. Resultando que j terá um valor maior quanto r tem o valor zero em vez dum valor positivo desde que $\mathbf{(r + a_r s_n) > a_n s_r)}$. Os valores a serem atribuidos a estas variáveis variam conforme a situação.

Supunhamos que $\mathbf{a_n}$ = 0,2 e $\mathbf{a_r}$ = 0,1. Sejam a elasticidade da produtividade do capital de 0,3 e a da população de 0,7. Finalmente admitamos que o progresso técnico aumente **Y** de 1% ao ano. (Actualmente a capacidade do progresso técnico para aumentar o rendimento é em si uma função de **a**, mas neste caso tratemo-la como uma fracção constante de **Y**). Se **r = 0**, **j** será 0,025, mas se **r = 0,01**, **j** aproxima-se de 0,0094. Nas condições supostas, o facto de **r** ter um valor de 0,01 em vez de zero reduz a taxa anual de aumento do rendimento per capita em cerca de 3/5. O valor a ser atribuido a **a**, em qualquer caso particular depende da grandeza de **r** e do montante de recursos absorvidos pela mortalidade prematura associada com **r** e destinada, na ausência de tal mortalidade, a ser poupada e investida.

A população de rendimento óptimo pode definir-se em termos similares àqueles utilizados acima nesta nota. Seja **s = [1 + f (r)]** onde **s** e $\mathbf{s_n}$ se definem conforme acima foi feito e **f(r)** substitui $\mathbf{s_r}$. Então

$$j = \frac{a s_n \left[1 + f(r)\right]}{1 + r}$$

Quando **r** tem um valor zero, **j** torna-se as_n. Quando **r** tem um valor positivo, **j** é mais elevado do que quando **r** tem o valor zero apenas se **f (r) > r**. De acordo com este facto

o desajustamento da população pode dizer-se que aumenta sempre que, conforme é habitual, se verifique que **r > f (r)**.

(15) Colin Clark conclui que o valor de **s**, quando apenas o capital reprodutivo é tomado em conta, aumenta à medida que aumentam o capital reprodutivo por trabalhador e o produto por trabalhador e por hora. Representando o rendimento e o capital reprodutivo por trabalhador por y e c, o ratio y/c eleva-se em cerca de 0.22 quando o rendimento real em I. U. por homem-hora pasta de 0.10 (o valor para a índia em 1944 é de 0.09) para cerca de 0.28 quando o rendimento real por hora é 1.0 (como nos E.U.A. em 1945). (Ver *Review of Economic Progress*, II, 1950, n.° 1). Dado que este aumento de y/c, e admitindo o rigor dos dados sobre os quais se baseia, não é atribuível a um aumento em capital reprodutivo ou em mão-de-obra, terá que ser atribuido ao progresso técnico e a forças idênticas favoráveis ao acréscimo do produto. Embora os dados de Clark se relacionem mais largamente com o tempo do que com o espaço, eles prestam apoio ao ponto de vista de que, na medida em que o espaço pode ser equacionado com o tempo, a divulgação dos métodos ocidentais no espaço serão acompanhados durante determinado tempo por uma crescente taxa de progresso técnico nos países subdesenvolvidos.

(16) In *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Basil Blackwell, Oxford, 1953. Tradução de Maria Adelaide Machado.

(17) Foi Allyn A. Young que sugeriu esta reinterpretação no seu bem conhecido trabalho: «Increasing Returns and Economic Progress», *Economic Journal*, Dezembro 1928 (reimpresso em *Readings in Economic Analysis*, ed. R. V. Clemens, Cambridge, Mass., 1950, Vol. I). É fácil verificar – o que o próprio Adam Smith reconheceu – que a divisão do trabalho está estreitamente relacionada com a utilização de capital na produção.

(18) Para este e outros exemplos, ver G. Wythe, *Industry in Latin America*, Nova Iorque, 1951

(19) Ver Paul N. Rosenstein-Rodan, «Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe», *Economic Journal*, Junho-Setembro 1943, p. 205.

(20) Tudo isto se junta ao facto de nas comunidades caracterizadas pela pobreza de massa as qualidades de empresa e iniciativa serem normalmente raras para que possam ter peso e por essa razão a procura de capital tende a estagnar. Agradeço a Robert G. Link ter feito um comentário detalhado sublinhando com mais precisão os meios pelos quais os três factores – inelasticidade da procura do consumidor, indivisibilidade técnica e falta de espírito empresarial – podem manter baixa a procura de capital em países de baixo rendimento.

FACTORES SOCIO-CULTURAIS DO (SUB)DESENVOLVIMENTO 02.

A RELEVÂNCIA DOS «PADRÕES SOCIO-CULTURAIS DE COMPORTAMENTO» DAS SOCIEDADES «SUBDESENVOLVIDAS»

Vimos que a teoria económica do «subdesenvolvimento» se assumiu como um caso particular da problemática da afectação de recursos escassos a fins múltiplos, alternativos e desigualmente valorados. Mais exactamente, a «teoria do subdesenvolvimento» tomou por objecto a racionalização das escolhas operadas no quadro de países com baixo rendimento per capita, e sobretudo as escolhas entre o presente (o consumo) e o futuro (o investimento). A teoria concentrou-se, assim, nas condições de acumulação do capital, com uma dupla vertente: insuficiência da taxa de poupança e/ou excessiva taxa de crescimento demográfico (cujo conceito reflecte ainda o conflito entre as necessidades de poupança e o imperativo de subsistência).

Vimos, também, que a «teoria do subdesenvolvimento» partiu da premissa de que a história dos países de desenvolvimento original se repetiria uma vez resolvidas as questões relativas à oferta de capital e à organização dos mercados; o que significava que a dinâmica da acumulação de capital, no quadro da racionalidade das escolhas, determinava a mutação generalizada das estruturas sociais e culturais ou, no mínimo, a formação de uma área económica moderna que, progressivamente, esvaziaria as antigas estruturas.

Deste modo, as primeiras abordagens da problemática do «subdesenvolvimento» passaram em claro a elucidação das atitudes e das motivações dos agentes envolvidos no processo de desenvolvimento. Isto não significa que não houvesse consciência das diferenças entre sociedades «desenvolvidas» e «subdesenvolvidas». Significa sim que as diferenças referenciadas

eram colocadas em segundo plano, submersas pela premissa de que todo o ser humano, onde quer que se encontre, deseja aumentar os seus níveis de produção e de consumo, organizando-se para o efeito do modo mais adequado. O que corresponde a admitir que a dinâmica da acumulação do capital acaba por determinar os necessários ajustamentos da estrutura social (levados à conta de «efeitos externos do investimento»).

Assim, Sayre P. Schatz, por exemplo, defende que a acumulação de capital é o meio mais eficiente para **criar** as demais condições de crescimento económico. Tal investimento

> «cria os factores de produção escassos. O trabalho torna-se especializado, disciplinado, acostumado à rotina e à regularidade dos processos produtivos modernos e capaz de manejar equipamentos caros, através da experiência adquirida. Qualificações administrativas e empresariais, que não são passíveis de avaliação, são criadas do mesmo modo. Com um tal stock de capital cescente e com uma melhoria do trabalho e da capacidade empresarial, os rendimentos reais aumentam. Os maiores mercados que daí resultam induzem um maior esforço e uma maior produção pelo campesinato. Dado o nível avançado da tecnologia disponível nos países desenvolvidos, a acumulação de capital é inevitavelmente o transportador do progresso tecnológico. O investimento ajuda a gerar muitas outras melhorias tangíveis no meio económico. E há efeitos genéricos intangíveis àcerca dos quais o economista pouco tem a dizer, mas que são, entretanto, sumamente importantes. *Quanto mais elevada se mantenha a taxa de investimento, mais rápido será o processo global de mutação sociológica, técnica, de atitudes, psicológica e económica, o processo global de modernização*» (Schatz, 1968: 40) (sublinhado nosso).

Dentro deste quadro de transformação socio-cultural induzida a «espessura do social» reduzia-se, quanto muito, à necessidade de um governo voltado para o investimento na base da produtividade social do capital e desejoso e capaz de dar os passos necessários à mobilização dos recursos financeiros e reais necessários. Ou, nas expressões do já citado relatório das Nações Unidas, «Measures for Economic Development of Under-developed Countries» (1951), a questão social do subdesenvolvi-

mento resumia-se à «vontade pública», isto é, à necessária «adopção pelos governos de medidas de carácter administrativo e legislativo»[(1)].

A «espessura do social» resume-se, assim, ao facto de existir um determinado número de países «onde a concentração do poder político e económico nas mãos de uma classe de extensão reduzida, cujos interesses se materializam na preservação da sua riqueza e dos seus privilégios, impede qualquer perspectiva de progresso económico enquanto uma revolução social não tiver provocado uma alteração na distribuição do poder e do rendimento» (ONU, 1951:16). Fundamentalmente, diz Schatz, o que poderá ser necessário, quando muito, é uma «mudança radical de governo» (1968:41).

Todavia, esta premissa de «transformação socio-cultural induzida» implícita nas primeiras formulações da teoria económica do subdesenvolvimento foi, a breve trecho, submergida pela evidência de uma pluralidade de resistências ao processo de transformação. Como reconhece Schatz (1968: 39), a formação de capital, que fora outrora o elemento crucial no processo de desenvolvimento das economias subdesenvolvidas, foi substituído por outros factores de natureza socio-cultural que revestiam a forma de pré-requisitos do desenvolvimento.

Em Agosto de 1952, Herbert Frankel (1952), a propósito do referido relatório das Nações Unidas, chama a atenção para o facto de a dimensão social do desenvolvimento não se esgotar nem consistir principalmente numa visão voluntarista da acção política. Por um lado, Frankel salienta que o que está em causa não é um pronto-a-vestir de modelos de acção, nem a mera transferência de um conjunto de técnicas — a alteração estrutural não pode ser entendida como uma transferência de factores do fabrico de um produto para outro —mas antes o lento aparecimento de novas atitudes, de novas formas de produzir, viver e pensar. Por outro lado, Frankel chama a atenção para os efeitos catastróficos de mutações súbitas e para a sua reversibilidade. E conclui considerando espantoso que se considere que o investimento de capital produza automaticamente rendimento ou que se espere que o produto industrial cresça de forma cumulativa. Para este autor de perfil económico liberal, «o problema não consistia em apagar a lousa dos países subdesenvolvidos e escrever nela as nossas equações técnicas e económicas, mas antes em reconhecer que diferentes povos têm diferentes linguagens de acção social e detêm, e

de facto exerceram-nas durante muito tempo, aptidões peculiares para resolver os problemas do seu próprio tempo e lugar; aptidões que devem ser ainda mais desenvolvidas na sequência do seu próprio passado para satisfazer as exigências do futuro» (1953: 96).

Segundo Frankel (1953), o «primado da acumulação de capital» constitui o corolário de uma concepção inadequada da natureza das mutações técnicas e que consiste em encará-las em «termos mecanicistas», isto é, como uma força independente e externa que se exerce sobre a sociedade desencadeando reacções, desejadas ou não — pelo que não é inocente que se esteja pronto a falar das «consequências sociais da mutação técnica» e não da «mutação técnica como consequência social». O que, diz Frankel, assenta em duas premissas erradas:

- primeiro, o pensar que as alterações do conhecimento técnico (*knowing how*) se podem separar das práticas existentes nesse momento, e que corresponde a acreditar que as actividades sociais se processam em dois compartimentos separados respeitando, por um lado, o processo abstracto de formação da vontade e de produção de conhecimentos e, por outro, a aplicação dessa vontade ou desses conhecimentos;
- depois, e como corolário da primeira premissa, a concepção do conhecimento como um stock de técnicas (tal como um stock de matérias primas) do qual se pode dispôr para aplicar a uma dada situação, em ordem a produzir o efeito desejado e, portanto, previsível — o que leva a admitir que o «subdesenvolvimento» reflecte apenas a ausência das quantidades adequadas de factores de produção e a sugerir que tudo o que é necessário é ceder aos países «subdesenvolvidos» parte do conhecimento e do capital acumulado à escala mundial (1953: 20-23).

Para Frankel (1953), o conhecimento técnico, as máquinas e os bens de capital em geral não são formas abstractas, mas a expressão da resposta do homem aos novos problemas que resultam do meio e da interacção social. A sua utilidade depende, assim, desta conjunção, historicamente datada, e do contexto institucional de que resultam e em que se imprimem.

O conhecimento técnico é um aspecto de uma articulação de processos de crescimento mutuamente determinados e determinantes, nos vários níveis da estrutura social. A sua transposição para contextos sociais diferentes supõe uma prévia e vasta alteração de atitudes, de hábitos, de crenças e práticas sociais e de padrões de organização social.

Como consequência, Herbert Frankel (1953) entende que dificilmente se poderia ter concebido ilusão mais perigosa do que a que resume o «subdesenvolvimento» à falta de capital. Entende assim que o «primado da acumulação de capital» representa não só uma forma inoperante como, por um lado, induz uma ruptura catastrófica e reversível da estrutura social existente, na medida em que dela não resulta uma reconstrução duradoura de padrões de comportamento, e, por outro, pode representar tão só um *investimento empobrecedor*, em oposição ao efeito de crescimento cumulativo previsto na teoria do «primado da acumulação de capital».

Neste último sentido e num ensaio de 1952, Frankel analisa a proposta, em fase de aceitação generalizada, da necessidade de canalização de capitais externos para os países subdesenvolvidos. Considera, então, que se estava a processar uma perigosa confusão entre os conceitos financeiro e produtivo de capital, ou seja, entre a óptica financeira do cedente de capitais e os interesses dos países «subdesenvolvidos». Do ponto de vista destes últimos, só o capital produtivo importa uma vez que só ele consuma um processo necessário de transformação tecnológica e social. Só que o capital (produtivo) não é uma entidade abstracta, nem é susceptível de armazenamento ou de transferência para novas actividades sem readaptação ou remodelação. É sim uma incorporação material de conhecimento, sempre temporária, em formas e padrões que se encontram em permanente mutação de acordo com objectivos também em permanente renovação. O que significa que a conversão de capital financeiro externo em capital produtivo pode não representar um efectivo processo de desenvolvimento, mas tão só uma forma de *consumo de capital* (investimento empobrecedor) — agravada pelo pagamento dos juros da cedência daqueles capitais que, por isso, não deverão ser encarados como formas de rendimento.

Aos que argumentavam com a analogia do incremento dos fluxos de capitais externos durante o século XIX, Frankel replica, entretanto, com dois factos: por um lado, com a sua característica empreendedora

que tinha por consequência as implícitas assunção do risco e graduação do investimento à percepção das oportunidades; e, por outro, com a sua dependência do desenvolvimento das metrópoles coloniais[2].

DA RELEVÂNCIA DOS «PADRÕES SOCIO-CULTURAIS DE COMPORTAMENTO» À SUA ESPECIFICIDADE NAS SOCIEDADES «NÃO INDUSTRIALIZADAS»

Frankel representa um exemplo da generalizada deserção que, logo nos inícios dos anos cinquenta, se regista nas fileiras da «transformação socio-cultural induzida» e do «primado da acumulação de capital». Progressivamente, e ainda na imagem de Frankel, a teoria começa a dar-se conta de que apostar no investimento era o mesmo que gastar dinheiro para curar a doença sem saber muito bem em que é que esta consistia. E, assim, a maior parte dos autores começa a mostrar-se preocupado com a ineficácia das recomendações (o doente não reage) e com a identificação de novas «causas», tanto mais quanto estavam em causa os imperativos políticos decorrentes da resposta a novas aspirações (de desenvolvimento) e a integração mundial dos novos países surgidos da descolonização do após-guerra.

E é neste contexto que se opera uma renovação do interesse pelas diferenças entre as estruturas sociais dos países desenvolvidos e subdesenvolvidos. Face a uma realidade que não verificava as determinações estabelecidas na teoria, sociólogos, antropólogos e mesmo psicólogos passaram a fazer um inventário das falhas (dos obstáculos) presentes nas «sociedades não industrializadas», por confronto sistemático das atitudes, dos motivos e dos padrões individuais de comportamento com os que se encontram subjacentes ao princípio da racionalidade económica. «Diferenças» que deixam de ser encaradas como «reflexos do atraso económico» para se converterem nas suas causas. Como escreve William H. Nicholls, «pela sua própria natureza, o crescimento económico é impossível se as instituições económicas e sociais permanecerem inalteradas. E, à medida que o desenvolvimento económico se acelera, só se torna auto-sustentado se as instituições económicas e sociais forem criadas ou adaptadas às necessidades da economia em mutação» (1959: 159).

A problemática do «subdesenvolvimento» passou, por essa via, a conter dois capítulos adicionais: primeiro, o dos obstáculos socio-culturais do desenvolvimento; depois, o dos pré-requisitos sociais do desenvolvimento.

Está-se perante uma reformulação que se torna dominante entre os anos 50 e 70 e que tomou por referência (e matéria prima) um inventário dos desvios ao elemento estruturante da teoria do desenvolvimento (a racionalidade das escolhas e das acções dos diferentes sujeitos económicos); inventário que se desdobra em cinco temas principais:

- a análise dos efeitos económicos da organização alargada dos laços de parentesco;
- a verificação do carácter limitado das necessidades em sociedades não industrializadas;
- a especificidade do mercado de trabalho;
- os efeitos do contexto institucional sobre as decisões dos sujeitos económicos;
- e, por fim, a influência do quadro de valores sobre a afectação do excedente económico e em particular sobre o investimento.

A família alargada

Assim, *e em primeiro lugar*, pôs-se em destaque as diferentes vias pelas quais a *organização alargada dos laços de parentesco* das sociedades não industrializadas impede o desenvolvimento da iniciativa individual, considerada esta como a essência de qualquer sucesso numa economia de livre empresa. Segundo Marlon Levy, quando um membro de uma sociedade não industrializada se integra nos processos económicos próprios das sociedades industrializadas e os seus rendimentos se tornam estáveis em termos dos padrões locais, a sua família alargada vem juntar-se-lhe para compartilhar os seus rendimentos. Ou seja, auferindo rendimentos com base na sua iniciativa individual, os padrões de consumo deste indivíduo, integrado na área moderna da economia, são ditados pelas tradições do sistema comunitário. A família alargada funciona, segundo Linton (1952), de modo corporativo e subsiste de geração em geração sem divisão da

propriedade. Os seus membros, mesmo quando não vivem em comum, têm de contribuir com o seu rendimento para os fundos da família, usufruindo em contrapartida do direito à subsistência e aos cuidados necessários no caso de velhice ou invalidez. O que, segundo o mesmo autor, institui um conflito entre a percepção e a fruição das oportunidades de realização individual por parte dos membros da família alargada.

As necessidades limitadas

Em *segundo lugar*, diversos autores ocuparam-se em destacar *o carácter limitado das necessidades* dos membros das sociedades não industrializadas, contrário a um comportamento económico racional. Boeke, a propósito dos camponeses da Indonésia, referia que «quem quer que esperasse da parte destes reacções do tipo ocidental teria frequentes surpresas. Quando o preço do côco é elevado, é de prever que a oferta diminua; quando os salários aumentam, o administrador da propriedade corre o risco de que se trabalhe menos; se três acres são o bastante para fazer face às necessidades da família do cultivador, então não cultivará seis; quando o preço da borracha baixa, o proprietário do arvoredo decide extrair mais intensamente, enquanto preços altos significam que uma maior ou menor parte do arvoredo não será objecto de extracção» (1953: 40).

Foster, a propósito de uma aldeia de camponeses do norte do México (Tzintzuntzan), destaca o facto de ter deparado com uma forte evidência de que os camponeses são conservadores e não estão interessados em explorar novas oportunidades económicas e sociais porque concebem o seu mundo social como um jogo de soma nula, isto é, onde aquilo que um ganha é obtido à custa do outro, pelo que desperdiçam qualquer oportunidade com medo de que possam agravar desigualdades socio-económicas ou conflitos internos (N. Long, 1977; Foster, 1962, 1965, 1967).

Por sua vez, Melville J. Herskovitz (1952) destacou que os trabalhadores das sociedades não industrializadas, quando integrados em unidades económicas modernas, trabalham o tempo necessário para fazer face às necessidades de liquidez da família alargada ou para alcançar o nível desejado de satisfação de necessidades. Alcançado esse limiar, o trabalhador

vai-se embora, retomando o modo de vida que se encontra em harmonia com um sistema económico anterior à introdução da indústria. O que tem como consequência uma grande rotação da mão-de-obra, com prejuízo da qualificação e da coordenação das equipas. Herskovitz refere ainda o caso dos ferreiros do rio Alto Volta que, organizados corporativamente, continuam a exercer esta actividade em regime de tempo parcial, paralelamente à agricultura, muito embora não tivessem dificuldade em subsistir inteiramente na base da manufactura. E Herskovitz põe a questão de saber porque é que estes ferreiros não satisfazem completamente a procura, especializando-se totalmente e treinando mais aprendizes para aumentar a escala das suas operações. Ao que responde: «é evidente que a resposta se situa fora do alcance da teoria económica tal como a encaramos; para uma resposta satisfatória será necessário descer àquilo que se designa por psicologia da cultura, aplicada a este caso. E, como neste caso não se pode ir além dos factos relatados, podem fazer-se, apenas, generalizações acerca das razões porque um povo mantém formas de comportamento tão tradicionais face a uma oportunidade económica patente — formas de comportamento que surgem como lógicas, racionais e válidas para eles, enquanto surgem ao observador exterior como ilógicas e irracionais» (1952: 94-95).

A especificidade do mercado de trabalho

Em *terceiro lugar*, diversos trabalhos procuraram evidenciar a *especificidade do mercado de trabalho nas sociedades não industrializadas*, quer ao nível das atitudes, quer ao nível do enquadramento institucional da oferta. É ainda Herskovitz que realça o contraste entre o ritmo do trabalho industrial e o ritmo de trabalho que vigora naquelas sociedades, destacando para o efeito os contrastes nas cadências sazonal e diária, no tipo de disciplina e de organização e nos diferentes laços indivíduo-colectividade. Caracteriza do seguinte modo o trabalho nas sociedades não industrializadas (1952: 102-103):

- *natureza sazonal*, distribuído por duas ou mais actividades e pelo lazer — «o que pode ser verificado com os ferreiros do Alto Volta

que, sendo primariamente agricultores, dividem sazonalmente o seu tempo entre os dois tipos de actividade»;

- *ritmo diário cadenciado* por paragens que delimitam o tempo que vai do nascer ao pôr do Sol — «na África Ocidental, e em certa medida em todo o sul da região do Saara, as paragens podem atingir cerca de uma dezena durante a manhã e a tarde»;
- *disciplina de trabalho auto-imposta* — a disciplina do trabalhador de uma sociedade não industrial é auto-assumida, enquanto que aquela a que se submete o trabalhador industrial lhe é exterior;
- *percepção do indivíduo através do grupo* — ao contrário das economias industriais onde a motivação do trabalho se dirige ao esforço isolado de cada indivíduo, «nas sociedades tradicionais, o indivíduo age primariamente como membro de um grupo, quer este grupo se baseie em relações de parentesco, quer se baseie em relações de residência ou nos dois critérios tomados conjuntamente»; quem quer que queira levar a cabo uma determinada tarefa não poderá contratar indivíduos isolados, mas sim negociar com o chefe do grupo.

Herskovitz refere como lógicos os problemas suscitados pela integração de um trabalhador proveniente de sociedades tradicionais no universo industrial. Há o choque entre a variedade do trabalho que conheceu e a rotina própria do trabalho industrial, um choque que se estende do desajustamento ao novo horário de refeições e ao respectivo contexto simbólico. Para Herskovitz, os africanos não têm qualquer compensação, no seu sistema de valores, que possa tornar aceitável a rotina e a dependência próprias do trabalho industrial.

O contexto institucional

Em quarto lugar, foi dada ênfase ao diferente *contexto institucional* que rodeia a acção dos membros de uma sociedade não industrial. Levy (1955) refere que a maior ou menor segurança sentida pelos elementos inovadores no interior de uma dada sociedade vai determinar em grande escala a sua própria transformação. Escreve ele:

> «Em tais situações, o lucro da prestação de serviços comerciais é mais seguro e certo do que o lucro da produção de mercadorias e serviços para venda. O empresário que se dedica à primeira das actividades corre o risco de ver o seu stock confiscado, mas aquele que se concentra na segunda corre o risco da confiscação dos seus stocks e das suas instalações fabris. Adicionalmente, os stocks são muito mais fáceis de esconder do que o conjunto de instalações e stocks» (1952: 470-1)

Por seu lado, Linton refere a diversidade dos padrões de propriedade individual versus propriedade colectiva da terra e dos demais recursos naturais e o conflito de valores que lhe anda associado. Assim, segundo Linton,

> «No Próximo Oriente, em particular, há zonas em que a vontade de dar a todas as famílias idênticas oportunidades resulta na redistribuição periódica das terras da aldeia. Em cada período, cada família obtém uma parcela de terra com base na sua dimensão. Uma família que cresceu de oito para dez terá mais terra do que a que tinha tido na anterior distribuição; outra que diminua de oito para cinco obtém menos. Seja qual for a justiça social resultante de uma tal prática, esta retira à família qualquer incentivo para melhorar a terra que está a cultivar» (1952: 81).

Para Linton, os efeitos desta orientação comunitária são idênticos aos que resultam de uma excessiva repartição da terra por sucessão:

> «Por morte do proprietário, as suas terras são divididas tão equitativamente quanto possível pelos seus filhos. Como nem toda a terra tem a mesma aptidão agrícola, o desejo de dar a cada um a sua parte resulta numa fragmentação, até que alguém se encontre de posse de quinze ou dezasseis pequenas parcelas dispersas numa área de vários quilómetros quadrados. Em tais condições de propriedade, o uso de máquinas modernas torna-se não-económico e, na prática, impossível» (1952: 81-82).

E Linton prossegue, analisando de que modo os factores culturais afectam a melhoria das técnicas agrícolas, referindo a propósito que:

> «Um dós principais bloqueamentos à partida para o desenvolvimento é a generalizada instituição dos proprietários absentistas. Estes proprietários são quase sempre mais parceiros do que arrendatários e o proprietário oriental participa de facto. O rendeiro paga normalmente, em todo o lado, de um quarto a metade da sua colheita todos os anos, em troca do privilégio de permanecer na terra. Em tais circunstâncias, é difícil persuadi-lo a dispender trabalho adicional para aplicar métodos modernos enquanto não tem o capital necessário para adquirir os fertilizantes e as ferramentas modernas. Só com mudanças de fundo no sistema fundiário se tornam possíveis os novos métodos de produção, na maior parte das civilizações não mecanizadas» (1952: 82).

Enquadramento socio-cultural da afectação do excedente económico e da formação de capital

Por último, e em quinto lugar, merecem referência as análises produzidas em torno da afectação do *excedente económico e da formação de capital*. Levy (1955) aborda a influência do sistema social sobre a afectação do excedente à formação de capital produtivo realçando, por um lado, que o investimento pressupõe a instalação de um mercado num universo em que predominam unidades fortemente orientadas para o auto-consumo e a auto-suficiência e, por outro, que o sistema de valores prevalecente nem sempre preza o bastante a formação de capital produtivo. Quanto à primeira das questões, Levy destaca o valor atribuído, em sociedades não industrializadas, à auto-suficiência nas áreas da produção e do consumo, facto que relaciona com a resolução do problema mais geral da reprodução desses sistemas sociais. O que significa que, primeiro, a formação de capital produtivo envolve não só a necessária flexibilidade de estruturas em ordem a uma maior divisão social do trabalho (e, portanto, uma maior especialização das unidades produtivas), mas também, e sobretudo, a superação de um quadro adverso de valores. E que, em

segundo lugar, na ausência de flexibilidade estrutural, a motivação que possa existir para o investimento produtivo depende da satisfação da procura dos estratos de maiores rendimentos (únicos que não praticam a auto-suficiência como regra) e pode vir a dar origem tão só a um sector comercial-importador.

Por sua vez, o *sistema* de valores dominante também não favorece a acumulação. Levy refere a propósito que os estratos de maiores rendimentos não estão habituados a afectá-los à formação de capital produtivo, preferindo afectá-los ao consumo de prestígio, entesourá-los ou aplicá-los em formas não produtivas de capital. Deste modo, a alteração de tais hábitos depara com resistências que têm a sua origem nos grupos sociais mais poderosos e mobilizadores da sociedade (1955). Manning Nash, a propósito da América Latina, escreve:

> «O sistema de valores dos que controlavam enormes extensões de terra estava muito longe de se dirigir para as empresas produtivas: 'la hacienda no es negocio' era um slogan típico. A posse da terra é a base de um modo de vida, a raiz de uma tradição familiar, o suporte de um gentleman que não deve trabalhar, que não deve precisar de trabalhar e mesmo, na sua versão extrema, que não deve saber o que quer que seja que o habilite a trabalhar. Esta classe social, como cúpula da ordem social, dedica poucos recursos e escasso tempo ao desenvolvimento de conhecimentos úteis e à criação de novas organizações para aplicar o conhecimento já testado nos processos de produção. Para além disso, mantém a mobilidade social num nível mínimo, na medida em que pratica largamente a endogamia. Só ela tem acesso à educação, às boas maneiras e ao rendimento necessário ao estilo de vida aristocrático. Constitui uma elite urbana que prefere as cidades para residência, divertimento e pleno desabrochar do seu modo de vida» (1964: 229).

Ainda a tal propósito, William H. Nicholls (1959: 156) refere que «infelizmente, nos países subdesenvolvidos a escala de prestígio social aceite coloca no topo o proprietário fundiário, o funcionário da igreja e o chefe militar e no fim o homem de negócios. Em tais condições, é normal que a função empresarial seja desempenhada por membros de grupos

minoritários — os judeus na Europa do Sul, os arménios e os gregos na Turquia, os sírios no Brasil, os chineses no Sudeste Asiático, etc.».

Linton refere que apesar de uma generalizada aptidão para usar máquinas, há uma grande diferença no interesse que cada grupo social ou sociedade atribui à formação técnica. As classes superiores, as únicas que se permitem propiciar uma educação no estrangeiro aos seus filhos, preferem vê-los ocupados com funções de gabinete, de preferência no domínio do direito. E conclui que «mesmo quando optam por domínios como o da engenharia, preferem a teoria à prática e sentem que qualquer espécie de trabalho manual, mesmo a título de mero treino, é socialmente degradante» (1952: 77). Segundo Levy, esta depreciação das actividades de produção reflectir-se-á mesmo no imaginário de grupos sociais já efectivamente produtivos. Na China tradicional, por exemplo, o baixo prestígio associado à actividade comercial em confronto com o elevado apreço pela participação no aparelho administrativo do Estado, incentiva os comerciantes a desviarem o seu capital e o seu talento das actividades empresariais, em busca de uma educação de tipo clássico para os filhos, habilitando-os para entrar na administração pública (1955). Paralelamente, sucessivos trabalhos vieram evidenciar o investimento simbólico que se exerce sobre a afectação do produto. Por um lado, eles evidenciam as *obrigações sociais que pesam sobre a percepção do rendimento*. D. Lambert refere, por exemplo, que determinadas culturas fixam um conjunto de actividades filantrópicas e de relações de dependência do comportamento de um homem rico (1963). E cita dois casos:

- Os proprietários de terra da Ásia Meridional estão sujeitos a um conjunto de obrigações tradicionais relativamente a quem deles depende economicamente: devem emprestar animais de tracção, dinheiro ou cereal, gratuitamente ou com juro reduzido; devem financiar as festas da aldeia, assumir a defesa dos dependentes perante os tribunais, admitir o livre pastoreio nas suas terras, ajudar famílias em dificuldade — relações que, em qualquer caso, estão sujeitas a um controlo não económico de natureza consuetudinária;
- O novo rico vietnamita deverá assumir determinadas obrigações sociais para «varrer a testada»: socorrer amigos e parentes; possuir

> arrozais e uma habitação confortável na sua aldeia natal; alcançar um lugar de honra na hierarquia da comunidade; deve organizar um grande banquete e convidar todos os aldeões; e os seus filhos devem receber uma formação que lhes permita aceder ao grupo dos sábios ou dos altos funcionários — entretanto o novo rico dissipou todo o seu excedente e os seus filhos já não estão em posição de o recuperar.

No mesmo sentido, outros autores (Nash, 1958; Wolf, 1955) vieram chamar a atenção para o facto de os mais prósperos membros de uma comunidade rural mexicana deverem assumir determinados lugares na hierarquia de um tipo particular de instituição, a festa religiosa, e dispender significativos montantes de dinheiro na sua organização, de tal modo que o grau e a forma de participação nas celebrações religiosas dedicadas aos santos da Igreja Católica acabam por reflectir a hierarquia social na comunidade.

Por outro lado, diversos trabalhos chamaram a atenção para *a carga simbólica* que rodeia a detenção dos diferentes bens e que os afasta da regra da equivalência geral. Boeke exprime-o do seguinte modo: «Se do ponto de vista dos valores da sociedade *madurese* um touro vale dez vezes mais do que uma vaca, isso não é porque o primeiro tenha uma utilidade dez vezes superior à segunda, mas porque o touro aumenta o seu *prestígio* nas competições de touros» (Boeke, 1953: 37-38).

Herskovitz cita, a propósito, o caso do Ruanda-Urundi, onde a introdução de um programa de assistência sanitária acabou por aumentar o número de animais (ao aumentar a vida média e a qualidade de cada animal), alterando o equilíbrio ecológico, sem que por tal via tivesse aumentado o excedente comercializável. Isto porque em toda a África Oriental a riqueza toma, tradicionalmente, a forma de gado, que constitui uma forma especial de riqueza, depositária de valores num sistema de economia de bens de prestígio (por contrapartida de uma muito menor valorização no âmbito da economia de subsistência, uma vez que só o seu leite é consumido). As manadas são para estes povos africanos o sentido e a razão de viver, diz Herskovitz (1952). A sua posse determina o status social, enquanto só a sua transferência pode validar casamentos. O seu valor simbólico é tal que determina que, primeiro, sejam motivo de inspiração de poemas e canções e objecto de múltiplas designações (em determinadas línguas deparam-se

cinquenta ou mais significantes para o referente «vaca»); e que, em segundo lugar, um animal não seja abatido por regra para alimentação humana, salvo por ocasião do funeral do dono da manada.

Ainda no domínio do simbólico, D. Lambert (1963) refere que na Ásia Meridional as concepções de riqueza e propriedade, assim como a hierarquia dos objectos de propriedade, se encontram organizadas em torno da propriedade fundiária. Assim, «as diferenças de estatuto e de poder nas zonas rurais dependem dos direitos sobre a terra, e mesmo as riquezas adquiridas pelas empresas não agrícolas, para encontrar toda a sua legitimidade, devem ser convertidas em propriedade fundiária». E continua aquele autor: «Do Ceilão ao Vietname, é a terra dos arrozais que se vende em último lugar; ela tem um significado especial para o prestígio da família, bem superior ao que resulta das terras dedicadas a outras culturas» (1963). Esta procura de terra reflecte não só a sua importância produtiva mas também o poder simbólico que dela resulta.

Como consequência, a terra surge como forma privilegiada da aplicação da poupança e o seu preço ultrapassa o seu rendimento durante quinze ou vinte anos. Como ilustração do lugar da terra nas sociedades asiáticas, Lambert cita a pressão que o povo filipino desenvolveu sobre as viúvas de guerra, no sentido de as levar a aplicar em investimentos fundiários as indemnizações que acabavam de receber — ao mesmo tempo que criticava qualquer consumo de ostentação.

Ainda no quadro da inter-relação entre o sistema de valores dominante e a formação de capital produtivo, importa citar uma outra área de discussão: a que se relaciona com *a aceitação social da função empresarial*. Assim, segundo Levy, na maior parte das sociedades não industrializadas a função empresarial tem tido um reduzido prestígio, apresentando sistemas de valores que privilegiam a manutenção do *status quo* dos padrões sociais.

Acresce que, para além da maior ou menor segurança que rodeia a função empresarial, um outro problema é normalmente focado: a maior ou menor abertura do sistema social aos grupos empresariais (comerciantes ou industriais).

D. Lambert refere, a propósito, que, nas sociedades não industrializadas, «os prestamistas, os lojistas e os comerciantes que servem de intermediários entre a aldeia .e o exterior são considerados como parasitas,

pois que, aos olhos dos camponeses, o seu trabalho não contribui para o processo agrícola». E «os comerciantes são suspeitos por uma dupla razão: porque não estando integrados na relação consuetudinária entre o superior e o inferior, a sua rapacidade, pensam os aldeões, não tem limites; e porque quem quer que enriqueça rapidamente é suspeito de violação das normas económicas» (1963).

Segundo D. Lambert, a tendência é, portanto, para a constituição de grupos exteriores ao sistema normal de sanções e à hierarquia dos estatutos presente na sociedade — isolamento que permite aos grupos marginalizados a sua própria reprodução pela inculcação nos filhos de um habitus que não é o da restante sociedade e cuja resistência se pode aferir pela persistência das tradições constituídas. Muitas vezes este grupo marginal é mesmo estrangeiro, como acontece, escreve Lambert, no Sudoeste Asiático, com os Chettiars do Sul da Índia, e na Índia com os Marwariitas e as castas *banya* da Índia Ocidental.

Mas a marginalidade pode resultar tão só da hierarquização interna do sistema social. Em qualquer caso, nesta marginalidade generalizada, o que importa do ponto de vista da dinâmica do sistema social é, segundo determinados autores, a maior ou menor mobilidade social que está ao alcance da classe dos comerciantes/empresários. Isto porque, ainda segundo Levy, um sistema mais aberto tende a absorver a capacidade transformadora/inovadora que reside na marginalidade do grupo. A tal propósito, Levy contrasta a China e o Japão, evidenciando que, no segundo dos países, e contrariamente ao primeiro, a rigidez do sistema feudal de classes produziu uma crescente tensão social face à disparidade entre a situação económica do grupo comerciante e o seu prestígio social. No mesmo sentido, Torquato di Tella destacou a importância da marginalidade de um dado grupo social para averiguar do seu potencial transformador (1962).

DOS DESVIOS DE COMPORTAMENTO À «TEORIA DA MODERNIZAÇÃO»

Deste modo se pode compreender que a teoria do subdesenvolvimento, que adquirira autonomia teórica à saída da Segunda Guerra Mundial,

tenha vindo a interrogar-se (a ser interrogada), a partir do início da década de 50, sobre a medida em que os valores e as atitudes referenciados em sociedades não industrializadas determinam o volume, a composição e o uso da poupança.

É que os dados tinham sido de novo lançados e uma contradição ressaltava.

Por um lado, reconhecia-se que a cultura de uma sociedade se manifesta como um todo articulado e sistemático que, através de um conjunto complexo de símbolos de natureza existencial e valorativa, confere sentido à vida social e à actividade económica, assegurando a reprodução social e económica do sistema e, em particular, a integração dos seus membros dentro do contexto do seu próprio quadro de valores (Goldschmidt, 1952; Smelser, 1968). Desta concepção de sociedade como estreita inter-relação de características sociais, políticas e económicas resultava, primeiro, a ideia de que para que alguma coisa mudasse tudo teria que mudar; e, depois, que a introdução de novos elementos só seria pacífica na medida em que estes não provocassem demasiadas alterações nos padrões de comportamento estabelecidos e não contradissessem muitos dos valores aceites. Isto é, reconhecia-se que (Goldschmidt, 1952; Smelser, 1968; W. Moore, 1964):

- Há uma relação estreita entre a produção económica, o sistema político e as crenças religiosas, ou entre a esfera produtiva e as cosmologias, os valores, as ideologias, as produções estéticas e o conhecimento científico;
- A introdução de alterações tecnológicas e inovações técnicas implica uma reorganização do todo;
- E, por fim, os indivíduos têm papéis sociais ajustados à actividade do grupo e os seus comportamentos podem ser, e persistir, «irracionais» ou «não racionais» de um ponto de vista económico.

Por outro lado, estabelecia-se uma relação de necessidade entre o desenvolvimento económico «e os sistemas socio-económicos e políticos que se desenvolveram na Europa Ocidental e na América do Norte entre os séculos XVII e XIX» (Eisenstadt, 1966), ou seja, encarava-se o

desenvolvimento económico como inseparável de um vasto conjunto de características económicas e sociais julgadas indispensáveis ao pleno exercício da racionalidade económica. O desenvolvimento económico era, assim, concomitante com uma nova infraestrutura política, com partidos políticos, democratização do poder e liberdade de informação; com uma forma nuclear da família; com secularização da vida económica e social, como contrapartida da restrição à influência da religião e do poder religioso; com novas instituições favoráveis à mobilidade social e à anulação dos privilégios de grupo ou casta; com formação de exércitos regulares profissionalizados; e com generalização da educação e da prática científicas (Bertholet, 1972).

Face a esta nova disposição dos dados, ao paradigma dominante da teoria do subdesenvolvimento não restava senão tomar uma de duas saídas (incapaz de rever a sua própria problemática):

- Ou, descrente da racionalidade dos agentes, passar a descrer do próprio desenvolvimento (é o caso de Boeke, como se verá;
- Ou, seguro do automatismo do desenvolvimento uma vez instaurados os princípios da racionalidade económica na afectação dos recursos, passar a analisar os obstáculos e os elementos favoráveis à necessária transformação do sistema social existente (é o caso da teoria da modernização).

Duas saídas alternativas que têm em comum dois traços essenciais: por um lado, associam o desenvolvimento à realização do modelo social característico dos países desenvolvidos e ao conceito de racionalidade económica que informa o paradigma dominante da teoria económica; por outro, entendem o desenvolvimento como uma descontinuidade radical entre sucessivos sistemas socio-económicos[3].

O pessimismo de Boeke

A primeira das duas posições teóricas é de tipo pessimista e não permite fundamentar qualquer prática desenvolvimentista. O seu pessimismo radica

na descrença quanto à possibilidade de as sociedades não industrializadas assumirem padrões de comportamento e instituições semelhantes às dos países desenvolvidos, segundo uma via de desenvolvimento equilibrado. Esta tese está presente de modo exemplar na obra de Boeke, funcionário superior dos serviços coloniais das «Índias Orientais Holandesas» e depois professor de «Economia Oriental» na Universidade de Leiden. Boeke que reflecte em parte o imaginário ocidental dos tempos coloniais, embora o faça acompanhar de uma marcada atenção à especificidade das estruturas capitalistas e aos efeitos da respectiva integração no mercado mundial.

A tese que Boeke desenvolve assenta no pressuposto de que as sociedades subdesenvolvidas se caracterizam por necessidades limitadas, curvas de oferta de tipo perverso (maiores preços induzem uma redução das quantidades produzidas), fatalismo, resignação, aversão ao risco, ausência de interesse pelo lucro regular em favor da preferência pelo ganho especulativo e, sobretudo, ausência de capacidade empresarial (faltam as qualidades empresariais, a elasticidade da oferta, a organização e a disciplina de trabalho). Em suma, Boeke caracteriza-as pela ausência de racionalidade económica, pelo que entende ser totalmente inadequado pretender explicar a afectação de recursos e a distribuição de rendimentos com base na teoria da produtividade marginal, pelo que julga de todo em todo inaplicável a «teoria económica ocidental» (Boeke, 1953, 1954).

Mais ainda, Boeke considera que qualquer tentativa para alterar aquelas características virá a gerar efeitos perversos de maior gravidade. Assim é que Boeke situa a origem dos problemas das sociedades não industrializadas (que identifica com os países orientais sobrepovoados) na sobreposição de um sistema social importado com o sistema social original. O aparecimento do capitalismo (mas também poderia ter sido o do socialismo, diz Boeke) em sociedades pré-capitalistas teria sido a causa de uma «espécie de desintegração», efeito de perturbações que o sistema não teria conseguido absorver através de um novo equilíbrio. Escreve aquele autor:

> «Nós, os ocidentais, que penetramos nestes países orientais, podemos ser comparados aos aprendizes de feiticeiro do poema de Goethe; pronunciamos a palavra mágica através da qual a lei natural da multi-

> plicação humana foi liberta de vários condicionamentos repressivos, mas estamos desarmados face às crescentes multidões que precisam de meios de subsistência» (1954: 361).

Boeke considera que a introdução de novas actividades produtivas não resolverá este problema demográfico, já que a sua natureza é «dissipadora», como reflexo de «vistas curtas e pouca prudência da parte dos camponeses». E, numa conclusão que se situa na linha da mais genuina teoria malthusiana, considera que só a extrema pobreza dos camponeses os impede de aumentar a sua família, pelo que a criação de novos meios de vida não fará senão acelerar o crescimento demográfico, se daquele facto porventura tiver resultado algum incremento de rendimentos (Boeke admite que a pressão demográfica já existente seja de molde a impedir qualquer acréscimo de salário).

A solução estaria na «restauração da aldeia», que a influência ocidental tinha posto em causa ao destruir o seu complexo sistema de direitos e obrigações comunitárias, ao empobrecer espiritualmente as práticas culturais, ao enfraquecer os laços comunitários, ao reduzir os aldeões a uma situação de passividade e ao retirar da aldeia os membros da respectiva elite social (atraídos pelo mundo urbano). Isto porque, segundo Boeke, o controlo do crescimento demográfico passa «pelo reforço e enriquecimento dos laços comunitários, pela atribuição de tarefas reais e autonomia à comunidade aldeã, que as executará segundo o seu próprio espírito e pelos seus meios, e pelo tratamento dos membros da aldeia como pessoas responsáveis e adultas» (1954: 366-69).

O optimismo da «teoria da modernização»

Confrontada com a tese de Boeke, *a segunda das duas vias teóricas* — a «teoria da modernização» — assinala-se por, paralelamente à mesma associação do desenvolvimento, da racionalidade económica e da «organização social ocidental», julgar necessária e possível a prévia transformação das estruturas sociais e culturais das sociedades subdesenvolvidas (modernização). Ao contrário da reduzida difusão das análises pessimistas do

género da de Boeke, esta segunda via teórica registou uma rápida e intensa generalização no após-guerra, tornando-se o paradigma dominante nas duas décadas que se seguiram ao conflito mundial. Com o seu optimismo e uma concepção «ocidental» do desenvolvimento, a «teoria da modernização» constitui a contrapartida teórica da aspiração de rápido acesso aos padrões de vida dos países desenvolvidos por parte das elites dirigentes (normalmente de formação europeia) das dezenas de colónias que acabaram de alcançar a independência política — e, segundo alguns autores, a independência destas colónias teria constituído mesmo um impulso essencial ao desenvolvimento da «teoria da modernização» (Makler, Sales, Smelser, 1981). Ao mesmo tempo que proporcionou os protocolos de cientificidade necessários para legitimar a constante intervenção teórica no terreno político-ideológico do confronto de sistemas de organização socio-económica implícito na denominada Guerra Fria.

Para a «teoria da modernização», o desenvolvimento económico surge apenas como um aspecto de um processo mais geral de mutação socio-cultural — processo articulado e bem definido de transformação das «sociedades menos desenvolvidas» através do qual estas adquirem os caracteres das «sociedades mais desenvolvidas»: o crescimento auto-sustentado do produto e do consumo; a participação dos cidadãos na esfera política, pelo menos através de representação democrática na definição e na escolha de alternativas; a difusão de normas do tipo secular e racional no domínio da cultura; um acréscimo da mobilidade social, enquanto movimentos pessoais livres, sejam físicos, sociais ou psíquicos; e, por fim, uma transformação correspondente dos comportamentos individuais que se passam a reger por regras de eficácia económica (Nash, 1964; Lerner, 1968). Ou seja, a modernização produz o meio social em que o aumento de rendimento per capita se torna possível e efectivo, meio que em última análise se reflecte no comportamento produtivo do indivíduo por uma reformulação e uma diferente participação em valores como poder, respeito, rectidão, afecto, bem-estar, capacidade técnica e conhecimento científico (H. D. Kasswell, 1965; D. Lerner, 1968).

As primeiras abordagens da teoria da modernização assumem, assim, uma visão etnocêntrica do desenvolvimento. É a experiência ocidental que fornece e constitui o modelo para a transformação social desejada. Elas

têm subjacente a ideia de que os países acabarão por se assemelhar cada vez mais, embora se desenvolvam irregularmente e segundo vias diferentes — proposição que ficou conhecida por «tese da convergência». Para Eisenstadt, por exemplo, a superação do subdesenvolvimento supunha a aquisição de sistemas sociais, políticos e económicos do tipo dos que se desenvolveram na Europa Ocidental e na América do Norte (Eisenstadt, 1966). Admitindo embora que as vias de modernização pudessem ser diversas, aquele autor entendia que o progresso se confundia com um único destino[4]. Num significativo número de casos, as primeiras abordagens assumiam que os países subdesenvolvidos constituíam exemplos de fases «infantis» de um estado «adulto» que já tinha sido atingido pelos países desenvolvidos. Outras abordagens encaram aqueles países como casos «desviantes» (e por isso subdesenvolvidos) de uma norma quase biológica de crescimento (Bernstein, 1971). Está-se, entretanto, perante um etnocentrismo assumido. De tal modo que, em determinados autores, «modernização» e «ocidentalização» constituíram sinónimos.

Uma afirmação tão vincada de etnocentrismo sugere, desde logo, uma visão unilinear da sucessão das formas de organização económica e pede uma *demonstração*. Para Levy, essa demonstração assentava na evidência de que os padrões de comportamento característicos dos países desenvolvidos ocidentais constituíam uma condição necessária ao funcionamento da sua estrutura económica: só a racionalidade crítica era compatível com as exigências da alta tecnologia e da ciência, que prepara novos avanços tecnológicos; só o universalismo de recrutamento e a especificidade funcional podiam assegurar o máximo aproveitamento das diferentes capacidades e a coordenação indispensáveis à produção em grande escala (Levy, 1952). Por seu lado, Hoselitz e Lerner chegam também à mesma conclusão, ao evidenciarem que os níveis de desenvolvimento se encontram correlacionados com as diferentes formas de organização do sistema social (Hoselitz, 1953; D. Lerner, 1968). Por fim, Nash põe a questão do seguinte modo:

> «A aplicação da ciência à produção implica um sistema de valores que forneça uma pesquisa de novos conhecimentos, sem grandes restrições, uma aprovação positiva da inovação e uma elevada tolerância

> para com a incerteza ontológica. Exige também uma estrutura social em que os grupos políticos e as classes queiram aceitar o risco da inovação, na medida em que esta afecta a distribuição do rendimento e do poder. E exige a mobilidade de recursos e da força de trabalho: alguma certeza de que o esforço e a recompensa estejam associados duma forma socialmente reconhecida. Exige o tipo de pessoas que hão-de fazer as inovações, aplicá-las ao processo de produção e deslocar-se para novas oportunidades económicas, e que admitam que o prestígio social deve ser determinado pelo sucesso na esfera económica» (1964: 226).

Está subjacente a estas afirmações a ideia de uma hierarquização linear *das formas de organização das sociedades*, em que a tecnologia surge como um factor essencial — Manning Nash, por exemplo, torna-o explícito ao identificar três estádios na história humana correspondentes a três grandes saltos ou resoluções no crescimento e no desenvolvimento das sociedades e das culturas: o primeiro, com a generalização da ferramenta; o segundo, com a invenção de fontes estáveis de produção alimentar (domesticação das plantas e dos animais); e o terceiro, com a revolução industrial, a associação da energia inanimada a máquinas e o aparecimento de homens e organizações dedicados à pesquisa incessante de inovações. Uma hierarquia e uma sucessão linear de formas de organização que se apresentam como uma forma mitigada de evolucionismo, tanto quanto a «teoria da modernização» se organiza em torno da natureza não automática nem regular da transição (dos obstáculos à modernização).

Perspectiva de convergência e unilinearidade das sequências que tem a sua mais refinada concretização na formulação das etapas do desenvolvimento de W. W. Rostow.

No entanto, o espectro desta perspectiva não se confina às formulações que expressamente se reinvidicam da «teoria da modernização», antes abrange a generalidade dos estudos empíricos no âmbito da análise estática comparada de países com diferentes níveis de desenvolvimento — as designadas análises «cross section» (o que significa, portanto, que há um operador teórico comum que, de modo implícito, organiza a «teoria do subdesenvolvimento»). Por exemplo, e em primeiro lugar, Colin Clark (1940) caracteriza o desenvolvimento pela sucessão de três etapas correspondentes

à progressiva transferência da força de trabalho primeiro do sector primário para o secundário e, depois, destes dois para o sector terciário. Por sua vez, Simon Kuznets (1966) propôs uma caracterização do processo de desenvolvimento com base numa análise do modo como o produto bruto e a força de trabalho se distribuem entre três sectores: primeiro, a agricultura, pescas e florestas; segundo, as indústrias extractiva e transformadora e a construção; e terceiro, os serviços. Num último exemplo, pode citar-se a concepção de W. G. Hoffman (1958), que associou o desenvolvimento à passagem por uma sucessão de três estádios correspondentes a diferentes combinações no interior das indústrias de bens de consumo (alimentação, bebidas e tabaco; têxteis, vestuário e calçado; artigos de couro; mobiliário) e de bens de capital (metais ferrosos e não ferrosos; máquinas; veículos; indústrias químicas). Hoffman considera que, num primeiro estádio de desenvolvimento, o ratio entre o produto das indústrias de bens de consumo e o das de bens de capital se situa na vizinhança de 5 para 1, por contrapartida de 2 para 1 no segundo estádio e de 1 para 1 no terceiro estádio.

De um modo mais geral, pode dizer-se que a perspectiva de convergência e unilinearidade do desenvolvimento tem exalado um «charme discreto» e perturbador no terreno do «subdesenvolvimento» — como o testemunham as inúmeras discussões ocorridas em torno do conceito de «take-off» proposto por Rostow. Facto que reflecte, em primeiro lugar, o reencontro do fascínio dos primeiros produtores das ciências sociais, e em particular da teoria económica, perante o movimento e a mutação sociais, reintroduzindo a historicidade das formações sociais, «problema mal resolvido» pela teoria económica. Isto é, o lançamento de pontes para formulações teóricas até então precariamente integradas no paradigma dominante, como são os casos de Adam Smith e Friedrich List.

A Adam Smith coube formular uma primeira versão das etapas de desenvolvimento, que ele fazia assentar numa «ordem natural das coisas». Assim:

> «Segundo o curso natural das coisas a maior parte do capital de uma sociedade dirige-se para a agricultura, depois para as manufacturas e, por último, para o comércio externo. Esta ordem das coisas é tão natural que qualquer sociedade que tem algum território, segundo creio, a observou sempre em certa medida. Sempre se cultivaram as terras antes

> que se desenvolvessem as cidades e sempre se montaram fábricas toscas nas cidades antes que se tivesse pensado seriamente em conduzir por si mesmo o comércio externo» (Adam Smith, 1975: 337).

Todavia, e curiosamente, Adam Smith reconhecia de imediato que esta ordem natural não tinha sido observada em muitos aspectos nos «Estados modernos da Europa» uma vez que, primeiro, tinha sido o comércio externo das suas grandes cidades que fizera introduzir as suas melhores fábricas ou aqueles produtos que se destinavam ao comércio longínquo; e que, depois, tinham sido a indústria transformadora e o comércio externo, em simultâneo, quem dera lugar às principais melhorias no cultivo das terras.

Por seu lado, List retoma em parte a proposta de Adam Smith a partir de um diferente referencial teórico e destaca para o efeito cinco etapas de crescimento económico: fase selvagem; pastoreio; predomínio da agricultura; combinação agricultura-indústria; e, por fim, a combinação agricultura-indústria-comércio (A. Datta, 1973: 59-68).

Em segundo lugar, à importância e ao elemento perturbante do operador unilinear e evolutivo da teoria do subdesenvolvimento não é estranha a sua proximidade aparente com as filosofias «progressistas» dos séculos XVIII e XIX, segundo as quais a «Idade do Ouro da espécie humana não se localizava no passado, antes estava à sua frente» (Saint Simon), expressão de um «plano oculto da natureza para alcançar um estado perfeito da Constituição Civil da sociedade (...) em que todas as tendências da natureza humana podem ser completa e totalmente desenvolvidas» (Kant). A que correspondem duas ideias estruturantes: primeiro, a ideia de que as sociedades humanas avançam, talvez lentamente, mas de um modo inevitável para uma direcção desejada, segundo uma atracção irresistível; depois, a ideia de que o futuro é a razão de ser dos estádios presentes e passados, pelo que só o futuro revela o que era importante no passado e a própria mutação só se torna clara e adquire expressão plena em função do fim (pressuposto que, por exemplo, preside à identificação da fase de «take-off» em Rostow).

Quando em confronto, poder-se-á dizer que a versão evolutiva e unilinear do desenvolvimento e as filosofias «progressistas» dos séculos

XVIII e XIX têm quatro componentes comuns: primeiro, admitem que as sociedades manifestam um processo de *mutação regular* cujas forças determinantes exprimem as leis gerais que as comandam; segundo, admitem uma *ordem necessária* na sucessão das etapas resultantes da mutação; terceiro, admitem que, subjacente à ordem necessária de tipo linear, está uma *direcção* que corresponde ao progressivo incremento de uma das dimensões, seja a complexidade, a diferenciação, a integração ou a racionalização; e quarto e último, que este incremento representa um *progresso*. A única diferença, como diz R. C. Lewontin (1968: 209) é que o presente das sociedades desenvolvidas não é já encarado como uma fase de transição mas o estádio final, «o melhor dos mundos possíveis», contrariamente ao que resultava da tese do aperfeiçoamento contínuo dos filósofos dos séculos XVIII e XIX.

Entretanto, e na sequência das críticas dirigidas à visão unilinear e ao etnocentrismo da «teoria da modernização», de que se dará conta a seu tempo, a teoria reformulou o seu conceito de modernidade. Assim, num artigo recente, Wilbert E. Moore encara a modernização como um processo de racionalização (com aparente retorno a Max Weber) e rejeita as expressões «juntar-se ao mundo moderno» ou «ser igual a nós», porque considera ser a primeira de tipo vago e a segundo de tipo etnocêntrico (W. Moore, 1977). Nash (1977), por sua vez, veio recentemente chamar a atenção de que o conceito de modernização está sobrecarregado de significados empíricos, como sejam:

- A identificação com o processo de transformação do feudalismo para o capitalismo nos países do Ocidente, configurando-se, assim, como um conceito retrospectivo;
- A elaboração do conceito de modernidade pela via funcionalista de tipo evolucionista, sem contacto com a realidade, ou melhor, distorcendo-a e cegando quem a quer ver com uma grande carga de etnocentrismo.

Segundo Nash há que libertar o conceito de «modernização» dos erros das abordagens neo-evolucionista e funciona-lista, identificando-o com a dominação da energia não humana, e o seu aproveitamento pela

máquina, e com o desenvolvimento de homens e organizações dedicadas de modo incessante à pesquisa de inovações (conceito que já avançara em 1964) (1977). Como consequência, o interesse pela modernização deveria ser entendido como interesse pela descoberta das condições em que as diferentes sociedades e culturas podem entrar na vaga da revolução industrial, assumindo tanto os seus aspectos sociais e económicos como os tecnológicos, domesticando-os e tornando-os compatíveis com os sistemas sociais e os padrões culturais que procedem à incorporação (1977).

Ainda na mesma área, refira-se que o sociólogo israelita Eisenstadt, outrora um dos principais aderentes da teoria da modernização, veio a concluir que seria errado assumir que a modernização tenha que conduzir a uma situação final pré-determinada,

> «pelo contrário (as forças da modernização) provocam, em diferentes sociedades e em diferentes situações, uma diversidade de respostas de um amplo conjunto de condições internas dessa sociedade, da estrutura da situação em que se exercem e da própria natureza do sistema internacional e das relações externas dessa sociedade, sejam elas de dependência ou de concorrência internacional» (1973: 358).

Em devido tempo será dada a relevância que merece a recente posição deste «autor trânsfuga» que é Eisenstadt. Por agora, importa reter que Eisenstadt, ao admitir a multiplicidade das combinações possíveis entre desenvolvimento económico e mutação social, esboça já, a traço nítido, os limites da problemática da modernização e poder-se-á mesmo dizer que está no caminho da destruição do referente dessa nova problemática e, portanto, da destruição da própria teoria. Isto porque o conceito e a objectivação da «modernidade» e da «modernização» só ganham sentido com a concepção de um conjunto ordenado de mutações orientado para um estádio final, seja ele a «ocidentalização», a «modernização», a «industrialização» ou, meramente, a «racionalização». O que, exemplarmente, Myron Weyner admite ao dizer que as ciências sociais persistem em usar o conceito de «modernização» porque ele lhes permite dar conta do facto de que muitos países subdesenvolvidos têm vindo a experimentar um processo de mutação que a Europa e a América já experimentaram e que

é mais do que uma soma de pequenas mutações — antes um conjunto inter-relacionado de mutações nas atitudes individuais, no comportamento social e nas esferas económica e política (Weyner, 1964). É o próprio Eisenstadt, que como se disse pisa já o risco, se é que o não ultrapassou mesmo, que manifesta dificuldade em afastar a visão finalizada da transformação económico-social. Disso mesmo se pode dar conta quando propõe que «no lugar da pesquisa de uma pré-condição do modelo universalmente válido» devam ser postas questões mais específicas acerca da evolução ou dos obstáculos à concretização de diferentes padrões de modernidade (Eisenstadt, 1973: 362). Ora, como se verá de seguida, a noção de obstáculo tem implícita a ideia de evolução finalizada tão cara à teoria da modernização...

E se esta introdução se demorou no conceito de «modernização» e nos pressupostos neo-evolucionistas que lhe estão implícitos, é porque naquele conceito se condensam muitos dos caracteres subjacentes à maior parte dos conceitos de subdesenvolvimento, mesmo quando exteriores à «teoria da modernização». Pode mesmo dizer-se que, desse modo, se revela a face oculta do determinismo e da unilinearidade com que se pensa o desenvolvimento e, de modo mais geral, o funcionamento do sistema económico. Mas, sobretudo, aquela demora impunha-se porque é a partir do próprio conceito de «modernização» que se torna visível um objecto teórico e se estrutura uma problemática: a problemática dos obstáculos socio-culturais do desenvolvimento, dos pré-requisitos e das forças de transformação das sociedades não industrializadas, que passaremos em revista de seguida. E, também, é a partir dele que, como veremos, as críticas adquirem sentido.

CONFLITO E INTERPENETRAÇÃO ENTRE AS PROBLEMÁTICAS DO DESENVOLVIMENTO E DA MODERNIZAÇÃO

Ainda antes de passar em revista a «teoria da modernização», importará reter o modo como esta se relacionou com a «teoria do desenvolvimento».

Aparentemente, tudo ficou como dantes. A questão básica do desenvolvimento continuou a residir na formação de capital e, por consequência, no montante, na composição e no uso da poupança. Com uma diferença,

entretanto. Passou a estar-se interessado no conhecimento do modo como as atitudes, os valores e os símbolos das sociedades não industrializadas facilitavam ou impediam a emergência de um quadro socio-económico compatível com a resolução daquela questão base. Em termos da formulação de Rostow, se o desenvolvimento passava a ser automático uma vez atingido o «take-off» (porque passavam a funcionar os mecanismos básicos da acumulação), impunha-se analisar a transição da «sociedade tradicional» para a «sociedade em fase de arranque», transição que, não sendo de todo em todo um produto da racionalidade económica, escapava à teoria na sua vertente do desenvolvimento.

Na prática, e como já houve oportunidade de referir, tal facto correspondia a acrescentar dois capítulos à problemática do subdesenvolvimento: primeiro, o dos obstáculos socio-culturais, e depois o dos pré-requisitos sociais da transformação do sistema socio-económico. Todavia, este facto não deixará de se revestir de consequências.

A primeira consequência da entrada em consideração com os efeitos das «atitudes, dos valores e dos símbolos» sobre o funcionamento e a transformação das sociedades não industriais» consistiu na *deslocação dos próprios limites da problemática do subdesenvolvimento*. Segundo Lerner, a questão do subdesenvolvimento passou a estar integrada numa problemática mais geral — a da «modernização». Ou seja, o desenvolvimento passou a ser considerado como a componente económica de um processo social global (Lerner, 1968). Ideia que também Nash sustenta, embora depois de estabelecer uma deslocação no conceito de desenvolvimento, que passa a identificar com a modernização. Escreve Nash: «As variáveis puramente económicas só são motivo de preocupação teórica quando o processo (de desenvolvimento) já está muito avançado» (1964: 232).

O que arrastou como segunda consequência o retirar *à teoria económica o exclusivo da problemática do subdesenvolvimento*, tanto quanto esta transbordava os limites do paradigma dominante da teoria económica, isto é, ultrapassava a mera afectação de recursos para exigir a participação de outras ciências sociais na análise do que passou a ser conhecido por «condições sociais do crescimento económico» ou «barreiras não económicas do crescimento» (Bernstein, 1971). Deste modo, diz Weinberg, reconheceu-se que o desprezo que a teoria económica dedicara no

passado a disciplinas como a história, a sociologia e a antropologia, não lhe permitia formular uma teoria do desenvolvimento e da industrialização. Melhor, reconheceu-se que a teoria económica tinha implícitas premissas de ordem histórica e sociológica que só se tornavam visíveis (e incompatíveis) na racionalização dos problemas económicos de sociedades diferentes das ocidentais desenvolvidas (Weinberg, 1969). Como corolário, o princípio da racionalidade económica perdeu a universalidade não qualificada implícita na sua formulação; a sua expressão passou a estar historicamente condicionada pela estrutura social onde o agente económico opera as suas escolhas.

Como diz Higgins (1968), essa foi uma oportunidade para os economistas viajarem por «exóticos» países e estranhas áreas teóricas e escreverem sobre as relações entre a ideologia e a actividade empresarial, a importância da alfabetização no acesso ao desenvolvimento, o efeito da estrutura familiar na motivação económica ou a relação entre a educação infantil e os traços da personalidade e da criatividade. Também foi uma oportunidade para questionar a natureza estática que caracterizava, e ainda caracteriza, a análise sociológica de tipo estrutural-funcionalista, levando-a a tentar integrar as «mutações sociais», através de conceitos como «pressão» e «tensão» (Bernstein, 1971).

Paralelamente, a sociologia deixou progressivamente de encarar a economia como a grande «variável independente» que não tem que ser analisada enquanto tal, mas só pelas suas consequências sociais e psicológicas (como, por exemplo, pela análise dos efeitos do desenvolvimento industrial e urbano sobre a comunidade ou sobre a família). Como consequência, a pesquisa sociológica passou a debruçar-se sobre os efeitos das estruturas e processos não económicos sobre as estruturas e processos económicos (incluindo o desenvolvimento), ao mesmo tempo que passou a dedicar uma maior atenção aos próprios processos económicos; mais ainda, passou a integrar modelos económicos na abordagem de questões como a taxa de nupcialidade, a luta contra o crime, a discriminação racial e as interacções sociais em geral (Makler, Sales e Smelser, 1981).

Para um painel desse conjunto de efeitos, vejamos a imagem que dele fornece Higgins:

> «Há vinte anos, a maioria dos economistas tendia a encarar os cientistas sociais de vocação interdisciplinar como uma espécie de 'lunáticos marginais'. Hoje, contudo, já ninguém questiona o facto de cientistas sociais como Everet Hagen, Bert Hoselitz, Arthur Lewis e John K. Galbraith se intitularem «economistas» e a investigação multidisciplinar parece poder vir a tornar-se a norma da teoria económica. Mais, os praticantes de outras disciplinas científicas estão a invadir o domínio da teoria económica, como no caso dos psicólogos James Abegglen e David MacLelland, do politólogo Karl Deutsch, dos sociólogos Wilbert Moore e Daniel Lerner, dos antropólogos Richard Adams, Charles Erasmus, Clifford Geertz e John Gillin. As fronteiras entre as ciências sociais são hoje cada vez menos nítidas, tal como aconteceu no passado com as fronteiras entre as ciências naturais» (1968: 224).

A «TEORIA DA MODERNIZAÇÃO», OS «TIPOS IDEAIS» E O PROBLEMA DA «MUTAÇÃO»: BERT F. HOSELITZ

Os conceitos de «tradição» e «modernidade»

Recapitulando, temos que a «teoria da modernização» toma como ponto de partida a verificação da heterogeneidade de «valores, atitudes e comportamentos» entre sociedades «subdesenvolvidas» e «desenvolvidas» para chegar à conclusão de que existe uma relação necessária entre o desenvolvimento económico e a substituição das «instituições, relações e valores sociais» característicos do primeiro grupo de sociedades por aqueles que caracterizam as segundas.

As premissas e o esqueleto lógico desta implicação podem sintetizar-se na sequência seguinte:

1) Os diferentes conjuntos de «valores, atitudes e comportamentos» reflectem-se em formas diferenciadas de orientação da sociedade para os valores económicos, pelo que existe uma relação necessária entre um determinado conjunto de «valores, atitudes e comportamentos» e o nível de rendimento (produto per capita) que lhe está associado;

2) O desenvolvimento económico ocidental exprime a relação necessária entre a tecnologia, a inovação e um determinado conjunto de «valores, atitudes e comportamentos» que, no domínio económico, têm expressão no princípio da racionalidade económica, pelo que a generalização do desenvolvimento supõe a generalização dos mesmos «valores, atitudes e comportamentos» e das instituições sociais que lhe estão associadas;

3) As alterações na esfera económica dos países subdesenvolvidos não determinam de *per se* uma transformação social congruente, pelo que as alterações tecnológicas e as inovações apenas são assumidas na medida em que não perturbem os padrões de comportamento estabelecidos nem contradigam os valores aceites, o que significa que é impensável a sua introdução enquanto tudo o resto se mantiver inalterado;

4) O desenvolvimento supõe, por consequência, uma prévia substituição dos «valores, atitudes e comportamentos», pelo que a «teoria do desenvolvimento» é a recta final dum processo mais lato — o processo de «modernização»;

5) Então, a questão básica do desenvolvimento reside na «modernização» e o problema teoricamente relevante consiste na análise dos problemas, dos pré-requisitos e das forças operantes durante o processo de transformação social («teoria da modernização»), problema cujos contornos dependem dos elementos que estruturam as situações de partida — «sociedade tradicional» — e de chegada — «sociedade desenvolvida».

Percebe-se, assim, o lugar teórico que ocupa na «teoria da modernização» o estabelecimento da dicotomia entre a sociedade não industrializada, subdesenvolvida, tradicional ou atrasada e a sociedade industrial, desenvolvida, moderna ou avançada (a terminologia varia com o autor e com a sensibilidade conjuntural da opinião internacional à dignidade das «sociedades subdesenvolvidas»). É um lugar central na estrutura da matriz teórica da «modernização», determinante do «espaço de visibilidade» da teoria e, em última análise, fundamento do sentido e da validade das subsequentes formulações dos factores socio-culturais do desenvolvimento. Pois que, como argumenta Norman Long, a formulação do conceito de modernização «pressupõe que se descrevam as características gerais quer das sociedades 'tradicionais' quer das 'sociedades avançadas' ou `moder-

nas', para depois se abordar o desenvolvimento como a transformação de um tipo noutro» (Long, 1977: 9).

É esse o lugar e o interesse do ensaio de Bert F. Hoselitz «Estrutura Social e Crescimento Económico», incluído nesta obra. Face ao «real concreto» dos múltiplos e diversificados factos relativos a diferentes sociedades com desiguais níveis de desenvolvimento, Hoselitz procede à construção dos conceitos de «sistema social», de «sociedade tradicional» e de «sociedade moderna» visando, deste modo, a análise do processo de «transição de um sistema social com um dada forma de organizacção económica para outro com uma diferente e, provavelmente, 'mais avançada' forma de organização económica» (1953: 54). Isto é, Hoselitz estabelece o primeiro nível de abstracção (o conceito de sistema social) sobre o qual a «teoria da modernização» vai construir o seu próprio objecto teórico: a possibilidade de transformações dos sistemas sociais, sua explicação, suas características e seus limites (Rowland, 1978). O que corresponde a determinar os próprios contornos teóricos da problemática da «modernização».

Para o efeito, Hoselitz segue uma metodologia que remonta a Tönnies e a Max Weber e que consiste em estabelecer o contraste entre o «*antes*» e o «*depois*» de uma situação de transição, só que com um diferente referencial teórico.

Assim, Hoselitz parte de uma análise estática comparada de sistemas sociais referidos a um mesmo momento (sociedades «desenvolvidas» e «subdesenvolvidas»), no pressuposto de que as diferenças representam a «*mutação*» operada, no que se refere às sociedades desenvolvidas, e a *transformação necessária* ao desenvolvimento das sociedades subdesenvolvidas — o que corresponde a admitir que as duas sociedades em confronto representam dois estádios sucessivos duma mesma sociedade.

Depois, e na esteira de Talcott Parsons, Hoselitz concentra-se *não* na multiplicidade das diferenças entre sociedades empiricamente observadas, *mas nos «factores sociais»* estruturantes daquela multiplicidade e «pertinentes para a descrição do comportamento relevante do ponto de vista económico, isto é, do comportamento relacionado com a produção e a distribuição de bens e serviços» (1953: 57). «Factores sociais» que procura localizar através do confronto de «tipos-ideais» de organização social, segundo uma abordagem a que Par-sons recorreu e de que este

já era devedor com relação a Max Weber. Segundo este último autor, os «tipos ideais» correspondem a «imagens mentais obtidas por racionalizações utópicas» (Grawitz, 1974: 136), isto é, resultam da abstracção e da combinação de um número indefinido de elementos que, apesar de construídos por referência ao real-concreto, nunca nos surgem sob essa forma específica. Neles se concretiza não uma síntese abstracta de traços que são comuns a numerosos fenómenos concretos, mas uma análise explicativa ou teórica desses mesmos fenómenos (Giddens, 1972). Criados e aperfeiçoados através da análise empírica da multiplicidade de problemas concretos, a sua construção não é um fim em si, antes um meio para que essa análise adquira uma maior capacidade explicativa. Segundo Max Weber, constroi-se um «tipo-ideal»

> «acentuando unilateralmente um ou vários pontos de vista e encadeando uma multidão de fenómenos isolados, difusos e discretos, que se nos deparam tanto em grande como em pequeno número, e que se ordenam segundo pontos de vista seleccionados unilateralmente para formar um quadro de pensamento homogéneo. Não se encontrará em nenhum lugar, empiricamente, um semelhante quadro na sua pureza conceptual: é uma utopia. No trabalho histórico compete determinar, em cada caso particular, em que medida a realidade se encontra próxima ou afastada desse quadro ideal; em que medida, por exemplo, é rigoroso atribuir a qualidade de 'economia urbana' às condições económicas de uma dada sociedade» (Weber, in Terrail, 1973: 150).

Por fim, tendo optado pela análise estática comparada de diferentes «tipos-ideais», Hoselitz conclui a sua metodologia de abordagem pela construção de dois «tipos-ideais» («variáveis-tipos» e «sistema social»), tomando como ponto de partida duas ordens de postulados extraídos da «teoria geral da acção» de Talcott Parsons (Taylor, 1979):

- Primeiro, o postulado de que o sujeito orienta *racionalmente* o seu comportamento para a realização dos objectivos específicos que selecciona, e de que o faz pela escolha e organização dos meios adequados àquela consecução (postulado da *racionalidade intrín-*

seca da acção social); e, ainda, de que a *orientação da acção* com vista a alcançar os objectivos fixados depende de três elementos básicos de motivação (análise prévia de tipo «custo-beneficio», avaliação da probabilidade de êxito e avaliação de meios disponíveis) e toma por referência um conjunto de escolhas alternativas e mutuamente exclusivas («*variáveis-tipo*»): universalismo/particularismo, na esfera de valores; realização/atribuição, na escolha das modalidades do objecto social; especificidade/difusão, na definição do alcance do objecto; afectividade/neutralidade, em matéria de gratificação-disciplina; e individualismo/colectividade, na orientação dos interesses;

- Depois, o postulado de que em si mesma a existência de uma dada estrutura social pressupõe a *ordem* e a *estabilidade social*, o que para Parsons significa que *a orientação da acção não pode ser aleatória, antes tem que verificar a todo o momento os imperativos funcionais de reprodução da própria estrutura*; ou seja, que há uma inter-relação entre determinados tipos de acção, e portanto entre agrupamentos específicos de «variáveis-tipo», e a própria estrutura; e que, a todo o momento, o «sistema se encontra num estado em que os seus subsistemas estão completamente integrados e os imperativos funcionais são satisfeitos de forma adequada» (Taylor, 1979: 25); o que tem como consequência, primeiro, que a cada estrutura social anda associado um dado «sistema social» (combinação lógica de variáveis-tipo) e que, em segundo lugar, a racionalidade das escolhas do sujeito se exerce nos limites que derivam da necessária satisfação dos imperativos funcionais do «sistema»[(5)].

Em suma, por um lado estabelece-se uma classificação descritiva da acção e, por outro, pressupõe-se uma relação necessária entre as orientações da acção (e a sua estrutura institucional) e os requisitos de reprodução de uma estrutura social, de tal modo que a existência de uma particular combinação de variáveis-tipo é, numa sociedade concretamente determinada, encarada como (teoricamente) necessária à estabilidade e reprodução da respectiva estrutura social. O que significa que o pressuposto da estabilidade e do equilíbrio surge como um meio para inter-relacionar

«actor» e «estrutura» e fundamentar a noção de imperativos funcionais (Taylor, 1979).

Deste modo, Hoselitz parte dos diferentes tipos de alternativas na orientação da acção para uma classificação das estruturas sociais, estabelecendo uma relação biunívoca entre os dois «tipos-ideais» ao associar a cada forma lógica de combinação de «variáveis-tipo» um diferente «tipo» de «sistema social», e vice versa. O que corresponde a reduzir a caracterização da dicotomia tradição / modernidade a uma listagem dos aspectos (variáveis-tipo) que caracterizam a acção e interacção sociais em diferentes sociedades e a admitir que há uma «relação entre aquilo que, à superfície, parece ter natureza puramente económica e as tipologias gerais de comportamento» (1953: 57). Assim, para Hoselitz, o subdesenvolvimento é a expressão de sociedades que se caracterizam pelo predomínio de padrões de atributivismo com relação aos papéis e aos objectos económicos, de particularismo no processo de distribuição e pela existência de papéis funcionalmente difusos. Em contrapartida, as sociedades desenvolvidas reflectiriam uma combinação lógica das «variáveis-tipo» de realização, universalismo e especificidade funcional.

Esta abordagem de Hoselitz (das primeiras teoricamente comandadas pelo funcionalismo e talvez das mais influentes na «teoria da modernização») mantém pontos de contacto com uma tradição de descrição holística de sistemas sociais diferenciados que se estende de Ferdinand Tönnies, Max Weber e Redfield às diversas variantes da teoria da modernização, nomeadamente de N. Smelser, W. Moore, D. Lerner e Eisenstadt.

São especialmente de ter em conta os pontos de contacto com a historiografia germânica, em particular com a sua concepção do processo histórico como uma sequência de estádios em lugar de uma cronologia de acontecimentos. Vejamos:

Tönnies (1887) desenvolveu uma tipologia em torno da «pequena comunidade», muitas vezes com origem em relações tribais ou de parentesco, que se caracteriza por uma forte coesão e identificação entre os seus membros, por uma clara definição dos limites do grupo, e ainda por uma ténue e desconfiada relação com o seu exterior. Em contraposição à sociedade moderna, as «pequenas comunidades» caracterizam-se, segundo Tönnies, pelo particularismo e pela resistência à integração em comuni-

dades mais vastas pressuposta pela industrialização. Quanto ao segundo termo da dicotomia, Tönnies identifica-o com a sociedade industrial, que caracteriza pelo facto de a família ter perdido o seu lugar como unidade produtiva e .de segurança social, em favor de um grupo mais extenso, mais uniforme e estruturalmente mais diversificado e interdependente.

Num confronto com o seu próprio conceito, Hoselitz releva no conceito de «pequenas comunidades» de Tônnies a forma atributiva na distribuição de papéis e objectos económicos.

Max Weber, por seu lado, estabeleceu o contraste entre *padrões tradicionalísticos* e *padrões racionais de acção*, pondo deste modo em destaque que o que está em causa não é o conjunto de atitudes psíquicas que comandam a rotina diária e que fazem dela uma inviolável norma de conduta(6), mas sim toda a acção que se baseia na afirmação deliberada e consciente da sua natureza tradicional e que fundamenta o seu mérito na sua transmissão com base numa orientação sagrada. Trata-se, neste último caso, e em suma, de um revivalismo dum passado glorioso ou dum espaço sagrado e de uma tentativa para transformar em normas correntes de comportamento práticas e valores utrapassados, retardando a mutação económica e social, através de tipos de acção que são ineficientes, tecnologicamente rudimentares e muito resistentes à inovação. Weber faz, assim, uma distinção entre o quadro de valores que rege a «acção tradicional» e o conjunto de práticas de normalização e padronização de comportamentos características das sociedades industrializadas, que considera um factor de estabilização e ordenação no interior do processo de múltiplas deslocações e desorganizações decorrentes da rápida mutação técnica e da industrialização (Max Weber, 1922; Hoselitz, 1953, 1968).

Também Redfield (1941) abordou a dicotomia tradicional/moderno sob a forma das oposições rural/urbano ou «folk»/urbano. Redfield procedeu ao estudo de quatro diferentes tipos de comunidades da mesma região do México: uma aldeia tribal de índios, uma aldeia camponesa, uma pequena vila e uma cidade. Fazendo uso dos conceitos de «grau de isolamento» e «grau de homogeneidade» dos padrões culturais, que considerou variáveis independentes, procurou demonstrar que as sociedades tribal e urbana são os extremos opostos de um contínuo evolutivo caracterizado por uma progressiva diminuição do isolamento e da homogeneidade cultural

e que se consubstancia em três tipos de mutação cultural: desorganização da cultura, secularização e individualização. A partir desta caracterização, Redfield identifica a sociedade tribal como «pequena, isolada, analfabeta e homogénea,. com um grande sentido de solidariedade de grupo» (Long, 1977; Hoselitz, 1953, 1968; Evon Z. Vogt; Redfield, 1947). Assim, Redfield entende que na sociedade rural ou folk,

> «o comportamento é tradicional, espontâneo, acrítico e pessoal. Não há legislação ou hábitos de experimentação e reflexão com fins intelectuais. O parentesco e as suas relações e instituições são as categorias típicas da experiência e o grupo familiar é a unidade de acção. O sagrado prevalece sobre o secular; a economia é de status mais do que de mercado» (Redfield, 1947: 293).

Hoselitz teve a oportunidade de destacar no conceito de «sociedade tribal» de Redfield a «multidimensionalidade» que este destaca no comportamento social e que se expressa na presença simultânea em cada acção de mais do que um objectivo e um significado específicos (económico, ritual, de coesão social, entre outros), o que considera como um indicador do grau de «difusão funcional» dos actos económicos nestas sociedades (ideal-tipo da sua própria formulação) (Hoselitz, 1953, 1968).

Por fim, cite-se a caracterização da dicotomia tradicional/ moderno de dois autores que (para além dos já referidos na introdução) fazem parte do núcleo central dos produtores da «teoria da modernização»: Smelser e Eisenstadt.

Para Smelser (1963), o traço distintivo entre sociedades tradicionais e desenvolvidas reside no grau de diferenciação estrutural ao nível da economia, da família, do sistema político e das instituições religiosas. Assim, uma sociedade desenvolvida caracterizar-se-ia por uma estrutura muito diferenciada, nomeadamente pela separação das actividades de consumo e de produção e pela redução da família à sua forma nuclear com concentração nos domínios afectivo e de socialização; pela especialização das formas económicas de produção; pela constituição de organizações políticas específicas; e pela separação do poder político e religioso.

Por sua vez, Eisenstadt estabeleceu a dicotomia tradicional/moderno em função da existência ou não, numa dada sociedade, de instituições de carácter universalista (conceito de integração), especializadas (conceito de diferenciação) e com a flexibilidade estrutural bastante para fazer face aos novos problemas e solicitações (conceito da adaptação) (Eisenstadt, 1966: 49).

Da «tradição» à «modernidade»: o conceito de «mutação»

Dissemos em devido tempo que a formulação dos conceitos de «tradição» e «modernidade» iria determinar o «espaço de visibilidade» da problemática da «modernização». Vamos agora ver de que modo e com que consequências, tomando ainda por exemplo o ensaio de Hoselitz.

Uma das mais relevantes características do modo como Hoselitz aborda aquela dicotomia reside no facto de ter cortado com o empirismo inerente à inventariação mais ou menos exaustiva das diferenças entre sociedades consideradas «não industrializadas» e «industrializadas», para procurar «tornar nítidos os mecanismos estratégicos de mutação social associados à industrialização e ao progresso» (Hoselitz, 1968: 426). Ou seja, os «factores estratégicos» duma alteração significativa dos padrões de acção e interacção sociais e das suas consequências e manifestações no conjunto de «normas, valores, produtos culturais e símbolos» (Moore, 1968).

Só que Hoselitz instala, do mesmo lance, as bases das dificuldades de construção da sua própria formulação teórica, ao procurar dar conta da «mutação social» a partir de uma problemática e de um objecto teórico que a excluem. Isto porque vai procurar localizar os «factores estratégicos de mutação» no quadro de um sistema de «valores, normas e regras» que, institucionalizado no plano social e interiorizado no plano dos actores, «garante a homogeneidade e a coesão dos comportamentos humanos e, por conseguinte, explica a existência da ordem social» (Madureira Pinto, 1978: 17).

Trata-se de um dos obstáculos com que, genericamente, as diversas formulações da «teoria da modernização» se defrontam ao procurar dar conta da dinâmica de transformação social por recurso a um conceito de

«sistema social» que, por definição, assumem como dotado de um sistema eficaz dos valores e que, também por definição, implica a reprodução indefinida do próprio sistema, a repetição dos respectivos modelos de comportamento e a conservação dos respectivos valores. Como consequência, a «teoria da modernização», incapaz de se interrogar sobre a origem do processo de criação e de evolução de valores, vê-se constrangida a contornar o problema, confrontada com as duas posições seguintes ao localizar o «impulso da mutação»:

- *Ou* permanecer fiel à problemática estrutural-funcionalista e remeter para o *exterior* do sistema a origem da própria mutação, admitindo assim que o crescimento demográfico ou o choque com um diferente sistema social e, de modo geral, as alterações no «meio» (por exemplo, as invenções e as modificações ecológicas) podem perturbar a frequência, a intensidade e a natureza dos contactos entre os membros de uma dada sociedade e quebrar a sua unidade, desorganizando-a nomeadamente aos níveis do exercício profissional, das relações de residência e da família;
- *Ou* admitir que o ímpeto de mudança surge do interior do sistema e reler o funcionalismo de molde a considerar que aquilo que lhe é específico é a ênfase na *interdependência das partes* que constituem uma totalidade, e não tanto a sua harmonia, o que equivale a introduzir na respectiva matriz teórica componentes da problemática weberiana[7]. Introdução de componentes de uma «teoria voluntarista da acção» que se dá, aliás, a coberto dos últimos trabalhos de Talcott Parsons onde este admite que, por um lado, a acumulação de tensões no interior ou entre subsistemas acaba por afectar a respectiva estrutura e determinar uma transformação do sistema de «valores, normas e papéis» e, por outro, que a estrutura é permanentemente «reconstruída pelos comportamentos dos indivíduos que têm que resolver problemas face a situações concretas» (Gravitz, 1974: 442; Bernstein, 1971)[8].

Conquanto a visão etnocêntrica que organiza a problemática da «teoria da modernização» privilegie a difusão das inovações surgidas no Ocidente

nas esferas das ideias, da organização e da tecnologia, cuja transmissão constitui um dos pressupostos do desenvolvimento (Lerner, 1958; Himmelstrand, 1981), a verdade é que a razão de ser da própria teoria a leva a dar prioridade aos determinantes sociais internos específicos da mutação económica e social (Makler, Sales e Smelser, 1981). Isto é, por um lado, a teoria considera que a difusão dos modelos tecnológicos e organizacionais característicos dos países desenvolvidos se identifica com o desenvolvimento; mas, por outro, considera que apesar do processo de mutação se articular com o «meio intersocial» (o sistema internacional em que uma dada sociedade se relaciona aos níveis geopolítico, ecológico, económico e socio-cultural), os impulsos e as pressões externas estão sujeitos a *instâncias mediadoras* de adaptação/estabilização que explicam a diversidade das respostas institucionais ao processo de «mutação» e, portanto, a própria diversidade dos níveis de desenvolvimento. Este tinha sido, de resto, o pressuposto que presidiu à refutação da «mutação social induzida», como se viu a propósito da discussão do «primado da acumulação» entre Frankel e Schatz.

Pode dizer-se, assim, que a generalidade das formulações da «teoria da modernização» que se concentram em torno dos designados «factores socio-culturais do subdesenvolvimento» enveredam implicitamente pela segunda destas duas vias para contornar o referido obstáculo teórico (mesmo se admitem que há um impacto inicial exterior, seja tecnológico ou ideológico). Passam, por isso, a ter como referente o que se pode designar por «matriz funcionalista modificada». É este o caso de Bert F. Hoselitz que, tendo partido de uma formulação funcionalista, acaba por introduzir novos elementos ao querer dar conta de aspectos do real concreto (as transformações sociais) que não eram «visíveis» a partir daquela problemática. Para tanto, Hoselitz recorre ao impacto de «comportamentos que constituem uma ruptura da ordem social existente e que se opõem ou, pelo menos, não são favoravelmente recebidos na hierarquia dos valores sociais existentes numa dada sociedade». Comportamentos que designa de «desviantes» (Hoselitz, 1968: 427).

Para Hoselitz, a questão que se levanta a propósito da «mutação» é a de saber de que modo um «comportamento desviante» se cristaliza numa instituição, ou, o que é o mesmo, de que modo um comportamento origi-

nalmente «censurado» ou «reprovado» passa a ser altamente apreciado depois de cristalizar numa instituição que constituirá um posto avançado para desvios adicionais (Hoselitz, 1968: 428). De que modo, por exemplo, o «comportamento empresarial» de natureza financeira passou, na Europa, de condenado a plenamente respeitável? Que grupos sociais, e porquê, assumem um «comportamento desviante»?

Nas respostas a estas duas questões, Hoselitz evidencia dificuldades na «acostagem teórica» à evidência empírica, preso como está entre um funcionalismo que «garante a homogeneidade e a coesão dos comportamentos» e que, quando muito, admite «comportamentos desviantes» como situações patológicas, e uma evidência empírica que se mostra propenso a integrar em termos weberianos. É assim que é levado, num primeiro impulso, a interrogar-se sobre o papel da *marginalidade social* enquanto portadora de inovações. Marginalidade social que define como a situação de «um grupo que se situa à margem de uma dada cultura ou que ocupa uma posição social que lhe permite participar em mais de uma cultura» — de que dá como exemplos os casos dos sírios, dos bizantinos e dos judeus na Itália no tempo da lei gótica e de Longbardo e, hoje, os casos dos chineses nos países do sudeste asiático, dos indianos na África Oriental e dos libaneses e dos sírios um pouco por todo o mundo, em especial na África Ocidental e na América Latina.

Todavia, para Hoselitz não é de todo evidente a conclusão de Robert E. Park de que a «marginalidade social» assegura uma forte motivação para fazer ajustamentos criativos em situações de mudança e desenvolver inovações no comportamento social. Isto porque entende que há constatações de sinal oposto, ou seja, de que os «indivíduos marginais se encontram mais propensos a cair na *anomia* e a tornarem-se veículos de desorganização social» (Hoselitz, 1968: 427). Pelo que, conclui Hoselitz, os grupos estratégicos portadores de inovações não são, na maior parte dos casos, oriundos da «marginalidade social», mas antes componentes do próprio sistema social. São sobretudo as elites que tomam a seu cargo a introdução das inovações tecnológicas e de organização, não se limitando à preservação do status quo. Em apoio a esta conclusão, Hoselitz verifica que a mutação social tem sido historicamente acompanhada por uma «circulação de elites» (Hoselitz, 1968: 428).

Como seria de esperar (e ainda mais depois de afastada a tese da maginalidade social) este percurso conduz, de regresso e para questionar, às funções de «estabilização» e «integração» do conjunto de «valores, normas e papéis» pressupostos no conceito de «sistema social». Por isso, e embora não colocando a questão básica da existência de valores que não preencham os requisitos pressupostos pelas funções de «estabilização» e «integração», Hoselitz acaba por ter que se interrogar, primeiro sobre a natureza e a força das motivações que levam os «grupos estratégicos de mudança» a afrontar um sistema de «valores, normas e papéis» e, depois, sobre a natureza do «sistema de sanções» do comportamento social numa dada sociedade. Motivações (de realização ou ressentimento social) e sanções que Hoselitz considera, implicitamente, como determinantes da emergência de «grupos estratégicos de mutação social» (Hoselitz, 1968: 427, 428).

Não sendo esta a ocasião para analisar detidamente a problemática de que partiram Hoselitz e os restantes teóricos da «modernização», e os obstáculos que dela derivam, limitar-nos-emos a chamar a atenção para o facto de aquela problemática, por um lado, não permitir «ver» o carácter *relativo* dos valores e das normas, isto é, o problema da pluralidade e da conflitualidade ideológicas e, por outro, tomar o conjunto de «valores, normas e regras» por um bloco de variáveis *independentes* (Madureira Pinto, 1978: 28, 26), No mesmo sentido, Gerschenkron salientava já que a súbita entrada na cena económica dos «valores desviantes» torna ineludível a necessidade de uma explicação adicional, a das causas desse súbito aparecimento — «e não há nada na base teórica que permita essa explicação para lá, talvez, de algumas implícitas e incipientes ideias acerca do grau tolerável de tensão entre o comportamento desviante e o comportamento geralmente aceite» (Gerschenkron, 1962: 58). Em suma, estamos perante a manifestação do principal obstáculo epistemológico da «teoria da modernização» e mais genericamente do funcionalismo, que, por um lado, situa no «exterior» do sujeito-actor o conjunto de factores que «explicam» a acção humana e a «ordem social» (M. Pinto, 1978: 85) e, por outro, assume as «instituições» como «resultado de um processo histórico de cristalização da acção» e a «própria história como a realização de um consenso procedente da adaptação recíproca dos autores à situação» (Terrail, 1973: 118).

Hoselitz e as diferentes abordagens da «modernização»

O interesse das considerações que acabamos de tecer deriva da necessidade de evidenciar de que modo os referentes da «teoria da modernização» dependem de uma problemática que se organiza a partir dos requisitos de complementaridade e reciprocidade funcional das partes que integram uma «totalidade social» e do postulado de que o equilíbrio e a estabilidade são as condições de existência de um sistema. Problemática que, como vimos, está, por um lado, subjacente à definição dos «tipos-ideais» que permitiram fundamentar a dicotomia tradição/modernidade e, por outro, determina o «espaço de visibilidade» teórica das transformações sociais.

É agora ocasião para integrar a formulação do «processo de mutação» tal como Hoselitz o perspectiva no traço mais geral da «teoria da modernização», não tanto porque Hoselitz tenha sido o primeiro a formalizar a dicotomia tradição/modernidade, mas sobretudo porque nela está contida a «*matriz*» que permite integrar os desenvolvimentos subsequentes. Em primeiro lugar, porque nela está presente a abertura para identificação dos *obstáculos*, seja na sua percepção empírica (que Hoselitz associa à diversidade da natureza e da «extensão» das sanções), seja na sua percepção teoricamente estruturada e teleologicamente orientada (os «ideais-tipos»). Em segundo lugar, porque remete para identificação dos *pré-requisitos*, sobre a forma de instituições que cristalizam novos valores e novos padrões de comportamento, e ainda sob a forma da prévia verificação de «motivações desviantes», «ressentimentos sociais» e, subsidiariamente, de «marginalidade social». Por fim, porque pressupõe um *agente motor* que designa por «grupos estratégicos de mudança» e que passaram a ser designados, mais frequentemente, por «elites modernizadoras».

Note-se, entretanto, que estas dificuldades não passaram totalmente em claro aos teóricos da modernização, muito embora com uma racionalização diferente. Assim é que um dos seus mais qualificados teóricos, Wilbert Moore, reconhece que uma das principais fraquezas dos estudos funcionalistas da modernização se encontra no facto de «a comparação do 'antes' e do 'depois' tender a desviar a atenção dos mecanismos de mutação e a suprimir inteiramente a investigação de sequências e calendários» (Moore, 1968: 367). De um modo mais genérico, Moore reconhece que o

funcionalismo tende a eliminar todas as questões àcerca da dinâmica de mutação, uma vez que a demonstração que faz da interdependência dos diferentes elementos da estrutura social acaba por reduzi-lo à pesquisa de mecanismos «equilibradores» da sociedade (1968:367). Todavia, Moore entende que, apesar destas dificuldades, não se deve deplorar a prevalência do funcionalismo, porque «nas mãos de um teórico exigente (o funcionalismo) não impede a atenção ao desvio, nem prejudica as questões de estabilidade e continuidade na teoria da mutação social. De facto, a especificação «dos requisitos funcionais de uma sociedade» corresponde a adoptar, implicitamente, uma posição evolutiva, uma vez que a noção de pré-requisitos funcionais não só dá lugar a grandes generalizações sobre as características comuns a todas as sociedades, mas também, ao aplicar o teste de sobrevivência, explica a ruptura da sociedade passada pela falta de uma ou mais «caracterísicas operacionais». O funcionalista exigente, portanto, encara a sociedade como um «sistema de administração-tensão» e, portanto, encara a própria ordem como problemática; e dará o melhor acolhimento aos estudos empíricos das incertezas e conflitos que ocorrem numa sociedade, a partir das disparidades entre o ideal e o actual» (Moore, 1968: 368).

Opinião diversa sustenta Nash, outrora também no âmago da «modernização», para quem o funcionalismo evolucionista é uma *tautologia*[9]. Segundo Nash, o funcionalismo evolucionista parte de uma noção de estádios ou níveis de desenvolvimento da modernidade completamente arbitrários e sem suporte empírico (Nash, 1977: 17-18). Contudo, Nash ainda é dos que entendem dever salvar a «teoria da modernização» do naufrágio (que considera iminente) da problemática «estrutural-funcionalista». Por isso, continua interessado, como vimos, pela «modernização» enquanto descoberta das condições de acesso das diferentes sociedades e culturas à vaga da revolução industrial (Nash, 1977).

E a formulação de Hoselitz corresponde tanto mais à explicitação da matriz da teoria da modernização quanto fica aquém de uma enunciação concreta dos obstáculos dos pré--requisitos e dos agentes. Trata-se apenas de um quadro de interrogação da realidade, a concretizar-se em «modelos para diferentes tipos de sociedade e diferentes tipos de transição ou movimentos de formas 'mais tradicionais' para formas 'mais modernas'

de organização económica da sociedade» (1953: 53). Ou seja, *um espaço a solicitar a posterior «compactificação»* dos seus vazios teóricos, a partir da análise de situações concretas.

Todavia, e de modo aparentemente paradoxal, os propósitos de Hoselitz derivam no seu oposto, isto é, numa «teoria geral e universal da mutação económica e social», perdendo-se (na sua própria expressão) na «selva impenetrável onde tantos se perderam em busca de uma saída para uma teoria geral da história» (Hoselitz, 1953: 53).

Este paradoxo aparente é, no entanto, compreensível se reportarmos as formulações subsequentes aos problemas insertos na matriz, isto é, às questões do *como*, do *quando* e do *porquê* de uma dada «mutação social» e da emergência de uma dado «grupo estratégico de mudança». Isto porque tal reporte nos permite ver como a descrição da fenomenologia associada ao processo de transformação social dos países desenvolvidos quase se substituiu às questões iniciais. Assim, podemos ordenar as diversas formulações da «teoria da modernização» segundo dois grupos:

- Por um lado, um grupo de formulações que, ao confundir tendências com causas de mutação, e ao assumir que estas tendências explicam as instâncias concretas da mutação, *se esgota na observação e descrição dos aspectos concomitantes da «mutação»* registada nas «sociedades desenvolvidas», tendo por objecto construir uma *tipologia dos estados sequenciais da «modernização»* (uma série de «universos evolutivos» dos estádios da evolução social); tais formulações procuram assim salientar em que medida, historicamente, os elementos modernos se acumulam e os tradicionais são deslocados, formando combinações que tomam por indicadores de desenvolvimento — o que Rostow condensa exemplarmente na sua teoria dos «estádios do crescimento económico»;
- Por outro, um segundo grupo de formulações que se concentra na formulação e generalização dos «*lugares críticos*» da «*modernização*» (os desiguais «factores» socio-culturais do desenvolvimento) através da análise do processo de desenvolvimento original mas, como se verá, com um pendor descritivo que arrasta uma densa penumbra em torno, primeiro, das determinantes últimas da mutação

e, depois, da natureza «crítica» de determinados factores socio-culturais .

Pode dizer-se que, subjacente a qualquer destas formulações, está, enquanto modelo, o etnocentrismo. E que esta visão unilinear, cumulada da atitude de generalização da descrição dos períodos de transição passados, explica porque de facto não se registou a «compactificação» dos vazios da «matriz» de Hoselitz (as «interrogações fundadoras» continuam a aguardar resposta), e porque, para além disso e como sua consequência, a conceptualização analítica da dicotomia tradicional/moderno se converteu em «teoria» e a formulação de Hoselitz se tornou numa «teoria geral da história» de que as diferentes formulações são apenas variantes.

Esta asserção genericamente aplicável aos dois grupos de formulações não deve ser de molde a impedir, no entanto, a referenciação da especificidade do segundo daqueles grupos. De facto, enquanto o primeiro grupo se esgota no reconhecimento das «evidências do subdesenvolvimento e na tipificação da dicotomia tradição/modernidade (na apresentação analítica da dicotomia), o segundo grupo acaba por produzir uma deslocação na conceptualização do «subdesenvolvimento», ao privilegiar a descrição de determinados aspectos socio-culturais. Por isso se entendeu que a explicitação da «teoria da modernização» impunha a inclusão e o comentário das principais formulações deste segundo grupo, organizadas segundo uma «topologia» dos «factores críticos»: função empresarial, factores institucionais, factores religiosos e factores psicológicos. Note-se, contudo, que a distinção dos dois grupos, ao apoiar-se na constatação do predomínio, nuns casos, de uma abordagem descritiva (ou de reconhecimento) das «evidências» do desenvolvimento e do subdesenvolvimento e, noutros, de uma abordagem causal, têm nas suas fronteiras uma zona larga de penumbra onde a descrição por vezes converte o «aspecto dominante» em factor causal não explícita e sistematicamente encadeado e assumido e onde a cadeia causal se apresenta frouxa (subjugada a lógica de implicação por um acervo factual de confirmação).

Quanto ao primeiro grupo de formulações, entende-se que, pela sua frequência, exigem uma curta referência e o enunciado de alguns exemplos. Uma curta referência, desde logo, para melhor as situar no

contexto da «teoria da modernização». Trata-se de um conjunto de formulações que se organiza segundo um movimento de vai e vem entre a teoria e os «factos».

Assim, e num primeiro momento, este conjunto de formulações deduz da teoria que os diferentes estados ou formas patentes numa determinada estrutura social são a concretização dos ajustamentos necessários à verificação dos imperativos funcionais que decorrem da premissa da instabilidade e equilíbrio do sistema. Isto é, os sucessivos estados de uma dada estrutura social correspondem a um movimento do sistema social entre dois pontos de equilíbrio/movimento determinado pela emergência de tensões inter ou intra subsistemas, ou por novos factores introduzidos no sistema a partir de outros sistemas sociais ou não sociais — e, portanto, concretizam as alterações nas funções que governam os subsistemas (funções normativas, de integração, de realização dos fins e de adaptação). O que significa que as novas combinações de variáveis tipos, os novos conjuntos de «valores, normas e regras», as novas «instituições e papéis», são em si mesmas a condição necessária da existência (estabilidade) das novas estruturas sociais. Este é o primeiro movimento: o movimento da teoria ao real concreto.

Num segundo momento, este conjunto de formulações passa a descrever uma trajectória de sentido inverso: parte da descrição das alterações registadas nas estruturas sociais dos países de desenvolvimento original e infere determinadas conclusões teóricas. Assim, parte da ocorrência de determinados traços na evolução histórica das sociedades desenvolvidas ao encontro da demonstração que tinha sido feita, num primeiro momento, de que os diferentes conjuntos de «valores, normas e regras» e de «instituições e papéis» existentes são a condição necessária da estabilidade e da reprodução da estrutura onde se integram; para acabar por concluir do carácter necessário e interdependente das diferentes dimensões características da sucessão dos estados referenciados empiricamente nas sociedades desenvolvidas (Taylor, 1979).

Deste modo, ao estabelecer uma relação necessária entre determinados cenários e o processo de desenvolvimento, sob a forma de uma temática de «pré-requisitos», os seus esforços dirigem-se, por um lado, para a descrição das diferenças estruturantes da dicotomia tradição/modernidade ou, por

outro, para a descrição e interpretação do incremento da ocorrência de determinados fenómenos durante o processo de desenvolvimento. O que tem subjacente o encerramento num raciocínio de tipo circular: por um lado, para uma economia alcançar o crescimento auto-sustentado deve apetrechar-se dos valores e das qualificações que façam a população trabalhar; por outro, uma sociedade capaz de alcançar o crescimento auto-sustentado é, *ipso facto*, uma sociedade modernizada (Hagen, 1962; D. Lerner, 1968). Pelo que também se compreende que as diferentes disciplinas sociais tenham destacado diferentes vertentes de contraste entre sociedades desenvolvidas e subdesenvolvidas; os sociólogos destacavam a alfabetização e a penetração dos mass media; os politólogos acrescentavam a variável poder avaliada em termos de participação, militância em partidos políticos e voto; os psicólogos puseram a tónica nas diferenças de personalidade.

Vejamos alguns exemplos tomando como ponto de partida o domínio político, que foi uma das áreas privilegiadas para a afirmação daquela relação necessária, através do estabelecimento de uma identidade entre a democracia representativa e o desenvolvimento. É o caso de Almond que, a partir da análise dos países desenvolvidos, conclui que o processo de desenvolvimento se identifica com uma crescente diferenciação e uma maior complexidade estruturais, uma cultura política secular, com atitudes abertas de negociação e uma reticência pragmática para com os movimentos ideológicos e, por fim, uma autonomia dos subsistemas no interior do todo (O'Brien, 1979: 53).

Na mesma linha de raciocínio, Eisenstadt, o dos primeiros trabalhos, considerou que o «desenvolvimento» correspondia a um processo de dissociação das principais funções sociais e das esferas institucionais da sociedade, que passaram a ser objecto de papéis e colectividades especializadas e a estar organizadas em novas (e relativamente específicas e autónomas) estruturas simbólicas e organizativas dentro dos limites do mesmo sistema institucional (Eisenstadt, 1968). Assim, à medida que viesse a ocorrer o desenvolvimento, as esferas institucionais tornar-se-iam mais interdependentes e potencialmente complementares no seu funcionamento e, portanto, mais difíceis e complexos os problemas de integração. Entendia-se, deste modo, que o desenvolvimento só poderia ser de carácter

sustentado se a sociedade, tal como no caso ocidental, desenvolvesse (o que não era certo) um grau adequado de flexibilidade estrutural, através do qual se tornasse «capaz de fazer face aos novos e sempre diferentes problemas e absorver, na sua esfera institucional central, novos grupos e estratos sociais com os seus problemas e as suas solicitações» (Long, 1977; Eisenstadt, 1968: 49). O que leva Eisenstadt (1966) a considerar, por um lado, que a modernização referenciava o estabelecimento de novas e alargadas entidades políticas e sociais cuja base institucional põe a tónica em critérios de natureza universalista, isto porque não sendo necessário que os mesmos «problemas de integração» produzam os mesmos contornos institucionais, eles produzem, no entanto, caracteres formais e estruturais idênticos. E, por outro, leva Eisenstadt a admitir, de modo implícito, que, não sendo a institucionalização de um novo e mais diferenciado sistema social uma resultante necessária da presença de uma tendência para a «diferenciação», os diferentes níveis de desenvolvimento reflectiriam diferentes formas de resolução dos «problemas de integração» que poderiam ir de uma total ou parcial desintegração do sistema ou de uma existência semiparasitária à margem de outra sociedade (ou mesmo da sua submersão nessa sociedade) até determinadas formas de regressão, como por exemplo a institucionalização de sistemas menos diferenciados[(10)]. O que significa que, para Eisenstadt, não havendo qualquer razão para que todas as sociedades atingissem determinados estádios de diferenciação, uma vez atingidos estes as características revelar-se-iam as mesmas. Deste modo, Eisenstadt procurou dar conta das diferenças de evolução entre sociedades que podem ir da revolução radical ao extremo da não evolução, considerando que as diferenças se reportam ao próprio processo de adaptação da estrutura social a uma tendência de crescente diferenciação.

Um outro autor, Smelser (1963), parte do mesmo facto —a crescente «diferenciação estrutural» que andou associada aos casos de «desenvolvimento original» — e estabelece uma relação necessária (que descreve) entre a modernização da tecnologia, a comercialização da agricultura, os processos de industrialização e de urbanização e as transformações sociais concomitantes: formação de unidades sociais mais especializadas e autónomas; novas bases de integração, como partidos políticos, grupos de pressão e burocracia de Estado.

Por sua vez, Moore (1977) parte do que designa por «institucionalização da racionalidade» nos países desenvolvidos para uma caracterização dos pressupostos do desenvolvimento. Definindo a «institucionalização da racionalidade» como o uso de informação objectiva e de processos racionais de cálculo na prossecução ou realização de um objectivo racional, Moore considera que algumas das formas de racionalização são de primeira importância na modernização (constituindo os seus pré-requisitos) — nomeadamente a monetarização e a comercialização, a introdução de tecnologia na produção e distribuição, a educação, a burocratização, a racionalização demográfica e a secularização. Considera mesmo que estas formas são uma medida, directa ou indirecta, da modernização e, portanto, um seu indicador. É esta a relação necessária entre a «institucionalização da racionalidade» e a modernização que o leva (em coerência com o grupo de formulações que temos vindo a comentar) a admitir uma convergência substancial entre sociedades quer quanto ao processo quer quanto ao destino final (1977: 41).

Numa caracterização de conjunto, deve dizer-se que estas formulações revelam duas características vincadas: primeiro, tendo um mesmo referente real, destacam diferentes inventariações de «factos» como pré-requisitos; depois, reflectem o já anteriormente citado etnocentrismo, elemento constituinte da «teoria da modernização». A primeira das características, que arrasta um sentimento de *déjà-vu* a quem estuda estas diferentes teorias, reflecte a concentração das diferentes formulações na fenomenologia do desenvolvimento, em detrimento da determinação dos mecanismos causais. A segunda das características conduz, como já se referiu, a que seja considerada como «patológica» qualquer sequência de estruturas sociais que não se configure de acordo com o modelo. Por exemplo, Nash, ao teorizar os pré-requisitos sociais do desenvolvimento na América Latina, escreve que a evolução desta «era muito facilmente compreendida pelos ocidentais», pois que se tratava de «uma estrutura social que constitui uma versão desintegrada ou distorcida das nações ocidentais dos séculos XVIII e XIX, complicada, é certo, pela presença de diversas tradições culturais e organizações sociais, mas em que estas não passavam ainda de variantes de um modelo básico, familiar ao mundo ocidental». E conclui Nash que os requisitos sociais para o desenvolvimento

da América Latina consistiam na reorganização política, na integração nacional, na expansão do mercado e num sistema de estratos sociais abertos à mobilidade vertical (1964: 234).

Uma última palavra para a ordenação que seguimos na apresentação das diferentes formulações da teoria da modernização. Não se desconhece que outras ordenações têm sido seguidas, nomeadamente uma que procura servir-se do «critério da racionalidade económica», para distinguir entre

- formulações que partem da *universalidade do «homem económico»* e que admitem a emergência de um «grupo estratégico de mutação», sempre que se mostrem superados determinados obstáculos de natureza institucional — o que corresponde a admitir um conflito permanente entre a «predisposição humana» e os «valores, normas e regras» socialmente estabelecidos e a perspectivar a modernização como renovação de um quadro institucional e sua substituição por outro;
- e formulações que admitem a *natureza relativa* do princípio da racionalidade económica, pelo que assumem a «modernização» como a realização de um conjunto de pré--requisitos (sejam eles a «necessidade de realização» por parte do indivíduo, seja a introdução de uma «visão do mundo. de tipo progressivo») conducentes à criação de uma nova racionalidade económica de tipo neo-clássico.

Há quem, como Bernstein (1914: 144), encare esta ordenação como reflectindo o contraste entre formulações que acentuam os obstáculos (seria o caso do primeiro grupo) e formulações que relevam dos «pré-requisitos da modernização» (o segundo grupo).

Não se optou, entretanto, por este critério porque nos parece inadequado. Em primeiro lugar, porque em qualquer dos grupos estão presentes os dois momentos (obstáculos/pré-requisitos), uma vez que, tal como Hoselitz já fizera antes, o processo de modernização, à luz da respectiva problemática, envolve sempre a substituição de um dado conjunto de «valores, normas e comportamentos» (os obstáculos) e a cristalização dos «comportamentos desviantes» em instituições (pré-requisitos). Também não parece que aquela distinção sirva para uma ordenação dos «factores»,

porque qualquer deles pode ser situado num ou noutros grupos conforme o determinante último se situe na «sociedade» ou no «sujeito».

Não se optou por ele, em segundo lugar, porque esse critério contraria um dos pressupostos da «teoria da modernização», o da «racionalidade do comportamento» do sujeito desde que definido o quadro de «valores, normas e regras» que satisfazem os imperativos funcionais de estabilidade e reprodução da estrutura social. Como se viu, uma das características da teoria estrutural-funcionalista consiste exactamente na generalização do conceito de racionalidade que Parsons trouxe de Marshall e Pareto (Taylor, 1979). A ênfase num tal critério representaria, por um lado, o prolongamento da questão às condições de validade do paradigma dominante na teoria económica e, por outro, reflectiria a própria hesitação da teoria da modernização quanto às mútuas determinações entre acção e estrutura.

A FUNÇÃO EMPRESARIAL

O empresário na teoria económica ou como «a discussão do Hamlet exclui o Príncipe da Dinamarca»

W. Baumol (1968: 64) considera a figura do empresário um dos elementos mais «intrigantes e ilusórios» da teoria económica — uma realidade «fantasmática» num universo de ajustamentos mecânicos e instantâneos povoado de «unidades passivas». Como sugestivamente escreve aquele autor, «a empresa de um ponto de vista teórico não tem empresário — o Príncipe da Dinamarca tem sido excluído da discussão do Hamlet» (1968: 66). A empresa é, quase sempre, encarada como se fora uma «calculadora» que, provida de uma função matemática a maximizar, reage mecanicamente às alterações de mercado (preços e custos) sobre os quais não tem nem procura ter qualquer influência. Não há lugar, acrescenta ainda Baumol (1968: 67), para «estratagemas inteligentes, esquemas engenhosos, inovações brilhantes, carisma ou qualquer outra coisa de que é feita a actividade empresarial». As diferenças de comportamento individual desaparecem ao nível agregado, são eliminadas pela concorrência ou, quando muito, manifestam-se sob a forma de fracassos (abandono do

mercado) que corporizam simultaneamente os conceitos de risco e de equilíbrio geral (T. C. Cochram, 1968; T. Schultz, 1980).

Alguns autores, em pequeno número e de forma algo isolada, procuraram um quadro analítico alternativo que integrasse a função empresarial num contexto de economia dinâmica. Até à década de 50, merece especial referência, primeiro, J. Schumpeter (1947 e 1949), para quem o processo de desenvolvimento reflecte uma sucessão de desequilíbrios induzidos pela introdução de novas tecnologias e inovações por agentes económicos bem determinados — os empresários. São estes que levam a cabo as «novas combinações» dos meios de produção, a introdução de novos produtos, a adopção de novos métodos de produção, a abertura de novos mercados, o acesso a novas fontes de matérias-primas ou de produtos intermédios e a concretização de novas formas de organização económica. O empresário é, nestes termos, o suporte do mecanismo de transformação (Schumpeter, 1959).

Merecem referência, depois, os historiadores económicos que, a partir dos finais do século XIX, passaram a ocupar-se de casos de empresários bem sucedidos ou de fracassos de tentativas de «criação» de grandes empresas, embora na sua maior parte não definissem explicitamente o vínculo entre o empresário e o crescimento, subordinados como estavam, na esteira de Herbert Spencer, a uma concepção assente na sobrevivência dos mais capazes. Foi sobretudo no após-guerra e no quadro do «Research Center in Entrepreneurial History» da Universidade de Harvard (criado em 1948) que a investigação sofreu um novo impulso, em que se destacaram autores como Redlich, Cole, Jenks, Cochran e Landes. Num esforço conjunto de historiadores, sociólogos e economistas, a problemática transbordou os limites que lhe tinham sido assinalados por Schumpeter: por um lado, ao passar dos casos espectaculares de inovação para o estudo de outras situações não tão inovadoras ou mesmo de imitação, procurando avaliar como, nesses casos, se dá a percepção e decorre a reacção do empresário à alteração das circunstâncias objectivas; por outro, o que viria a ser motivo de aproximação com a «teoria da modernização», ao passar a acentuar-se a relação entre mutações económicas e estruturas socio-culturais e, de uma forma particular, entre crescimento e função empresarial. É de um dos seus elementos, James Soltow, que parte, em 1960 e no âmbito da

Conferência da Associação Económica Internacional, um dos primeiros ataques aos modelos de crescimento então em pleno florescimento. Para este autor, os modelos de crescimento até então desenvolvidos sofriam de um vício de base ao ignorar o empresário, que, em última análise, era quem decidia do crescimento económico (Soltow, 1968).

Outros autores retomaram, entretanto, a análise crítica. Entre eles, Perroux (1958) concebe o crescimento como um processo que se opera através de sucessivos desequilíbrios em que novos sectores ocupam o lugar de outros já existentes e em que a estrutura económica é não o produto de ajustamentos de «unidades passivas» a alterações exógenas mas antes o resultado de estratégias de «unidades activas» detentoras de desiguais níveis de poder que mutuamente se determinam[11]. O que tem duas consequências: em primeiro lugar, as instituições representam uma forma de «armistícios» ou de regras de jogo temporariamente cristalizados de um conflito entre unidades activas; depois, a transformação do tecido económico-social é sempre uma reformulação das condições daquele «armistício», alcançada não pelo empresário-herói de Schumpeter, mas por deslocação das próprias condições do conflito inscrita na própria natureza do sistema e imposta pelas unidades que dispõem de meios (poder) para produzir novas tecnologias, novas informações ou novas formas de organização que lhes conferem o acesso a mais meios (através de lucros oligopolistas). Há uma evolução assimétrica e um efeito irreversível de determinadas unidades económicas, sectores e espaços nacionais sobre o meio circundante, impondo uma diferenciação-especialização e determinados custos e preços.

G. C. Allen destacara já (1950), no mesmo sentido, que o crescimento económico era incompatível com um universo de «unidades passivas» e de investimento defensivo. Assim, e contrariamente aos que viam na falta de um nível adequado de poupança a explicação para o atraso no crescimento, defende que a uma «empresa» raramente falta o capital necessário para uma elevada produtividade. E acrescenta que «nas antigas civilizações asiáticas, o que retarda o desenvolvimento é a falta de uma capacidade empresarial nativa, mais do que a escassez de capital ou trabalho especializado» (1950: 469). O desenvolvimento resultaria não de melhorias de pormenor nas indústrias já instaladas, mas de um processo de inovações

maciças que suscite a criação de outras, cujo elemento chave reside na presença ou não de «empresários» capazes de realizar novas combinações de recursos, novos produtos ou novas necessidades.

É nesta base que, para Baumol (1968), a função empresarial constitui uma componente vital do crescimento económico: por um lado, os trabalhos empíricos realizados na década de 60 no âmbito da metodologia dos factores de crescimento evidenciaram, como vimos, que a acumulação de capital e a expansão da força de trabalho não explicam uma parte substancial do acréscimo do produto, tornando-se necessário imputar esse acréscimo ou à nova tecnologia entretanto introduzida, ou a melhorias de organização, o que para Baumol pressupõe, no mínimo, uma iniciativa empresarial; por outro lado, o contraste entre as economias que alcançaram crescimentos significativos e as economias que estagnaram só poderá ser explicado se se tomar em consideração as diferentes disponibilidades de talento empresarial e os diferentes mecanismos de motivação que as impulsionam.

Por último, H. Leibenstein (1968 e 1977) sublinhou como o papel do empresário é dificilmente visível pela teoria económica, dada a natureza dos seus pressupostos, em particular no que se refere à função de produção: primeiro, porque se supõe que há um conjunto completo de inputs que são do conhecimento de todas as empresas já instaladas ou que queiram instalar-se na indústria; depois, porque se admite que há uma relação fixa entre inputs e output. Quanto ao primeiro ponto, Leibenstein sustenta que nem todos os elementos necessários à produção são imediata ou mediatamente disponíveis ou comercializáveis, e que nem todos são comercializáveis. Como consequência, cabe ao empresário assegurar inputs que não se encontram imediatamente disponíveis no mercado (dadas as suas imperfeições) e suprir a falta daqueles que não são comercializados (como acontece com determinados tipos de administração e de conhecimento dos mercados ou com o estado motivacional). Então, na ausência de mercados perfeitos onde se compra e vende cada tipo de serviços e como ainda alguns destes têm uma natureza «vaga» (embora se revelem importantes na realização do empreendimento), o crescimento económico depende da existência, extensão e motivação de um grupo de indivíduos capazes de preencher essa ausência. A eles caberia procurar, descobrir e avaliar oportunidades económicas, reunir os recursos financeiros necessários

à empresa, fazer projecções sobre o futuro, assumir a responsabilidade última pela administração, suportar a incerteza e/ou o risco, fornecer e assegurar um sistema de motivação na empresa, procurar e descobrir nova informação económica e transformá-la em novos mercados, novos produtos e novas técnicas e assegurar o comando do grupo. Quanto ao segundo pressuposto, Leibenstein põe em destaque que há sempre uma certa margem de subaproveitamento de recursos e o esforço não é determinado nem é determinável nos contratos de trabalho, pelo que a relação entre inputs e output não é fixa e o conhecimento dos preços dos inputs e do output não produz necessariamente os sinais de oportunidades lucrativas(12). Há, assim, convenções sectoriais a que cada empresa obedece, seja quanto aos processos de produção, seja quanto ao sistema de preços — convenções que, apresentando-se estáveis, representam uma norma de sobrevivência (ou um «protocolo de armistício», como diria Perroux) e são compatíveis com uma capacidade produtiva excedentária.

Questão empresarial: «placa giratória» da teoria da modernização?

Na realidade, este conjunto de considerações ocupou sempre um lugar marginal na teoria económica. Coube à «teoria da modernização», na década de 50 e na sua variedade dos «factores do (sub)desenvolvimento», conferir à função empresarial cidadania teórica, conquanto na área do desenvolvimento. Como salienta Leff (1979), uma vez afastado o princípio do «primado da acumulação de capital», a capacidade empresarial passou a ser encarada como problema sério de cuja solução dependiam o investimento, a inovação e as transformações estruturais necessárias ao desenvolvimento económico. Capacidade empresarial que era identificada, num primeiro momento, com a emergência de um grupo de capitalistas e, mais tarde, com a formação de uma elite portadora de mutações sociais e de racionalidade económica —fosse ela uma classe capitalista ou uma burocracia de Estado (Hoselitz, 1962 e 1968); pretendendo, por esta via, referenciar a necessidade de uma alteração de objectivos ou mesmo uma substituição dos grupos sociais nos pontos estratégicos de decisão e controlo da esfera económica (R. Lamb, 1952)(13).

Para tanto, a «teoria da modernização» executou um duplo movimento. Num primeiro momento, recuperou as anteriores teorias da «função empresarial», identificando o advento de uma nova classe com o desenvolvimento daquela função e investindo a capacidade empresarial de eficácia explicativa das diferenças decorrentes da análise estático-comparativa. Num segundo momento, procurou localizar as determinantes últimas daquela diferença, quer por referência ao quadro institucional das sociedades subdesenvolvidas, quer por referência às crenças religiosas ou às determinações psicológicas do comportamento dos agentes. O que significa que a «teoria da modernização» deu novo alento às teorias da função empresarial, ao mesmo tempo que voltou a reencontrar a tradição analítica germânica de Weber, Schmoler e Tawney e, de um modo mais geral, dos teóricos do «espírito do capitalismo». Mas significa também que, não obstante o seu relançamento, a função empresarial veio aparentemente a desaparecer de alguns dos textos da «teoria da modernização», embora continuando a constituir o seu «leit-motiv».

Todavia, e curiosamente, a «teoria da modernização» não abordou detidamente a questão de uma adequada e pertinente conceptualização da função empresarial, problemática que continuou a ter um desenvolvimento autónomo, conquanto marginal, no âmbito da análise crítica do paradigma teórico dominante. Para além de alguns estudos empíricos sobre a resposta à inovação tecnológica ou sobre a relação entre subdesenvolvimento, organização e produtividade, e da influência sobre os historiadores da «função empresarial», a «teoria da modernização» serviu-se de facto da questão empresarial como uma *placa giratória* que remetia para outras temáticas. O que significa que estas últimas são devedoras de problemáticas nem sempre claramente explicitadas, de uma ambiguidade de conceitos que não potencia a sua correcta apreciação.

Algumas considerações sobre o âmbito da «função empresarial»

A questão que se levanta é a de saber em que consiste a «função empresarial», o que poderia pensar-se resolúvel através de uma análise exaustiva da actividade que lhe está associada. Kilby (1971: 27-28), por exemplo, caracteriza do seguinte modo aquela função:

- percepção de oportunidades de mercado (nóveis ou imitativas);
- disposição dos recursos escassos;
- aquisição de factores;
- comercialização do produto e resposta à concorrência;
- relações com a burocracia estatal;
- gestão dos recursos humanos da empresa;
- gestão das relações com clientes e fornecedores;
- gestão financeira;
- gestão da produção;
- aquisição e supervisão global da unidade produtiva;
- «engineering» industrial, minimizando o consumo de inputs para processos de produção dados;
- melhoria da qualidade dos processos de fabrico e dos produtos;
- introdução de novas técnicas de produção e de novos produtos.

Todavia, esta proposta não é de qualquer modo de aceitação pacífica. T. W. Schultz (1980), por exemplo, considera que o comportamento empresarial não pode ser restringido à implantação e direcção da actividade produtiva. Um largo leque de pessoas são, pontualmente, ao longo da sua vida, empresários (talvez melhor, empreendedores): não só os homens de negócios, os burocratas e os agricultores, mas também os trabalhadores, os estudantes, as donas de casa e os consumidores. Para Schultz, o que está em causa é a capacidade de os agentes se aperceberem, interpretarem e avaliarem os desequilíbrios inerentes a uma economia dinâmica, decidindo quando devem ou não tirar partido das novas oportunidades e reafectar os seus recursos, incluindo o próprio tempo. Capacidade que pode ser aumentada através da experiência, da saúde e especialmente da escolaridade.

Mas, mesmo no âmbito restrito da actividade económica institucionalizada sob a forma de empresa, está-se longe do consenso quanto aos contornos e limites da «função empresarial», uma vez que a questão que se coloca é a de saber quais os aspectos da actividade empresarial que são significativos do ponto de vista do desenvolvimento. Questão que suscita dois tipos diferenciados de resposta (Cochram, 1968):

- A resposta de Cole (1959), para quem a função empresarial se identifica com a actividade de *administração*, isto é, a «actividade orientada (incluindo uma sequência integrada de decisões) de um indivíduo ou grupo de indivíduos associados, tendo em vista iniciar, manter ou aumentar uma actividade económica de tipo lucrativo com o objectivo de produzir ou distribuir bens e serviços» (1959: 7). O essencial da actividade empresarial residiria na capacidade de organização e sobrevivência, uma vez introduzida qualquer modificação no universo económico. Na sequência desta abordagem, Aitken (1963) considera que se está perante um caso de capacidade empresarial sempre que o comportamento económico é organizado (formal ou informalmente); e que, pelo contrário, falta a capacidade empresarial se aquele se apresentar desorganizado, aleatório e auto-destrutivo. Para este autor, as características convencionalmente associadas à «função empresarial» — liderança, inovação, assumpção de riscos e outras — são-no precisamente porque, tendo em conta uma cultura altamente comercializada como é a ocidental, são características essenciais de uma organização económica efectiva; o que significa, pela mesma lógica, que, noutra cultura, as características consideradas típicas da «função empresarial» podem ser outras (Aitken, 1963: 6; Cochram, 1968: 90).
- As respostas que, na esteira de Schumpeter, admitem que a inovação constitui o critério de identificação daquela função, o que implica que um administrador de uma empresa só é um empresário na medida em que toma decisões criadoras ou inovadoras. É o caso de autores como W. Baumol (1968: 64-65), que julga necessário distinguir entre actividade empresarial e administrativa, considerando esta última como a supervisão da eficiência do processo económico em curso, averiguando se os processos e as técnicas disponíveis são combinadas nas proporções adequadas para os níveis correntes e futuros de produção, se há desperdícios, compromissos a satisfazer. O que considera estar em contraste com a função empresarial que consiste em conceber e pôr em prática novas ideias[14].

O texto antologiado de F. Harbison (1956) releva da primeira leitura da função empresarial. Nele se procura estabelecer uma correlação entre os níveis de desenvolvimento e a capacidade de organização. Na esteira de Cole e Aitken, Harbison sustenta que a capacidade de apropriação de novas ideias depende da organização, o que a torna um factor crítico ou pré-requisito para um desenvolvimento em larga escala. A organização é vista como a determinante principal da produtividade do trabalho com tecnologia constante, com subalternização de outros factores tradicionalmente considerados determinantes da produtividade do trabalho, nomeadamente os níveis de educação, as condições de saúde, a nutrição, a experiência e as atitudes para com o trabalho (que, de uma forma ou doutra, integram as múltiplas variantes da formulação dos círculos viciosos da pobreza). Ao pôr a tónica no «trabalhador colectivo», fruto de uma tecnologia e de uma organização do processo de trabalho que, impondo ritmos e cadências, limita fortemente a margem de manobra de cada trabalhador isoladamente considerado, Harbison não deixa demonstrado se o exemplo respeitante ao Egipto é generalizável, isto é, uma situação em que coexistem a moderna tecnologia e a ineficiência administrativa. Dúvida que se torna ainda mais pertinente quando se assiste a uma transferência internacional e à segmentação dos centros de produção, por acção das empresas transnacionais. De qualquer modo, dever-se-á reter que aquela situação implica uma heterogeneidade de «funções de produção» e, portanto, inovações ainda não assimiladas pela unidade produtiva menos eficiente.

Paradoxalmente, as virtualidades do conceito de organização de Harbison envolvem as suas principais limitações ao processar-se à margem de um quadro mais amplo — o da transformação tecnológica e os seus efeitos sobre a distribuição do produto mundial. Isto é, confronta produtividades físicas de unidades idênticas embora com diferentes níveis de organização, mas não enquadra os efeitos do progresso tecnológico sobre as estruturas de concorrência e sobre as produtividades em valor. Ora, retomando G. C. Allen (1950), a afectação eficiente de recursos de um país não é nada de definitivo que caiba à organização aperfeiçoar; pelo contrário, uma condição de desenvolvimento reside na permanente reafectação no sentido de uma crescente participação em novos sectores, na introdução de novas

tecnologias, na produção de novas necessidades[15]. Ou seja, em oposição a Harbison, o processo de desenvolvimento evidencia que são as inovações (e a detenção de tecnologia) que fixam o trilho da economia mundial, destruindo rotinas, cancelando mercados e tornando obsoletas as tecnologias[16].

As virtualidades da formulação alternativa de Leibenstein

Um dos méritos da formulação alternativa de Leibenstein (1968, 1977) consiste em integrar num conceito as dimensões organização e inovação, procurando evidenciar em que medida elas se interpenetram. Distinguindo, como os seguidores de Schumpeter, entre uma função empresarial «rotineira» e uma de «tipo-novo» (*N-entrepreneurship*), fá-lo não por separação entre funções de organização e de inovação, mas antes pela discriminação entre o lançamento de actividades semelhantes a outras já em curso e cuja função de produção utilizada (e as alternativas disponíveis) é suficientemente bem conhecida e cujos mercados se encontram bem estabelecidos e claramente definidos (*função empresarial rotineira ou convencional*) e as actividades que correspondem à criação e *colocação em funcionamento* de uma nova empresa em casos em que nem todos os mercados se encontram perfeitamente definidos e/ou em que partes relevantes da função de produção não são inteiramente conhecidas (*função empresarial de tipo novo*).

Empresário é, nesta perspectiva, toda a entidade (individual ou colectiva, pública ou privada) que articula diferentes mercados e supre as lacunas de determinados inputs ao mesmo tempo que assegura a combinação da totalidade dos inputs necessários à produção e cria actividades (empresas) que, por um lado, estabelecem uma ponte entre o presente e o futuro e, por outro, asseguram a transformação dos inputs. Formulação que mantém laços de proximidade com a distinção que Hirschman (1958) estabelece entre *investimento induzido* (o que se consagra em decisões de rotina, correspondente a um alargamento da escala de operações e que tem um resultado previsível) e *investimento autónomo* (o que se concretiza em estratégias de investimento em que os aspectos qualitativos da acção se apresentam de primeira importância).

Segundo Leibenstein (1968: 77), a actividade empresarial, ao proceder à eliminação de lacunas de inputs e à sua organização, torna determinadas partes dessa rede menos impedidas por extensão dos mercados, ao mesmo tempo que cria algumas obstruções através de práticas oligopolísticas que antes não existiam. Por sua vez, a introdução de invenções e de novos conhecimentos corresponde a alargar aquela rede a áreas mal definidas ou incompletas ou, em alternativa, à substituição de vias e núcleos antes mal definidos ou obstruídos por outros melhor definidos e desobstruídos.

Deste modo, Leibenstein torna claro que a percepção de oportunidades de mercado, a disposição dos recursos escassos, a aquisição dos factores e a comercialização do produto são *inseparáveis* de actividades como as de direcção, de *engineering*, de melhoria de qualidade dos processos de fabrico e de introdução de novas técnicas de produção e de novos produtos. O que corresponde a ultrapassar uma falsa oposição entretanto instalada no domínio teórico entre, por um lado, autores que, influenciados pela experiência dos países desenvolvidos onde a percepção de oportunidades e a mobilização de recursos parecem determinantes, restringem a «função empresarial» à constatação das «falhas» no espaço económico, e, por outro, autores que relevam que a especificidade do desenvolvimento se situa do lado da administração e tecnologia (Meier, 1976: 548-550). P. Marris (1968) evidencia a propósito que, no Quénia, as duas facetas do problema encontram-se inexoravelmente ligadas. Assim, por exemplo, Mar-ris pode verificar que o empresário africano emerge sempre que circunstâncias fortuitas lhe permitam alargar o horizonte social (os seus conhecimentos pessoais, as suas relações sociais e a sua experiência), a sua familiaridade com o mercado e com os fornecedores de equipamentos. Na ausência de um rompimento do seu isolamento, a disponibilidade da técnica ou do crédito não é garantia do desenvolvimento de quaisquer empresas[17].

Por seu intermédio, adquirem um novo significado a industrialização por substituição de importações e as diferentes fases das estratégias de extroversão conhecidas por «export led-growth»[18]. Isto porque permite dar conta, primeiro, das diferentes implicações dos diversos graus de inovação implícitos na adaptação de técnicas inicialmente desenvolvidas e aplicadas nos países desenvolvidos; e, depois, do facto de que empresário

inovador não é só aquele que procede à criação de novas combinações de factores de produção ou à minimização do seu custo.

Numa panorâmica recente dos novos países industrializados do Sudeste Asiático, a revista *Fortune* (10 de Agosto de 1981) referia alguns casos que permitem ver como é diferente o significado da inovação quando referido a um dado espaço económico. Por exemplo, em Taichung, na Formosa, a empresa James & David Entreprises, após ter exportado calçado por subcontratação para os Estados Unidos durante seis anos, passou a ocupar-se de terminais de computador e de aparelhos de TV a cores, tendo-se tornado entretanto no principal exportador de terminais da Formosa. Brian Chang, um engenheiro de Singapura, após ter sido director de marketing de uma empresa de construção naval, tornou-se, em dez anos, um dos maiores construtores de petroleiros, tendo iniciado a actividade com o equivalente a 600 contos e tendo-se ocupado, entretanto e sucessivamente, de amarras, âncoras e pequenos barcos. Em 1981, a sua carteira de encomendas situava-se em cerca de 15 milhões de contos[19]. Por sua vez, as empresas coreanas transportam para os Estados petrolíferos árabes a sua tecnologia, os seus engenheiros e a força de trabalho e aí projectam e instalam explorações petrolíferas. Em qualquer destes casos assiste-se a uma permanente deslocação intersectorial. Iniciaram a sua integração mundial por uma adaptação passiva à deslocação dos centros de produção (o calçado, o vestuário e a execução de pequenas operações de montagem de equipamento electrónico) para passarem, depois, a copiar os produtos japoneses e americanos e a vender[20]. E da cópia passam gradualmente à autonomia tecnológica: Singapura, outrora o maior produtor de televisores a preto e branco, vende hoje aparelhos de «video-tape» e televisores a cores com design próprio; a Formosa e Hong-Kong estão a marcar progressivamente posição nos domínios das telecomunicações de tecnologia sofisticada e computadores. À medida que estes países adquirem novas capacidades, passam a representar mais do que uma ameaça para os produtores de calçado e têxteis comuns e, assim, os Estados Unidos impuseram limitações à importação de televisores a cores fabricados na Coreia do Sul. Tendo-se concentrado numa pequena gama de produtos de cada vez, passaram da produção de bens de consumo à produção de bens de equipamento, do trabalho manual à linha de montagem e desta a produtos requerendo abundância de mão-

de-obra altamente qualificada. Uma deslocação que supõe necessariamente um determinado contexto social e político, uma vez que, como salienta G. C. Allen (1950), todo o progresso e toda a inovação tecnológica arrastam determinados custos sociais através da ruptura dos anteriores modos de vida e um certo grau de perturbação social. Note-se, entretanto, que não se pode inferir deste movimento de industrialização uma qualquer avaliação em termos do grau de desenvolvimento alcançado, matéria que só as populações interessadas podem avaliar e, como já dissemos, são diferentes essas avaliações de acordo com a participação e os benefícios do processo e os sacrifícios socio-políticos consentidos/impostos.

Está-se perante um processo que amplia o conceito de «função empresarial» para além dos limites estreitos da figura do empresário capitalista. É assim que, por um lado, em países como a Formosa, Singapura e a Coreia do Sul, o Estado procura forçar a actual divisão internacional do trabalho, antecipando a deslocação de «indústrias intensivas em tecnologia» — em Singapura o poder central procura impor um aumento de salários de molde a desincentivar o investimento trabalho intensivo. E, por outro, regista-se que os denominados «grupos» económicos se articulam com as empresas do sector público no quadro de uma participação agressiva na divisão internacional do trabalho e numa coexistência de que o modelo brasileiro é um exemplo a reter, conquanto não generalizável. Como destaca F. H. Cardoso (1977), perspectiva-se uma nova forma de articulação entre classes sociais, surgindo a «burguesia de Estado» como um elemento potenciador de novas formas de integração na estrutura económica internacional. O que, a concretizar-se, parece apontar para uma situação em que o desenvolvimento da «função empresarial» passa a reflectir já não o móbil clássico da procura do lucro ou a concretização de um plano, mas um conjunto de determinações internas que forçam certos agentes sociais a incentivar/procurar novas formas mais nobres e agressivas de postura na divisão internacional do trabalho, de modo a permitir sustentar o seu próprio posicionamento social. Em qualquer caso, contudo, esta intervenção releva das dificuldades específicas da «função empresarial», no sentido que lhe atribui Leibenstein: trata-se de apoiar e/ou criar novos percursos ou vias num espaço que só de modo imperfeito é conhecido dos agentes empresariais desse país[21].

Uma última nota para referir que a «função empresarial» parece ter conhecido um ocaso teórico a partir da década de 70 (Leff, 1979), o que parece querer significar que a sua relação de necessidade com o desenvolvimento passou para segundo plano[22]. Leff (1979) atribui tal facto em parte ao surto de desenvolvimento (de que os novos países industrializados são, sem dúvida, um testemunho) e à confiança que ele induziu quanto à flexibilidade das estruturas; e, noutra parte, à deslocação dos factores determinantes do desenvolvimento da «função empresarial» para as condições estruturais de natureza macroeconómica. Leff (1979) faz observar, entretanto, que não está demonstrado que a taxa de crescimento tenha sido a máxima possível e, portanto, que a «procura da capacidade empresarial» tenha sido satisfeita.

FACTORES INSTITUCIONAIS

Determinantes institucionais da «função empresarial» no âmbito da «teoria da modernização»

Como se referiu, a «função empresarial» desempenha, no quadro da «teoria da modernização», simultaneamente os papéis de *placa giratória* e de *instância mediadora* na determinação dos factores do subdesenvolvimento. Isto muito embora textos como o de Harbison, atrás analisado, se contentem com a verificação da desigual eficiência de empresas com diferente localização espacial. Como também se referiu, a «teoria da modernização» não debateu em profundidade o conceito de «função empresarial», pelo que os respectivos contornos só de modo indirecto podem ser objecto de determinação. Pode dizer-se, em geral, que a «função empresarial» implícita na «teoria da modernização» é identificada com a criação de unidades industriais e com a mobilização de recursos ociosos num quadro de complementaridades e mútuo beneficio, seja interna ou internacionalmente.

Pode dizer-se, portanto, que uma análise dos factores do (sub)desenvolvimento conduzida a partir de uma problemática da «modernização» (e sempre que ultrapassa a mera inventariação de diferenças entre socie-

dades «modernas» e «tradicionais») converte a questão dos determinantes dos desiguais níveis de desenvolvimento na dos determinantes do aparecimento de uma classe modernizadora e, por fim, na questão dos desiguais níveis de capacidade empresarial.

Uma das respostas à questão é a que consta do texto de Wolf. Consiste em estabelecer um nexo causal entre o quadro institucional e os níveis desiguais de desenvolvimento, através das *organizações* e *políticas* públicas e privadas[23]. Assim, Wolf considera que a inadequação da tecnologia e a insuficiência de investimento são mais consequências da componente institucional do que causas do «subdesenvolvimento». Na ausência de um quadro institucional adequado espontaneamente produzido, a tarefa do desenvolvimento consiste em induzi-lo a partir do exterior, no pressuposto de que o contexto social influencia o comportamento económico, provocando alterações de valores e motivações sempre que estes se apresentem como sérios obstáculos ao desenvolvimento.

Do ponto de vista de Wolf, o comportamento dos agentes económicos e em especial dos investidores dos países subdesenvolvidos é racional e adequado a um quadro institucional que influencia, de modo adverso, o cálculo de custos e proveitos; a relação entre a produção e a distribuição; a ordem, previsibilidade e probabilidade das relações económicas; a percepção das oportunidades económicas e, por fim, as motivações e os valores. O que tem duas consequências imediatas. Em primeiro lugar, desvaloriza o problema da «oferta» de empresariado, admitindo que há um ajustamento automático da oferta às oportunidades criadas. Em segundo lugar, passa para um plano dependente a questão dos valores e comportamentos vigentes numa dada sociedade. Para Wolf, o padrão de valores não constitui senão a racionalização de uma determinada estrutura institucional, o que significa, por um lado, que um padrão de valores adverso ao desenvolvimento radica numa estrutura institucional adversa e que, por outro, instituições operacionais e efectivas asseguram uma modificação de valores e motivações congruente com o desenvolvimento económico. Modificação que ele assimila a um reordenamento e a uma nova hierarquização dos valores existentes.

Em sentido concordante, no essencial, com esta posição teórica, H. Aubrey (1955) vem demonstrar que não há «irracionalidade» no facto de

os agentes não assumirem atitudes e comportamentos económicos que, a longo prazo, se perspectivariam como os mais ajustados ou de não se conformarem a orientações pré-determinadas de política económica. Por detrás desta «irracionalidade» há uma outra racionalidade, que deriva da adequação dos agentes a desincentivos de natureza económica e institucional. O investidor potencial está pecuniariamente motivado e desejoso de maximizar o rendimento em lugar do entesouramento ou do investimento fundiário. Só que, «racionalmente», procede a um conjunto de opções entre diferentes alternativas, ponderando proveitos e perdas esperados, riscos incorridos e segurança desejada. Se as suas decisões não favorecem o desenvolvimento a longo prazo, é porque as circunstâncias que rodeiam a tomada de decisões também não são favoráveis à consecução desse objectivo. Assim:

- há uma maior *incerteza* nos países «subdesenvolvidos», onde não existem estatísticas que permitam avaliar a dimensão dos mercados, do consumo, dos custos e das necessidades de capital; onde também estão ausentes muitos dos serviços disponíveis nas economias industrializadas; onde se corre ainda o risco de faltarem as qualificações, as componentes, a energia ou mesmo os meios de transporte; onde, por fim, não há serviços de investigação; como consequência, as decisões de investimento ou resultam da imitação de uma empresa considerada viável, ou são objecto de decisões arbitrárias que não consideram adequadamente os seus custos;
- há falta de um número suficiente de experiências de investimento que possibilite uma distribuição de *probabilidade* e, portanto, a redução da incerteza inerente ao desconhecimento dos acontecimentos futuros, em paralelo com uma menor capacidade para reconhecer oportunidades de investimento e para planear e executar da forma mais adequada;
- não há a *segurança* e a *estabilidade* necessárias à realização de operações com um largo período de maturação — a atmosfera política é instável, com permanentes alterações nos quadros administrativos e políticos, os riscos de desvalorização são frequentes, os mercados de produtos primários apresentam grandes flutuações, com correspondentes flutuações da procura interna.

Nestas condições, Aubrey considera que o risco associado a investimentos com um largo período de maturação torna perfeitamente racional a opção por investimentos de menor porte e de curto prazo, com grande mobilidade. Um ritmo mais acelerado de operações e uma orientação predominantemente comercial permitem a adaptação a novas situações, evitando perigos imprevistos. O que as próprias instituições de crédito reflectem, ao penalizar o crédito a longo prazo ou a projectos inovadores em favor do crédito de curto prazo e a actividades já consolidadas que, pelo que se viu, tendem a ser de natureza predominantemente comercial. Também o investimento fundiário e em stocks são opções racionais: o primeiro, porque não toma tempo nem requer grande capacidade de administração; o segundo, porque apresenta uma grande liquidez e pode ser utilizado como meio de obtenção de crédito adicional; em qualquer dos casos, porque permite realizar ganhos especulativos. Em suma, as expectativas de lucro e a segurança são maiores nas operações de curto prazo, pelo que as empresas com projectos com um horizonte mais longo só os implementam na medida em que proporcionem taxas de lucro suficientemente altas para fazer face às alternativas de curto prazo.

O estabelecimento de um nexo causal entre uma dada estrutura 'institucional e a correspondente configuração da função empresarial é menos nítida noutros teóricos da «modernização», que ora hesitam na sua hierarquização ora as consideram em simultâneo. Assim, M. Levy (1955) oscila entre uma explicação assente nas condições institucionais (economia de auto-suficiência, dimensão de mercados, abertura social à «função empresarial», segurança política, configuração do aparelho de Estado e posicionamento social da respectiva burocracia administrativa) e uma outra que parte do quadro de valores para as instituições, consideradas como suas cristalizações.

Hoselitz (1962), por seu lado, depois de reconhecer que a «função empresarial» nos países «subdesenvolvidos» começou por se configurar como uma actividade complementar de empresas estrangeiras, interroga-se sobre as razões que explicam o florescimento de uma camada comercial e prestamista, cuja actividade era de intermediação entre os mercados locais, por vezes distantes, e as empresas metropolitanas de importação e exportação e, em contrapartida, a reduzida implantação de pequenas indústrias

com o objectivo de explorar as complementaridades (por subcontratação) com as grandes empresas estrangeiras. Ao que responde invocando razões de natureza institucional, como o facto de o capital investido por um comerciante ou prestamista proporcionar uma rotação mais rápida e um menor risco do que quando é investido em instalações e equipamentos produtivos. Mas, por outro, sustenta que, não obstante a classe dos prestamistas e dos comerciantes se encontrar totalmente identificada com o princípio da acumulação (ao contrário dos agricultores e, em certa medida, dos artesãos que se encontram subordinados a ideologias tradicionais), a sua motivação lucrativa é insuficiente. Ela não chega para os induzir a tornarem-se empresários industriais. Em primeiro lugar, porque é necessário estar dotado de capacidade de administração e sobretudo de comando de grupos humanos extensos; depois, e de modo mais determinante, porque é preciso estar disponível para assumir em pleno as consequências da assumpção das funções do empresário industrial, «sujando as mãos» e participando de forma integral nos processos produtivos.

Em apoio da sua argumentação, Hoselitz refere que os primeiros empresários da Revolução Industrial eram oriundos de «classes inferiores e sem fortuna» — trabalhadores ou pequeno campesinato — e que trabalhavam com as suas próprias mãos; e que a entrada dos «financeiros e dos administradores de indústria» ocorreu apenas quando as empresas tinham já adquirido uma grande dimensão. O que corresponde a admitir que o desenvolvimento da «função empresarial» depende de tendências individuais que Hoselitz considera determinadas por necessidades biológicas e pela «socialização» a que o indivíduo se submeteu na infância. Tendências individuais que, todavia, podem ter um curso diferente no momento da sua expressão, de acordo com as condições objectivas e externas com que deparam, isto é, de acordo com a estrutura social e a natureza política da sociedade onde têm lugar. Por isso, para Hoselitz, o desenvolvimento da «função empresarial» nuns países e não noutros (em última análise, o desenvolvimento) resulta da conjugação de um quadro institucional mais ou menos favorável (com produção das motivações adequadas) e da formação e desenvolvimento de personalidades orientadas para a produtividade, o trabalho e a integração criadora, sem que, todavia, a primeira das condições determine a realização da segunda.

A realização da primeira das condições supõe ainda, segundo Hoselitz, uma série de actos políticos que aumentem a mobilidade social, a protecção dos direitos de propriedade, a eliminação da arbitrariedade administrativa e jurisdicional, e deverá sintetizar-se na aprovação social da «função empresarial», isto é, num quadro favorável ao florescimento de personalidades de tipo empreendedor (sendo este determinado por factores biológicos e de socialização da criança). Será curioso, entretanto, notar que Hoselitz se debate numa contradição entre a tentação etnocêntrica de generalizar a sua leitura da Revolução Industrial (a importância dos pequenos empresários/artesãos) e a verificação de que os casos de «desenvolvimento tardio» se processam através da actuação de elites modernizadoras sediadas nos aparelhos de Estado.

Ainda no quadro da «teoria da modernização», merece referência a posição teórica de Kingsley Davis (1966), uma vez que faz, de modo implícito, apelo a um conceito lato de «função empresarial», do tipo daquele que, como se viu, T. Schultz (1980) avança e uma vez que, por outro lado, localiza o determinante, em última instância, na estrutura institucional. Considera que o velho sistema (tradicional) está mal não porque haja desigualdades, mas porque não há igualdade de oportunidades. Entende, assim, que o processo de desenvolvimento só ocorre uma vez assegurado um elevado grau de mobilidade vertical ou hierarquia social. A *mobilidade social* é encarada como o *factor crítico e determinante* da alteração da estrutura de classes que, segundo aquele autor, determina o sistema de incentivos e, portanto, a transição de uma economia «agrario-camponesa» para uma economia «urbano-industrial». Mobilidade social que é necessária ao desenvolvimento, porque há um pressuposto de promoção social, sempre que as pessoas se dispõem a dedicar-se a novas ocupações; a desenvolver um esforço adicional para aumentar a produtividade; a aceitar um processo de educação e formação profissional rigoroso e longo; a introduzir novas tecnologias; a deslocar-se espacialmente e a reduzir a natalidade. Para Davis, a mobilidade social determina, ainda, um alargamento de mercados, com a permanente sucessão de objectos de consumo que simbolizam o status social; dissolve velhas estruturas, seja porque desautoriza o conservadorismo das estruturas patriarcais e de vizinhança, acabando com a família alargada e libertando a mulher para o trabalho, a educação e a

formação profissional; seja porque reduz a influência do misticismo, do ritual e dos «problemas da salvação» ao permitir que cada indivíduo tome consciência do seu esforço.

A «oferta empresarial» no quadro da produção teórica exterior à teoria da modernização

Como oportunamente se referiu, o interesse pela «função empresarial» não surge com a «teoria da modernização», nem passou a ser seu exclusivo. Importa, por isso, contrastar esta formulação teórica dos determinantes institucionais daquela função com a produção teórica que se processou em paralelo.

Leibenstein (1968 e 1977) considera que o desenvolvimento consiste, por um lado, na eliminação de técnicas menos produtivas em favor de outras mais produtivas por trabalhador, através da criação e da adopção de novos produtos, novos materiais, novas formas de organização, novas especializações e novos conhecimentos; e *por outro*, no equilíbrio entre os acréscimos de capacidade produtiva e os acréscimos de procura. A «função empresarial» ocupa uma das trincheiras, é o *elemento motor* da criação de capacidade, suprindo as faltas de inputs e assegurando a sua combinação. Sendo a «função empresarial» uma das componentes do crescimento, Leibenstein considera que a sua natureza necessária e, muitas vezes, escassa, resulta de que nos países «subdesenvolvidos» há uma fracção das possibilidades máximas de produção que não é ainda objecto de actividade empresarial de tipo rotineiro ou convencional por falta de «*gap fillers*» e «*input completers*»[(24)]. Excedente e escassez que reflectem a maior ou menor extensão do grupo de indivíduos com capacidade para suprir a falta de inputs e assegurar a sua combinação produtiva, o ambiente político e socio-cultural e o seu incentivo ao desenvolvimento das capacidades individuais, a preferência por determinados tipos de comportamento, asoportunidades que se oferecem em alternativa aos potenciais empresários e o estado da motivação inter-empresarial.

Para efeito duma hierarquização destes factores determinantes da «oferta empresarial», Leibenstein destaca dois níveis de determinação: um

primeiro nível, correspondente à extensão, especialização e qualidade do grupo de indivíduos com capacidade para se tornarem potenciais empresários, o que considera, em parte, função de factores exógenos, como a socialização da criança, a formação profissional informalmente adquirida, a experiência e a formação académica; e um segundo nível, correspondente às motivações e custos de oportunidade que se oferecem a esses potenciais empresários. Partindo da verificação de que nos países «subdesenvolvidos» aos períodos de elevada taxa de crescimento se sucedem períodos de estagnação, Leibenstein considera que o *elemento crítico* se situa no segundo dos dois níveis e não no tradicionalismo ou nas condições socio-culturais que, pela sua própria natureza, têm uma rigidez e uma dificuldade de superação incompatíveis com aquelas oscilações[25]. Assim, para Leibenstein, o desenvolvimento depende, pelo lado da criação de capacidade, do nível de motivação existente, o que, por sua vez, é função do número de empresas na indústria, da natureza da estrutura do mercado, da energia e dos objectivos dos empresários dessas empresas e do consequente grau de competitividade, dos mecanismos de percepção da alteração, quer no mercado quer na posição concorrencial da empresa; depende ainda dos custos de oportunidade associados à iniciativa dos potenciais empresários. Todavia, Leibenstein chama a atenção quanto a este último factor, pois que este só se exerce no interior do grupo dos que têm a capacidade e a qualidade exigidas pela «função empresarial», pelo que a existência de indivíduos com custos de oportunidade reduzidos e, nomeadamente, a existência de marginalidade social não é condição suficiente para o desenvolvimento. O que envolve uma relativização apreciável da importância dos factores socio-culturais e representa uma resposta ao pessimismo dos que, considerando-os determinantes, descrêm do «desenvolvimento em sociedades tradicionais». Leibenstein mantém-se, no entanto, próximo da abordagem institucional, com matizes é certo, de que as posições de Wolf e Aubrey são exemplos.

Dando conteúdo à proposição de Leibenstein e partindo de uma posição idêntica quanto à importância que assumem no processo de desenvolvimento a capacidade de suprir falhas de factores, realizar novas combinações e abrir caminhos, dando conta de oportunidades específicas num dado espaço e num dado tempo, P. Marris (1968) avança um pouco mais em relação a uma situação concreta (o Quénia). Para este autor, a

natureza da sociedade não é o determinante crítico do nível da «função empresarial». Considera que valores, padrões de comportamento, capital e aptidões, embora relevantes, não influenciam de forma necessária e consistente aquela função. Não é a «diferença» entre sistemas sociais que importa, mas sim a forma como essa diferença se inscreve num dado espaço e num dado tempo. Os africanos, não obstante estarem inter-relacionados com a economia mundial, em ligação com agentes e com mercados que se encontram a milhares de quilómetros de distância, estão *socialmente isolados* desta economia alargada por força de mútua ignorância. Isto é, a componente cultural (a diferença) não se exerce apenas a partir do exterior da «função empresarial» (determinando-a), exerce-se também no seu interior. A exterioridade a uma cultura, a uma forma de estar e de vestir, a um passado histórico, a uma percepção espacial que se estende à escala mundial, determina a incapacidade do empresário africano para alcançar uma perícia na construção de novas combinações produtivas enquanto «*gap-filler*» e «*input-completen*».

O grupo como forma de organização económica específica dos países «subdesenvolvidos»

Na continuidade de Leibenstein, e ainda à margem da «teoria da modernização», importará referir ainda um conjunto de trabalhos teóricos que se ocuparam da especificidade da resposta empresarial às condições específicas dos países «subdesenvolvidos» e das respectivas virtualidades. E o caso das análises de Leff (1978) sobre a adequação e importância dos *grupos económicos* na organização industrial daqueles países.

Definindo *grupo* como uma firma pluriempresarial que investe, produz e transacciona em diferentes mercados na dependência de um mesmo centro empresarial e financeiro, Leff atribui-lhe duas características que considera relevantes:

- a sua fonte de captação de capital e de administradores ao mais alto nível encontra-se entre gente rica ligada entre si por laços de parentesco ou outros laços pessoais;

- as suas linhas de investimento e produção abrangem vários mercados, em regra bastante diversificados, podendo incluir mesmo a actividade bancária e financeira.

Para Leff, tal forma empresarial representa não só a demonstração de que as empresas dos países «subdesenvolvidos» são capazes de actuar de modo empresarial, como constitui uma resposta às imperfeições dos seus mercados. O *grupo* torna-se numa espécie de operador entre mercados imperfeitos, mobilizando factores dificilmente transaccionáveis no mercado e reduzindo a incerteza e o risco através de um conjunto diversificado e integrado de actividades. Ao fornecer o capital e os recursos técnicos e empresariais necessários, o *grupo* transforma a capacidade de inovação e de detecção de oportunidades em decisões de investimento e produção. O que alcança com um menor montante de capacidade empresarial por decisão inovadora, com economia de capacidade de administração e com o máximo aproveitamento das complementaridades técnicas possíveis. Por seu intermédio, ainda, são internalizadas economias externas que a desarticulação da economia não faculta a unidades económicas isoladas. O que, note-se, não acontece sem distorções económicas, sociais e políticas paralelas, consequências inevitáveis do tipo especial de capitalismo oligopolista que caracteriza o *grupo* (Leff, 1979 b). Distorções que não são apenas apanágio de grupos criados durante períodos dominados por políticas de substituição de importações, mas que caracterizam os grupos emergentes de estratégias de extroversão do tipo «*export led-growth*». Leff (1979b) entende que, para além destas distorções, persistem outros problemas nos países «subdesenvolvidos» com reflexos na «função empresarial». São eles a falta de autonomia tecnológica e de tecnologias adequadas; a ausência dos conhecimentos de base acerca das condições e recursos locais; a incapacidade das empresas para se apropriarem dos resultados das inovações; as novas distorções que o poder político introduz ao corrigir as imperfeições de mercado; o enviesamento dos preços relativos, nomeadamente entre a agricultura e a indústria.

É ainda de referir que também Aubrey (1955) pôs em destaque a natureza específica da organização empresarial que Leff veio a designar por *grupo* enquanto resposta adequada para os problemas com que a «função

empresarial» se debate. Aubrey chama a atenção para o facto de esta resposta se processar pela criação de uma faixa de capacidade excedentária permanente que é móvel, uma vez que impele ao seu aproveitamento e, portanto, à realização de investimentos suplementares.

A ÉTICA RELIGIOSA

Da variante institucional da «teoria da modernização» à ética religiosa

A variante «institucional» da «teoria da modernização» pode sintetizar-se em três premissas que, de modo paradigmático, W. W. Rostow explicita: primeiro, a emergência de uma elite modernizadora supõe um grupo de indivíduos cujos «valores, normas e comportamentos» manifestam uma «orientação aquisitiva» (isto é, regem-se segundo orientações de universalismo, realização e especificidade funcional); segundo, supõe a exclusão deste grupo do acesso aos meios tradicionais de prestígio e poder (uma abertura neste domínio poderia representar a permanente integração e assimilação dos mais aptos, como sucedeu com a burocracia da China Imperial e, portanto, o desaparecimento da elite); terceiro, e com papel determinante, supõe a flexibilidade (ou fragilidade) da sociedade tradicional, de molde a permitir a consecução do progresso material (ou do poder político) por vias alternativas às socialmente dominantes. Isto é, com pequenas diferenças ao nível da fundamentação do que Rostow designa por «orientação aquisitiva» (origem biológica/social), esta variante considera o quadro *institucional* como condição suficiente, ou causa eficiente, do processo de «modernização».

Todavia, a aceitação do *factor institucional* como causa eficiente não é, de modo algum, consensual no interior da problemática da «modernização». Em alternativa, diversos autores ocuparam-se da inversão do nexo causal entre valores e instituições, localizando a determinante última nas «normas, valores e comportamentos» e, mais especificamente, na presença de determinados traços nas crenças religiosas de uma dada população. Reivindicam, assim, a tradição analítica de Weber e Tawney a propósito

da relação entre a ética protestante e o desenvolvimento do capitalismo. Inversão que se desenvolve, no fundo, a partir da própria ambiguidade do estruturo-funcionalismo ao analisar a sucessão de estruturas sociais: se as instituições são cristalizações de normas, papéis e valores, como é que podem anteceder estes últimos? Se as manifestações das «aspirações aquisitivas» não ocorreram pela primeira vez com o advento do capitalismo, o que é que diferencia a manifestação dessas predisposições e explica a originalidade deste período histórico?

A resposta situa-se para alguns autores na emergência de uma nova mentalidade favorável ao desenvolvimento da «função empresarial», após uma grande adaptação dos valores religiosos que, na «sociedade tradicional», são elementos constituintes da «concepção do mundo» dominante. Nova mentalidade a que corresponderia uma secularização da sociedade, isto é, uma transformação do sentido e do conteúdo das práticas religiosas, acompanhada da separação entre os níveis da racionalidade económica e do poder político e os níveis dos valores, das instituições e do poder religioso.

Resposta que tem na prática duas vertentes: uma primeira que consiste em destacar a inadequação da ética religiosa pré-capitalista, e de um modo geral das outras éticas religiosas, para suportar uma atitude de desenvolvimento em geral e, especificamente, a «função empresarial»; e uma segunda que destaca o carácter necessário e o nexo causal entre a implantação da ética protestante e o desenvolvimento do capitalismo.

A ética religiosa pré-capitalista como obstáculo ao desenvolvimento

G. W. Ditz (1980) destaca que, na religião medieval, a contemplação espiritual, a preocupação com o semelhante, a caridade e o consumo conspícuo, a inexistência do juro e a censura do lucro estavam em contradição com as necessidades da acumulação. T. Ling (1980), por seu lado, procura evidenciar que a religião budista no Sri Lanka constitui um obstáculo ao desenvolvimento económico, na medida em que, primeiro, dá lugar à afectação do excedente económico a fins religiosos improdutivos (construção de mosteiros e sustento dos monges, entre outros) como forma

de aquisição de mérito no presente (perante os deuses e os homens) e de favorecer a reincarnação futura; segundo, na medida em que determina uma lógica de crescimento demográfico dependente da sobrevivência da seita religiosa e independente da lógica do desenvolvimento; terceiro, a desaprovação da actividade comercial, tanto maior quanto mais isolada se apresentar a religião. No mesmo sentido, R. Gendarme (1959) considera que a religião islâmica é um obstáculo determinante do desenvolvimento, uma vez que favorece a contemplação, o fatalismo, o nomadismo e o tradicionalismo, ao mesmo tempo que, por um lado, despreza a actividade económica, as invenções ou a especulação científica e, por outro, reforça a ausência de capilaridade social e sustenta uma condição inferior para a mulher. F. von Der Mehden (1980) considera ser indubitável a influência negativa que as práticas específicas dos credos budista e islâmico tiveram no desenvolvimento do Sudeste Asiático e cita como prova o impacto dos encargos religiosos na poupança, a oposição dos chefes das seitas religiosas à modernização e, por fim, restrições de conduta. Para este autor, o desenvolvimento e a urbanização pressupõem e determinam a secularização progressiva da população.

Ética protestante e desenvolvimento do capitalismo

Na segunda vertente, o nexo causal entre o desenvolvimento do protestantismo e o desenvolvimento económico, a atitude generalizada tem consistido em pôr em destaque a natureza instrumental e necessária daqueles valores religiosos no surto empresarial que acompanha o desenvolvimento do capitalismo e que, por pressuposto, caracteriza o desenvolvimento em geral. G. W. Ditz (1980) considera o comportamento económico, individual e colectivo, como uma variável dependente, estruturada e institucionalizada pelas normas morais (variável independente). A explicação do fracasso dos países «subdesenvolvidos» que procuraram copiar as «instituições americanas» residiria no facto de, tendo procurado adoptar rapidamente as técnicas e a ideologia democrática, não terem conseguido adoptar os seus ideais transcendentes utópicos, condição da dinâmica de mutação socio-económica. Ideais esses que Ditz identifica com a ética protestante

de cariz calvinista. Esta última caracteriza-se por um longo combate espiritual que cada crente sustenta isoladamente, sem o apoio de um árbitro institucional (uma igreja) que, servindo de instância mediadora, resolva a sua angústia de salvação face aos desígnios ocultos de Deus — desígnios que só podem ser reconhecidos, de modo probabilístico, pelo êxito da actividade individual na terra(26).

Pode colher-se em Ditz uma análise pormenorizada dos elementos estruturadores da relação entre o desenvolvimento do capitalismo e a ética protestante de cariz calvinista:

- um incremento da *produtividade*, pois Calvino considerava a ocupação produtiva, o esforço racional e orientado para a acumulação como o principal sacramento dos eleitos por Deus e dos que aspiravam a ser eleitos, condenando ao mesmo tempo a ociosidade, a procura do prazer e os jogos de azar;
- um incremento da *poupança* através do culto das virtudes da frugalidade, parcimónia, sobriedade e ascetismo (a opção consumo/poupança torna-se uma opção ética;
- um estímulo a *empreendimentos arriscados* como norma de autopromoção e realização de um projecto divino — a poupança vale mais do que o consumo e o investimento mais do que a poupança, na medida em que, por imperativo ético, as operações arriscadas são manifestações de mérito e eleição divina(27);
- uma aplicação generalizada do cálculo racional, pela valorização ética dos raciocínios práticos e quantitativos quer nos negócios, quer nas ciências, quer noutros domínios;
- uma sacralização da aquisição, da propriedade e do lucro, na medida em que a eleição divina implica o conceito de obrigação moral aplicada à actividade económica de cada um; independentemente da sua natureza, os proprietários, os sócios, os accionistas e os investidores são, antes de mais, procuradores e testemunhos da glória de Deus(28);
- uma valoração do trabalho eficiente e produtivo como meio de salvação, segundo a qual o trabalho deixa de ser o castigo do pecado original para constituir um dever e uma virtude;

- uma valoração positiva da actividade comercial e dos rendimentos dela provenientes — tal como o pregador, o vendedor auxilia e exorta o consumidor a encontrar o seu caminho;
- uma alteração das relações entre riqueza, poder e status, em torno, por um lado, da concepção de que há uma hierarquização rígida para a qual muitos são chamados mas poucos os escolhidos e, por outro, que a escolha divina se inicia no êxito terreno, acompanhado de uma boa consciência e de uma graça que deverá ser socialmente conhecida;
- uma nova organização política, meritocrática, baseada na eleição democrática dos dirigentes dos governos, das empresas e da igreja, espécie de confirmação da predestinação dos seus leaders (a «vox populi» é assumida comoa «vox dei») e em que o mérito passado não é garantia do direito ou da qualidade da intervenção futura[29];
- uma posição individualista, anti-autoritária e anti-militarista;
- o desenvolvimento dos padrões de consumo «moderados mas respeitáveis» da classe média, como conciliação do elitismo meritocrata e do igualitarismo;
- uma aceitação da intervenção manipuladora das actividades de marketing, dominando as necessidades latentes do consumidor em função das capacidades disponíveis de produção, identificando pela análise dos mercados os atributos físicos e ideológicos de um novo produto, a sua procura potencial, as opções de apresentação e venda — aceitação que se processa à luz de uma convergência com a vontade divina.

Conclui-se, então, que o protestantismo, «longe de se desinteressar do controlo das actividades quotidianas, exige dos seus aderentes uma disciplina muito mais rígida» e «injecta assim um elemento religioso em todos os aspectos da vida do crente». Como consequência, há uma combinação original entre o estímulo à actividade lucrativa, mediante métodos económicos legítimos, e a abstenção ao uso do rendimento resultante (Giddens, 1972).

Aplicações

Na sequência destas duas vertentes analíticas, J. Isbister (1977) procura demonstrar a eficácia do operador religioso (e de um modo mais geral da estrutura social e da ideologia) no interior de um mesmo espaço nacional — o Canadá. Sustenta, nesse sentido, que as diferenças na estratificação social urbana e nas práticas políticas do Quebeque francófono e do Ontário anglo-saxónico têm como causa, em larga medida, as diferenças nas respectivas culturas rurais. Confronta para isso os níveis e padrões de desenvolvimento daquelas duas regiões. A sociedade franco-canadiana,-tendo sido fundada numa base feudal, assente na posse da terra, devota da Igreja Católica e presa ao objectivo conservador da sobrevivência, sofreu uma transformação económica (por transferência da dominância económica da agricultura para a indústria) diferente da sociedade anglo-canadiana, cujos valores correspondiam aos da ética emergente da Reforma e consagravam uma orientação comercial, capitalista, secular e ambiciosa nos seus objectivos e móvel e aquisitiva no seu estilo (1977: 673).

Assim, no caso dos franco-canadianos, as rotinas diárias de trabalho, a hierarquia da família, os ensinamentos da Igreja Católica, o conselho prático e a intervenção quotidiana do padre formam uma cultura cuja força e integridade privilegiam a estabilidade sobre a mudança, conferem pouco prestígio a uma carreira comercial ou à articulação com o mercado e que se concretizam em duas consequências últimas:

- por um lado, em técnicas culturais primitivas na agricultura e num menor interesse pela articulação com o mercado (subsistência), que determina um excedente agrícola reduzido e, portanto, um déficit agrícola no sector urbano, num reduzido mercado regional e uma frágil integração sectorial;
- por outro lado, e como consequência, na falta de um mercado interno que determina a instalação de um sector industrial do tipo «enclave» controlado do exterior que se abastece e vende nos mercados exteriores à região (dependente do aproveitamento das vantagens comparadas de mão-de-obra nas actividades de trabalho

> intensivas), ocupando-se a antiga elite rural da manutenção da estabilidade do mercado de trabalho, do combate ao sindicalismo e às ideias sociais que punham em causa quer a sua própria posição social quer os lucros do sector capitalista, ao mesmo tempo que a Igreja providencia um largo conjunto de serviços urbanos, desde a educação à saúde.

Em contrapartida, segundo Isbister (1977), a dominante secular, individualista e comercial dos valores religiosos dos camponeses do Ontário determinou a formação de empresas pequenas mas inovadoras, com uma produtividade duas vezes e meia superior à do Quebeque e um excedente que forneceu simultaneamente os produtos agrícolas e o mercado necessários ao desenvolvimento de um sector industrial autónomo, permitindo, em última análise, um desenvolvimento equilibrado agricultura/indústria e uma malha consistente do tecido industrial (bens de consumo — bens intermediários — bens de capital).

É neste contexto que importa situar o trabalho antologia-do de N. Hansen (1963), cuja posição se sintetiza na reafirmação da validade da tese dos efeitos económicos da orientação dos valores dos agentes, segundo uma linha de argumentação que procura conciliar Weber e o estrutural-funcionalismo subjacente à «teoria da modernização». De acordo com Hansen, o desenvolvimento não é compatível com uma orientação religiosa contemplativa que não racionaliza o quotidiano, pelo que a ajuda aos países «subdesenvolvidos» não será o bastante para que surja uma classe empresarial e uma força de trabalho adequadas ao crescimento económico sustentado. Alargando o conceito de «ética protestante» para lá dos estreitos limites das formas religiosas saídas da Reforma, para abranger o que designa por «ideologia comunista» e determinadas facetas «racionais» das religiões existentes, Hansen considera demonstrado que uma componente religiosa (ou ideológica) favorável à afectação metódica e racional de meios e fins económicos constitui «um dos requisitos fundamentais do desenvolvimento económico no quadro de um dado sistema» (1963: 473). Considera ainda, como resposta a Wolf (1955), entre outros, que não é possível impôr instituições num universo em que elas são desprovidas de sentido na ausência de valores adequados.

Num primeiro comentário, dever-se-á notar que não obstante ter procurado descentrar a determinação dos valores inerentes ao desenvolvimento com relação à experiência histórica dos países de desenvolvimento original, Hansen mantém, por um lado, a referência a Max Weber, o que pressupõe implicitamente *uma* leitura da sua obra; e por outro, assenta a sua análise no pressuposto da existência de um nexo causal entre a «ética protestante» e o desenvolvimento do capitalismo. Duas facetas que são merecedoras de análise mais atenta.

Comecemos por analisar a leitura que Hansen, e de um modo mais geral a «teoria da modernização», faz da obra de Weber. Ela caracteriza-se por uma simplificação do seu pensamento, ao converter a «ética protestante» numa determinante última do advento do capitalismo. O próprio Hansen, mesmo depois de admitir que Weber não considerava aquela ética como uma condição suficiente daquele advento, mas tão somente uma concomitância ou condição necessária, acaba por hierarquizar fortemente o sistema pluricausal em função da sua componente ética, embora dizendo que se trata de «um» dos pré-requisitos fundamentais do desenvolvimento económico. A questão está em saber se o sistema weberiano se encontra hierarquizado e de que modo.

Wilber e Jameson (1980: 468) salientam a importância das estruturas analíticas de Weber como um ponto de partida para a abordagem da relação entre religião e desenvolvimento, mas também a sua natureza controversa pelas leituras de que foram objecto. Isto porque há um acordo generalizado quanto à relação entre a Reforma e o desenvolvimento do capitalismo, mas já não quanto à natureza dessa mesma relação. Parece, contudo, poder dizer-se com segurança que Weber não sustentou nunca que a teologia calvinista da «graça» bastasse para explicar uma forma particular de organização económica do tipo do capitalismo; nem sustentou, ainda, que qualquer processo de modernização do tipo do que ocorreu na Europa a partir do século XVI deva ser necessariamente precedido por um determinado tipo de transformações religiosas. Weber procura sim evidenciar, primeiro, que aquilo que caracteriza o advento do capitalismo não é a ambição de riqueza, mas sim uma forma de vida que tem por fundamento a prossecução racional e calculada do lucro e uma organização económica compatível; e, depois, que razões de ordem

meramente económica (materialismo vulgar) não permitem dar conta do espectacular desenvolvimento da actividade empresarial. Torna-se, neste caso, necessário entrar em consideração com um núcleo transcendente que, através do conceito de *vocação*, define obrigações e produz motivações com relação às actividades quotidianas, ao mesmo tempo que produz um novo sistema de legitimações colectivas. Para Weber, e contra o determinismo idealista, o aparecimento de uma nova racionalidade e dos agentes económicos associados é ao mesmo tempo produto do sucesso da Reforma e da alteração das condições económicas que facilitaram as novas teologias e crenças[30]. Considerava, por isso, que a sua tarefa consistirá apenas em demonstrar que a racionalização económica ocidental na origem do capitalismo se encontra relacionada com compromissos de valor *irracionais* (ética protestante), o que era um trabalho preliminar à determinação das efectivas relações causais. Determinação que só considerava possível uma vez desenvolvidos trabalhos suplementares tendo em vista, primeiro, a análise das origens e da divulgação do racionalismo noutras esferas além da economia; e, depois, o estudo da influência das forças económicas e sociais sobre o desenvolvimento e configuração da ética protestante. Considera, complementarmente, que «formas de organização económica exteriormente muito semelhantes são compatíveis com éticas económicas muito diferentes, podendo produzir, de acordo com o seu carácter específico, resultados históricos muito diferentes» (Weber, 1958; Giddens, 1972).

Indeterminação causal que encontra um suporte nas conclusões do trabalho de I. Adelman e C. Mynthia Morris (1980) sobre as relações entre formas religiosas e níveis de desenvolvimento socio-económico. Procederam para o efeito a uma análise factorial de 26 indicadores relativos a 55 países não comunistas e organizados segundo cinco blocos: tipo predominante de religião, grau de «modernização» socio-económica, peso das instituições democráticas, natureza dos grupos dirigentes e estabilidade social e política. Não entrando em conta, primeiro, com as fraquezas inerentes à utilização do paradigma da modernização e, depois, com a complexidade do tratamento de variáveis qualitativas ou as insuficiências das análises «cross-section», importa reter as conclusões a que chegam aquelas duas autoras:

- primeiro, há uma associação do tipo de religião predominante quer com a configuração mais ou menos ocidentalizada do sistema político, quer com a natureza do grupo dirigente, quer ainda com a estabilidade socio-política;
- segundo, há uma significativa associação entre um tipo predominante de religião que favorece o controlo do indivíduo sobre o meio e o «grau de modernização» de uma sociedade.

Face a estes resultados, as autoras põem as seguintes questões: a predominância de um dado tipo da religião poderá ser explicada, pelo menos em parte, pelos diferentes níveis de «modernização»? Ou, pelo contrário, o tipo predominante de religião explica a maior ou menor ancestralidade e o maior ou menor nível de desenvolvimento? Ou são umas e outras das características produto de uma influência comum, nomeadamente histórica?

Vê-se assim que o trabalho em análise, depois de confirmar a associação de Weber entre «sistemas de legitimação» religiosa e níveis de desenvolvimento, também desemboca na questão da determinação das efectivas relações causais entre aqueles blocos de variáveis. Morris e Adelman respondem vincando que o nexo causal desenvolvimento-religião não é plausível, uma vez que determinadas configurações religiosas antecipam, de séculos, o «arranque» do desenvolvimento; e que, por sua vez, uma religião com predominância individualista não é condição necessária do desenvolvimento, uma vez que religiões com orientação oposta também se mostraram compatíveis com o desenvolvimento. Logo, a forte associação estatística entre o nível de desenvolvimento socio-económico e o tipo de religião predominante é o produto de um conjunto complexo de influências históricas associado com a expansão primitiva do capitalismo comercial e industrial — o que também explicaria a distribuição geográfica dos diferentes tipos de religião.

A relação entre «ética protestante» e desenvolvimento, embora deixe de continuar uma relação generalizadamente necessária, continua a ser uma relação não explicitada. Constitui, por isso uma questão sempre remanescente. Tomando por base o exemplo holandês, W.-F. Wertheim (1967) procura demonstrar que, contrariamente ao postulado por Weber,

o apogeu de crescimento da República Holandesa durante o século XVII não resultou de uma associação entre a «ética protestante» calvinista e o espírito capitalista, mas antes de um humanismo moderado articulado com a lealdade para com o Estado. Assim:

- não obstante o calvinismo se ter desenvolvido sobretudo a partir dos finais do século XVI, os mais empreendedores para o desenvolvimento em larga escala dos negócios capitalistas pertenciam, na sua maioria, ou à seita Arminiana (que negava a predestinação e o ascetismo) ou eram mais ou menos indiferentes às questões religiosas[31];
- contra o ponto de vista ortodoxo que considera nociva a interferência do Estado na economia (na medida em que admite limitar a expressão do individualismo) e que considera o mercantilismo como expressão da maturidade do desenvolvimento anterior do capitalismo, Wertheim destaca o papel do governo holandês na promoção dos interesses dos empresários holandeses através de funcionários e regentes também pertencentes à ideologia arminiana.

Wertheim prentede salientar que «a intervenção do Estado é um elemento decisivo no progresso económico do mundo contemporâneo, podendo bem acontecer que os desenvolvimentos passados no mundo ocidental tenham sido muito menos uma consequência do capitalismo «privado» do que pensam os observadores ocidentais formados num mundo que considerava a iniciativa privada como um factor decisivo do progresso económico» (1967: 207). A importância da ideologia religiosa ou, de um modo mais geral, da ideologia, resulta da relação que mantém com a burocracia de Estado, motivando-a e favorecendo um humanismo moderado e a lealdade para com o Estado.

Como consequência, Wertheim considera que as expectativas de desenvolvimento que alguns autores despositam a partir da introdução de componentes ocidentais nas religiões orientais assentam em pressupostos não verificados. Isto é, o desenvolvimento de uma ideologia apropriada a uma classe de pequenos comerciantes não constitui um factor de desenvolvimento. Criticando Gertz (1963), Wertheim admite ser mais

provável que o aparecimento de uma ideologia favorável ao crescimento industrial da Ilha de Java se desenvolva entre os representantes modernos da aristocracia e os chefes saídos do povo de Java, que se caracterizam por uma orientação colectiva dos seus actos, com raízes na tradição rural, considerada incompatível com o desenvolvimento. Isto porque, segundo o autor, esta orientação colectiva associada às qualidades administrativas da aristocracia moderna podem vir a constituir as bases de um aparelho burocrático e das formas modernas de organização como cooperativas e sindicatos — instituições que, no quadro contemporâneo, julga mais favoráveis ao progresso industrial que o capitalismo do passado que se baseava no lucro individual (1967: 213).

Há nesta argumentação de Wertheim o reconhecimento da importância da componente ideológica na percepção e resposta às necessidades de desenvolvimento, só que, por um lado, já não se encontra rigidamente associada a esta ou aquela manifestação em particular e, por outro, a relação é variável de acordo com as circunstâncias de tempo e espaço em que ocorre (tempo e espaço económicos, e não físicos, como diria Perroux). O que é já um passo no sentido de desvendar essa «caixa negra» da interrelação de forças históricas.

Note-se, todavia, que não está em causa nesta discussão a pluralidade de níveis em que a religião e a actividade económica se articulam: como fonte de motivação, como exercício normativo da acção[32]. Matéria que N. Long (1977) documenta a propósito do diferente impacto das estruturas ideológicas e conceptuais associadas a diferentes religiões nas respostas à mutação socio-económica e na emergência e configuração da «função empresarial». Tomando como exemplo a Zâmbia rural, Long põe em destaque as diferentes estratégias do pequeno campesinato conforme se trate de Testemunhas de Jeová ou de indivíduos inseridos no sistema tribal — isto é, apesar dos dois grupos procurarem o aumento da produção e do nível de vida, as suas atitudes diferiram quer em relação aos bens de investimento, quer ao recrutamento de mão de obra[33]. É assim que, face à necessidade de mão-de-obra e a quatro alternativas de recrutamento, Long verifica que os seguidores das Testemunas de Jeová optaram pela constituição de cooperativas e pela troca de trabalho com os camponeses vizinhos e, por seu lado, os componentes do segundo grupo optaram pela

utilização da força de trabalho dos parentes permanentemente residentes e a aquisição de uma segunda esposa com o volume de trabalho associado. O que significa que, contrariamente aos demais camponeses, as Testemunas de Jeová evitam as redes de parentesco matrilinear, desprezando o prestígio que anda normalmente associado à existência de um grupo de homens dependentes através dessa mesma linha de parentesco. Como consequência, por um lado, da maior probabilidade de desequilíbrios de organização e de disputas e rupturas nos quadros do recrutamento matrilinear e da multiplicação do número de esposas e, por outro, da maior facilidade de associação em empreendimentos financeiros, Long verifica que as empresas das Testemunas de Jeová são mais sólidas e manifestam uma maior rendibilidade. O que explicaria que aquele grupo religioso, embora relativamente mais novo e com menor experiência que os rivais, se encontre proporcionalmente mais representado no quadro das explorações agrícolas voltadas para o mercado.

Retorno aos «fundamentalismos»

Com o recente surto de «fundamentalismo islâmico», a questão religiosa voltou a ocupar o centro das atenções da «teoria do desenvolvimento». No conjunto desses trabalhos pode verificar-se que as tendências dos diversos autores se encaminham ou no sentido da revisão dos postulados da «teoria da modernização», em particular da relação necessária entre desenvolvimento e secularização que nela está pressuposta ou, com mais frequência, para a atribuição de uma grande relevância à intervenção da hierarquia religiosa na esfera política e socio-económica(34).

No volume terceiro deste roteiro crítico, organizado em torno das reconsiderações do conceito de subdesenvolvimento, situaremos o alcance do interesse renovado pela questão religiosa. Avulta nesse movimento a tendência para encarar o poder das hierarquias religiosas como uma espécie de «deus ex-machina» que explicaria a «turbulência social» que, desde finais da década de 70, se vem registando num certo número de países «subdesenvolvidos». É assim que M. Nash (1980) é levado a considerar os acontecimentos do Irão como um reflexo dos interesses da

hierarquia Chiita e do seu desinteresse ou mesmo oposição ao processo de desenvolvimento económico.

Esta posição consagra-se no estabelecimento de uma relação mecânica entre os interesses das hierarquias religiosas (associadas ou não a interesses sociais dominantes) e as atitudes da população crente face a um processo de transformação social e que se resume a instituir um agente privilegiado manipulador de consciências. Ora, como destacam Wilber e Jameson, tal concepção corresponde a ignorar, primeiro, que qualquer sociedade supõe uma *base moral*, isto é, «um conjunto de normas, definições, relações sociais e instituições cuja aceitação generalizada lhe permite funcionar numa base não compulsiva, constituindo a religião em muitos países subdesenvolvidos a principal componente dessa base moral; segundo, que o desenvolvimento só será bem sucedido na medida em que lhe corresponda uma base moral. que interprete, valide e legitime as profundas transformações económicas e sociais que o acompanham; terceiro, que a não consonância do processo de transformação com a base moral, incluindo a base religiosa, pode desencadear forças de resistência e, portanto, o que Nash designa por «turbulência social»; em quarto e último lugar, que à hierarquia religiosa, enquanto agente privilegiado no terreno da resistência, pode ser conferido um poder político-social que aquela, apesar dos graus variáveis da sua autonomia, acciona sempre de modo dependente. Condições que, em termos práticos, Austruy admitira quando, a propósito dos países islâmicos, considerava que estes não favorecendo o desenvolvimento do capitalismo individual, tinham uma vocação económica, na medida em que o retorno ao Corão pode inspirar «um reformismo activo e servir de fundamento a uma crítica construtiva, apoiando-se para o efeito sobre duas linhas de orientação: primeiro, a ideia de esforço que reabilita a iniciativa individual, a poupança e o valor do trabalho; depois, a ideia de «guerra santa», mas agora orientada para o progresso económico.

Assim, aquela «turbulência social» reflecte, segundo Wilber e Jameson, a conjugação de um conjunto de circunstâncias que o etnocentrismo dos observadores nem sempre tem permitido descortinar, nomeadamente uma profunda alteração do tecido económico e social, com acentuada exclusão da maioria da população, quer no acesso aos seus benefícios,

quer na definição do percurso desejável em simultâneo com a libertação de uma camada social beneficiária de quaisquer limites éticos, sôfregos de um individualismo e de um enriquecimento que contrasta com a situação e convicções da grande massa da população. «Turbulência social» que não tem qualquer sentido pré-determinado de evolução e que pode tomar orientações bem diferentes de acordo com as circunstâncias concretas em que se verifica o desajustamento entre a base moral e a evolução económico-social. O que significa, portanto, que também podem ser diferentes os papéis e o sentido da hierarquia (ou de alguns estratos) e das instituições religiosas no desenvolvimento económico.

Deste modo, a «turbulência social» que hoje concentra as atenções não reflecte senão uma percepção imperfeita dos mecanismos economico-sociais e é sintoma de profunda crise social. O «movimento fundamentalista» corresponde a uma grave crise politico-social e a um impasse importante na concepção do desenvolvimento. Por isso não se limita hoje à área islâmica. Na própria área da «ética protestante» é latente. Assim, G. Ditz (1980) pôs as suas esperanças em 1980 para que um governo quasi-calvinista surgisse nos Estados Unidos para resolver os problemas da inflação, do desemprego, do declínio externo e reconstruir a classe média, através da reposição das virtudes do trabalho, da propriedade, da poupança e do risco empresarial (ao que corresponde a eleição e o discurso político de Reagan centrado na «Grande América»).

FACTORES PSICOLÓGICOS: O «N. ACHIEVEMENT»

O «N. Achievement» de McClelland: núcleo da variante psicológica da teoria do (sub)desenvolvimento

Apesar das restrições apontadas, tem sido generalizada a aceitação da existência de um nexo causal entre a emergência da «ética prostestante» e a industrialização dos países desenvolvidos durante os séculos XVII, XVIII e XIX. Aceitação de tal modo generalizada que constitui uma premissa de reformulação das sequências causais no quadro da problemática da «modernização».

É o caso da «variante psicológica» da teoria da modernização, que se constrói sobre o pressuposto da pertinência de uma leitura determinista de Weber dos casos de «desenvolvimento ocidental» mas que, simultaneamente, a afasta ao destacar a sua insuficiência quanto às causas da «ética protestante». Causas que induziram os empresários e os trabalhadores aderentes à ética protestante a levar a cabo um esforço permanente de auto-superação, acreditando que o sucesso na actividade económica constitui, primeiro, o cumprimento do supremo dever humano da realização de boas obras na terra para glória de Deus e, depois, um reflexo de um estado de graça e sinal de predestinação.

Fazendo notar que, noutras circunstâncias, os católicos também revelam idêntica ou maior valorização da austeridade, do esforço e do sucesso económico, a «variante psicológica» considera que a determinante da «ética protestante» não se situa ao nível da consciência ou da racionalidade, mas sim a um nível não-racional, ou inconsciente, que é o da *motivação*. Isto é, a «ética protestante» não é o produto imediato de doutrinas religiosas, mas antes o resultado do predomínio de uma orientação para a aquisição de satisfações através da actividade e da racionalização desta na doutrina religiosa. Como escreve Hagen (1957: 214), os protestantes «criaram Deus à sua própria imagem»[(35)].

Deste modo, e do ponto de vista desta formulação teórica, a importância da «ética protestante» revela a importância da «motivação»: da «atitude de indivíduos que encontra prazer e satisfação na solução de problemas que contêm incógnitas e, portanto, um risco de fracasso, mas problemas que pode controlar pelo exercício das suas capacidades» (Hagen, 1957: 202).

David C. McClelland é o mais representativo autor desta «variante teórica». Retomando o conceito de «motivação de realização» (*achievement motivation*) da pesquisa psicológica que o precedeu, em particular sob as rubricas «sucesso e fracasso» (Sears), «envolvimento do ego» (Allport), «níveis de aspiração» (Letwin) e, sobretudo, retomando os trabalhos de Winterbottom sobre as implicações socio-psicológicas da tese de Weber, McClelland (1953) forjou o conceito de *N-achievement* (*need for achievment*)[(36)] pelo qual passou a ser conhecida a própria formulação teórica. McClelland pretende, assim, referenciar a medida em que o comportamento é comandado pela vontade de sucesso, pela necessidade de fazer

bem relativamente a um dado padrão ou relativamente aos concorrentes. Com o conceito de *N-achievement* McClelland procurou explicar as diferenças de desenvolvimento económico (admitindo que uma alteração na motivação humana determina um diferente ritmo de crescimento económico). As hipóteses de partida eram simples: um elevado grau de *N-achievement* reflectir-se-ia numa força de trabalho mais produtiva e numa ampla e inovadora camada de empresários(37). Para a sua verificação, procedeu a uma análise do conteúdo das histórias insertas nos manuais escolares, procurando avaliar em que medida o grau de N-achievement nelas presente reflecte o nível de desenvolvimento do respectivo país (avaliado pelo crescimento na produção de energia eléctrica per capita) — tendo deparado com uma correlação que considerou satisfatória. Considerando que o *N-achievement* é um factor cujo espectro ultrapassa os limites das sociedades contemporâneas, McClelland procurou ainda associar as diferentes fases da evolução histórica da Grécia antiga através de uma correlação entre o conteúdo das canções e poemas e a maior ou menor dimensão da área de comércio.

Para McClelland (1953), o grau de *N-achievment* reflecte as condições que rodeiam a socialização da criança: a «ética protestante» é o reflexo de uma alteração dos métodos educativos no sentido de uma formação que, desde muito cedo, induziu as crianças a sentirem satisfação e segurança emocional em comportamentos independentes(38). Estão em causa as relações pais-filho e em particular mãe-filho, no período que decorre até aos oito anos de idade e o grau de abertura e a confiança transmitidas durante a fase em que a criança procura descobrir autonomamente o meio ambiente ainda desconhecido: uma aprovação levá-la-á a sentir satisfação e segurança; uma desaprovação, acompanhada do temor dos pais, produzirá um efeito de ansiedade e uma tensão numa acção independente, por contrapartida de um sentimento de segurança na dependência.

Os trabalhos de McClelland construiram em grande medida o núcleo da «variante psicológica» da teoria do (sub)desenvolvimento. Os demais autores desta formulação teórica arrancaram dessa base para um de dois empreendimentos: um maior rigor na definição dos conceitos e na fixação de linha de causalidade; um alargamento da sua validade empírica por referência a realidades até aí não contempladas.

Desenvolvimentos teóricos complementares

Tomando o nível dos conceitos e dos nexos de causalidade, um dos primeiros autores a merecer referência é Everett Hagen (1957) que, por um lado, considera o conceito de *N-achievement* de McClelland, um conceito mal definido, uma vez que assenta num único motivo (o *N-achievement* apresentar-se-ia tal como a fome) e não um complexo conjunto de motivações que comandam a actividade humana; e que, por outro, faz uma crítica implícita à circularidade causal do raciocínio de McClelland.

Assim, para Hagen (1957), o conceito de *N-achievement* reflecte a medida em que o indivíduo considera poder influenciar o seu meio, a sua necessidade de autonomia, o seu sentido de realização na manipulação ou na análise do mundo físico, o sentimento de que a actividade tem mérito para o grupo de referência e, por fim, um empenhamento emotivo «directo» de tipo favorável. Uma mutação social consiste não num processo abstracto e circular de elevação do grau de *N-achievement*, mas num processo mais complexo através do qual um grupo subordinado se torna dominante generalizando as motivações produzidas durante a sua própria subordinação.

Isto é, em transgressão com o paradigma estrutural funcionalista de que é devedor, Hagen admite que «uma sociedade não é nunca perfeitamente integrada, no sentido das motivações dos seus grupos constituintes se apresentarem consistentes e o papel de cada grupo satisfazer as necessidades emocionais do grupo»; pelo contrário, há grupos que têm um papel relativamente desvantajoso e insatisfatório, gerador de tensões com os demais grupos e que se transmitem de geração em geração até ao dia em que explodem e se convertem em novas formas de comportamento, cuja generalizada aprovação no interior do grupo os isola dos efeitos inibitórios da desaprovação dos restantes grupos sociais. Segundo Hagen, produz-se uma mutação social sempre que este processo ocorre em paralelo com um conjunto favorável de circunstâncias: disponibilidade de conhecimentos tecnológicos; um grupo subordinado portador de um ideal de «status» altamente independente, de tal modo que reage à subordinação pela revolta e não pela subordinação; uma sociedade fechada de modo a impedir a realização no seu âmbito do *N-achievement* dos elementos mais motiva-

dos do grupo subordinado[39]; oportunidades para o grupo subordinado alcançar um determinado poder económico prévio através de realizações económicas; e, por último, uma integração mínima e vínculos culturais do grupo subordinado com relação aos demais grupos de modo a gerar efeitos de imitação/legitimação[40]. (Hagen, 1957: 209-211).

Por seu lado, Bernard C. Rosen (1966) propõe o conceito de «sindroma de realização» (*achievement syndrome*), procurando dar conta de dois factores psico-sociais que julga determinantes do ritmo de crescimento económico[41]: o *N-achievement* que referencia a necessidade do indivíduo de lutar, competir e sair-se bem em todas as situações que envolvam padrões de eficiência; os *valores de realização* (*achievement values*) que são principais portadores de uma carga significativa e afectiva que orientam o comportamento motivado. Deste modo, para Rosen (1966), o *N-achievement* constitui apenas uma parte dos determinantes psicológicos, correspondente à interacção emotiva e não verbalizada entre pais e filhos durante a fase de socialização da criança, e cuja função é fornecer um estímulo interno para a autosuperação.

A outra parte corresponde à aquisição das orientações valorativas que, pelo seu conteúdo conceptual, ocorre em fases de formação da criança em que já se torne possível a comunicação verbal de natureza bastante mais complexa e a sua função consiste em moldar o comportamento de tal modo que o N-achievement possa ser transposto em acções bem sucedidas. E Rosen destaca três conjuntos de valores como componentes do «sindroma de realização» (uma orientação activa/passiva; individualista/familiarmente comandada; presente/futura) referenciando o grau em que uma dada cultura encoraja o indivíduo a actuar sobre o meio em seu próprio proveito, subordina a satisfação das suas necessidades à da família e estimula o planeamento e relativiza o consumo presente[42].

Por fim, John W. Atkinson (1968), um dos elementos do grupo que desde a primeira hora acompanhou a pesquisa de McClelland, vem a terreiro problematizar ainda mais o conceito de *N-achievement*, ou, como designa, motivação de realização. A questão que coloca é a da natureza da influência conjunta da personalidade e do desafio do meio no reforço da motivação e, por consequência, no comportamento. Para Atkinson, a tendência para realizar com êxito uma dada actividade é considerada uma

função de uma motivação geral para a acção eficiente (*N-achievement*) e de dois factores que reflectem o desafio que coloca a tarefa e a situação e que são a expectativa subjectiva de sucesso e o incentivo relativo que resulta de uma dada actividade. Como consequência, considera que, primeiro, a tendência de realização é em geral maior quando a motivação de realização é mais intensa; segundo, a expectativa de sucesso é função do êxito passado e é permantemente revista após a avaliação dos resultados da acção, o que significa, por um lado, que admitindo constância da motivação de realização (*N-achievement*), o contínuo sucesso ou o contínuo fracasso provocam uma perda de interesse por uma dada actividade e, por outro, que quanto maior for o nível de *N-achievement* maior será a resistência ao fracasso; e terceiro, considera que o incentivo relativo (ou prémio) de uma dada actividade varia inversamente com a expectativa subjectiva de sucesso e, portanto, com um cálculo do risco e um planeamento de actividade que ca um cálculo do risco e um planeamento de actividade que caracteriza o empresário. Atkinson considera ainda que a «tendência de realização» é condicionada por dois outros factores: pela tendência para evitar o fracasso, inibidora da acção sempre que não se depara com um *N-achievement* capaz de o compensar; e fontes externas de motivação, que podem favorecer a tendência de realização como, por exemplo, através da aprovação social dos comportamentos.

O interesse desta posição está em que conquanto considere que o *N-achievement* seja adquirido na infância e reflicta a insistência na auto-confiança sem tutelas, o contacto com níveis elevados de eficiência, o encorajamento do esforço independente e que, por intermédio destas, reflicta as principais forças do meio (políticas, económicas e sociais), acaba por pôr em questão a ideia de McClelland de que a mutação social é necessariamente mediada pela forma como se processa a socialização da criança. Isto significaria que o desenvolvimento era uma questão de paciência face ao lento suceder das gerações. É que pode pôr-se a questão de alcançar um maior nível da «tendência de realização» com um nível constante de *N-achievement*, através do reforço da probabilidade individual de sucesso. Nesse sentido, Atkinson (1968) considera que a revolução das expectativas crescentes que se regista nos países subdesenvolvidos e entre os negros americanos, para quem a oportunidade chegou finalmente, talvez se possa

conceber em termos de uma alteração no meio a partir do qual cada um definiu o seu esforço de realização como uma perspectiva sem horizontes, para passar a um outro que representa um desafio moderado e realista aos motivos de realização, presentes na população quaisquer que eles sejam (1968: 33). O que, a nosso ver, tem uma consequência curiosa: tendo a variante institucional partido de uma nova hierarquização dos factores, que subordinava o factor institucional, acaba, em via de regresso, por repôr o factor institucional no cume da hierarquia causal do desenvolvimento.

Testes empíricos das teses de McClelland

A segunda linha de desenvolvimento teórico da variante psicológica consistiu na verificação empírica das suas teses. Para além dos citados esforços de McClelland, um relativamente grande número de autores dedicou-se a confrontar os níveis de *N-achievement* (porque foi este conceito restrito que vingou na prática) com os níveis de desenvolvimento.

Assim, Bernard C. Rosen (1966) procedeu a uma análise comparada das motivações das crianças dos 9 aos 11 anos nos Estados Unidos e no Brasil para concluir que, primeiro, o nível de *N-achievement* das crianças brasileiras é, em média, menor que nos Estados Unidos; segundo, que há uma relação directa entre motivação e classe social; terceiro, que para um mesmo estrato social brasileiro o nível de *N-achievement* varia na razão directa do grau de urbanização e industrialização; quarto, que os brasileiros tendem a racionalizar o fracasso e o sucesso como coisa exterior [43] à acção individual e a apelar a uma norma de mediania face a situações em que o sucesso ocorre[44]; quinto, a família e não o indivíduo é a unidade elementar da sociedade brasileira (família que abrange um parentesco alargado), pelo que o brasileiro não aprende a cooperar com elementos exteriores à sua unidade familiar[45] nem tem grande mobilidade espacial[46]; e, por último, é privilegiado o presente, na crença de que cada dia deve ser vivido tão intensamente quanto possível[47], o que significa um estímulo ao consumo conspícuo em desfavor da poupança.

James N. Morgan (1964), num inquérito levado a cabo nos Estados Unidos, concluiu que a «motivação da realização», combinada com a expectativa

subjectiva de que o trabalho duro compensa, estão correlacionadas com um leque variado de comportamentos económicos relevantes. Assim, verifica que o *N-achievement* é função directa do nível de educação académica dos pais, da sua inserção na carreira administrativa e da instalação em grandes cidades; é maior entre os casados; varia inversamente com a mobilidade geográfica e ocupacional[48]; e varia directamente com o nível de acumulação de capital. Por seu lado, os níveis de remuneração horária evidenciam uma significativa correlação com as expectativas motivadoras.

Também Ahmed C. Tekiner (1980), Katherine Freeman (1976) e Satvir Singh (1980), entre outros, procuraram realizar um trabalho de verificação empírica. Assim, os dois primeiros procuraram avaliar da correcção das teses de McClelland após correcção das suas fraquezas metodológicas:

- Tekiner (1980), considerando que a análise cross-section feita por McClelland põe em correlação níveis de motivação na educação de uma geração que só vai tornar-se activa a partir dos anos 50, estabelece uma correlação entre o grau de *N-achievement* dos manuais escolares dos anos 20 e os níveis de crescimento alcançados na década de 50 e conclui que a relação existente permite demonstrar que os factores de motivação desempenham um papel determinante no processo de desenvolvimento económico (como o demonstra a influência no comportamento da geração que nos anos 20 estava em idade escolar);
- Katherine B. Freeman (idem), depois de criticar a metodologia seguida por McClelland, procurou avaliar a importância da variável *N-achievement* através da sua inclusão numa função de produção tipo Cobb-Douglas ($Q = aL\ \alpha\ K\ \beta\ n\delta$)[49], submetendo o estudo de *cross-section* de McClelland à contraprova; como resultado e ressalvando as limitações estatísticas e as limitações metodológicas na determinação do nível de *N-achievement*, Katherine Freeman considera haver suficiente evidência de que aquela variável é importante.

Já Satvir Singh (1980) deslocou a sua pesquisa para o seio dos camponeses da região de Rohtak Block (estado de Haryana, na Índia). Considera que os factores psicológicos (*N-achievement* e inteligência) permitem prever

o crescimento económico naquela área o que, no seu entender, demonstra que os agricultores indianos não diferem dos homens de negócios ocidentais («os mais motivados e os mais inteligentes alcançaram um maior progresso material»). Conclui ser uma prova de que há invariantes na natureza humana que determinam, e limitam, a capacidade de desenvolvimento.

Críticas e formulações alternativas

Compreende-se que esta formulação teórica tenha gerado significatica controvérsia, uma vez que a posição de McClelland (1961) arranca ela própria da afirmação da inadequação de muitas das interpretações sociológicas e económicas das causas do desenvolvimento. Controvérsia que se pode avaliar pelo lugar destacado que alguns manuais e revistas lhe reservam, mesmo quando o criticam. Do lado da aceitação, basta referir que autores como Hoselitz[50], Thomas C. Cochram[51] e outros, passaram a admitir que a questão do desenvolvimento se concentrava no domínio da educação, onde se deveria concentrar a investigação e a ajuda económica[52]. Do lado da refutação total ou parcial, por sua vez, diversos autores, entre os quais Schatz, Higgins, Eisenstadt e Kunkel puseram em destaque as insuficiências da verificação empírica, da formulação dos nexos de causalidade e do paradigma teórico presentes na variante psicológica, concentrando-se, para tanto, na análise crítica dos trabalhos de McClelland. Abordaremos as críticas, já que a aceitação poucos argumentos, ou mesmo nenhuns, veio a acrescentar.

Um primeiro conjunto de críticas (em que se destacam Schatz e Higgins) visou a forma como McClelland procurou validar a sua hipótese de que «uma sociedade com um generalizadamente alto nível de *N-achievement* produz empresários mais enérgicos e estes, por sua vez, produzem um mais acelerado desenvolvimento económico (McClelland, 1961:205). Assim, Schatz (1965) considera que a forma como o faz é merecedora de cinco críticas:

- a utilização da taxa de crescimento da produção de energia eléctrica, em lugar da taxa de crescimento do PIB, como meio de aumentar a correlação estatística entre o *N-achievement* e o indicador de desenvolvimento[53];

- a avaliação do crescimento de um país não através dos valores da produção de energia eléctrica, mas sim dos desvios com relação ao crescimento «esperado» que resulta da linha de regressão entre o crescimento e o nível de produção da energia eléctrica ou o rendimento no ano base, o que tem como consequência que um país com uma maior taxa de crescimento pode posicionar-se pior do que outro com uma menor taxa de crescimento, pois que quanto menor a base mais fácil se mostra alcançar uma dada taxa de crescimento(54);
- a inferência de uma relação de causalidade a partir de correlações com baixos níveis de significância(55);
- a exclusão dos casos que não verificam as hipóteses avançadas(56);
- conflito entre os níveis de *N-achievement* apresentados e os comportamentos que as diferentes economias registaram no mesmo período(57).

Para além de reforçar estes pontos, Higgins (1968) formula algumas críticas adicionais. Assim, chama a atenção para o facto de McClelland na análise histórica do *N-achievement* admitir que a sua queda rígida na Grécia antiga precedeu de 250 anos o colapso económico, o que leva a afirmar que lags de tal ordem não interessam à resolução dos problemas do «subdesenvolvimento». Por outro lado, salienta a incapacidade da teoria para integrar o facto dos maiores níveis de *N-achievement* corresponderem a escalões intermédios, enquanto menores níveis de *N-achievement* estão associados aos maiores níveis de remuneração.

Pondo também em relevo as fraquezas metodológicas da abordagem de McClelland, Eisenstadt (1963) põe em destaque, primeiro, a ausência de uma explicitação dos mecanismos através dos quais o nível de *N-achievement* determina o ritmo de crescimento; depois, e por consequência, a insuficiência do tratamento da forma como intervêm os factores sociais na origem e nas operações do *N-achievement*. Eisenstadt (1963) chama a atenção para o facto de que, por um lado, se admite que aquela variável aumenta em determinados contextos sociais e diminui noutros e que, por outro, parece admitir que o *N-achievement* se encontra numa determinada fracção da população, exercendo a sua influência sem ser muito influenciado pelo contexto em que opera (1963: 426)(58). A questão

reside na falta de uma explicitação das «inter-relações entre os motivos básicos dos seres humanos e os papéis institucionais que assumirão, ou mesmo dos tipos de estruturas institucionais para cujo desenvolvimento contribuem» (1963: 426). Adicionalmente, diz Eisenstadt (idem), mesmo que se admita que o empresário com um elevado *N-achievment* constitui um factor crucial do desenvolvimento, não está demonstrado que possa prescindir de papéis complementares, ou que essa importância não varie no tempo, ou ainda que os respectivos pontos de aplicação também não variem no tempo. Isto, quando os problemas do desenvolvimento exigem uma análise pormenorizada dos mecanismos sociais, pois que não estão em jogo propriamente grandes mutações, como acontecia com a problemática de Weber, mas diferenças e mutações de fraca amplitude.

Numa primeira resposta aos efeitos da apontada ausência de uma análise pormenorizada dos mecanismos sociais que se desenvolvem aos diferentes níveis de mutação social (que Eisenstadt não concretiza) refira-se a oposição entre as posições de McClelland (1980) e as explicações sociolinguísticas do insucesso escolar. Assim, enquanto que para a variante psicológica o maior ou menor sucesso escolar exprime os diferentes níveis de *N-achievement* de que os alunos são todos portadores ao entrar na escola, por força da relação que estabeleceram com os pais e, mais, tem uma correlação directa ou inversa com o status social dos pais conforme se trate de países desenvolvidos ou subdesenvolvidos[59], as novas correntes sociolinguísticas demonstram que, por um lado, não é o grau de *N-achievement* mas sim a diferente relação que mantêm com a linguagem que serve de veículo à relação pedagógica (Bernstein, 1971 e 1973) e que, por outro, nos países subdesenvolvidos, o sucesso escolar se mostra menos sensível às diferenças pré-escolares (reflexo da estranheza relativamente às normas culturais a partir das quais se constrói a relação pedagógica) (S. P. Heyneman, 1980). Isto é, não é o grau de *N-achievement* que explica o maior ou menor sucesso escolar, mas sim o maior ou menor desencontro das formas de intelegibilidade do real, interiorizadas pelos protagonistas da relação pedagógica (professor/alunos) e que materializam a relação imaginária que cada grupo mantém com o meio onde se integra. O insucesso escolar é assim entendido como a evidência da *violência simbólica* que se exerce no interior de uma cadeia de comunicação (a relação pedagógica)

que está organizada segundo regras de produção de sentido originárias de um dado grupo ou espaço cultural e que se apresenta em diferentes graus de arbitrariedade com relação aos receptores da mensagem pedagógica.

Respondendo também às questões que Eisenstadt (1963) formula, John H. Kunkel (1965) elabora uma crítica à teoria de McClelland através da apresentação de um paradigma alternativo. Para tanto, Kunkel considera que uma das premissas da adequação e validade teóricas de qualquer modelo do comportamento humano consiste na definição sem ambiguidades das suas componentes e das suas inter-relações, da especificação dos referentes e da possibilidade de observadores independentes e competentes poderem proceder à validação do modelo e à verificação dos princípios, com base em processos objectivos e susceptíveis de repetição e com recurso a toda a informação disponível (1965: 258). Submetendo a estes critérios os modelos explicativos das actividades individuais que assentam no estabelecimento de um nexo causal entre o estado interno do indivíduo (*modelos psico-dinâmicos* de que o modelo de McClelland é um exemplo), Kunkel considera que conceitos como o de «valores», «atitudes» e «personalidade» podem ser úteis no quotidiano, mas não podem ser tomados por explicações do comportamento, uma vez que qualquer deles tem como referente último o próprio comportamento presente dos indivíduos e nada mais. Assim, os valores não são mais do que expressões sumárias da experiência anterior do indivíduo ou do grupo em que se integra e quando se afirma que um dado valor é altamente prezado, o que se acaba por dizer é que é altamente provável a ocorrência de determinados padrões de comportamento; as atitudes, consideradas ou como um estado mental de disponibilidade, ou como orientações gerais e persistentes do indivíduo face ao seu meio, só podem ser inferidas da relação estabelecida entre um indivíduo relativamente a um objecto, a outras pessoas ou às respectivas acções, e não são mais do que um termo sumário para designar um determinado conjunto de características de um certo número de comportamentos que se repetem sempre, quaisquer que sejam as condições; por último, a *personalidade*, considerada como o complexo de qualidades do indivíduo que não as puramente físicas (Hagen), consiste apenas na soma das actividades individuais que apresentam alguma permanência, pelo que não é nem um efeito nem uma causa do comportamento[60].

Isto é, para Kunkel, «as características essenciais dos «valores», «atitudes» e «personalidade» podem ser melhor resumidas em termos da probabilidade de ocorrência de um dado padrão de comportamento, em determinadas condições de privação e discriminação, com base no condicionamento que coloca a história de cada indivíduo» (1965: 267). E, por consequência, não se podem pretender determinar os pré-requisitos sociais e psicológicos do desenvolvimento económico pela alteração dos valores, atitudes ou personalidades da população de um país subdesenvolvido, pois que admitir a necessidade dessa alteração não é mais do que admitir que terá de haver alterações no padrão de comportamento(61). Alterações que só podem ser apreendidas a partir das actividades individuais explicitamente expressas e das relações passadas e presentes do indivíduo com as estruturas sociais onde se insere e as condições físicas que o rodeiam. Como consequência, as actividades individuais passam então a ser encaradas como determinadas em larga medida pelos processos condicionantes a que cada indivíduo esteve sujeito e pelo conjunto de estímulos ou sanções que se tornaram parte das suas cadeias de comportamento e que são parte do presente contexto social; actividades que, do mesmo passo, determinam o próprio contexto social.

Para alterar as actividades humanas não é necessário preocupar-se com a alteração dos valores, apenas se torna necessário alterar determinados elementos do respectivo contexto condicionante(62).

Mas isto, do ponto de vista de Kunkel, corresponde ao abandono do «modelo psicodinâmico» em favor de um modelo alternativo, «um modelo de comportamento»(63).

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA GERAL

Abbegleen, James C. (1963 a) — *The Japanese Factory*, The Free Press, Glencoe.

Aron, Raymond (1964) — *Industrial Society*, Londres

Bauer, P. T. (1957) — Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries, Durham, N. C.

Idem e Yamey, B. S. (1957) — *The Economics of Underdeveloped Countries*, Londres e Cambridge

Benett, N. (1967) — *Hutterian Brethren: The Agricultural Economy and Social Organization of a Communal People*, Stanford University Press, Stanford

Bernstein, Henri (1971) — «Modernization Theory and the Sociological Study of Development», *Journal of Development Studies*, vol. 7, n.° 2

Bertholet, Ch. J. L. (1972) — «A reconnaissance into the problem areas of development sociology», in *Towards a New World Economy*, Fífth European Conference of Society for International Development, Rotterdam University Press

Boeke, J. H. (1953) — *Economics and Economic Policy of Dual Societies*, Nova Iorque

Idem (1954) — «Western Influence on the Growth of Eastern Population», *Economia Internazionale*, vol. VIII, n.° 2

Bourdieu, Pierre e Sayad, Abdel Malek (1964) — *Le déracinement — Ia crise de l'agriculture traditionelle en Algérie*, Editions de Minuit, Paris

Chayanov, A. V. (1924, 1976) «Teoria dos Sistemas Económicos não Capitalistas», *Análise Social*, n.° 46

Clark, Colin (1940) — *Conditions of Economic Progress*, Mac Millan, Londres

Cohen, A. (1969) — *Custom and Politics in Urban Africa*, Routledge and Kegan Paul, Londres

Datta, Amla (1973) — *Perspectives of Economic Development*, Mac Millan, Londres

Eisenstadt, S. N. (1966) — *Modernization: Protest and Change*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey

Idem (1968) — «Evolution (social evolution)», *International Encyclopedia of Social Sciences*

Idem (1973) — *Tradition, Change and Modernity*, John Wiley & Sons, Nova Iorque

Encyclopedia Universalis (1973) — «Changement Social»
Erasmus, Charles (1961) — *Man takes control*, Minneapolis
Firth, Raymond (1969) — «Social Structure and Peasant Economy: the Influence of Social Structure upon Peasant Economies», in *Subsistence Agriculture and Economic Development*, ed. Cliffon Wharton Jr., Aldine, Chicago
Foster, G. M. (1962) — *Traditional Cultures: the Impact of Technological Change*, Harper and Row, Nova Iorque e Evanston
Idem (1965) — «Peasant Society and the Image of the Limited Good», *American Anthropologist*
Idem (1967) — *Trintzuntzan: Mexican Peasants in a Changing World*, Bown and Company, Boston
Frankel, Herbert (1952) — «Some Aspects of International Economic Development of Underdeveloped Territories», in *Essays in International Finance*, Maio, n.° 14
Idem (1953) — *The Economic Impact on Underdeveloped Societies*, Basil Blackwell, Oxford
Geertz, C. (1963) — *Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in two Indonesian Towns*, The University of Chicago Press, Chicago
Gendarme, René (1973) — op. cit.
Georgescu-Roegen, N. (1960) — «Economic Theory and Agrarian Economics», *Oxford Economic Papers*
Gershenkron, Alexander (1962) — *Economic Backwardness in Historical Perspective*, op. cit.
Giddens, Anthony (1972, 1976) — *Capitalismo e Moderna Teoria Social*, Editorial Presença, Lisboa
Goldschmitt, Walter R. (1953) — «The interrelations between cultural factors and the aquisition of new technical skills», in B. Hoselitz (ed.), *The Progress of Underdeveloped Areas*, University of Chicago Press
Grawitz, Madeleine (1974) — *Méthodes des Sciences Sociales*, Dalloz, Paris
Herskovitz, Melville J. (1952) — «The problem of adapting societies to new tasks», in B. Hoselitz (ed.), op. cit.
Hicks, J. R. (1980) — *Causality in Economics*, Basic Books, Nova Iorque
Hagen, Everett E. (1962) — *On The Theory of Social Change: How Economic Growth Begins*, Irwin, Homewood
Higgins, Benjamin (1968) — *op. cit.*
Idem (1977) — «Economic Development and Cultural Change: Seamlers Web or Patchwork Quilt?», in *Essays on Economic Development and Cultural Change in Honor of Bert Hoselitz*, Economic Development and Cultural Change, vol. 25, supl.
Himmelstrand, Ulf (1981) — «Processus d'innovation et changement social: théorie, méthode et pratique sociale», *Revue Internationale des Sciences Sociales*, vol. 33, n.° 2
Hirschman, Albert O. (1965) — op. cit.
Hoffman, H. G. (1958) — *The Growth of Industrial Economies*, Manchester University Press, Manchester

Hoselitz, Bert (1953) — «Social Structure and Economic Growth», artigo antologiado
Idem (1962) — *Sociological Aspects of Economic Growth*, The Free Press, Glencoe
Idem (1968) — «Economic Growth (non-economic aspects)», *International Encyclopedia of Social Sciences*
Huntington, S. P. (1968) — *Political Order in Changing Societies*, Yale University Press, New Haven e Londres
Kuznets, Simon (1966) — *Modern Economic Growth*, op. cit.
Lambert, D. (1963) — «Les Déterminants Sociaux et Économiques de l'Épargne et des Investissements dans les Sociétés en Voie de Développement», in B. Hoselitz e W. Moore (ed.), *Industrialization et Société*, Mouton/ Unesco
Lasswell, H. D. (1965) — «The Policy Sciences of Development», *World Politics*, 17
Lerner, Daniel (1958) — *The Passing of Traditional Societies: Modernizing the Middle East*, Free Press, Glencoe
Idem (1968) — «Modernization (social aspects)», *International Encyclopedia of Social Sciences*
Levy, Marlon (1952) — «Some Sources of the Vulnerability of the Structures of Relatively Non Industrialized Societies to Those of Highly Industrialized Societies», in B. Hoselitz (ed.), *op. cit.*
Idem (1955) — «Some Social Obstacles to Capital Formation in Underdeveloped Areas», in *Capital Formation and Economic Growth*, Princeton University Press
Lewis, W. Arthur (1955) — *op. cit.*
Lewontin, R. C. (1968) — «Evolution (the concept of evolution)», *International Encyclopedia of Social Sciences*
Linton, Ralph (1952) — «Cultural and Personality Factors Affecting Economic Growth», in B. Hoselitz (ed.), *op. cit.*
Long, Norman (1968) — *Social Change and the Individual — a study of the social and religious responses to innovation*, Manchester University Press, Manchester
Idem (1977) — *An Introduction to the Sociology of Rural Development*, Tavistock Publications, Londres
Makler, Harry; Sales, Arnaud e Smelser, Neil (1981) — «Economie et Société», *Revue Internationale des Sciences Sociales*, n.° 2
Mead, Margaret (1956) — *New Lifes for Old*, Nova Iorque.
Moore, Wilbert (1964) — «Motivational Aspects of Development», in *Social Change: Sources*, Patterns and Consequences, eds. Amitai e Eva Etzione, Basic Books, Nova Iorque
Idem (1977) — «Modernization as Rationalization: Processes and Restraints», in *Essays in Honout of Bert Hoselitz*, op. cit.
Nash, Manning (1958) — «Political Religions in Guatemala», *Social and Economic Studies*, n.° 7
Idem (1964) — «Social Prerequisites to Economic Growth in Latin America and the Southeast Asia», *Economic Development and Cultural Change*, Abril
Idem (1977) — «Modernization: Cultural Meanings — The Widening Gap Between the Intelectuais and the Process», in *Essays in Honour of B. Hoselitz*, op. cit.

Nichols, William (1959) — «Accommodating Economic Change in Underdeveloped Countries», *American Economic Review*, Maio
O'Brien, Donald Cruise (1979) — «Modernization, Order and the Erosion of a Democratic Ideal — American Political Science 1960-70», in *Development Theory*, ed. David Lehman, Frank Cass, Londres
ONU (1951) — *Measutes...*, op. cit.
Parking, D. J. (1972) — Palms, Wine and Witness. *Public Spirit and Private Gain in an African Farming Community*, Intertexts Books, Londres
Pinto, José Madureira (1978) — *Ideologias: Inventário Crítico dum Conceito*, Editorial Presença, Lisboa
Redfield, Robert (1947) — *The Folk Culture of Yucatan*, University of Chicago Press
Riggs, Fred (1964) — *Admnistration in Developing Countries: the Theory of Prismatic Society*, Houghton Mifflin, Boston
Romeuf, J. (1958) — «Vues sur l'economie de l'Oubangui Chari», *Les Cahiers Economiques*, Novembro, n.° 131
Rowland, Robert (1978) — op. cit.
Roxborugh, Ian (1979) — *Theories of Underdevelopment*, Mac Millan, Londres e Basingstoke
Schatz, S. (1968) — *op. cit.*
Schultz, T. W. (1964) — *Transforming Traditional Agriculture*, Yale University Press, New Haven
Slater, David (1976) — «Critique de la Géographie du Développement», *Cahiers Internationaux de Sociologie*, vol. LX
Smelser, Neil (1963) — *The Sociology of Economic Life*, Prentice Hall, Englewood Cliffs
Idem (1968) — «Economic and Society», in *International Encyclopedia of Social Sciences*
Smith, Adam (1776, 1975) — *op. cit.*
Taylor, John H. (1979) — *From Modernization to Modes of Production*, Mac Millan, Londres e Basingstoke
Terrail, Jean Pierre e Albergoni, Gianni (1973) — «Le discours sociologique et son objet», in *Panorame des Sciences Sociales*, dir. Dennis Holier, Gallimard, Paris
Tönnies, Ferdinand (1887, 1957) — *Community and Society* (trad.), Michigan State University Press
Tella, Torcuato di (1963) — «Los processos politicos y sociales de la industrializacion», *Desarrollo Economico*, vol. 2, n.° 3
Vogt, Evon Z. (1968) — «Cultural Change», *International Encyclopedia of Social Sciences*
Weber, Max (1922) — *The Theory of Social and Economic Organization*, ed. Talcott Parsons, Free Press, Glencoe
Weyner, Myron (1966) — *Modernization: The Dynamics of Growth*, Voice of America Forum Lectures, Washington
Wolf, E. R. (1955) — «Types of Latin American Peasantry: a Preliminary Discussion», *American Anthropologist*, 57

Idem (1956) — «Aspects of Group Relations in Complex Societies», *American Anthropologist*, 58

Yotopoulos, Pan A. (1967) — *Allocative efficiency in economic development: a quantitative approach*, Center of Planning and Economic Research, Atenas

FUNÇÃO EMPRESARIAL E FACTORES INSTITUCIONAIS

Aitken, Hugh C. J. (1963) — «The future of entrepreneurial research», *Explorations in Entrepreneurial History*, Second Series, 1

Alexander, Alec P. (1967) — «The Supply of Industrial Entrepreneurship», *Explorations in Entrepreneurial History*, Winter

Allen, G. C. (1950) — «Economic Progress, Retrospect and Prospect», *The Economic Journal*, Setembro

Aubrey, Henry G. (1955) — Investment Decisions in Underdeveloped Countries, in *Capital Formation and Economic Growth*, Princeton University Press

Baumol, William (1968) — «Entrepreneurship in Economic History», *American Economic Review*, Maio

Cardoso, F. Henrique (1977) — «As contradições do desenvolvimento associado», *Cadernos Cebrap*, São Paulo

Cole, Arthur H. (1959) — *Business Enterprise in its Social Setting*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

Idem (1968) — «The Entrepreneur: introductory remarks», *American Economic Review*, Maio

Cochram, Thomas C. (1968) — «Entrepreneurship», *International Encyclopedia of Social Sciences*

Davis, Kingsley (1966) — «The Role of Class Mobility in Economic Development», in *The Dynamics of Modern Society*, ed. William J. Goode, Atherton Press, Nova Iorque

Easterbrook, W. T. (1963) — «La fonction de l'entrepreneur dans ses relations avec le changement technique et économique», in B. Hoselitz e W. Moore (ed.), *op. cit.*

Hoselitz, B. (1951) — «The Early History of Entrepreneurship History», Explorations in Entrepreneurial History, Abril; reproduzido em *Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall*, ed. J. Spengler e W. R. Allen, Rand Mc Nally & Co., Chicago

Idem (1962) — *op. cit.*

Kilby, Peter (1971) — *Entrepreneurship and Economic Development*, The Free Press, Nova Iorque

Krueger, Anne O. — «The Political Economy of the Rent Seeking Society», American Economic Review, Junho

Lamb, Robert (1952) — «Political Elites and the Process of Economic Development», in B. Hoselitz (ed.), *op. cit.*

Leff, Nathaniel H. (1978) — «Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: the Economic Groups», *Economic Development and Cultutal Change*, n.° 4

Idem (1979 a) — «Entrepreneurship and Economic Development: the Problem Revisited»,

Journal of Economic Literature, Março
Idem (1979 b) — «Monopoly Capitalism and Public Policy in Developing Countries», *Kyklos*, vol. 32, Fasc. 4
Leibenstein, Harvey (1968) — «Entrepreneurship and Development», *American Economic Review*, Maio
Idem (1977) — «*X efficiency* theory, conventional entrepreneurship and excess capacity creation in LDC's», in *Essays in Honour of B. Hoselitz*, op. cit.
Link, Albert N. (1980) — «Firm Size and Efficient Entrepreneurial Activity: a Reformulation of the Schumpeterian Hypothesis», *Journal of Political Economy*, vol. 88, n.° 4
Marris, Peter (1968) — «The Social Barriers to African Entrepreneurship», *Journal of Development Studies*, Outubro
Meier, Gerald (1976) — op. cit.
Nafziger, Wayne (1977) — «Entrepreneurship, social mobility and income redístributíon in South India», *American Economic Review*, Fevereiro
Perroux, François (1958) — «The Quest for Stability: the Real Factors», in *Stability and Progress in the World Economy*, Mac Millan, Londres
Schultz, T. W. (1980) — «Investment in Entrepreneurial Ability», *Scandinavian Journal of Economics*, pp. 437-48
Schumpeter, Joseph (1947) — «The Creative Response in Economic History», *Journal of Economic History*
Idem (1949) — «Economic Theory and History of Entrepreneurship — Change and the Entrepreneur»
Idem (1959) — The Theory of Economic Development, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
Singer, H. W. (1953) — «Obstactles to Economic Development», *Social Research*
Soltow, James H. (1968) — «The Entrepreneur in Economic History», *American Economic Review*, Maio
Wallich, Henry C. (1952) — *Some notes towards a theory of derived development, Paper presented at the 3rd meeting of Central Bank technicians*, Havana

A ÉTICA RELIGIOSA

Adelman, Irma e Morris, Cynthia (1980) — «The Religious Factor in Economic Development», *World Development*, vol. 8, Julho-Agosto
Austruy, Jacques (1961) — *L'Islam Face au Développement Economique*, Editions Ouvrières, Paris
Ditz, Gerhard W. (1980) — «The Protestant Ethic and the Market Economy», *Kyklos*, vol. 33, Fasc. 4
Gendarme, René (1959) — «La Résistance des facteurs socio-culturels au développement économique», *Revue Économique*

Giddens (1972, 1976) — op. cit.
Isbister, John (1977) — «Agriculture Balanced Growth and Social Change in Central Canada since 1850; an interpretation», *Economic Development and Cultural Change*, n.° 4
Ling, Trevor (1980) — «Buddhist Values and Development Problems: a case study of Sri Lanka», *World Development*, Julho-Agosto
Long, Norman (1977) — *op. cit.*
Nash, Manning (1980) — «Islam in Iran: Tourmoil, Transformation or Transcendence?», *World Development*, Julho-Agosto
Rostow, W. W. (1960) — op. cit.
Von der Mehden, F. (1980) — «Religion and Development in South-East Asia: a Comparative Study», *World Development*, Julho-Agosto
Weber, Max (1904-05, 1958) — *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, tradução de Talcott Parsons, Charles Scribners Sons, Nova Iorque
Wertheim, W.-F. (1962, 1967) — «La religion, la burocracie et la croissance économique», Archives de Sociologie des Réligions, n.° 15, Janeiro-Junho; reproduzido em *L'Economique et les Sciences Humaines*, ed. G. Palmade, Dunod, Paris
Wilber, Charles e Jameson, Kenneth P. (1980) — «Religious Values and Social Limits to Development», *World Development*, Julho-Agosto
Wolf, E. R. (1955) — *op. cit.*

FACTORES PSICOLÓGICOS

Atkinson, John W. (1968) — «Achievement Motivation», *International Encyclopedia of Social Sciences*
Bernstein, B. (1971, 1973) — *Class, Cods and Control*, 2 vol., Routledge & Kegan Paul, Londres
Eisenstadt, S. N. (1963) — «The Need for Achievement», *Economic Development and Cultural Change*, vol. XI, n.° 4
Freeman, Katherine (1976) — «The Significance of Mc Clelland's Achievement Variable in the Aggregate Production Function», *Economic Development and Cultural Change*, Julho
Hagen, Everett (1957) — «The Process of Economic Development», *Economic Development and Cultural Change*, Abril
Heyneman, Stephen P. (1980) — «Differences between developed and developing countries: comment on Simons and Alexander's `Determinante of School Achievement'», *Economic Development and Cultural Change*, 1980
Kunkel, John H. (1965) — «Values and Behaviour», in *Economic Development and Cultural Change*, Abril
Mc Clelland, David C. e outros (1953) — *The Achievement Motive*, Appleton, Nova Iorque
Idem (1961) — *The Achieveing Society*, Princeton University Press, Princeton

Idem (1965) — «Toward a Theory of Motive Acquisition», *American Psychologist*, 20

Idem (1977) — «The Psychological Causes and Consequences of Modernization: an Ethiopian Case Study», *Essays in Honour of. B. Hoselitz*, op. cit.

Morgan, James N. (1964) — «The Achievement Motive and Economic Behaviour», *Economic Development and Cultural Change*, vol. XII, n.° 3

Rosen, Bernard C. (1966) — «The Achievement Syndrome and Economic Growth in Brasil», in William J. Goode (ed.), *op. cit.*

Schatz, Sayre P. (1965) — «N-Achievement and Economic Growth —a Critique», *Quarterly Journal of Economics*, Maio

Singh, Satvir e Ray, J. J. (1980) — «Modernization and Development Among Indian Farmers: a Modern Proof of Some Old Theories», *Economic Development and Cultural Change*, Abril

Tekiner, Ahmed C. (1980) — «Need Achievement and International Differences in Income Growth: 1950-1960», *Economic Development and Cultural Change*

NOTAS

(1) Ou, como se diz naquele relatório, «dadas a liderança e a vontade pública de avançar, todos os problemas do desenvolvimento económico são solúveis» (ONU, 1951: 16).

(2) O que, note-se, aproxima por vezes este autor dos defensores da tese da «incapacidade de absorção de capital», e acaba por o expôr às críticas dos que, como Schatz, tornam o problema do subdesenvolvimento uma questão de ordem meramente económica, expressa na oposição entre a rentabilidade do investimento e a sua produtividade social; oposição que Schatz, entre outros, supunha solúvel por um volume maciço de investimento à luz do segundo dos critérios.

(3) Nas palavras de Higgins (1968), para esta concepção o desenvolvimento só poderá ocorrer num sistema social talhado com tecido de uma só peça, por oposição a um sistema social tipo manta de retalhos.

(4) A posição de Eisenstadt veio, como veremos, a evoluir.

(5) O que equivale a dizer que o sujeito pode escolher os seus próprios objectivos, os meios para os atingir e a organização desses meios, mas as escolhas estão condicionadas pelos limites à fixação dos objectivos e de mobilização de meios que resultam das restrições do meio físico e da configuração do sistema cultural – os requisitos da reprodução governam a acção.

(6) Que considera característico de muitas práticas das sociedades modernas altamente industrializadas.

(7) Segundo Nash (1977), Max Weber é a origem do evolucionismo funcionalista.

(8) Facto que parece ser contraditório com o pressuposto da «função de estabilização» atribuída por Parsons aos «valores, normas e papéis» e com a problemática do equilíbrio geral estático subjacente ao conceito de «sistema social».

(9) Dado que pressupõe uma dinâmica de desenvolvimento social sem especificação do seu motor e porque, algumas vezes, fá-la depender tão só de uma tendência teleológica pressuposta pela teoria.

(10) Por exemplo, o desenvolvimento de sistemas feudais dispersos após a queda do Império Romano.

(11) A vida económica apresenta-se, nesta perspectiva, como um conflito/cooperação entre agentes socialmente caracterizados e o que parece ser um equilíbrio não passa de uma compatibilização de projectos e luta/concorrência desses mesmos agentes.

(12) Isto resulta de, por um lado, determinadas variáveis poderem assumir diferentes valores (o esforço do trabalhador não é predeterminado no momento da conclusão do contrato de trabalho) em função da sua inserção na combinação produtiva (no caso do trabalhador, a sua motivação); e de, por outro, as empresas não visarem necessariamente a minimização dos custos ou a maximização dos lucros (a já por nós referida *X efficiency*).

(13) À «função empresarial» competiria a concretização de uma série de actos inovadores que, por definição, constituem uma ruptura parcial com normas e valores (tradicionais) implantados e a promoção de uma nova hierarquia de valores orientada por padrões de realização, universalismo e especificidade funcional, condição do integral aproveitamento da dotação de factores de um país.

(14) Também Leff considera que a «função empresarial» consiste na capacidade de inovação, investimento e expansão activa em novos mercados, produtos e técnicas. Observe-se, entretanto, que esta distinção remonta a Sombart (1912), que considera que as funções de direcção (ou administração) e empresarial se caracterizam por uma diferente lógica de comportamento, reflexo da oposição entre o racionalismo e o irracionalismo, entre o cálculo e a especulação, entre a prudência e a temeridade.

(15) Isto não significa que o factor «organização» não seja de considerar. Allen, tal como Harbison, ao confrontar as indústrias norte-americana e inglesa do pós-guerra conclui que é a forma como os norte-americanos organizam o conjunto complexo de operações e não o volume de capital a determinante dos maiores níveis de produtividade que aí se registam. Todavia, o que surge é a organização como área de inovação paralela à área técnica em sentido restrito. Se a organização está em correlação com a inovação (Alexander, 1967), esta reveste apenas um papel subsidiário na área da organização (Allen, 1967).

(16) Uma tal óptica analítica representa, entretanto, uma fractura com os pressupostos do beneficio mútuo e da complementaridade ao nível do comércio internacional, e ainda que a identificação entre desenvolvimento e aproveitamento integral dos recursos, pressupostos integrantes da «teoria da modernização» de que Harbison é paradigmaticamente devedor (razão porque foi antologiado).

(17) Como escreve Aubrey (1955: 405), «as ideias raramente surgem onde se regista um vácuo quanto a conhecimentos e experiência.

(18) Permitindo, em particular, dar conta da situação específica dos países subdesenvolvidos, cujos empresários não são inovadores originais no conceito de Schumpeter (uma vez que adaptam a tecnologia proveniente dos países desenvolvidos) e, no entanto, desenvolvem um processo criativo de vastas consequências (Singer, 1953; Wallich, 1952).

(19) Em Singapura, cerca de 25% da carteira de encomendas de petroleiros é de procedência americana.

(20) A Samsmy Electronics da Coreia do Sul fornece, hoje, 20% dos TV a preto e branco e 3% dos aparelhos a cores vendidos no mercado norte-americano a coberto de marcas tão diversas como Sears, J. C. Perrey e G. T. E. Sylvannia.

(21) É interessante observar, entretanto, que esta evolução recente veio repôr a pertinência da posição de Hirschman (1958), para quem a questão empresarial surge subsumida numa outra mais geral que é a da capacidade de tomar decisões, sejam elas políticas ou económicas.

(22) Sintomas desse acontecimento seriam, primeiro, o reduzido número de trabalhos a ele consagrados; depois, a alteração do título da revista *Explorations in Entrepreneurial History para Explorations in Economic History*; e, por fim, a penalização pelo poder político dos países subdesenvolvidos de iniciativas empresariais provenientes do exterior ou de minorias étnicas.

(23) Nexo causal que, segundo o autor, assume a forma de uma relação interactiva, determinada, em última instância, pelo quadro institucional.

(24) Situação que se pode registar em simultâneo com uma concentração excessiva de empresários convencionais nos sectores já conhecidos e em exploração (o que Leibenstein avalia pela subutilização da capacidade produtiva instalada).

(25) O que significa que os países «subdesenvolvidos» não aproveitam integralmente um recurso que é já de si escasso.

(26) Segundo Calvino, os desígnios de Deus estão, por um lado, para além da compreensão dos homens (que apenas podem conhecer os pequenos pedaços da verdade divina que aquela instância se digne revelar); e, por outro, já estão traçados desde o momento da criação – só um pequeno número está predestinado à salvação – cabendo a cada um seguir o seu caminho sem poder confiar a sua salvação à Igreja ou aos sacramentos. As boas obras são um sinal dessa salvação não porque constituam um método para a alcançar mas porque eliminam dúvidas acerca dela.

(27) Optando por empreendimentos arriscados e ganhando lutas que outros perdem, o crente aumenta a probabilidade subjectiva de salvação, embora não atinja nunca o estádio da certeza.

(28) Ao que corresponde uma censura da pobreza e dos vencidos.

(29) Defende-se a mobilidade de ocupação e o dinheiro passa a ser a medida do mérito, não havendo ocupações inferiores e superiores, mas sim ocupações bem pagas e mal pagas.

(30) Não é possível explicar o funcionamento das sociedades sem uma compreensão da concepção que os homens têm da sua própria existência. Mas tal como a ética económica não é uma mera função de uma forma de organização económica, também a inversa não é verdadeira. Para Weber, «as crenças religiosas são apenas uma das múltiplas influências que condicionam a formação de uma ética económica e a própria religião é fortemente influenciada por outros fenómenos sociais, políticos e económicos» (Giddens, 1972: 276).

(31) Tendo prevalecido, entretanto, um modo de vida sóbrio e moderado entre empresários, leva a que, na ausência de uma motivação religiosa, Wertheim se interrogue sobre a respectiva relação com as suas origens burguesas e a sua experiência de trabalho duro.

(32) A generalidade das observações críticas estão de acordo que a religião interfere na opção entre cursos alternativos de acção e, portanto, na configuração do tecido económico.

(33) Diferenças determinadas por formas opostas de percepção das alternativas e dos custos e benefícios associados. As Testemunhas de Jeová, por exemplo, condicionadas pela sua ideologia e pelo seu sentido de seita, valoram mais determinados tipos de relações do que acontece com os demais camponeses. Além disso, «enquanto no sistema tradicional tribal os irmão uterinos estão em conflito por causa do controlo das respectivas irmãs, no âmbito do novo ordenamento ideológico os irmãos uterinos encontram-se unidos pelos laços da irmandade religiosa» (idem: 139).

(34) A antologia de Wilber e Jameson (1980) é o principal repositório dessas tendências.

(35) Para Hagen, o «sistema religioso da sociedade é uma projecção complexa de necessidades, temores e relações sociais» (1957: 214).

(36) *Need for Achievement* que se poderia traduzir por «carência de realização». Todavia, a já larga circulação da fórmula abreviada *N-achievement* leva-nos a optar por manter o original.

(37) A hipótese de McClelland consiste em admitir que, nos casos em que o *N-achievement* é mais elevado, haverá provavelmente mais gente que se comporta como empresários e haveria ainda empresários mais enérgicos, o que arrastará um desenvolvimento económico mais acentuado. Note-se que o conceito de empresário de McClelland é lato e abrange a administração de empresas públicas ou privadas e que manifesta o seguinte conjunto de características: assumpção de riscos numa base racional apoiada na capacidade de sucesso; actividade inovadora; responsabilidade individual; interesse no conhecimento dos resultados da decisão, avaliando os resultados em termos monetários; antecipação das possibilidades futuras.

(38) Para McClelland foi uma das características chave da Reforma, a importância que atribui à confiança em si próprio, que levou os pais a encorajar os filhos a alcançar precocemente a autoconfiança e elevado grau de *N-achievement* (McClelland, 1963).

(39) Hagen refere, a propósito, a já citada diferença entre os sistemas sociais japonês e chinês, em que a abertura da administração do último país permitiu integrar no sistema os filhos mais capazes e mais motivados da classe dos comerciantes.

(40) O que explicaria o fracasso da colonização, uma vez que os ocidentais ao subordinarem os povos indígenas pela força, em «destruição da sua cultura e violação dos mais profundos valores morais e éticos», impediram o estabelecimento de quaisquer laços culturais e criaram uma incerteza emocional que, além de desfavorável à «motivação», conduziu a uma antipatia pelos novos padrões de comportamento económico dos colonos e a um reforço dos antigos valores (Hagen, 1957: 210-211).

(41) Para Rosen (1966), o facto de no Brasil ser menor o número relativo de pessoas orientadas pelo «sindroma de realização» quando em confronto com os países mais desenvolvidos, explica os fracassos do modelo Brasileiro. Contudo e desviando-se da ortodoxia da variante psicológica, entende que os factores psico-sociais não são uma condição suficiente, mas uma variável num processo complexo de causalidade em que o «sindroma de realização» e o crescimento económico interagem num complexo processo de mútua causalidade. Do seu ponto de vista, no entanto, os factores psico-

sociais explicam os «desvios» aos resultados esperados da intervenção das demais determinantes.

(42) Note-se a presença do núcleo central da teoria da modernização sobre a forma de variações-tipo.

(43) Coisa de destino, de deitar as cartas, segundo relata Rosen (1966: 399).

(44) Segundo Rosen, as razões que impelem ao trabalho nas sociedades competitivas e industrializadas são incompreensíveis para a maior parte dos brasileiros que entendem que, se se tem que trabalhar, que se trabalhe, mas sem fazer do trabalho um fetiche, pois que, além de tudo, «o Brasil é nosso» (1966: 400). Para este autor, estes hábitos de trabalho têm as suas origens nas experiências de socialização que dá poucas oportunidades para a afirmação de um comportamento auto-confiante. Diz Rosen «as pessoas que vivem este género de sistema tendem a não desenvolver um sentido de auto-controlo; admitem que pouco se pode fazer sem apoio ou direcção externa, normalmente de quem tem o poder (...) por essa razão talvez, os brasileiros parecem necessitar muitas vezes de uma direcção autoritária para trabalhar bem e de forma persistente» (1966: 400).

(45) Para Rosen, a individualidade do brasileiro radica na família de quem espera auxílio se necessário e apreço pelos seus sucessos; família que espera que qualquer dos seus membros a procure.

(46) Face à evidência das grandes migrações para as grandes metrópoles, Rosen refere-se apenas à mobilidade entre cidades, mesmo a troco de um melhor emprego.

(47) À questão: «hoje tal como as coisas estão, um homem inteligente vive para o dia de hoje e cuida de si amanhã», Rosen refere que 30% das respostas dos inquéritos de S. Paulo foram de concordância contra 15% nos Estados Unidos (1966: 402-403).

(48) Resultado aparentemente contraditório com a motivação de realização, mas que Morgan considera consistente uma vez que, entre os grupos com maiores níveis de motivação (e, por consequência, de educação), predomina uma atitude de planificação (1964: 256).

(49) Em que Q é o rendimento nacional, L é o número de trabalhadores, K é o stock de capital e n é o nível de *N-achievement*.

(50) A disponibilidade de Hoselitz reflecte o já referido vazio teórico da sua formulação da «teoria da modernização».

(51) Para autores como Cochram, que são provenientes do estudo da «função empresarial» num quadro tendencialmente individualista, a tese de McClelland tinha uma função instrumental.

(52) De notar que as questões de educação são postas aqui a partir de uma perspectiva oposta à que hoje informa a problemática das necessidades básicas.

(53) Higgins (1968) aponta que a utilização dos números relativos à produção de energia eléctrica dá como resultado que o Canadá surja em 1929 duas vezes mais desenvolvido que os Estados Unidos e que manifeste um muito maior grau de desenvolvimento entre 1929 e 1950.

(54) Higgins (1968) também chama a atenção para o facto de que quanto maior a «saturação» maior é a dificuldade de um país em alcançar uma elevada taxa de crescimento.

(55) Higgins (1968) chama a atenção para o facto, dizendo que a existência de uma correlação entre os níveis de *N-achievement* e dos «níveis de desenvolvimento» não implica em si uma relação causal, o que significa, do seu ponto de vista, que McClelland decidiu previamente que uma das variáveis é a causa da outra. Além disso era possível obter correlações significativas dos acréscimos da produção de energia eléctica com outras variáveis...

(56) Higgins (1968) põe em destaque que McClelland apesar de assumir a sua investigação como rigorosamente empírica «só considera os resultados convenientes» e que assenta uma grande dose de arbitrariedade na interpretação do *N-achievement* presente nos dados.

(57) Críticas que McClelland (1965) rebate considerando, por um lado, que o índice «energia» tem a vantagem da disponibilidade, de evitar a «questão dos preços» de ser um indicador da complexidade do tecido industrial distinguindo entre «níveis de riqueza e níveis de desenvolvimento» (cita o caso do Koweit) e, por outro, que não há dados que verifiquem as críticas de Schatz (1965).

(58) Postula-se, segundo Eisenstadt (1963) um primado da dimensão psicológica sobre a sociológica que não é comprovado nem pelos dados nem pela interpretação que sobre eles constrói McClelland

(59) Para McClelland (1980), o sucesso escolar ao reflectir o grau de *N-achievement* varia nos países desenvolvidos na razão directa do status social do país, enquanto nos países subdesenvolvidos varia na razão inversa, facto que pensa servir para demonstrar que não se trata da maior ou menor exposição às ideias modernizadoras (pois que nesse caso o sucesso escolar deveria ser maior na elite tradicional), mas sim de motivações anteriores e localizadas na socialização da criança.

(60) «A personalidade não determina, portanto, o comportamento; ela é o comportamento» (Kunkel, 1965: 261).

(61) O que, para Kunkel (1965), não significa excluir a existência de estados internos do indivíduo. Significa que os termos em análise (valores, atitudes e personalidade) não têm rigor e utilidade conceptual – os «valores, as atitudes e a personalidade assentam numa errada apreensão do comportamento humano e num desconhecimento de princípios psicológicos de base descobertos na análise experimental do comportamento» (1965: 262).

(62) Kunkel refere a propósito a experiência de uma comunidade índia, Vicos nos Andes do Perú, que em 1952 era considerada como altamente desorganizada, sem direcção adequada, com fraco índice de cooperação e elevada resistência ao exterior, com atitudes estáticas e pessimistas (onde a agricultura se fazia na base de «plantar e rezar»). Uma equipa chefiada por Holinberg pôs em prática numa fazenda uma abordagem integrada do desenvolvimento, integrando a economia e a tecnologia, a nutrição e a saúde, a educação e a organização social, em vez de tentar manipular os «estados

internos», as «motivações» dos índios. Assim, a eliminação dos abusos do sistema de «fazendas», cujos patrões não pagavam o trabalho, os novos métodos agrícolas e de fertilização acompanhados de um adequado sistema de crédito, a transferência do poder para os «chefes» índios e a activação dos instrumentos de discussão e decisão comunitários, a melhoria da qualidade dos professores e, por fim, a capacidade de aceder ao exterior pela leitura e pela escrita permitiu que, no espaço de 5 anos, a comunidade índia se tivesse tornado capaz de assegurar autonomamente os trabalhos e a direcção da fazenda de Holinberg demonstrando, segundo este, que «o problema fundamental da sierra é de relações humanas».

(63) Para além desta crítica de fundo, Kunkel (1965) opõe-se ainda a McClelland evidenciando que este não consegue provar a existência de *N-achievement* nem distinguir o seu conceito de uma concepção em que o comportamento é determinado pelos estímulos do meio incluindo as relações pais-filhos.

TEXTOS ANTOLOGIADOS

TEXTO N.°5: ESTRUTURA SOCIAL E CRESCIMENTO ECONÓMICO[1]

Bert F. Hoselitz

I

O interesse prático generalizado que surgiu nos últimos anos a propósito das condições e problemas do desenvolvimento económico e das políticas que visam, na medida do possível, a abolição da pobreza e da miséria em muitas partes do mundo reforçou entre os economistas o estudo dos problemas teóricos relativos ao crescimento económico. Os economistas estiveram interessados desde sempre nas forças favoráveis ao progresso económico. Como W. W. Rostow sublinhou recentemente, A Riqueza das Nações de Adam Smith atribuia grande peso à questão das políticas económicas mais adequadas ao crescimento económico, e os trabalhos subsequentes dos economistas clássicos foram, em grande medida, elaborações de alguns destes pontos[2]. Smith e os seus sucessores imediatos escreveram numa época em que era considerada necessária e óbvia uma relação constante entre a teoria e a política económicas. Desde meados do século passado, contudo, começou a estabelecer-se um corpo de teoria económica que, por um lado, e num grau sempre crescente, abstraía das implicações políticas imediatas a que estava sujeita e, por outro, assumia as motivações humanas e o meio social e cultural da actividade económica como relativamente rígidos e pré-estabelecidos. Como consequência, o desenvolvimento subsequente da teoria do crescimento económico (com algumas excepções notáveis, como o trabalho de Joseph Schumpeter)

tendeu a concentrar-se quase exclusivamente na tarefa de relacionar entre si variáveis estritamente económicas e a desprezar as transformações políticas e sociais que acompanharam o processo de crescimento económico.

Mesmo nas presentes tentativas de repôr o quadro básico de uma teoria económica do crescimento económico, a necessidade de articulação deste quadro teórico com as condições culturais e as necessidades políticas de zonas experimentando uma transformação económica rápida é algumas vezes subestimada ou ignorada. Os enunciados que abordam a dependência do progresso económico em relação ao tipo de distribuição de rendimento, à grandeza relativa da poupança, ao impacto das pressões inflacionistas e à situação da balança de pagamentos e das razões de troca de um país são obviamente relevantes. Ainda que se deva reconhecer que mesmo um conhecimento seguro de todas estas relações não baste, antes constitui um começo de uma teoria que realisticamente integre todas as variáveis envolvidas no processo de desenvolvimento. E se os economistas especificam (como fazem por vezes) que para além dos vários ajustamentos económicos é necessária uma mutação dos valores sociais mais caros à população, eles fazem uma afirmação que é verdadeira mas que, com esse nível de generalidade, não tem significado, uma vez que não pode ser traduzida em termos operacionais.

O que é necessário, portanto, não é meramente uma teoria do crescimento económico estritamente económica, mas uma teoria que articule o desenvolvimento económico com a mutação cultural. Atendendo às grandes incertezas no domínio da teoria que se ocupa da mutação cultural em geral, pode ser prematuro, e em termos dos recursos académicos disponíveis talvez mesmo não económico, tentar a formulação de uma teoria geral do desenvolvimento económico e da mutação cultural. Devemos antes começar por desenvolver modelos teóricos para diferentes tipos de sociedades e diferentes tipos de transição ou movimentos de formas «tradicionais» de organização económica para formas mais «modernas». A tentativa para desenvolver uma teoria da mutação económica e cultural genérica universalmente válida pode levar à selva impenetrável em que muitos dos que investigaram a maneira de formular uma teoria geral da história se perderam. A tentativa de definir um objecto mais restrito, a concentração em situações que reclamam solução prática imediata, pode

levar à elaboração das bases teóricas que podem ser úteis não apenas para propiciar um guia para a política actual, mas também para alargar os limites do nosso conhecimento teórico geral da mutação socio-económica.

Na prossecução deste objectivo mais restrito uma questão se levanta por si só, quer em razão do seu significado prático contemporâneo, quer na medida do seu interesse teórico intrínseco: o problema do crescimento económico e da mutação cultural a ele associada naqueles países que, na linguagem oficial das Nações Unidas e do Departamento de Estado norte-americano, são designados por «subdesenvolvidos». Um grupo de peritos das Nações Unidas definiu este género de países como aqueles «em que o rendimento real per capita é baixo quando comparado com o rendimento real per capita dos Estados Unidos da América, Canadá, Austrália e Europa Ocidental»[(3)].

Esta definição não só especifica a variável que é considerada a mais significativa na medida do nível do progresso económico, mas classifica também uma série de países como avançados e outros como subdesenvolvidos. Sugere, além disso, que o problema mais relevante para investigação é o da transição de um estádio de «subdesenvolvimento» para um estádio de «desenvolvimento» ou de «desenvolvimento pleno», e que outros processos de mutação económica, mesmo que associados com um aumento do rendimento (aquela variável que mede o nível de desenvolvimento), não são necessariamente relevantes ou podem não estar sujeitos às mesmas regularidades da transição de uma situação de atraso económico para uma outra de progresso económico.

Se, além disso, em vez de encararmos esta transição como um problema de crescimento económico em termos económicos abstractos e puramente formais, nos centrarmos no modo como as economias subdesenvolvidas e muitas vezes estagnadas atingem um tipo de organização económica que lhes possibilita um crescimento económico endógeno e permanente, somos levados necessariamente a considerar (complementarmente aos mecanismos formais de ajustamento económico) as mutações na estrutura cultural e social que esta transição requer. Em vez de nos preocuparmos com o problema do crescimento económico na sua forma mais genérica, interessa elaborar um modelo teórico que nos permita analisar um processo de transição de um sistema social com um tipo de organização económica

para um outro com uma diferente organização económica, que se presume «mais avançada». Este processo envolve não apenas uma remodelação da «ordem económica» mas também uma reestruturação das relações sociais em geral, ou pelo menos das relações sociais que são relevantes do ponto de vista da execução das tarefas produtivas e distributivas da sociedade.

Na prática, i. e, numa situação que requer a elaboração de um plano de desenvolvimento para um determinado país ou região, a solução deste problema integra não apenas propostas de ajustamentos económicos, mas também de acomodação da mutação cultural e social associada. As Nações Unidas, através quer da Technical Assistance Administration quer de outras agências que também participam em programas que integram planos de desenvolvimento, estão conscientes desta necessidade e as missões técnicas aos países subdesenvolvidos incluem, além de economistas e engenheiros, também especialistas de educação, de bem estar social e antropologia cultural. A sua tarefa é aconselhar de que modo o planeamento económico pode ser orientado para vias em que as fricções com forças culturais e sociais existentes sejam minimizadas e os incentivos para mutações planeadas maximizadas. Devido às profundas diferenças nas culturas das diversas populações que participam nos planos de desenvolvimento económico, depara-se com um grande número de formas em que factores estruturais, culturais ou sociais afectam o crescimento económico. A grande diversidade das condições actuais parece tornar difícil as generalizações.

Ainda assim, várias tentativas de generalização foram levadas a cabo. Tais tentativas não se relacionaram especificamente com a elaboração de uma teoria geral do desenvolvimento económico e da mutação cultural, mas antes com o desenvolvimento de uma teoria do capitalismo – problema que tem fortes pontos de contacto com o que é objecto de análise. Uma tal teoria limita-se a proposições sobre o padrão de crescimento económico e mutação social a ele associada nas condições históricas específicas do mundo ocidental nos últimos trezentos ou quatrocentos anos. O problema que nos interessa tem alcance semelhante. Tem por objectivo obter alguma compreensão da inter-relação funcional das variáveis económicas e sociais globais que descrevem a transição de uma sociedade economicamente «subdesenvolvida» para uma sociedade «avançada». Na prossecução do

nosso objectivo, concentrar-nos-emos, primeiro, numa descrição das estruturas sociais que podem ser vistas como mais intimamente relacionadas com a economia em cada uma destas duas categorias. Com base na justaposição destes «tipos», podemos inferir algo sobre os processos sociais que andam associados com o «desenvolvimento económico», no sentido em que esse termo é aqui utilizado.

II

Se considerarmos, como se faz normalmente, que o desenvolvimento económico é medido pelo crescimento do produto real per capita de uma sociedade, temos, para construir uma teoria do desenvolvimento, de determinar a interdependência funcional entre o nível do produto per capita e outras variáveis. Nas economias avançadas estas relações funcionais foram intensamente estudadas por economistas durante as últimas décadas sob a designação genérica de «análise do rendimento». Desenvolveu-se um conjunto de teorias que relacionam o nível de rendimento com variáveis tais como o investimento, a taxa de juro, as propensões ao consumo e à poupança e a oferta de moeda. Estas teorias, que foram, por vezes, consideradas como a principal contribuição de Keynes e dos seus continuadores, têm uma certa relevância, embora limitada, para o nosso problema[4]. O aspecto essencial de uma teoria do desenvolvimento económico – enquanto distinta de uma teoria do rendimento e do emprego – é, como foi sublinhado anteriormente, a necessidade de explicar a transição de um estádio de «subdesenvolvimento» para um estádio de «progresso». Como já se referiu, a divisão de determinadas áreas do mundo em «subdesenvolvidas» e «desenvolvidas» é hoje, de acordo com as definições habituais, essencialmente arbitrária. Por exemplo, o grupo de peritos das Nações Unidas cuja definição foi anteriormente citada podia ter incluído o Japão e a União Soviética com os Estados Unidos, Canadá, Australásia e Europa Ocidental na classe dos «países desenvolvidos». Certamente que, por comparação com países como o Haiti ou mesmo a Grécia, esses países são economicamente desenvolvidos, isto é, patenteiam maiores produtos reais per capita.

Mas o que nos preocupa é mais do que uma simples classificação em termos dessa medida altamente enganadora, produto per capita. Se os diferentes estádios de desenvolvimento económico andam associados com diferentes sistemas, cada um com uma estrutura social e uma cultura particulares, devemos procurar outros critérios para distinguir entre países economicamente «desenvolvidos» e «subdesenvolvidos». Estes critérios podem relacionar-se quer com a economia do país, quer com a sua cultura e sistema social. Podemos, por exemplo, acrescentar que, para além de um produto real per capita relativamente mais elevado, um país desenvolvido deve ter uma economia baseada em relações sociais capitalistas ou um governo centralizado e democrático ou uma religião monoteísta. A inclusão ou não de algumas destas (ou quaisquer outras) variáveis, depende da sua utilidade para permitir uma explicação teórica do progresso económico mais adequada.

Como estamos interessados nas componentes de diferentes sistemas sociais, cada um deles correlacionado com um nível particular de desenvolvimento económico, podemos tentar estruturar as relações relevantes em termos de «variáveis tipo», tal como as descreve Talcott Parsons, tendo em vista fixar os factores fundamentais que constituem a base a partir da qual os sistemas sociais podem ser estudados e comparados. Ao fazê-lo obtemos um resultado em que se manifesta a relação entre o que, superficialmente, se apresenta como uma mera acção económica e as tipologias gerais de comportamento[5]. O contraste entre sociedades economicamente desenvolvidas e subdesenvolvidas reduz-se à sua base sociológica fundamental se as grandezas estritamente económicas foram situadas em termos destas variáveis tipo. Estas variáveis, por outras palavras, acabam por surgir como determinantes, ao nível mais geral do comportamento socialmente relevante, do produto real médio de uma sociedade.

Ao utilizar o esquema do Prof. Parsons devemos estabelecer muito claramente aquilo que nos interessa. Tal como o seu autor o concebeu, ele é um quadro no qual as inter-relações entre as variáveis de um sistema social global (ou de algumas partes dele) podem descrever-se analiticamente. Nesta análise, não se procura descrever todos os aspectos de diferentes sistemas sociais ou tipos de sistemas sociais. Procuram-se apenas aqueles conjuntos de sistemas de acção que são pertinentes para uma descrição do

comportamento económico relevante, isto é, o comportamento relacionado com a produção e a distribuição de bens e serviços. Isto não implica uma rejeição categórica de uma teoria funcional da cultura e da sociedade, significa apenas que para o efeito dos problemas discutidos neste artigo a questão das relações funcionais entre todos ou a maior parte dos traços culturais fica em aberto, e que só se dá especial atenção àqueles aspectos do comportamento social significativos do ponto de vista da acção económica, em especial na medida em que esta acção está relacionada com as condições que afectam as variações na produção de bens e serviços realizada por uma sociedade.

Ao aplicar o esquema do Prof. Parsons podemos seguir a seguinte via. Ele distingue cinco alternativas-tipo, das quais três são imediatamente aplicáveis ao nosso problema: a escolha entre modalidades do objecto social (realização versus atribuição), a escolha entre tipos de padrões valorativos da orientação (universalismo versus particularismo), e a definição da latitude de interesses no objecto (especificidade versus difusão). Na aplicação destas três alternativas-tipo à distinção entre economias com diferentes níveis de desenvolvimento, podemos observar que as economias atrasadas apresentam normalmente (ainda que nem sempre) uma falta de confiança na realização como norma de aquisição de bens económicos. Isto não quer dizer que, em tais sociedades, a realização como norma de comportamento esteja de todo em todo ausente, mas que se limita, no caso típico ideal, aos objectos sociais que não são reconhecidos como envolvendo valor económico. O mais evidente exemplo disto é talvez o que resulta do modo como os bens são distribuídos entre certas tribos primitivas, onde as relações de parentesco, isto é, status mais atribuídos do que conseguidos, determinam o tipo dessa distribuição. Mas a falta de realização como uma norma universalmente válida da consecução dos valores económicos manifesta-se mesmo em sociedades que abandonaram já há muito tempo o estádio ideal típico de «primitivismo». Por exemplo, o princípio do justo preço, ou a proibição de percepção de juros, tão generalizada na Alta Idade Média, são exemplos de uma norma atributiva para a consecução de objectivos no campo económico.

A realização tornou-se, por outro lado, a norma característica para a distribuição dos objectos económicos numa sociedade desenvolvida.

Estas sociedades têm normalmente sistemas de educação formal nos quais se transmitem grupos diferentes de qualificação e uma das principais tendências que se podem discernir nos sistemas educativos de países desenvolvidos é a crescente ênfase na formação de vocações. Um outro sinal da associação da realização enquanto norma com o desenvolvimento económico é o facto de um dos problemas chave dos países subdesenvolvidos na área das relações laborais e industriais, apontados por peritos de zonas mais desenvolvidas do mundo, ser a ausência de um sistema eficiente de aprendizagem e formação vocacional, seja no trabalho seja em escolas especiais. Esta falha tem grandes consequências na prática, visto que as oportunidades de formação têm que ser frequentemente proporcionadas pelo Estado e desse modo constituem uma drenagem de fundos que, de outro modo, podiam ser aplicados na formação de capital fixo. A relativa escassez de fundos, face às numerosas alternativas possíveis e desejáveis de investimento, coloca no centro da questão as opções que têm que ser feitas na afectação entre recursos humanos e não humanos. O facto de os modelos de crescimento económico dos países desenvolvidos serem por norma estabelecidos apenas com referência explicita ao investimento em capital, e o facto de os custos do treino de indivíduos para novos empregos serem considerados quer negligenciáveis quer integrantes mais dos custos privados do que dos custos sociais, é uma evidência adicional de que a realização enquanto norma é considerada garantida nos países economicamente desenvolvidos[6].

Uma segunda característica das economias subdesenvolvidas é a predominância do particularismo na distribuição entre executantes de tarefas economicamente relevantes. Não devemos esperar, de novo, que o princípio do particularismo na determinação dos papéis económicos se manifeste num estado de pureza total em todas as sociedades de baixo nível de desenvolvimento económico, mas antes encarar o predomínio deste princípio também como um elemento de uma construção de tipo ideal. Mas se investigarmos as suas manifestações nas sociedades reais podemos invariavelmente retirar os nossos exemplos das sociedades economicamente atrasadas (por exemplo, o sistema de castas). Nas sociedades com economias mais complexas, o universalismo predomina como regra na distribuição dos papéis económicos; de facto pode mesmo dizer-se que o

princípio do universalismo é implicitamente um elemento da definição da produção muna estrutura teórica que determine a afectação de recursos óptima, isto é, a mais racional e eficiente.

A observação de que as normas atributivas e uma bastante alta frequência de relações sociais do tipo particularista estão comummente associadas com o «carácter primitivo» não é nova. A afirmação de Sir Henry Maine de que «o movimento das sociedades progressivas foi, até hoje, um movimento do status para o contrato»[7] exprime, por outras palavras, a observação de que com o crescimento económico (e o desenvolvimento legal concomitante) as normas atributivas num contexto altamente particularista tendem a ser transferidas para normas de realização num contexto generalizadamente universalista.

Em terceiro lugar, pode observar-se que nas sociedades economicamente atrasadas a execução de tarefas economicamente relevantes é tipicamente difusa. Em parte, isto deve-se ao baixo nível de desenvolvimento na divisão do trabalho social, em parte é o resultado e ao mesmo tempo a causa do baixo nível de produtividade. A cada vez maior precisão na descrição das tarefas é um requisito da moderna e complexa máquina de produção. Essa é também a razão para o elevado produto per capita de uma economia na qual esses métodos complexos de produção são de utilização generalizada. Assim, a especialização das tarefas e a crescente divisão do trabalho social requerem o desenvolvimento do princípio da especificidade na afectação dos papéis. Especificidade é, neste sentido, o resultado do planeamento racional, o produto da aplicação combinada dos princípios de universalismo e realização, enquanto norma, às situações sociais economicamente relevantes.

É importante notar que o princípio da especificidade na afectação dos papéis económicos não se restringe às sociedades desenvolvidas. Há determinadas áreas de acção económica em sociedades relativamente «atrasadas» onde o próprio facto de a produtividade per capita ser baixa leva a uma elevada especificidade na afectação de determinadas funções de prestação de serviços. Isto é especialmente verdadeiro quando aplicado à execução de serviços domésticos e serviços pessoais similares. O próprio facto de a mão-de-obra ser barata, função do baixo grau de desenvolvimento técnico, associado com as enormes diferenças na distribuição

da riqueza, são em grande medida responsáveis por isto. Mas há uma diferença fundamental na função social da especificidade quanto à forma como ela afecta a divisão do trabalho social numa sociedade deste tipo e numa sociedade desenvolvida. Numa sociedade em que a produtividade aumentou o suficiente para permitir a concentração de relativamente grandes volumes de riqueza, em que a remuneração dos trabalhadores comuns é extremamente baixa, a própria diferença em termos de riqueza e status social divide a sociedade em grupos ou classes em que as necessidades de status dos grupos superiores requerem a proliferação da prestação de serviços a cargo dos membros dos grupos inferiores. Assim, a especificidade de tarefas não se baseia em necessidades económicas, numa procura derivada da organização produtiva da sociedade, mas é resultado da tentativa de alicerçar os padrões tradicionais da estrutura social. Numa economia desenvolvida os diversos papéis económicos são altamente específicos, mas a sociedade, ao mesmo tempo, está apetrechada com os princípios de universalismo e realização que determinam também quem ocupará posições específicas na sociedade. Estes dois últimos princípios estão ausentes ou escassamente presentes numa sociedade economicamente subdesenvolvida, e a especificidade de um papel económico é determinada por uma norma atributiva, baseada em princípios particularistas de selecção.

É, portanto, claro que a explicação dos fundamentos sociais e estruturais do contraste entre uma sociedade economicamente desenvolvida e uma sociedade economicamente subdesenvolvida exige que as três alternativas-tipo sejam encaradas de modo articulado e que as suas inter-relações sejam estabelecidas. Deste modo, as variáveis-tipo deixam de ser meros símbolos descritivos e tornam-se parte de uma estrutura funcionalmente inter-relacionada. Com vista a tornar esta relação muito clara exemplificarei as proposições elaboradas nos parágrafos anteriores num modelo talvez excessivamente simplificado.

Uma das proposições geralmente aceites como válidas por economistas, pelo menos desde Adam Smith, é a afirmação de que o desenvolvimento económico (um aumento do produto real médio) anda associado com uma crescente divisão do trabalho social. Isto significa que o progresso económico tende a gerar gradualmente um predomínio da especificidade

das tarefas produtivas realizadas. Com o aumento no número e diversidade de tarefas altamente específicas do ponto de vista funcional produz-se uma determinada «democratização» ou «universalização» dos processos económicos. Isto porque, se uma determinada tarefa produtiva requer qualificações intelectuais ou manuais especializadas, ela só pode ser desempenhada de modo adequado por uma pessoa que possua essas qualificações. A concorrência para estes lugares abre-se, portanto, a todos os que possuam determinadas qualificações objectivamente definíveis, mais do que àqueles que ocupam determinadas posições de status na sociedade. Mas o processo de preenchimento de postos de trabalho produtivos segundo esta via, e não por razões de estratificação social tradicional ou laços de parentesco de um membro da sociedade, pode considerar-se um aspecto significativo do processo de regulação das relações económicas mais pela via de realização do que pela via da atribuição, o que, sob a designação de «individualismo», se considera ser uma característica típica das economias industriais modernas.

Resta agora ter em conta a quarta e a quinta alternativas-tipo do esquema do Prof. Parsons, o dilema gratificação/disciplina (afectividade versus neutralidade afectiva) e o dilema interesse privado/interesse público (orientação individualista versus orientação para a colectividade). Estes dois conjuntos de variáveis, deve notar-se, descrevem a orientação de um actor para os objectos sociais com os quais se relaciona. Uma vez que não estamos interessados na descrição global de diferentes estruturas sociais, mas apenas na identificação de relações funcionais entre aquelas variáveis que exercem uma influência determinante nos padrões institucionais associados a diferentes níveis de desenvolvimento económico, podemos pôr a questão de saber se é possível determinar quaisquer regularidades – ou postular quaisquer características em termos de tipos ideais – que nos permitam atribuir expressões específicas a quaisquer dessas orientações a sociedades com diferentes níveis de desenvolvimento económico. Houve um tempo em que qualquer um estipularia sem hesitação tipos ideais – e talvez mesmo os declarasse como sendo descrições de situações reais – em que o grau de desenvolvimento económico é correlacionado com o aumento da neutralidade afectiva. Por outras palavras, o comportamento económico de um homem civilizado era considerado como sendo friamente

racional; o selvagem primitivo e nu era visto como uma criança irracional, sendo as suas acções determinadas exclusivamente pelas suas necessidades imediatas e pelos seus padrões de comportamento face aos objectos sociais (humanos ou não) estrita ou predominantemente afectivos. Esta teoria, que até muito recentemente gozou de uma certa popularidade entre os que sustentaram noções vulgares de superioridade cultural de certas «raças», provou-se ser completamente falsa. O grau e frequência da orientação afectiva face aos objectos sociais não está demonstradamente correlacionada com os níveis de desenvolvimento económico, e por consequência não serve como categoria por meio da qual possam aqueles ser classificados. Este conjunto de alternativas-tipo, embora de grande relevância na descrição e classificação de determinadas relações estruturais (por exemplo as que envolvem a frequência e intimidade dos contactos entre membros de diferentes grupos sociais) não tem qualquer relevância no seu escalonamento em termos de produtividade per capita.

À primeira vista pode parecer que isto também é verdade no caso da dicotomia entre orientação privada versus orientação para a colectividade. Mas o significado deste conjunto de alternativas-tipo para a classificação de estruturas sociais de acordo com o nível do seu desenvolvimento económico pode ser facilmente demonstrado se se tiver em conta os tipos de contactos de grupo característicos de economias em diferentes estádios de desenvolvimento. Consideremos o tipo «oriental» de sociedade como possuindo as caracteríticas do tipo de economia subdesenvolvida em que estamos interessados. Uma tal sociedade tem determinadas características que são semelhantes às da sociedade feudal da Europa medieval. Ela patenteia, além disso, elevados níveis de variação na capacidade de disposição de bens económicos por parte dos diferentes actores. Embora não se trate da sociedade economicamente menos desenvolvida, uma vez que determinados povos mais primitivos podem considerar-se como ainda menos economicamente desenvolvidos, é a que se situa na posição mais estratégica sob o ponto de vista da teoria e prática do desenvolvimento [8]. Normalmente ela apresenta relações estruturais fortemente pronunciadas e rígidas e é dominada por uma elite que dispõe de um monopólio em matéria de riqueza, poder político e educação, os principais elementos sociais na atribuição de status. Com referência aos valores económicos,

os membros desta elite, no desempenho do seu papel social, orientam-se de modo predominantemente individualista. Em contraste, membros da elite política, e em certa medida mesmo económica, dos países desenvolvidos manifestam atitudes com relação aos bens económicos de natureza predominantemente orientada para a colectividade.

Em termos mais concretos, isto pode ser enunciado do seguinte modo. Numa sociedade em que o poder do dirigente central é enorme e absoluto, a organização e legislação económicas da sociedade destinam-se, pelo menos idealmente, a servir os propósitos individualistas desse dirigente. O exemplo histórico mais evidente desta relação é, talvez, a estrutura social e económica do antigo Egipto. Mas esta atitude prevalece ainda na teoria e prática do poder iluminado da Idade Média e prolonga-se pelo menos até Luis XIV da França, que a exprimiu de modo epigramático na expressão: «L'Etat c'est moi!».

Exemplos do predomínio da orientação individualista dos membros da elite relativamente aos bens económicos em sociedades economicamente muito pouco desenvolvidas podem ser multiplicados, como a quase proverbial corrupção da Europa mercantilista, ou algumas das actuais burocracias governamentais do Próximo Oriente. A série de revoluções que atingiram muitos países latino-americanos não alterou em nada as relações estruturais entre grupos sociais, mas transferiu o poder político de um grupo de actores para outro grupo com o já muito conhecido e concomitante fenómeno em que os recém-chegados podem utilizar o poder recentemente adquirido para se enriquecerem a si próprios e aos seus favoritos.

Em contraste, os governos de países economicamente desenvolvidos, mesmo com constituições totalitárias, sustentam relações com os bens económicos que são orientadas em função da colectividade ou, pelo menos, proclamam oficial e publicamente a sua adesão ao princípio de que exercem a sua função no interesse colectivo e para beneficio público. O Prof. Parsons sublinha também esta característica de uma sociedade economicamente desenvolvida quando mostra que os requisitos tecnológicos de um aparelho produtivo que utiliza maquinaria altamente complexa e especializada requer um grau de coordenação no qual o livre exercício do interesse individual tende a ser destrutivo[9]. Mas o que é verdade sob o ponto de vista técnico

de uma sociedade economicamente desenvolvida reflecte-se também nas suas relações sociais, especialmente nas que se relacionam com os bens económicos em cuja produção e distribuição se utilizam máquinas. A partir do momento em que o objectivo principal de uma medida fiscal é mais o de afectar a distribuição do rendimento do que o de o aumentar, o princípio da orientação para a colectividade sobrepôs-se ao da orientação individualista na concepção dos papéis sociais por parte dos membros da elite política, enquanto legisladores ou administradores públicos.

Mas aquilo que constitui uma verdade ao nível «nacional» também o é ao nível de grupos mais pequenos. Basta comparar a orientação dos membros de uma guilda medieval com a que tende a emergir cada vez mais claramente nos sindicatos e nas associações patronais modernos. Embora se possa suspeitar de que há aqui um domínio em que a orientação individualista face aos valores económicos por parte dos membros dessas organizações merece aprovação social, encontram-se porta-vozes desses grupos que apresentam as suas políticas como medidas destinadas a incrementar o bem-estar social, e em muitos casos isto não é de modo algum camuflagem ou mentira. A experiência durante a guerra, em que sindicatos e associações patronais cooperaram na tentativa de manter estáveis os preços, ilustra o grau de orientação colectiva face aos bens económicos subscrito pelos membros destas organizações. Contrasta com este facto o de as companhias de seguro francesas terem emitido, durante as guerras napoleónicas, apólices contra perdas com base em contrabando de bens do inimigo[10]. Mais exemplos da aceitação generalizada da orientação comunitária nos países desenvolvidos é a progressiva extensão de diferentes tipos de legislação sobre o bem-estar social. Ao mesmo tempo, a própria adopção desta legislação pelos países menos desenvolvidos, um processo que é incrementado pelos esforços de agências internacionais tais como as Nações Unidas, a FAO e a OIT tendo em vista levar todos os membros a aceitar a mais extensiva legislação neste domínio como padrão, encontra, em muitos casos, um destino completa ou largamente destrutivo dos reais objectivos dessas leis. Embora possam surgir na legislação de muitos países, elas não são usualmente cumpridas, e quando um agitador político ou um funcionário excessivamente conscienciosо solicita a sua aplicação não raramente é denunciado como um traidor, ou no melhor dos casos

como um sonhador utópico sem qualquer contacto com a realidade. Os principais porta-vozes da não aplicabilidade de muitas formas de legislação sobre o bem-estar social nos países subdesenvolvidos são membros da elite empresarial ou mesmo da elite governamental desses países. Isto confere um carácter do tipo Janus a uma boa parte da legislação económica e social dos países subdesenvolvidos. No papel as leis parecem extremamente «modernas» e de vanguarda mas a sua aplicação real é tão deficiente que os «tradicionais» padrões atrasados de acção são ainda enormes.

Assim, podemos acrescentar uma quarta característica às variáveis discutidas antes, o facto de nas sociedades economicamente menos avançadas predominar uma atitude individualista relativamente aos bens económicos, pelo menos da parte daqueles actores que ocupam posições nas elites nacionais ou de grupo, enquanto nos países mais avançados predominam atitudes orientadas no sentido colectivo, ou pelo menos estas são muito valorizadas. Este resultado não é, de novo, independente das outras alternativas-tipo. Numa sociedade economicamente pouco avançada predominam organizações pequenas e simples, as quais, como o Prof. Parsons assinala, são «administradas tipicamente com um alto grau de particularismo nas relações entre os que são a autoridade e os seus subordinados»[(11)]. Quer estas organizações se tenham constituído com fins produtivos ou tendo em vista o poder político, as relações entre administradores e subordinados é semelhante. Os papéis dos actores em cada um dos grupos estão sujeitos a pequenas variações e a forma como o administrador avalia o seu papel pouco difere quer se trate de um político ou de um empresário. Um é o patrão de uma empresa para ganhar dinheiro, outro tem uma plantação porque é esse o meio de preservar a sua riqueza, outro ainda torna-se membro da elite política para se enriquecer. Do mesmo modo, o camponês ou o trabalhador comum encaram o comerciante, o prestamista, o dono da plantação e o funcionário público como pessoas que devem ser alvo de desconfiança e que se enriquecem à custa do povo. Assim, o particularismo, a obtenção de papéis numa base atributiva e o individualismo com relação aos valores económicos por parte dos membros da elite económica e política, estão intimamente relacionados num país subdesenvolvido e constituem componentes que se reforçam mutuamente no contexto de uma dada configuração.

Por outro lado, é relativamente fácil evidenciar que existe uma íntima relação entre o universalismo enquanto princípio que determina a selecção dos actores para determinados papéis económicos e o predomínio de uma orientação para a colectividade por parte desses actores. Este facto não está em contradição com a realização enquanto norma parcial para a determinação da situação das relações estruturais dos membros de uma sociedade. Este conteúdo positivo da realização tem, contudo, um significado diferente conforme a avaliação de um dado papel é encarada como tendo uma dimensão do tipo individualista ou do tipo orientado para a colectividade.

Resumindo a análise dos aspectos estruturais sociais da diferenciação entre economias «desenvolvidas» e «subdesenvolvidas», podemos dizer que podemos esperar que os primeiros manifestem predominantemente normas universalistas na determinação do processo de selecção para a obtenção dos papéis economicamente relevantes; que os próprios papéis são altamente específicos do ponto de vista funcional; que as normas que predominam no processo por que se regula a selecção para aqueles papéis se baseia no princípio da realização, ou «execução», e que dos detentores de posições na elite do poder, e mesmo noutras elites, se espera que mantenham relações orientadas para a colectividade face aos objectos sociais com significado económico. Numa sociedade subdesenvolvida, pelo contrário, predominam o particularismo, a difusão funcional e o princípio da atribuição como reguladores das relações socio-estruturais, especialmente na sua dimensão económica, e a orientação dos actores em papéis económica ou politicamente influentes é determinada predominantemente por considerações do seu ego.

Esta estrutura teórica omite evidentemente, na forma genérica aqui apresentada, as variáveis puramente económicas com significado na explicação do aumento do produto médio per capita, tais como a formação de capital e as variações nas participações relativas dos sectores primário e secundário, associadas ao desenvolvimento económico. Por outro lado, introduz de modo explícito um conjunto de factores que os economistas geralmente desprezam ou subestimam e que podem ser encarados como os principais determinantes sociais do progresso económico. O desprezo dos economistas por esse conjunto de factores deveu-se, talvez, ao facto

de que são «qualitativos» e desafiam a sujeição aos padrões estabelecidos de medida. Podem ser considerados, portanto, apenas como factores que estão presentes em maior ou menor medida e que têm um maior ou menor significado para as mutações económicas.

(...)

TEXTO N.°6: A ORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL COMO UM FACTOR DE DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO [12]

Frederick Harbison

I

A maioria dos economistas concordaria que qualquer abordagem exaustiva do desenvolvimento económico deve abranger alguma avaliação do papel da função empresarial. Por outro lado, divergiram nas suas concepções ácerca desta função. Na literatura económica, existem por isso muitas respostas diferentes para a questão: Quem é o empresário e que funções deve desempenhar?

Os economistas sublinharam em regra três funções: a) a capacidade de assumir o risco e a incerteza, b) a inovação e c) a organização e gestão de uma empresa. Frank H. Knight é talvez o mais conhecido proponente da noção de que os empresários constituem um grupo especializado de pessoas que assumem riscos e jogam com a incerteza[13]. Schumpeter argumentou que a inovação é a principal função empresarial e que só é empresário quem realizar novas combinações de factores de produção e distribuição[14]. Alguns dos economistas clássicos, contudo, têm uma concepção mais alargada do empresariado. Para Adam Smith, o empresário era um proprietário capitalista – um fornecedor de capital e ao mesmo tempo um gestor que intervém entre o trabalhador e o consumidor, ao passo que Alfred Marshall atribuía ao empresário todas as três funções: assunção de riscos, inovação e gestão. Escrevendo em 1890, Marshall descrevia as funções do empresário deste modo:

> «A tarefa de direcção da produção de modo a que um dado esforço possa ser o mais objectivo possível na satisfação de necessidades é tão difícil sob as condições complexas da vida moderna que tem de ser dividida e atribuída a um corpo especializado de patrões ou, para utilizar um termo mais genérico, de homens de negócios; quem se abalance ou assuma risco; quem reuna o capital e o trabalho necessários à produção; quem elabore e dirija o seu plano geral e quem superintenda nos seus pormenores»[(15)].

O conceito de Marshall, dado o seu carácter globalizante, é provavelmente o mais realista na explicação das actividades das complexas empresas actuais. A sua principal debilidade é a premissa implícita de que o empresário é uma pessoa individual, visto que só numa empresa muito pequena uma pessoa individual pode executar todas as funções empresariais de Marshall. Na maioria das empresas, é necessária uma hierarquia de indivíduos para as desempenhar. Então o empresário é essencialmente uma *organização* que compreende todas as pessoas necessárias à execução das funções empresariais[(16)]. O empresariado deve ser tratado como um recurso que apresenta não só atributos qualitativos como dimensões quantitativas. Deve ser possível realizar estudos empíricos de tais recursos empresariais, dado que eles se relacionam com outros factores de produção. O objectivo deste artigo é sugerir uma base de investigação nesse domínio.

II

As funções da organização empresarial moderna, seja ela de propriedade e direcção pública ou privada, podem categorizar-se do seguinte modo: 1) assunção ou gestão do risco e manipulação da incerteza económica; 2) planeamento e inovação; 3) coordenação, administração e controlo; e 4) supervisão de rotina. Numa empresa muito pequena, como é óbvio, todas estas funções podem ser desempenhadas por uma única pessoa – o proprietário. Em estabelecimentos maiores, pode operar-se uma divisão de funções entre uma complexa hierarquia de indivíduos. A propriedade pode separar-se da gestão e a própria gestão pode subdividir-se em gestão de

supervisão superior, média e de primeira linha e em gestão propriamente dita e gestão do pessoal. A grande organização requer obviamente mais funcionários – e talvez diferentes tipos e combinações de pessoas – do que uma empresa de pequena ou média dimensão. As organizações podem ser muito simples ou muito complexas consoante a natureza da actividade, a dimensão da empresa e a tecnologia utilizada.

Neste artigo, utilizarei o termo *organização* como uma expressão sintética para a agregação integrada daquelas pessoas que estão primariamente envolvidas na gestão do risco e sustentação da incerteza, no planeamento e inovação, na coordenação, administração e controlo, e na supervisão de rotina de uma empresa. Referir-me-ei às pessoas que desempenham essas funções como recursos empresariais. As restantes pessoas empregadas na empresa, que não desempenham essas funções, serão designadas por recursos de *mão-de-obra*[17].

Para ilustrar o conceito de organização, analisemos primeiro a implantação de uma grande empresa industrial. Os principais accionistas, juntamente com os directores e alguns dos gestores superiores, compartilham a responsabilidade da gestão do risco e da incerteza. O planeamento e a inovação são funções que o executivo principal pode partilhar com os directores de exploração, vice-presidentes ou pessoas especializadas na investigação de *engineering*, novos produtos, mercados, métodos ou sistemas de organização e desenvolvimento do pessoal. Numa grande empresa, a inovação pode depender em grande medida do trabalho organizado do pessoal de planeamento e investigação técnicos, tal como depende do génio inventivo de um só executivo superior. Então, há muitos especialistas envolvidos na administração e controlo, tais como gestores de divisão, controladores de contas, peritos em estudos de trabalho, controlo de custos, controlo de qualidade, planeamento da produção e inventário, relações pessoais e industriais e muitas outras actividades especializadas. Finalmente, há os supervisores e capatazes que têm a responsabilidade de dirigir a actividade das forças de trabalho manuais. Todos estes recursos empresariais integram a hierarquia da organização.

A empresa de pequena ou média dimensão distingue-se da grande empresa não por diferenças nas funções da organização mas antes por diferenças no montante e tipo de recursos empresariais requeridos. Na

empresa familiar pequena, por exemplo, a propriedade e a gestão superior podem restringir-se a um ou dois membros de uma família e assim a assunção do risco, planeamento e mesmo a administração e controlo podem ser assegurados por um ou dois indivíduos. A supervisão de uma força de trabalho reduzida pode ser conseguida fazendo de um artífice de confiança o capataz do estabelecimento. A medida que essa empresa familiar crescer, contudo, pode ser necessário recrutar gestores profissionais, engenheiros e peritos para assumir as funções administrativas e de controlo. Ou se for necessário dinheiro para um grande programa de expansão, a família pode ver-se forçada a aumentar os fundos necessários a partir do exterior e assim persuadir outros a aguentar a responsabilidade de assumir riscos.

Organizações de dimensão semelhante podem variar grandemente na sua eficiência. Podem possuir bons ou pobres recursos empresariais; podem ser bem ou impropriamente integradas. Podem ser dinâmicas ou estáticas, rígidas ou flexíveis, modernas ou arcaicas. É verdade que a eficácia das organizações económicas, especialmente à medida que crescem, está dependente de inovadores na acepção de Schumpeter. Uma organização dinâmica necessita dos seus mentores, dos seus pensadores criativos, de pessoas que possam planear e iniciar mutações. Sou de opinião, contudo, que a *aptidão organizativa* é provavelmente a qualificação mais crítica que o desenvolvimento industrial em grande escala requer. O construtor de organização deve ser capaz de transmitir as novas ideias de diferentes inovadores ao resto da organização. Deve ser capaz ao mesmo tempo de seleccionar e promover pessoas que possam gerir e controlar adequadamente a força de trabalho. A sua tarefa consiste em estimular a iniciativa e o entusiasmo no cumprimento dos objectivos da organização. Deve ser capaz de se multiplicar delegando efectivamente a responsabilidade em outros elementos. Na verdade, a aptidão para construir uma organização é talvez a mais preciosa de todas as qualificações e por isso os que podem ter êxito neste domínio muito crítico são aqueles que podem mais aproximadamente desempenhar o papel do verdadeiro empresário. Tais pessoas, contudo, não têm sempre novas ideias nem realizam necessariamente novas combinações. Podem ser simplesmente bons dirigentes e excelentes administradores.

Este conceito de organização não minimiza certamente o papel dos inovadores individuais como factores do desenvolvimento industrial. Sugere, todavia, que a organização é mais do que a soma das aptidões particulares de determinados indivíduos. É mais do que o agregado estatístico do pessoal de gestão. A organização representa uma constelação de funções, mais a integração de pessoas e funções numa empresa comum.

A organização deve ser encarada como qualquer outro recurso, tal como o capital, o trabalho ou os recursos naturais. Por exemplo, pode conceber-se o «investimento em organização» em termos idênticos ao do investimento em maquinaria ou equipamento e pode pensar-se na «acumulação de recursos empresariais» tal como no conceito paralelo de formação de capital e acumulação. As indústrias que requerem grandes investimentos em maquinaria e processos – indústrias intensivas em capital – podem ser indústrias que exijam grande «profundidade» em organização e podem assim ser designadas por «indústrias intensivas em organização».

III

Este conceito de organização é talvez muito mais útil para analisar os pré-requisitos do crescimento económico nos países subdesenvolvidos[18] e as razões explicativas do crescimento acelerado ou retardado nos países mais desenvolvidos. Ele proporciona uma base para estudos comparativos sensíveis sobre o papel do empresariado no desenvolvimento industrial. Nesta ordem de ideias, consideremos algumas proposições experimentais que podem revelar-se de particular interesse para os que realizam análises empíricas sobre o desenvolvimento económico.

Essas proposições baseiam-se em algum conhecimento, durante os dois últimos anos, de aproximadamente setenta e cinco empresas nos seguintes países: Inglaterra, França, Alemanha, Itália, Bélgica, Holanda, Egipto, Arábia Saudita, Perú e Estados Unidos. Este conhecimento provém de uma visita de um dia ou dois em cerca de três quintos dos casos e de estudos mais intensivos sobre a organização empresarial e políticas de trabalho, com duração média de cerca de duas semanas por empresa, nos restantes

dois quintos [19]. Os dados, neste estádio de investigação, são forçosamente mais impressionistas do que definitivos. Por este motivo, as observações seguintes são estabelecidas como proposições experimentais merecedoras de estudo mais exaustivo e não como conclusões finais provenientes de uma investigação sistemática.

A. Organização e capital

As indústrias que requerem grande investimento em capital parecem exigir fortes investimentos em organização. Ou, dito de outro modo, grandes despesas em equipamento e maquinaria são provavelmente bastante improdutivas a não ser que se verifique um investimento correspondente em organização.

Esta proposição pode ser defendida em termos lógicos. Grandes investimentos em maquinaria e processos andam normalmente associados com empresas relativamente grandes. Uma grande empresa, sendo mais complexa do que uma pequena, requer naturalmente mais recursos empresariais e melhor apetrechados. Além disso, se a maquinaria e os processos são em si próprios complicados, são necessários engenheiros, químicos e outros especialistas técnicos. Na medida em que essa maquinaria faça deslocar trabalho qualificado ou indiferenciado, ela requer normalmente maior investimento em pessoal especializado em planeamento, inventário de produção, *engineering* e «controlo» de todos os tipos. Um custo adicional envolvido no investimento em modernos processos ou maquinaria que poupem trabalho consiste então em procurar e desenvolver os recursos empresariais necessários para o utilizar e controlar. Se uma organização empresarial tem de empregar um conjunto de técnicos para supervisar e controlar processos mais complicados, gestores superiores mais experientes e bem pagos são necessários para coordenar as suas actividades e planear o futuro desenvolvimento.

Em termos empíricos, esta relação pode ser ilustrada por uma comparação grosseira que elaborámos sobre siderurgias na Alemanha, Reino Unido e Estados Unidos. A primeira comparação realizou-se entre uma empresa alemã e uma americana, produzindo cada qual uma linha grosseiramente

comparável de produtos e empregando aproximadamente o mesmo número de pessoas (entre 17.000 e 18.000 homens). Comparada com a empresa americana, a empresa alemã apresentava maquinaria e processos muito antiquados, que eram sob muitos pontos de vista inferiores ao da empresa americana. Em grande parte por este motivo, a produção total anual da empresa alemã era apenas metade da sua equivalente americana.

O contraste em matéria de investimento em recursos empresariais era bastante evidente. Em departamentos de fabricação e laminação do aço similares, a empresa americana utilizava três contramestres para um na unidade alemã e o nível educativo do contramestre americano era praticamente em todos os casos superior ao do alemão. Na unidade alemã uma maior carga de supervisão estava confiada ao chefe dos contramestres, um experiente trabalhador qualificado, ao passo que na empresa americana as funções de supervisão eram asseguradas por contramestres assalariados em «full-time», membros da direcção. Alguns dos supervisores americanos tinham grau de *Master* e 15% tinham cursos superiores, mas nenhum dos supervisores alemães tinha qualquer educação superior equivalente. Nos Estados Unidos, além disso, os supervisores avançam muito frequentemente para os estratos superiores da gestão; na Alemanha, a posição de supervisor é por norma o nível mais elevado das oportunidades de promoção dos trabalhadores; somente em raras ocasiões é que os supervisores alemães se tornam membros dos sectores médio ou superior da gestão. Um contraste ainda mais marcante existia quanto ao grupo superior de técnicos que integra pessoas como os engenheiros de processo, químicos, especialistas em engenharia industrial, pessoal, controlo de produção e controlo de qualidade. Neste caso a empresa americana empregava 430 pessoas, contra apenas 43 da empresa alemã. Era óbvio que os gestores superiores e superintendentes nos Estados Unidos dispunham de assistentes bastante melhor apetrechados para executar trabalho técnico. Na Alemanha, os elementos da gestão superior e média realizavam eles próprios a maior parte do trabalho técnico. Por este motivo, uma proporção muito mais elevada de gestores e superintendentes na empresa alemã eram engenheiros bastante bem apetrechados, ao passo que muitos dos seus equivalentes na empresa americana ou não tinham qualquer formação técnica formal ou talvez apenas uma educação liberal[20].

Os porta-vozes da administração da empresa alemã, que tinham visitado a unidade americana e estavam portanto familiarizados com o seu equipamento e processos, acentuavam que a maior profundidade da organização empresarial nos Estados Unidos era devida, em grande medida, ao maior investimento em maquinaria e processos e que para que a empresa alemã levasse a cabo o seu programa de modernização do equipamento seria necessário recrutar e formar muito mais supervisores e especialistas técnicos superiores de apoio. A empresa alemã acentuava ainda que o seu investimento actual em supervisores e especialistas de apoio era aproximadamente dupla relativamente ao de há vinte anos atrás, quando processos mais antiquados e maquinaria mais primitiva eram utilizados.

Este estudo comparativo induziu recentemente uma unidade produtora de aço britânica a enviar um grupo de peritos aos Estados Unidos para realizar uma comparação semelhante entre a sua organização e utilização de mão-de-obra e as da empresa americana. Neste caso, o equipamento e processos da empresa britânica eram tão modernos como os da empresa americana; na verdade, muita da sua maquinaria havia sido fornecida pelo mesmo produtor americano. Em departamentos semelhantes, a fbrça de trabalho britânica utilizada era, em média, 25% superior à da empresa americana, o número de supervisores era aproximadamente igual e o número de técnicos superiores de apoio cerca de metade dos seus equivalentes nos Estados Unidos. A principal conclusão do grupo da empresa britânica foi resumido no seu relatório à Administração do seguinte modo:

> «O facto particular mais importante acerca da organização empresarial na América parece-nos ser o desejo de as empresas americanas investirem fortemente em «staff» de gestão, reduzindo simultaneamente o número de operadores; o argumento parece ser o de que numa unidade bem gerida tudo o resto acontece de *per se*».

A administração desta empresa concluiu que deveria atingir maior «profundidade» em gestão necessitando de muito maior atenção ao recrutamento e promoção do pessoal de gestão a muitos níveis críticos.

Esta comparação, embora mais sugestiva do que conclusiva, indica que pode existir uma relação directa e positiva entre o investimento em tecnologia e o investimento em organização. Mostra também que, onde a tecnologia for comparável, a produtividade do trabalho pode ser relacionada positivamente com o investimento em recursos empresariais. Observamos as mesmas relações genéricas em outras empresas com que travámos conhecimento. Uma organização empresarial débil anda normalmente associada com uma utilização relativamente extensiva de força de trabalho não empresarial e com métodos de produção relativamente primitivos, ao passo que uma organização empresarial mais profunda é quase sempre encontrada em empresas que realizam o maior investimento em tecnologia, particularmente em maquinaria que permite poupar trabalho.

Seria muito interessante, na verdade, testar esta relação com estudos empíricos adicionais realizados nos Estados Unidos a propósito dos números e tipos de recursos empresariais que são utilizados nos vários estádios de desenvolvimento tecnológico em diferentes tipos de indústrias. Tais estudos seriam úteis para a formulação de programas de educação visando a direcção empresarial, assim como para expressar em termos quantitativos as diversas relações que podem existir entre investimento em tecnologia e investimento em organização.

B. Organização e recursos de mão-de-obra

A segunda proposição é que a organização é provavelmente o principal factor determinante da produtividade do trabalho, pressupondo que o capital e os recursos naturais são constantes. Uma força de trabalho é recrutada, treinada, desenvolvida e gerida pela organização e as qualificações e qualidades da mão-de-obra dependem provavelmente mais da organização do que de quaisquer características inatas do próprio trabalho. Esta proposição, tal como a anterior, parece ser plausível quer em termos lógicos quer em termos empíricos.

Uma função essencial da gestão é a selecção, apetrechamento e promoção dos elementos que integram a força de trabalho. A maior parte das qualidades da força de trabalho manual ou mesmo dos traba-

lhadores administrativos são adquiridas no trabalho. Uma outra função da gestão é proporcionar incentivos ao trabalho. A estas funções podem acrescentar-se muitas mais que influenciam directamente a produtividade do trabalho; uma manipulação adequada das máquinas e processos, o estudo do trabalho, a divisão das tarefas no sentido de se economizar pela utilização de aptidões críticas, programas de segurança, sistemas de avaliação da execução das tarefas e de descoberta de talentos e muitas outras técnicas relacionadas. Estas técnicas da «gestão científica» são, contudo, caras. Requerem a utilização de pessoal especializado e investimento de tempo por parte dos membros da organização. Ainda mais importante, requerem níveis de educação, experiência e formação relativamente elevados entre os membros da organização empresarial. O desenvolvimento de um talento em gestão assim tão elevado seria demasiado caro, senão virtualmente impossível, em muitas economias subdesenvolvidas contemporâneas.

Sob determinados pontos de vista, é óbvio que a eficiência dos recursos de mão-de-obra podem ser independentes da organização. Os factores mais importantes podem ser aqui os níveis de educação, condições de saúde, nutrição e experiência genérica no trabalho e as atitudes relativamente a este. Contudo, a organização tem capacidade para influenciar esses factores, pelo menos em parte. As atitudes relativamente ao trabalho podem ser moldadas pela gestão; as empresas podem proporcionar serviços médicos e dietas adequadas aos empregados; e algumas firmas nos países subdesenvolvidos proporcionam mesmo oportunidades de educação básica aos membros da força de trabalho. Nos países desenvolvidos industrialmente, é óbvio que a população trabalhadora pode ser, em regra, mais eficiente devido à longa tradição e experiência prévia em matéria de empresas industriais e o desenvolvimento de uma produtividade do trabalho mais elevada numa sociedade primitiva pode assim exigir um investimento muito maior em organização do que em países com uma longa tradição industrial. Em resumo, não nego que alguns factores congénitos influenciem a qualidade dos recursos de mão-de-obra; sustento, simplesmente, que a organização que emprega trabalho é provavelmente o factor principal – a força dominante – na determinação da produtividade do trabalho com tecnologia constante.

Este princípio foi fortalecido por observações da utilização de recursos de mão-de-obra em diferentes empresas. Por exemplo, no Egipto a produtividade do trabalho é muito baixa, mesmo em unidades que tecnologicamente se situam entre as mais modernas do mundo. Nas melhores unidades egípcias quatro a seis trabalhadores são normalmente empregados por cada um em estabelecimentos similares nos Estados Unidos. Mas os recursos empresariais são escassos e os métodos empresariais bastante primitivos. Embora se registe uma assinalável preocupação com a necessidade de melhorar a gestão por parte de empresas egípcias progressivas, não se utilizam ainda processos sistemáticos de selecção e formação de operários. Programas de formação e desenvolvimento de supervisores ou de gestores médios nas capacidades de manejo de pessoas ainda não são utilizados. Estudos de tempos e movimentos, avaliação de tarefas e outras técnicas para a combinação sistemática do trabalho com processos é ainda muito rara. A explicação desta «debilidade de gestão» é óbvia. Em primeiro lugar, o trabalho é abundante e barato, de modo que não existe qualquer pressão para realizar um maior investimento em organização para economizar a utilização de trabalho; em segundo lugar, especialistas em técnicas científicas de gestão são escassos, acaso existam; e finalmente, o nível genérico dos recursos empresariais existentes não é ainda suficientemente elevado para utilizar efectivamente as modernas técnicas de utilização de mão-de-obra.

Outra evidência convincente da relação entre produtividade do trabalho e organização é a execução «deficiente» do trabalho que se torna evidente em muitas fábricas e particularmente nas dos países subdesenvolvidos. Observa-se, frequentemente, uma cadência de trabalho muito lenta na maioria dos departamentos de uma fábrica, ao passo que em um ou dois outros departamentos a cadência pode ser muito elevada. A este respeito, observei alguns grupos de trabalhadores egípcios em operação de empacotamento cujo ritmo e velocidade de trabalho eram iguais ao das melhores fábricas americanas, o que era tanto mais assinalável quanto estavam empregados em fábricas normalmente com uma baixa produtividade global do trabalho. A explicação para estes exemplos de eficiência no trabalho reside nas qualificações raras ou peculiares dos indivíduos que planeiam ou supervisam estes departamentos particulares.

Esta irregularidade é também aparente quando se comparam diferentes fábricas no mesmo mercado de trabalho. De novo no Egipto, visitei duas refinarias de petróleo localizadas a menos de uma milha uma da outra. A produtividade do trabalho numa delas já há bastantes anos quase duplicara a da outra. Mas recentemente, sob uma gestão completamente nova, a refinaria ineficiente começou a realizar melhorias espectaculares em matéria de eficiência com a mesma força de trabalho. Toda esta evidência é, evidentemente, mais sugestiva do que conclusiva. No entanto, pressupõe em grande medida que a produtividade do trabalho pode ser primacialmente uma função da organização.

(...)

TEXTO N.° 7: AS INSTITUIÇÕES E O DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO[21]

Charles Wolf, Jr.

A programação do desenvolvimento económico tem sido largamente baseada em teorias e pressupostos que colocam o acento tónico principalmente na alteração tecnológica e na formação de capital. Relacionadas com estas abordagens, encontramos as práticas de perspectivação dos métodos de produção existentes em termos de rendimento e de produtividade, e a dimensão e padrão existentes do investimento através duma análise do rendimento nacional e das contas de despesas. Os estudos proporcionam uma base lógica para a formulação de programas, isto é, para a avaliação da possibilidade de conseguir aumentos do produto pela introdução de novos métodos de produção e de estimar a dimensão e formas da nova formação de capital e dos aumentos da poupança interna ou do capital estrangeiro necessários para satisfazer estas exigências principais.

No entanto, embora as insuficiências de tecnologia e de investimento existentes caracterizem sem dúvida as economias subdesenvolvidas, estas características são talvez mais correlativas do que causais. A insuficiência de tecnologia e de formação de capital deve-se menos a uma falta de informação acerca das técnicas ou de poupanças potenciais que à falta

das instituições «adequadas» – este termo adequadas envolvendo aquelas instituições que permitem ou estimulam, em vez de impedirem, a adopção de novas técnicas e a formação de capital produtivo[22]. Por outras palavras, as instituições – bem como o capital e a tecnologia – são produtivas; ou, mais precisamente, diferentes instituições têm consequências produtivas diferenciadas[23]. Instituições que fomentam o crescimento, sem que elas próprias adicionem recursos à economia – ou pelo menos por um processo distinto de quaisquer outros recursos que adicionem directamente – podem reestruturar de tal modo o ambiente no qual os factores de produção operam que a taxa a que as combinações se sucedem vem acelerada[24].

Por este motivo, para além dos estudos tecnológicos e de investimento, como base de assistência à programação técnica e a projectos de afectação de capitais, existe uma necessidade de estudos e programação institucionais. Um mercado organizado para capitais monetários, por exemplo, pode proporcionar aos produtores potenciais a oportunidade de manter liquidez e de realizar uma valorização dos seus valores activos, e este facto pode alterar fundamentalmente o padrão e a quantidade de investimento na economia. Este é o tipo de elemento catalizador que a programação institucional deve avaliar e introduzir em países subdesenvolvidos em simultâneo com as tentativas directas de programar o investimento e a assistência técnica. Se se pretende sistematizar esta abordagem, a questão consiste em saber como desenvolver um trabalho de base para analisar o modo como o contexto social influencia o comportamento económico. O objecto deste artigo é efectuar algumas observações preliminares e dar sugestões relativas a tal trabalho de base, com referência a problemas de programação do desenvolvimento em áreas economicamente subdesenvolvidas[25].

Na discussão que se segue, o termo «instituição» refere-se a organizações e políticas, tanto governamentais como particulares[26]. Esta definição limitada é utilizada de maneira a seleccionar aqueles elementos do contexto social, existente ou potencial, que se podem incorporar nos programas institucionais, acompanhando e suplementando programas de investimento e de inovação tecnológica[27]. Tais programas são concebidos como grupos de inovações institucionais integradas e conscienciosamente planeadas, elaborados para estimular aqueles tipos de comportamento

por parte de gestores, agricultores, trabalhadores, consumidores, aforradores, investidores e inovadores que se espera possam dar início ao e sustentar o crescimento. A discussão seguinte não caracteriza estes tipos de comportamento em pormenor, mas parte do princípio de que eles se podem identificar.

As instituições podem estimular ou impedir os tipos de comportamento que dão origem a um crescimento económico através do seu efeito sobre (1) o cálculo directo dos custos e proveitos; (2) a relação entre produção e distribuição (produto e rendimento); (3) a ordem, previsibilidade e probabilidade de relações económicas; (4) o conhecimento de oportunidades económicas; e (5) as motivações e os valores[28]. Estas categorias podem ser sumariamente elaboradas e exemplificadas:

1. O cálculo directo dos custos e proveitos

A influência mais simples e directa que as instituições podem ter sobre o comportamento económico é através do seu impacto nos custos e proveitos que entram nos cálculos dos empresários[29].

Pelo seu efeito sobre custos e proveitos, as instituições podem alterar directamente as relações custo-preço com vantagem para determinadas empresas. A aplicação e o reforço de políticas comerciais proteccionistas, que aumentam os preços internos das importações através de impostos aduaneiros ou das taxas de câmbio, são um exemplo disso. A adopção por parte das Filipinas duma taxa de 17% sobre a moeda estrangeira, em 1950, estimulou directamente o investimento interno e externo no país[30]. A criação pelo Japão, depois da Restauração Imperial, de instituições com o fim de subsidiar e efectuar empréstimos a juro baixo a novos industriais também contribuiu para o crescimento através do seu impacto directo sobre os cálculos custo-benefício[31].

Uma dada inovação institucional pode afectar simultaneamente os custos e os proveitos das empresas. O programa de desenvolvimento de pequenas indústrias na Indonésia, por exemplo, baseia-se na criação de organizações locais, chamadas *centrales* (ou *induks*), cujo objectivo, estimulado inicialmente por um subsídio governamental para equipamento e

pessoal, é satisfazer as necessidades dos empresários locais, em particular das pequenas empresas. Os serviços proporcionados pelas *centrales* englobam tanto a compra como o processamento de produtos intermédios para venda a produtores locais, e o marketing do produto acabado. O primeiro serviço reduz os custos das empresas; o segundo aumenta os proveitos assegurando uma maior e mais estável procura. Embora neste caso os efeitos sobre os custos e proveitos se reforcem mutuamente, também é possível que algumas alterações institucionais específicas possam ter efeitos compensatórios sobre os custos e os proveitos.

As instituições podem não só afectar a grandeza dos custos e dos proveitos, mas também a sua própria natureza. Pela conversão duma parte dos custos fixos em custos variáveis, por exemplo, as inovações institucionais podem ter um impacto determinado sobre os cálculos e as decisões empresariais. Tipicamente, em áreas subdesenvolvidas, a incerteza associada às operações negociais tem tendência a ser elevada[32]. Dado que os custos fixos facilitam o ajustamento ao inesperado, estes têm tendência a favorecer o desejo e a capacidade de agir em condições de incerteza. Oportunidades de negócio que envolvem custos fixos mais baixos e custos de funcionamento mais elevados são provavelmente mais atraentes para potenciais empresários em áreas subdesenvolvidas que aqueles que possuam características inversas, mesmo que o valor actual do aumento antecipado dos custos de funcionamento seja igual (e por vezes mesmo exceda) à redução dos custos fixos.

Na industrialização britânica, o importante papel normalmente atribuído às alterações institucionais, que converteram a mão-de-obra de custo fixo em custo variável, fornece-nos um exemplo disso. Assim, historiadores económicos têm salientado as pressões crescentes exercidas sobre o servo feudal pelo sistema senhorial na Inglaterra e pelo movimento das *enclosures*, bem como a atracção representada pela ascenção de cidades, que, em conjunto, vieram estimular uma deslocação para as cidades e a criação duma força de trabalho assalariada[33]. Quando os custos fixos do trabalho do meio feudal se transformaram no «risco de existência» a cargo do trabalhador, os cálculos do empresário foram fundamentalmente alterados. Com custos fixos mais baixos, a mão-de-obra convertida agora em custo variável, o investimento urbano cresceu rapidamente. A legislação social corrente em países

subdesenvolvidos pode ter por vezes um impacto inverso. Por exemplo, a legislação indiana que envolve a exigência da manutenção do emprego tem tendência a fazer da mão-de-obra um custo mais fixo do que variável, com uma influência correspondente sobre os cálculos dos empresários.

Inovações institucionais que não baixam os custos fixos podem ter um efeito comparável sobre os cálculos empresariais tornando esses custos mais fáceis de suportar. Assim, o estabelecimento de um mercado publicamente suportado para títulos representativos de capital pode facilitar ao empresário o suportar dos custos fixos, repartindo a propriedade. Com este fim em vista, o governo da Indonésia auxiliou recentemente a organização do mercado de acções em Djakarta, embora seja muito cedo para proceder a uma avaliação dos resultados.

As instituições de crédito também podem diminuir o peso dos custos fixos alterando a quota do investimento inicial que pode ser coberta através do futuro rendimento do empresário em vez de o ser pelos seus recursos iniciais. Geralmente, em países subdesenvolvidos, poucas instituições desempenham a função normal de concessão de crédito a longo prazo. Aquelas que aparentam fazê-lo impõem muitas vezes garantias proibitivas e juros que na prática limitam muito o acesso dos empresários a tal tipo de empréstimos(34). Em tais circunstâncias, políticas e facilidades alternativas de crédito podem tornar-se necessárias, embora não imediatamente evidentes, para um crescimento acelerado.

2. Relações entre a produção e a distribuição

Técnicos ocidentais trabalhando em países subdesenvolvidos têm ficado frequentemente chocados com a natureza aparentemente «irracional» das respostas individuais face a oportunidades económicas evidentes. O impacto marcante e rápido sobre a produtividade dos fertilizantes artificiais, da plantação em linha, das colheitas duplas através da irrigação e de outras inovações nas técnicas agrícolas, pode ser demonstrado sem que se produza um ímpeto perceptível no sentido da adopção destes mesmos métodos melhorados. Supondo que o obstáculo não resulta da falta de capital, esta inércia é normalmente atribuida a barreiras de motivação e

percepção. Contudo, é bem possível tomar como hipótese circunstâncias nas quais não há escassez de capital nem existem barreiras motivacionais ou de percepção e no entanto persiste uma marcada relutância à adopção de grandes inovações. De facto, casos deste tipo podem ser consideravelmente mais comuns e significativos em áreas subdesenvolvidas do que aquelas situações em que a resistência a um comportamento conducente a uma produção acrescida se deve a obstáculos de motivação e de percepção.

Pelo seu efeito sobre a estrutura de recompensas numa sociedade, as instituições podem distinguir-se entre as que são responsáveis pela adopção e financiamento das inovações, e as que delas *beneficiam*. Em tais circunstâncias, uma marcada inércia na adopção de métodos melhorados terá tendência a manter-se apesar dos padrões de motivação e de percepção favoráveis ao crescimento[35]. Onde as instituições operam a fim de reduzir a remuneração dum factor a um nível inferior ao da sua produtividade marginal, determinados factores com uma elevada produtividade marginal podem permanecer por utilizar, e podem ser desprezadas oportunidades que assegurariam um marcado aumento do produto através de novas combinações de factores.

Considere-se o impacto de instituições relativas à propriedade fundiária sobre os incentivos para a inovação. Um sistema típico das Filipinas, Índia, Paquistão e outros países da Ásia do Sul e do Sudeste, envolve uma relação organizada entre o senhorio e o rendeiro em que este suporta todos os custos de beneficiação da terra, embora tenha que partilhar equitativamente com o senhorio qualquer aumento significativo da produção. Antes que um melhoramento possa ser considerado vantajoso para o rendeiro, ele terá que proporcionar uma produção bruta que seja pelo menos dupla dos custos de melhoramento por ele suportados durante o período contabilizado. O efeito desta situação, conjuntamente com o papel complicado das instituições de crédito típicas desta área, pode ser ilustrado com um exemplo simples.

Admitamos que um rendeiro põe a hipótese de um dado aumento de capital, e. g. escavando e equipando um poço pouco fundo cujo custo é de 100 unidades. Admitamos ainda que pode pedir emprestado durante 2 anos, ao juro de 25% por ano sobre o valor em dívida (uma taxa muito normal no Sueste da Ásia) e com um período de amortização do capital distribuído

equitativamente por 2 anos. Se o projecto tiver que se pagar por si próprio durante o período do empréstimo, terá que dar um excedente mínimo de 150 unidades no 1.° ano e de 125 unidades no 2.° ano, pois o rendeiro terá que entregar metade da produção adicional ao senhorio. Provavelmente, as instituições fundiárias e de crédito deste tipo têm o efeito de desincentivar uma grande parte deste tipo de investimentos que, financeira e tecnicamente, poderiam estar, de outro modo, dentro da capacidade do cultivador.

O sistema de família alargada proporciona um outro exemplo de instituições que desencoraja o crescimento económico criando descontinuidades entre a produção e a distribuição. O sistema de família alargada, que geralmente caracteriza as regiões da Ásia, envolve um sistema de partilha de direitos e obrigações abrangendo um grande número de parentes próximos e afastados. Uma característica destas relações é que um membro da família adquire o direito de apoio e segurança por parte do grupo em troca da obrigação de dividir os seus bens, a fim de proporcionar apoio e segurança aos outros membros do grupo. Quando um membro individual do grupo contempla uma actividade enriquecedora, por exemplo através dum investimento num bem produtivo que dará resultados futuros, terá que suportar todos os custos associados a essa actividade. Tais custos não são urna obrigação para o grupo dado não serem essenciais para o apoio ou segurança do indivíduo. No entanto, os frutos ou resultados do seu investimento estão sujeitos a uma divisão entre os outros membros da família alargada. Dada a diferenciação entre as unidades económicas responsáveis e beneficiárias, aquilo que objectivamente pode aparecer como fortes incentivos para investir não é encarado do mesmo modo e subjectivamente pelo empresário potencial. Nestas circunstâncias, quer a falta de capital quer as barreiras de motivação e percepção podem ser removidas sem que se registe qualquer estímulo ao crescimento porque os obstáculos institucionais subjacentes persistem.

Estes exemplos deram ênfase ao papel negativo ou impeditivo de instituições adversas que criam uma descontinuidade entre unidades económicas responsáveis e beneficiárias. Quando inovações eliminam tais descontinuidades, elas tendem a converter oportunidades objectivamente existentes em oportunidades subjectivamente reconhecidas. As alterações do regime de propriedade fundiária, que isentam do sistema de parceria

os incrementos da produtividade física induzidos pelo investimento do rendeiro ou pela adopção de técnicas melhoradas, podem ter um efeito propulsor mesmo se a aplicação do regime de parceria ao resultado base não se alterar. Actualmente, as propostas de reforma agrária nos países do Sueste da Ásia, por exemplo nas Filipinas, têm forçado um ajustamento da média dos ratios de parceria a favor dos rendeiros. Embora esta tónica se justifique amplamente em termos de equidade, o estímulo para a produtividade seria maior se o ajustamento fosse restrito ao ratio marginal. No entanto, é natural que um melhoramento apreciável nos ratios de parceria – médios ou marginais – tenha uma influência significativa sobre os incentivos à produção, ao investimento e à produtividade agrícolas.

No desenvolvimento económico ocidental, o canal de influência que temos vindo a descrever foi aparentemente de grande significado. Em alguns casos, um estímulo para o crescimento foi proporcionado por uma nova instituição actuando de forma a construir uma ponte para ultrapassar a separação entre o iniciador do investimento e o beneficiário. Um caso que serve de exemplo é o que Weber chamou de «primeira lei racional de patentes» na Inglaterra, em 1628. Esta lei aumentou o incentivo para investir ao proporcionar ao inventor um pagamento cobrindo um período inicial de catorze anos de utilização de um invento por um empresário, e ao determinar que a utilização subsequente da invenção «ficasse dependente do pagamento duma 'royalty' adequada ao inventor original»[(36)]. Noutros casos, o estímulo foi proporcionado através da eliminação de instituições desencorajadoras do tipo que já referimos. Mantendo baixos os preços dos bens alimentares e os salários, e evitando uma futura canalização do crescimento da produção das indústrias britânicas para os proprietários fundiários, a revogação das leis dos cereais permitiu remover um importante obstáculo aos futuros investimentos industriais na Inglaterra. Em cada caso, a semelhança do nexo causal é evidente.

3. Ordem, previsão e probabilidade

As instituições podem influenciar o comportamento económico através do seu efeito sobre a maior ou menor ordem existente no ambiente

económico. Para os nossos fins, a ordem económica pode dividir-se em duas componentes: a) a previsibilidade das possíveis consequências de acções económicas alternativas; e b) a probabilidade de ganho ou perda associados com estas consequências.

A probabilidade refere-se ao *risco*, ou às hipóteses de lucro ou perda, resultante de acções baseadas no pressuposto de que as suas possíveis consequências podem ser previstas. A previsibilidade refere-se à confiança ou certeza subjectivas que um indivíduo sente para com as suas estimativas de risco ou, mais explicitamente, à medida em que sente poder fazer qualquer estimativa válida[37]. Pode dizer-se que a ordem económica aumenta quando as consequências da acção económica se tornam mais calculáveis ou previsíveis, por exemplo quando os indivíduos sentem mais confiança na sua capacidade de avaliação das consequências de possíveis acções alternativas; ou quando as probabilidades são de tal maneira alteradas que as acções económicas favoráveis ao crescimento se tornam mais frequentes ou mais viáveis.

A formulação acima supõe que as acções favoráveis ao crescimento podem ser objectivamente determinadas (ou acordadas) num plano de desenvolvimento dum país, e classificadas por ordem de prioridade ou de intensidade do impacto esperado (por exemplo, aumento do investimento interno em vez do investimento no exterior, redução do desemprego, aumento da poupança, etc.). Onde o aumento da ordem económica vem alterar as probabilidades, o resultado provável será o aumento da possibilidade de ocorrência de tais acções e uma redução da possibilidades de ocorrência de outras.

As instituições podem afectar um ou ambos os componentes da ordem económica. Quando ambos são afectados, os resultados podem ter tendência a reforçar-se mutuamente ou a compensar-se. As instituições que oferecem segurança contra certos tipos de risco aumentam provavelmente a previsibilidade das consequências de actos económicos específicos. Ao mesmo tempo, podem aumentar ou diminuir a probabilidade de ganho para qualquer novo investimento individual, o que depende, por exemplo, da natureza da concorrência e da estrutura de mercado resultante das condições de previsibilidade alteradas.

Há dados suficientes para sugerir que as alterações no grau de ordem no ambiente económico se têm situado entre as mais importantes influências

históricas exercidas pelas inovações institucionais favoráveis ao crescimento. Talvez um dos pré-requisitos básicos para o crescimento acelerado na história ocidental se encontrasse na proliferação no fim da Idade Média de um tipo de associações, tais como as «corporações mercantis», que baixou a incerteza e o risco do ponto de vista do empresário individual. A corporação negociava acordos comerciais para criação e regularização de mercados e, ao conseguir portos, docas e navios, tornavam estas exigências mais calculáveis para o empresário. Os navios da corporação navegavam com escolta e estavam frequentemente armados, tal como em terra os comerciantes se organizavam em caravanas e contratavam escoltas de protecção. No caso de se verificar uma perda, a corporação pagava uma indemnização(38).

Além de associações como as guildas e as sociedades temporárias entre membros não participantes na guilda, que operavam através da partilha do risco e de equipamentos, as previsibilidades e as probabilidades também se alteraram pelo aparecimento de instituições que permitiam a indivíduos ou a grupos a especialização na cobertura de riscos quando se encontrava envolvido o comércio marítimo. Destas, devem ser mencionadas, muito sumariamente, duas: o *sea loan* (empréstimo marítimo) e a *commenda*. Na operação *sea loan*, um comerciante que pedia emprestado para despachar as suas mercadorias para o estrangeiro não era obrigado a pagar ao seu credor no caso da perda do navio ou do carregamento. Se o carregamento tivesse êxito, os que emprestavam tinham direito a cerca de 30% para além do montante inicial. As taxas de lucro e de juro podiam ir até 35%, dependendo do risco(39).

A *commenda* era uma organização de mercadores, alguns dos quais proporcionavam capital e ficavam em terra, enquanto os outros eram viajantes associados que negociavam os bens no estrangeiro. O sócio sedentário recebia 75% do lucro se fornecesse todo o capital e assumisse o risco total, e uma fracção menor se a sua contribuição de capital fosse menor. Como era típico das sociedades medievais, não havia continuidade de uma dada *commenda*, sendo fechadas as contas após cada expedição(40). À medida que se foi desenvolvendo, *a commenda* desempenhou a mesma função do *sea loan*, diferindo em relação a este apenas na forma. O passo seguinte, que assumiu a maior importância no século XVI, foi uma separação entre as funções de crédito e de seguro, à medida que alguns capi-

talistas começaram a assumir contratos de seguros sem características de crédito e gradualmente começaram a estabelecer escalas de prémios de acordo com os riscos envolvidos(41).

O mesmo canal de influência parece ter tido um papel significativo no desenvolvimento japonês. Um estudo comparativo recente do crescimento económico chinês e japonês, por exemplo, acentua particularmente a crescente ordem económica criada pela política e pelas instituições japonesas na explicação dos muito diferentes padrões e ritmos de crescimento do Japão e da China. Enquanto o governo japonês apoiou directamente o empresário e estabilizou o ambiente económico em que este actuava, através da criação de instituições e facilidades para a concessão de crédito, fornecimento de equipamento e assistência técnica estrangeira a novos empreendimentos, o empresário chinês permaneceu:

> «...à mercê da burocracia e sujeito às acções arbitrárias das autoridades centrais e locais. Mesmo quando funcionários esclarecidos solicitavam a sua cooperação para qualquer empreendimento, eles hesitavam, pois tinham pouca confiança na consistência da política do governo»(42).

Embora a ordem económica esteja intimamente relacionada com o cálculo directo dos custos e proveitos, as duas categorias são conceptualmente distintas. Alterações na ordem económica ou tornam os riscos e as estimativas de lucros e de perdas mais calculáveis, ou alteram os riscos relacionados com acções específicas. Um possuidor de capital líquido num país subdesenvolvido pode decidir manter os seus bens no estrangeiro em vez de investir no seu país por causa da incerteza quanto às possibilidades de desvalorização. Esta incerteza pode ser removida através de uma garantia do governo, que permita retirar os novos fundos investidos a uma taxa de câmbio fixa. O investidor, embora esteja agora numa posição mais favorável para efectuar previsões, pode continuar a investir no estrangeiro porque espera uma taxa de rendimento, digamos de 6%, com uma probabilidade de lucro de 99%, em comparação com a taxa de rendimento do investimento no seu próprio país, talvez de 8%, com uma probabilidade de lucro de 66%. Um acréscimo adicional na ordem económica talvez encoraje o investimento interno aumentando a

probabilidade de lucro para 90% (isto é, alterando probabilidades) sem afectar a taxa de rendimento. Por contraste, uma alteração institucional agindo directamente sobre os custos e/ou proveitos também pode vir a encorajar o investimento interno aumentando a taxa de rendimento para, digamos, 15% sem alterar a probabilidade de lucro.

Se se supõe a aceitação duma taxa de risco precisa por parte de quem toma as decisões, o efeito probabilidade pode ser prontamente convertido num efeito custo-proveito(43). No entanto, é bem possível que os dois efeitos tenham atractivos diferentes para diferentes autores de decisão e, em dadas circunstâncias, se tornem necessárias inovações institucionais diferentes para produzir um ou ambos os efeitos se o desejado padrão de comportamento tiver que ser encorajado(44).

É provável que o aumento na ordem económica seja uma necessidade crucial e generalizada nas actuais áreas subdesenvolvidas. Um exemplo de inovação institucional com êxito neste campo foi a criação do State Agricultural Marketing Board em Burma. O SAMB, que funciona como monopólio estatal para a compra e a exportação de arroz, foi criado para prestar assistência à recuperação económica pela estabilização do mercado interno do arroz. Em contraste com os apoios aos preços agrícolas nos E.U.A., o SAMB tem mantido estáveis os preços do arroz em Burma desde 1950, a um nível substancialmente abaixo dos preços mundiais flutuantes. Os produtores de arroz têm consequentemente pago um pesado imposto que tem proporcionado a principal fonte de recursos do país para o financiamento do desenvolvimento. Ao mesmo tempo, os produtores têm sido parcialmente compensados pela melhoria das condições de previsão no que de outro modo teria sido um mercado altamente volátil. Dentro de determinados limites, a semelhança com um prémio de seguro é evidente. Embora, como é óbvio, não se possa demonstrar que a recuperação da produção se tenha acelerado, é pelo menos indicativo que a área cultivada com arroz em Burma tenha aumentado 11% e que a produção tenha aumentado 10% entre as colheitas de 1950-51 e 1953-54.

4. Conhecimento das oportunidades económicas

As instituições também podem afectar o crescimento movendo ou reduzindo as imperfeições, as fricções e a rigidez do mercado que são devidas a um conhecimento imperfeito de condições de compra, de produção e das oportunidades técnicas ou de mercado. A superação das imperfeições de conhecimento em países subdesenvolvidos é, no entanto, um processo consideravelmente mais subtil que a mera difusão de informação. Algumas das complicações envolvidas podem ser sumariamente referidas.

É uma regra de percepção comummente aceite que o perceptor sistematicamente não se aperceba daquilo que ele considera estranho ou irrevelante[45]. O problema de como influenciar a percepção abrange, por isso, a questão de como alterar aquilo que as pessoas consideram como intrínseco e relevante; isto é, como alterar aquilo que os psicólogos sociais designam por «estrutura cognitiva» do perceptor – as associações, a memorização e as deduções que o perceptor relaciona com aquilo que verdadeiramente apreende[46]. Cultivadores que tipicamente produzem para autoconsumo, mais do que para o mercado, podem de facto dar maior valor a elevados padrões de bem estar pessoal. No entanto, podem não ter a percepção da relação que existe entre utilizar um fertilizante artificial para aumentar a produção duma mercadoria de que não necessitam e a obtenção de um bem ou serviço (educação, melhor saúde, etc.) de que necessitam. A disponibilidade de melhores técnicas pode então passar por irrelevante do ponto de vista das necessidades que «sentem». Para influenciar a percepção, as instituições não têm apenas de difundir frequentemente informação acerca de técnicas e oportunidades, mas devem descrever e facilitar a relação entre tal informação e a satisfação das necessidades consideradas como prementes pelo perceptor.

Para as instituições afectarem o comportamento económico pela alteração da percepção talvez tenham que agir sobre o perceptor bem como sobre aquilo que tem que ser percebido. Mesmo supondo que as oportunidades são percebidas e que as prováveis consequências da exploração de tais oportunidades são valorizadas, o agente económico pode não perceber que é sua a responsabilidade de iniciar as acções necessárias para traduzir estas oportunidades em concretizações. O problema pode então consistir

em alterar a percepção individual do seu próprio papel social a fim de alcançar uma resposta activa ou um comportamento «empresarial», mesmo que este respeite apenas ao investimento do seu próprio trabalho(47). Esta é talvez uma formulação desnecessariamente complicada da noção da «ajuda a si próprio» subjacente à assistência técnica. Para seguir o exemplo previamente citado, as instituições terão que transmitir ao cultivador não apenas a informação respeitante às técnicas e aos resultados do uso do fertilizante melhorado, mas o reconhecimento de que é da responsabilidade do cultivador tirar proveito e aplicar métodos mais aperfeiçoados.

O problema da percepção envolve o do tratamento e da integração, bem como o da divulgação, da informação. As instituições que auxiliam a implantação sistemática de métodos de contabilidade de custos, por exemplo, podem ter o efeito de alterar de tal forma o tratamento da informação já disponível que as percepções e padrões de comportamento daí resultantes podem acabar bastante modificadas.

Talvez seja mais fácil e mais frutífero exemplificar do que definir abstractamente os tipos de instituições que podem ter influência sobre as percepções e os conhecimentos que temos vindo a discutir. Boissonade, por exemplo, refere-se à importância de «sindicatos de viajantes», nos fins da época medieval, que facilitavam «a aquisição de instrução técnica... por parte dos seus membros, ao organizar viagens de cidade em cidade e de país em país que... por vezes duravam 5 anos»(48). No século XIX e início do actual, os esforços intensivos e deliberados do Japão em direcção a uma industrialização rápida, após a Restauração Meiji, adoptou e refinou esta técnica. Um programa organizado e extensivo de estudos no estrangeiro para os jovens japoneses foi conscienciosamente iniciado, tendo em vista alterar as percepções e acelerar a difusão da informação no Japão. Este é um período e uma experiência da história japonesa que necessita de ser examinada de novo e avaliada à luz dos actuais estrangulamentos de percepção e motivação do crescimento em áreas subdesenvolvidas(49). A ênfase de Knowles sobre a importância no desenvolvimento alemão no século XIX de instituições criadas e apoiadas pelo Estado a fim de expandir a educação técnica e iniciar a investigação industrial, dá-nos um outro exemplo disso(50).

Como exemplo recente, pode citar-se o grande êxito do Programa de Desenvolvimento Comunitário da Índia em aumentar a produtividade

agrícola durante os três últimos anos. Embora utilizando os mesmos instrumentos de assistência técnica (por exemplo, demonstrações, distribuição grátis ou subsidiada de sementes e fertilizantes, etc.) que tinham sido utilizados, sem êxito, pelo programa «cultivar-mais-produtos agrícolas», o Desenvolvimento Comunitário alterou o panorama institucional organizando e treinando trabalhadores para funcionarem como residentes nas aldeias rurais. Como membros aceites da comunidade, conseguem comunicar técnicas mais aperfeiçoadas em termos significativos para os cultivadores, explicar a relação entre os resultados imediatos e as necessidades «sentidas» pela aldeia e sublinhar as responsabilidades do cultivador para iniciar melhoramentos, removendo, por consequência, algumas das barreiras de percepção que tinham diminuído a eficiência dos esforços anteriores de assistência técnica a nível de aldeia.

Evidentemente que existe uma íntima relação entre a percepção e o conhecimento e aquilo que referimos como ordem económica. A maior divulgação de informação coerente e integrada, através dos serviços de extensão, prospecção de mercados e instituições idênticas, pode bem afectar o reconhecimento subjectivo das previsibilidades e probabilidades associadas a escolhas económicas alternativas, bem como a percepção e conhecimento das próprias oportunidades. A distinção entre as duas mantém-se, pois implica a existência de canais diferentes de influência sobre o comportamento económico. Em alguns casos, o fracasso em se tirar proveito duma oportunidade disponível pode ficar a dever-se à persistência de condições de previsibilidade e probabilidade adversas, embora a oportunidade tenha sido percebida. Noutros casos, não se pode fazer qualquer estimativa de previsibilidade ou probabilidade porque a oportunidade é completamente desconhecida do indivíduo por se encontrar totalmente afastada do seu campo de conhecimento[51].

5. Motivações e valores

Os valores podem definir-se como juízos (ou pressupostos) individuais e colectivos respeitando àquilo que é desejável[52]. No comportamento humano «racional», os valores proporcionam as motivações que impelem o

homem a escolher ou a evitar certos tipos de acção voluntária[53]. Quando os motivos diferem entre os indivíduos ou grupos, ocorrerão acções diferentes apesar de as circunstâncias se apresentarem como idênticas. A curva de oferta (de trabalho ou mercadorias) com tangente negativa, frequentemente associada a sociedades «pré-modernas» ou «pré-capitalistas»[54], está geralmente relacionada com o valor relativamente elevado atribuído ao descanso por parte do trabalhador ou produtor naquelas sociedades. Identicamente, fenómenos impeditivos do crescimento tais como, por exemplo, uma oferta de empresariado altamente inelástica, uma grande dispersão nos níveis de salários para mão-de-obra semelhante em empresas «nativas» e «ocidentais», e eficiências marginais do capital variáveis não apresentando qualquer tendência para uma igualização, podem explicar-se em termos dos diferentes valores que motivam os empresários, os trabalhadores e os proprietários do capital em países subdesenvolvidos.

Podem acrescentar-se duas notas a estes comentários genéricos. A primeira diz respeito à ordenação e ao peso dos valores e das motivações. A principal diferença nos padrões de valor e de motivação entre sociedades em desenvolvimento e sociedades que não estão em desenvolvimento pode não residir na presença ou ausência de determinados valores (por exemplo, progresso, riqueza, segurança económica), mas na seriação e no peso destes valores relativamente a outros (por exemplo, status, descanso, tradição). Por consequência, realizar ou moldar um padrão de valores e motivações favorável ao crescimento não é, frequentemente, tanto um problema de transplantação de valores estranhos como um problema de reorganização dos valores existentes.

Em segundo lugar, os valores podem estar relacionados uns com os outros não apenas hierarquicamente (pela seriação e peso) mas também instrumentalmente[55]. Um valor x pode considerar-se um meio de chegar a z, tanto como qualquer coisa desejada por si própria. O status e o prestígio podem motivar a acção (ou inacção) pois são valores em si mesmos e também porque são um meio de atingir a segurança económica. Retomando o exemplo anterior em que a família alargada não concede apenas a um seu membro prestígio e status mas também lhe proporciona um certo grau de segurança económica, pode ver-se que haverá, nesse caso, uma motivação mais forte para que um membro permaneça dentro da unidade familiar

estabelecida do que aconteceria se a segunda consequência valorada não estivesse ligada à primeira. A separação de tais valores ligados pode ter significado no contexto da programação de instituições promotoras de crescimento. Se, por exemplo, se torna possível assegurar a segurança económica em países subdesenvolvidos por meios diferentes daqueles que dependem do status estabelecido e da estrutura de prestígio, a natureza das escolhas económicas (por exemplo, escolha de carreira, decisões de investimento, etc.) pode ser afectada significativamente. Far-se-á mais adiante um comentário acerca deste ponto.

Qual o significado destas observações com referência à relação entre instituições e crescimento económico? A título de resposta, sugere-se que as instituições – se funcionam e são efectivas – podem modificar e activar valores e motivações.

Na literatura sociológica que discute a relação entre valores e instituições, supõe-se geralmente que a sequência causal vai das alterações nos valores e nas motivações para as alterações nas instituições(56). Supõe-se então que uma alteração significativa na estrutura institucional de uma sociedade terá que ser precedida duma mudança fundamental no padrão de valores dessa sociedade. A conhecida tese que atribui o desenvolvimento das instituições capitalistas no Ocidente às inovações éticas da Reforma Protestante é um exemplo desta perspectiva. A hipótese que sugerimos dá ênfase à perspectiva contrária de que as instituições podem provocar alterações nos valores e nas motivações sempre que estes se apresentam como sérios obstáculos ao crescimento(57). No caso citado acima, pode então argumentar-se que uma inovação em instituições religiosas deu origem a inovações éticas que aceleraram a ascenção do capitalismo.

Em muitos países subdesenvolvidos, o padrão de valores – ou aqueles aspectos do padrão que são mais contrários ao comportamento económico promotor de crescimento – pode ser a racionalização duma estrutura institucional que impede o crescimento. Uma forma de ajustamento ao facto de as instituições de crédito cobrarem taxas de juro excessivas, ou de um aumento de rendimentos poder provocar uma inundação de parentes pobres com os quais aquele aumento terá que ser repartido, consiste em adoptar a perspectiva de que, apesar de tudo, os aumentos da produção ou dos ganhos não são tão importantes como os tempos livres e a salvação.

Então, aquilo que aparenta ser uma característica de motivação única da economia «nativa», pode na verdade ser um expediente de adaptação a instituições adversas(58). Em tais circunstâncias, inovações institucionais adequadas podem produzir uma reordenação marcante em valores e motivações aparentes; isto é, nos padrões observados de comportamento de que se inferem os valores e as motivações(59).

Claramente, a inferência da reordenação de valores a partir das alterações de comportamento, por muito convincente que seja, é perigosa. Em alguns casos, alterações importantes no comportamento podem ocorrer sem qualquer alteração nos valores. Na Índia, por exemplo, tem-se evidenciado frequentemente que existe uma preferência mais marcada pelas carreiras no governo e na educação do que nas empresas ou em «*engineering*». A indignidade do trabalho manual e o prestígio relativo do serviço público e da educação constituem com frequência importantes motivações para um padrão de escolha de carreiras contrário às exigências de capacidade humana para um crescimento acelerado. Neste caso, as alterações institucionais (afectando, talvez, os currículos de educação nas escolas secundárias ou o grau de reconhecimento público atribuído a carreiras desnecessárias) podem causar alterações significativas nas atitudes e na escolha de carreira sem que haja reordenação de valores.

As instituições também podem activar valores que têm estado operacionalmente adormecidos sem os reordenar. As alterações de comportamento resultantes podem ser tão marcadas que sugiram uma alteração na reordenação de valores. De facto, as alterações de comportamento podem ser devidas às novas oportunidades proporcionadas pelas inovações institucionais para exercício da escolha de acordo com os valores anteriormente adormecidos, mesmo que uma reordenação de valores não ocorra. Saber quando o padrão de comportamento observado em tais casos se deve a uma reordenação de valores ou à activação de valores adormecidos como fruto duma disponibilidade de novas oportunidades, pode ser uma tarefa impossível – e desnecessária. A questão operacionalmente importante é a de saber se é possível suscitar o comportamento promotor de crescimento, o que pode ser associado, pelo menos e por dedução, com uma modificação de valores e de motivações.

Propusemos e descrevemos várias categorias de análise e avaliação da influência das instituições sobre o comportamento económico. Há

limitações óbvias à abordagem sugerida. Mesmo supondo que as inovações institucionais efectivas funcionam da forma sugerida, a questão básica, que é a de saber até que ponto e em que condições as instituições «alheias» são transmissíveis, permanece sem resposta. Certamente que não se pode chegar à dedução de que a instituição que funciona eficientemente e de forma bem definida num dado contexto social operará identicamente, ou será aceite, num contexto diferente. O processo pelo qual novas instituições são criadas, e a relação entre este processo e o carácter de uma determinada estrutura social, não foram tratados na discussão anterior.

Mais especificamente, a discussão anterior tratou da influência das instituições de forma parcelar e estática. Inter-relações entre as categorias foram apenas sugeridas em vez de completamente discutidas. No entanto, como é evidente, o funcionamento de instituições efectivas é provável que elimine muitas, se não todas, as categorias sugeridas[60].

Apesar destas limitações, alguns resultados podem ser retirados da abordagem «taxinómica» descrita. Ela pode proporcionar um trabalho de base para uma discussão mais sistemática da relação entre as instituições e o crescimento económico do que aquela que até agora teve lugar. Uma elaboração da abordagem sugerida poderá auxiliar na classificação e comparação de instituições existentes em países subdesenvolvidos à luz da sua influência sobre o crescimento. Finalmente, pode servir de apoio a analistas de programação na descoberta de obstáculos institucionais ao crescimento e na avaliação das necessidades de programas específicos de inovação institucional de países em desenvolvimento.

TEXTO N.° 8: A ÉTICA PROTESTANTE COMO UMA PRÉ-CONDIÇÃO GERAL DO DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO[61]

Niles M. Hansen[62]

Os problemas do desenvolvimento económico estimularam inevitavelmente o interesse pela motivação humana, já que ele se relaciona com a acção económica. Neste aspecto, tem-se frequentemente feito alusão à obra *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo* de Max Weber. Este

artigo defende que o entendimento da tese de Weber respeitante tanto à ética protestante como ao capitalismo tem sido muitas vezes erróneo ou incompleto e que quando o seu pensamento sobre os fundamentos metafísicos da racionalidade económica é visto num contexto apropriado, as suas implicações para a motivação económica(63) e para os problemas do desenvolvimento são mais importantes do que se tem pensado. Mais especificamente, a presente análise sustenta que as ideias básicas de Weber sobre os efeitos económicos da orientação de valores do actor económico são válidas dentro da estrutura de qualquer sistema económico dado.

A Ética Protestante

Um dos principais obstáculos ao entendimento deste conceito tem sido a tendência das críticas para ligarem a ética a um dogma particular. O Professor Hagen, por exemplo, afirma que a tese de Weber sustenta que «a indústria e portanto a inovação estão directamente associadas com os dogmas religiosos mais do que os dois serem co-resultados de um terceiro factor»(64). Esta conclusão é baseada num estudo sobre os antecedentes denominativos dos empresários escoceses durante a Revolução Industrial (1760-1830). Ligando a tese de Weber ao dogma calvinista e tomando os presbiterianos como os principais apoiantes do dogma calvinista, o Professor Hagen é levado à conclusão de que

> A tese de Weber não se refere ao conformismo mas ao dogma e, se essa tese está correcta, os presbiterianos escoceses, mesmo mais que os não-conformistas ingleses, deveriam ser os inovadores. Mas dos doze empresários escoceses para os quais possuímos informação apenas três eram membros da Igreja Presbiteriana. Outros três eram de seitas calvinistas dissidentes, dois eram não-conformistas e quatro eram anglicanos.
>
> É claro, penso, que o denominador comum não é o dogma mas a independência – em termos psicológicos, desejo de autonomia... Esta conclusão, contrariando a tese de Weber, é talvez a adição mais interessante à análise prévia sugerida por estudos estatisticos(65).

Assim, de acordo com Hagen, a independência de decisão é a causa da capacidade empresarial e do não-conformismo religioso. Mas que dizer do facto de que um terço dos empresários eram anglicanos? «Nao há inconsistência», argumenta Hagen, porque «o facto de se ser membro da Igreja é afinal uma questão formal que para alguns indivíduos diferentes não é uma preocupação central e em relação à qual eles podem seguir um curso convencional». Assim, um dos anglicanos era atraído pelos quakers e outro acreditava que as Escrituras mais do que os dogmas eram o único guia de conduta religiosa. Por outras palavras, eles não eram anglicanos típicos mas estavam mais interessados nos ideais das seitas não-conformistas(66).

O Professor Rostow também limitou a importância da ética protestante a situações influenciadas pelo dogma calvinista. Ele argumenta contra os proponentes do significado motivador da ética protestante: «Num mundo em que funcionários samurais, parses, judeus, norte-italianos, turcos, russos e chineses (assim como huguenotes, escoceses e camponeses do Norte de Inglaterra) desempenharam um papel de çlites dirigentes no crescimento económico, João Calvino não deveria ter sido feito para carregar todo este peso»(67). Aqui novamente o conceito de Weber é reduzido a um dogma especifico.

Rostow ainda sustenta que «a alusão a uma escala positiva de valores religiosos ou outros» não é uma condição suficiente para a emergência de uma elite dinâmica capaz de provocar o crescimento económico. Devem ser obtidas duas condições adicionais: primeiro, a elite «deve sentir que lhe são negados os caminhos convencionais de acesso ao prestígio e ao poder pela sociedade tradicional menos aquisitiva de que faz parte» e, segundo, «a sociedade tradicional deve ser suficientemente flexível (ou fraca) para permitir aos seus membros que procurem uma melhoria material (ou de poder político) como um caminho de subida alternativo ao conformismo»(68).

Os argumentos acima citados levantam três questões fundamentais em relação ao pensamento de Weber. Primeiro, defendia Weber uma teoria monocausal, em termos psicológicos, do desenvolvimento do capitalismo? Segundo, até que ponto está o conceito de Weber da ética protestante ligado ao dogma calvinista? E terceiro, em que grau é este conceito con-

siderado uma condição suficiente para o aparecimento do capitalismo moderno?

Deve salientar-se que *A Ética Protestante* é apenas um fragmento do trabalho de Weber sobre religiões mundiais e história económica. Um grande mal-entendido resultou de não se avaliar *A Ética Protestante* no contexto mais amplo das suas obras. Weber esteve sempre preocupado com as forças motivadoras do aparecimento do capitalismo racional moderno no Ocidente e a impossibilidade da sua emergência noutros contextos culturais(69). *A Ética Protestante*, como parte de um sistema mais amplo, tenta

> explicar geneticamente a peculiaridade especial do racionalismo ocidental, e, dentro deste campo, a da forma ocidental moderna. Qualquer tentativa de explicação neste sentido deve, reconhecendo a importância fundamental do factor económico, ter sobretudo em conta as condições económicas. Mas, ao mesmo tempo, a correlação oposta não deve ser deixada fora de consideração. Porque embora o desenvolvimento do racionalismo económico esteja em parte dependente da técnica e da lei racionais, ele é ao mesmo tempo determinado pela capacidade e disposição dos homens para adoptarem certos tipos de conduta racional prática. Quando tais tipos foram obstruídos por obstáculos espirituais, o desenvolvimento da conduta económica racional também encontrou uma séria resistência interna... Neste caso, estamos a tratar da relação entre o espírito da vida económica moderna e a ética racional do protestantismo ascético. Assim, tratamos aqui apenas um dos lados da cadeia de causalidade(70).

Tendo em conta as intenções de Weber, é correcto argumentar, como H. M. Robertson fez, que «Weber tentou estabelecer uma cadeia de causalidade inversa daquela que Marx avançou na interpretação económica da história. Ele procurou uma determinação psicológica dos acontecimentos económicos»(71). Não há dúvida de que Weber rejeitou o determinismo económico tal como o podemos encontrar em Marx, mas também não se reivindica de ter encontrado Marx num pedestal e de o ter atirado abaixo com a ajuda de Calvino. Weber não fala de determinismo psicológico, mas antes de «afinidade» ou «relação» entre um fenómeno psicológico

e as condições socio-económicas. Ele foi claro ao dizer que «não foi meu objectivo substituir uma interpretação da cultura e da história unilateralmente materialista por uma outra, igualmente unilateral, de natureza espiritualista[72].

Weber admitiu que os dados para a sua tese foram seleccionados com determinado critério, uma vez que a sua maneira de ver não é «de modo algum a única forma possível de analisar os fenómenos históricos que investigamos»[73]. Isto está de acordo com a metodologia de Weber, na qual os conceitos científicos não exaurem a realidade mas envolvem uma selecção e são neste sentido irreais. A relatividade que a avaliação e a selecção envolvem impede que eles sejam considerados como conceitos finais, mesmo dentro dos limites logicamente possíveis da ciência. A «ética protestante» é um tipo ideal, uma construção generalizante que tenta explicar o que aconteceria sob certas condições hipotéticas que são objectivamente possíveis no mundo dos factos concretos. O tipo ideal é suficientemente abstracto para poder ser largamente aplicável e, adicionalmente, é um exagero da realidade empírica para que possa ir para além de um traço meramente comum ou uma média estatística[74].

O método ideal-típico de Weber envolveu inevitavelmente um certo esquecimento do carácter histórico envolvente da teologia calvinista e do seu papel na motivação económica. Tawney e Fischoff[75], entre outros, criticaram Weber neste ponto. Tais objecções válidas, contudo, caem facilmente na hipótese implícita de que Weber identificou a ética protestante com alguns dogmas de Calvino ou do calvinismo, uma hipótese explicitada por Hagen e Rostow. Isto obscurece aquela que é provavelmente a contribuição básica da tese de Weber, nomeadamente que a orientação metafísica (seja calvinista ou outra) do actor económico tem uma influência crucial (embora não monocausal) no comportamento económico.

Não deveria haver dúvidas de que o poder da ética prática para racionalizar a organização do capital e do trabalho é mais importante que os dogmas irracionais *particulares* que desenvolvem a ética. Weber não estava preocupado com o dogma enquanto tal, mas com as acções económicas e sociais. Em *A Ética Protestante* ele afirmou especificamente que o seu objectivo era tratar «da relação entre o espírito da vida económica moderna e as éticas racionais do protestantismo ascético»[76]. A ética racional é

um problema estritamente prático, uma vez que Weber sempre manteve que o dogma que estava por detrás das «éticas racionais» era irracional. Ele não estava interessado em questões teológicas mas «antes em algo completamente diferente: a influência daquelas sanções psicológicas que, originadas na crença e na prática religiosas, deram uma direcção à conduta prática e levaram os indivíduos a ela»(77). Num estudo realizado mais tarde, Weber pegou novamente na relação entre a ética protestante e o capitalismo racional. A sua posição era muito explícita: «O autor sempre subestimou aquelas características do contexto global de uma religião que foram decisivas para a moldagem do modo de vida *prático*, assim como aquelas que distinguem uma religião de outra»(78).

Em vista do que foi dito acima é difícil ver como Hagen pode sustentar «que a indústria e portanto a inovação estão directamente associadas com o dogma religioso» no pensamento de Weber. A «refutação» por Hagen da tese de Weber é muito curiosa. Embora Weber tenha explicitamente utilizado o termo puritano «sempre no sentido que ele tinha na linguagem popular do século dezassete, para significar os movimentos religiosos de inclinação ascética na Holanda e na Inglaterra sem distinção de organização ou dogma de igreja, e portanto incluindo independentes, congregacionalistas, baptistas, mennonitas e quakers»(79), Hagen limita a tese aos presbiterianos escoceses. De facto, a evidência que Hagen salienta, incluindo aquela que mostra que os empresários anglicanos eram orientados pelos princípios das seitas ascéticas, defende directamente a tese de Weber. Além disso, a explicação de Hagen da motivação empresarial em termos de necessidade de autonomia é inadequada. Porque é que os sentimentos de «necessidade de autonomia» aparecem e resultam numa actividade industrial e de inovação cada vez maior na Grã-Bretanha e não na Itália, Espanha ou Índia? Não há resposta para isso. Como explicação última (mas não exclusiva), a de Weber é, pelo princípio da parcimónia, mais convincente.

A identidade que Rostow faz da ética protestante com o pensamento de Calvino é do mesmo modo enganadora. Contudo, a parte básica do seu argumento é que a orientação dos valores não é uma explicação suficiente para o aparecimento de uma elite empresarial. A afirmação de Rostow de que «a nova elite deve sentir que lhe são negadas as vias tradicionais

para o poder e o prestígio pela sociedade tradicional menos aquisitiva à qual pertence» é errónea porque implica que o instinto aquisitivo é de certo modo o elemento fundamental no desenvolvimento do capitalismo moderno. Como Weber notou, o impulso de aquisição existiu sempre e não deve ser confundido com o capitalismo ou com a racionalidade económica. A aristocracia financeira do Norte de Itália não era certamente menos aquisitiva do que a burguesia protestante do Norte, mas este facto não produziu o tipo de empresariado e trabalho racionalizado que caracterizou o Norte protestante. Contudo, se as palavras «menos aquisitivo» são. -retiradas da condição de Rostow, a proposta daí resultante está bastante de acordo com o próprio pensamento de Weber[80]:

> O desenvolvimento de uma ética religiosa racional teve origens primárias e positivas nas condições internas daqueles estratos sociais que eram menos valorizados socialmente.
>
> Os estratos que tinham uma sólida posse de honra e poder social tendiam normalmente a moldar o seu estatuto-lenda de tal modo (que)... o seu sentido de dignidade se alimenta do seu real ou suposto modo de estar. O sentido de dignidade dos estratos socialmente reprimidos ou dos estratos cujo estatuto é negativamente (ou pelo menos não positivamente) valorado é alimentado mais facilmente pela crença de que uma «missão» especial lhes é confiada; o seu valor é garantido ou constituído por um imperativo ético ou pela sua própria realização funcional. O seu valor é assim deslocado para qualquer coisa para além deles próprios, para uma «tarefa»... O ressentimento não é requerido para uma nivelagem; o interesse racional em compensações materiais ou ideais tem sido perfeitamente suficiente[81].

Weber está a assumir, evidentemente, que a segunda sub-condição de Rostow implica, nomeadamente, que a sociedade tradicional é constituída de tal modo que permite às minorias uma oportunidade para compensações materiais e espirituais.

Dum modo geral, então, as condições de Rostow para a emergência de uma elite empresarial nada acrescentam àquilo que já se podia encontrar em Weber, e tendem mesmo a obscurecer a análise da motivação subja-

cente pela introdução da solução «aquisitiva». De facto, a sua discussão sobre «as origens do empresariado» não lança qualquer luz sobre a questão da motivação. Embora ele reconheça que «os actos empresariais construtivos do período do arranque» raramente foram guiados por «motivos de carácter puramente material»(82), ele não mostra, como Weber faz, como é que uma ética metafísica pode afectar as acções económicas. Identificando a ética protestante com um dogma particular, Rostow, como Hagen, é levado a subestimar os efeitos da ética ascética nas questões práticas(83) Só a análise de Weber dá uma compreensão adequada da motivação e das condições que constrangem ou favorecem a actividade empresarial.

A Ética Protestante e o Capitalismo

Tem-se alegado que Weber atribuiu a ascenção do capitalismo à ética protestante. Este facto foi mais forçosamente argumentado por H. M. Robertson: «Se é certo que o capitalismo moderno é fruto de um novo espirito de capitalismo introduzido com a Reforma, daí resulta necessariamente que não havia capitalismo antes desse tempo»(84).

Um tal argumento não encontra justificação nem em *A Ética Protestante* nem em toda a obra de Weber. Em *A Ética Protestante* ele afirma claramente que não tinha «qualquer intenção de sustentar uma tese tão disparatada e doutrinária como a que afirma que o espírito do capitalismo... poderia apenas ter sido o resultado de alguns efeitos da Reforma, ou mesmo que o capitalismo enquanto sistema económico é uma criação da Reforma»(85).

O argumento de que Weber sustenta que o protestantismo deu origem ao capitalismo é refutado por numerosos outros trabalhos de Weber e daqueles que analisaram a sua obra e remete-se para eles o leitor interessado(86). No entanto, ele acreditava que o desenvolvimento do capitalismo moderno foi profundamente reforçado e condicionado pela ética protestante e que o capitalismo tomou atributos únicos sob o seu impulso(87).

O efeito da ética protestante na poupança e no investimento (que não devem ser confundidos com o «instinto aquisitivo») tem sido geralmente salientado de tal modo que dois outros efeitos, não menos importantes para

o capitalismo moderno, tenderam a ser desprezados: a organização capitalista do trabalho e a utilização técnica do conhecimento científico.

Para Weber, a característica dominante do trabalho pré-capitalista é o desejo de viver de acordo com o costume, ganhando apenas o necessário para satisfazer as necessidades tradicionais. A atitude de que o trabalho deve ser executado como se fosse um fim em si mesmo não é um produto da natureza e não pode ser simplesmente invocado por uma remuneração mais elevada. A ética protestante estava «condenada a afectar a produtividade do trabalho no sentido capitalista do termo. O tratamento do trabalho como um aliciante tornou-se tão característico do trabalhador moderno como a atitude correspondente de aquisição se tornou característica do empresário»[88].

Weber concluiu que o progresso científico iniciado com o Renascimento, que tanto contribuiu para preparar o terreno ao capitalismo moderno, não está relacionado de modo importante com o protestantismo. Lutero, por exemplo, repudiou Copérnico, um católico. Mesmo apesar de o catolicismo ter sido frequentemente hostil à nova ciência, o progresso científico e o protestantismo não devem ser identificados. Contudo, se as seitas ascéticas protestantes não estavam interessadas na ciência pura, elas deram uma contribuição importante para a ciência aplicada, para a tecnologia. Onde as necessidades materiais da vida quotidiana estivessem envolvidas, a mesma racionalização que caracterizou o espírito empresarial e o trabalho era também aplicada para pôr a ciência ao serviço da tecnologia e da produção capitalista[89].

É necessário agora considerar a importância da ética protestante no mundo moderno.

A perspectiva actual

Ao tempo da morte de Weber, o mundo da Europa do século dezanove estava devastado. Só agora é que começamos a atingir uma perspectiva adequada das alterações provocadas pelo surgimento de duas guerras mundiais que marcaram a transição para o mundo contemporâneo. Contudo, já se tornou claro que nós vivemos em «um mundo» em que a tradição liberal-democrática do Ocidente está em competição fundamental com o

comunismo (o que dificilmente seria uma perspectiva difundida ao tempo da morte de Weber) para a conquista dos países em desenvolvimento. Será portanto pertinente perguntar se a ética protestante tem ou não alguma relevância dentro do conjunto do mundo actual.

Não há qualquer evidência que demonstre que Weber atribuía a esse conceito algo mais que um significado puramente histórico. Ele tinha afirmado que «a raiz religiosa da moderna humanidade económica está morta; hoje, o conceito de chamamento (*calling*) é um *caput mortuum* no mundo»[90]. Para Weber, a dominância do protestantismo ascético foi substituída pelo optimismo do lluminismo no pensamento económico. Uma mão invisível vinha agora guiar o comportamento económico numa «harmonia de interesses» dentro de um novo sistema mecânico que podia, e pôde, dispensar a motivação transcendental. Finalmente, Weber deixou o capitalismo num estado completamente secularizado mas estável. Contudo, na conclusão do seu último trabalho há um certo tom de ameaça.

> As éticas económicas levantaram-se contra o background do ideal ascético; agora ele foi despido do seu conteúdo religioso. Tornou-se possível para a classe trabalhadora aceitar a sua parte enquanto a promessa da felicidade eterna se retirasse daí. Quando esta consolação caiu foi inevitável que aquelas fadigas e perturbações aparecessem na sociedade económica que desde então cresceu tão rapidamente»[91]

A Ética Protestante e os países economicamente subdesenvolvidos

Tem-se argumentado que, historicamente, a ética «protestante» foi necessária para a consecussão de um nível relativamente elevado de crescimento, sustentado tanto dentro das estruturas capitalistas como comunistas. Portanto, seria de esperar que um fenómeno semelhante fosse requerido para os países subdesenvolvidos, onde, com graus de intensidade variáveis,

> não há uma ponte entre a religião e a acção prática do mundo do trabalho quotidiano. Nesse casos, a economia e todas as outras acções têm sido consideradas religiosamente inferiores e nenhumas motivações psicoló-

> gicas para a acção material podem ser derivadas da atitude considerada como valor supremo. No seu conteúdo interior, as religiões contemplativas e extasiantes têm sido bem especificamente hostis à vida económica[92].

As influências religiosas não irão racionalizar a vida quotidiana onde os valores supremos são de natureza contemplativa ou os meios de graça têm um carácter puramente mágico ou sacramental. Por exemplo, o Professor Hsu afirmou que «Weber chegou mais perto da verdade do que qualquer outro estudioso» ao atribuir a ausência de desenvolvimento económico na China à ética de Confúcio[93].

A garantia de fundos de ajuda ao desenvolvimento a um país subdesenvolvido não implica por si só a emergência de uma classe empresarial ou de uma força de trabalho economicamente prática de importância bastante para estabelecer a base para um crescimento auto-sustentado. A este respeito, os esforços dos Estados Unidos têm uma nítida desvantagem em comparação com os da União Soviética, que exporta não só fundos e conhecimentos técnicos, mas também uma ideologia racionalizante com poder para capturar e dominar os espíritos dos homens. Enquanto que os fundamentos metafísicos específicos da motivação capitalista perderam de longe o seu significado no mundo moderno, isso não aconteceu com os do comunismo[94].

A perspectiva actual indica que as forças racionalizantes que já existem na maior parte das sociedades subdesenvolvidas podem ser exploradas para promover um desenvolvimento económico seguro. Os valores ideológicos e religiosos que foram dispensados por serem irracionais e apenas de importância negativa para o crescimento económico podem ser usados em muitos casos como bases motivadoras da acção económica racional.

Na Índia, por exemplo, os bosques de acácias eram mais bem tratados quando eram designados por Krishnaban (bosque de Krishna); uma situação semelhante verificou-se na Grécia quando as sementeiras eram acompanhadas pela benção ritual dos padres ortodoxos. Algumas citações do Corão foram efectivamente utilizadas em numerosos casos para reforçar medidas de saúde ou de desenvolvimento[95]. De maior interesse ainda são as actividades dos elementos mais ascéticos e reformistas dentro da maior parte das religiões não-cristãs. Geertz, no seu estudo sobre as alterações económicas e sociais da Indonésia, notou que

> À luz das teorias de Max Weber no que respeita ao papel do protestantismo em estimular o crescimento da comunidade empresarial no Ocidente, talvez não seja surpreendente que os lideres na criação de uma tal comunidade em Modjokuto fossem, na sua maioria, intensamente muçulmanos reformistas, porque o papel intelectual da Reforma no Islão aproximou-se, pelo menos de certo modo, do que o protestantismo assumiu no seio do cristianismo.
>
> Assim, e apesar de diferenças culturais marcantes, o desenvolvimento económico em Modjokuto tende a tomar a forma clássica que conhecemos no Ocidente. Um grupo pelo menos parcialmente de motivação religiosa e não estimado.., saindo da classe tradicionalmente comercial... (está) a tentar assegurar um estatuto superior numa sociedade mudada, através de uma procura racional e sistemática de riqueza[96].

Similarmente, McClelland descobriu que o conceito de Weber da ética protestante não se limita de modo algum à história do Ocidente. Na Índia, por exemplo, também parecem ser as seitas religiosas ascéticas, como os Jainos e os Parses, as que têm mais sucesso nos negócios. «Nem no Oriente nem no Ocidente foram os que têm um espírito secularmente materialista, sobretudo interessados no dinheiro e naquilo que ele lhes pode comprar pessoalmente, os que tiveram mais sucesso nos negócios»[97].

Assim, há evidências diversas que indicam que os valores já existentes podem ser usados para motivar o crescimento económico. No entanto, há uma tendência marcada no pensamento económico para desprezar a importância dos factores religiosos nos países subdesenvolvidos, ou para subestimar as dificuldades envolvidas na tentativa de alterar radicalmente as instituições existentes. Wolf, por exemplo, sugeriu que os valores e as motivações podem ser alterados mudando as instituições existentes[98]. À luz dos dados existentes, isto poderia, se conduzido à sua conclusão lógica, favorecer os métodos adoptados na China. Talvez se venha a provar que esta via é a mais viável de um ponto de vista económico, mas uma filosofia do desenvolvimento liberal-democrático impede uma tal escolha. Mais, ao tentar impôr os nossos próprios valores podemos apenas fomentar o ressentimento.

> Desde Tönnies, e especialmente desde Max Weber, tornou-se um lugar comum das ciências sociais a ideia de que o mundo dos iletrados é necessariamente um mundo povoado por seres sagrados que dão riqueza

> e significado acima de tudo aos valores sagrados. Para ele, o seu governo, a sua ordem social ou as suas decisões politicas aparecem como instituições religiosas, enquanto os nossos... esforços parecem ter falta de significado religioso ou mesmo serem grosseiramente anti-religiosos. Esquecemos isto muitas vezes, ou praticamente subestimamos a sua importância[99].

De um modo geral, então, argumentou-se que o conceito de Weber da ética protestante tem um campo de aplicação muito mais vasto do que ele próprio poderia pensar e este facto tem sido obscurecido por um criticismo baseado em premissas inexactas ou enganadoras. A motivação religiosa ou ideológica é um dos pré-requisitos fundamentais para o desenvolvimento económico no seio de qualquer sistema. O desenvolvimento baseado em linhas democráticas não pode exterminar os valores e as instituições existentes, nem os nossos próprios valores podem ser impostos a sociedades em que eles não têm significado. Contudo, a motivação económica prática pode ser implantada com as instituições existentes, talvez por uma educação que dê ênfase àqueles aspectos de uma determinada religião que favoreçam a aplicação económica racional neste mundo. O modo preciso como isto pode ser posto em prática em larga escala está para além do instrumental dos economistas, mas as pressões da ideologia marxista não deixam grande tempo para a inacção.

TEXTO N.° 9: O MOTOR DA REALIZAÇÃO PESSOAL, FACTOR DO CRESCIMENTO ECONÓMICO[100]

David C. MacClelland

Desde que os homens começaram a relatar a História, sempre os fascinou o facto de as civilizações nascerem e morrerem. Os progressos da cultura, como demonstrou Kroeber, são irregulares e por vezes manifestam-se mesmo em domínios muito diversos.

Assim, os ocupantes da peninsula itálica criaram, no tempo da Roma Antiga, uma grande civilização em que predominavam o direito, a política e a arte militar; numa outra época, no decurso da Renascença, os habitantes da

Itália desenvolveram a sua civilização nos domínios da arte, da música, das letras e das ciências. Que pensar de tais florescimentos da cultura? Teóricos modernos, como Huntington, insistem na importância do factor climático e Toynbee considera como decisiva a pressão do desafio do ambiente (ainda que, para ele, o ambiente seja de alguma maneira portador dos seus efeitos sobre o psiquismo). Outros, como Kroeber [(101)], esforçam-se por imaginar uma explicação geral, mas têm necessariamente que aceitar a ideia de que é por puro acaso que uma cultura consegue atingir uma fase particularmente harmoniosa em que se exprime totalmente, fase que, desde logo, irá prolongar até se tornar demasiado especializada e portanto estéril.

Eu não me proponho estudar o desenvolvimento da cultura, mas sim o da economia. A riqueza e os lazeres são talvez necessários aos progressos que se verificam noutros domínios como as artes, a política, a ciência ou a guerra, mas é inútil insistir neste ponto. No entanto, persiste o problema de saber porque é que alguns países se desenvolveram rapidamente no domínio económico em certos momentos e não noutros, problema de grande interesse em si mesmo, abstraindo das relações da economia com os outros modos de desenvolvimento cultural. A explicação mais corrente do crescimento rápido duma economia recorre a factores externos: condições favoráveis ao comércio, recursos naturais excepcionais, conquistas que permitem abrir novos mercados ou determinam no interior do país estabilidade política, etc... Eu gostaria, pelo contrário, de estudar os factores internos, os valores e as energias que levam os homens a explorar os bons momentos, a utilizar com vantagem as condições favoráveis ao comércio, numa palavra, a moldar o seu próprio destino.

O meu propósito não deve surpreender: sou psicólogo e o essencial da minha pesquisa incide sobre a motivação humana, sobre as razões que levam os homens a conduzir-se duma maneira e não doutra. Claro que cada um de nós sempre mais ou menos se interessou pelos «motivos» do homem. O que distingue este interesse do psicólogo do século XX é que este tenta definir com um máximo de precisão o objecto da sua investigação e medi-lo como todos os cientistas. Como é que as motivações humanas podem ser identificadas e medidas? As técnicas preferidas do psicólogo, neste domínio, sempre foram a entrevista e o inquérito. Se se deseja conhecer as motivações de um homem, é preciso, antes de mais,

interrogá-lo. É evidente que não é preciso fazer-lhe perguntas directamente. Se conversarmos longamente com ele ou se o fizermos falar com a ajuda de um questionário, será então mais ou menos possível inferir das suas motivações, um pouco como faz o detective que consegue deduzir, através de indícios vários, qual o autor de um crime.

Qualquer que seja a opinião acerca de Freud e dos outros psicanalistas, é certo que eles forneceram uma importante colaboração à psicologia: persuadiram-nos de uma vez por todas, com ou sem razão, de que o que as pessoas dizem das suas motivações não pode constituir uma base séria para julgar os seus conteúdos reais. Freud, analisando a psicopatologia da vida quotidiana, os sonhos e os sintomas nevróticos mostrou por diversas vezes que as motivações «manifestas», isto é, os motivos de comportamento que as pessoas se atribuem ou que um observador razoável lhes atribuiria, não são de facto as verdadeiras causas da sua conduta, frequentemente estranha. Simultaneamente, Freud abriu a via que conduz à constituição de um método para melhor compreender as motivações das pessoas. Ele analisou os sonhos e as associações livres e, para ser mais preciso, a imaginação e a conduta imaginativa. Uma vez liberta do seu ar misterioso e da sua aparência oculta, a psicanálise mostrou-nos que poderiamos aumentar consideravelmente os nossos conhecimentos das energias internas do homem, observando os temas pelos quais ele se sente espontaneamente afectado no decurso dos seus sonhos e das suas fantasias durante as insónias. Há dez ou doze anos o grupo de pesquisas americano com quem eu estava em contacto decidiu levar muito a sério estes intentos e ver o que poderiamos aprender acerca da motivação humana tentando contar com o máximo de objectividade o que as pessoas fantasiam, no estado de insónia[(102)]. O nosso método consistiu em juntar fantasias livres, sob a forma de historietas comentando por escrito imagens, e em medir a frequência do aparecimento de certos temas, um pouco da mesma forma como um técnico de saúde médica contaria a frequência deste ou daquele glóbulo, vermelho ou branco, numa amostra de sangue. Ficamos em posição de demonstrar que a frequência com a qual aparecem determinados «interesses profundos» (*inner concerns*) nestas fantasias variava sistematicamente em função das condições específicas da experiência por meio da qual nós despertamos e induzimos nos sujeitos os estados de motivação.

Em seguida, propusemo-nos isolar vários desses «interesses profundos» ou motivações; e aquilo que surgia com uma grande frequência nas fantasias de uma dada pessoa permitia-nos saber alguma coisa da maneira como ela se comportaria noutras circunstâncias da sua vida.

O mais importante destes interesses profundos é o que nós chamaríamos *achievement* dos sujeitos, elevado na medida em que estes tendem a trabalhar intensamente em determinadas tarefas, a aprender rapidamente, a dar o melhor de si, mesmo quando a noção de recorde entre em linha de conta e não quando são introduzidos estimulantes especiais como recompensas em dinheiro, e na medida em que tendem a preferir, para camaradas de trabalho, não os seus amigos, mas pessoas hábeis. Não podemos, evidentemente, passar em revista todos os numerosos estudos feitos neste domínio. Há cerca de cinco anos estivemos especialmente interessados pela ideia de saber o que aconteceria numa sociedade se nela coabitasse um grande número de pessoas com uma elevada necessidade de *achievement*. Noutros termos, punhamo-nos um problema de psicologia social: que efeito produziria numa dada sociedade uma concentração de pessoas cujo *n achievement* fosse elevado?

Será talvez oportuno explicar como é que fomos levados a pôr esta questão. Eu tinha ficado fortemente impressionado com a análise muito pertinente feita pelo grande sociólogo alemão Max Weber da relação entre o Protestantismo e o estado de espírito do capitalismo[103]; ele afirma que o traço característico dos homens de negócios e dos trabalhadores protestantes, sobretudo os das seitas pietistas, não residia no facto de eles terem inventado a qualquer título as instituições do capitalismo ou melhores processos de fabrico mas sim no facto de eles se dedicarem ao trabalho com um novo espírito de aperfeiçoamento. A doutrina calvinista da predestinação forçava-os a racionalizar cada aspecto da sua vida e a fazer grandes esforços para melhorar neste mundo a posição que Deus lhes havia dado em partilha. Quando li a descrição que Weber faz do comportamento desses homens conclui que eles deviam seguramente possuir um elevado nível de *achievement*. É possível que o novo espírito capitalista descrito por Weber não fosse senão uma elevada necessidade de *achievement*. Se essa necessidade se faz sentir assim, o n seria em parte responsável pelo extraordinário crescimento económico do Ocidente. Um outro factor confirma esta hipótese. Um estudo atento

de Winterbottom demonstrou que os rapazes cujo *n-achievement* é elevado provêm habitualmente de famílias em que as mães insistem muito cedo na auto-confiança e na autoridade sobre si próprios[104]. Os rapazes cujas mães não encorajam precocemente a auto-confiança ou que não os incentivam a aperfeiçoar-se através de ideais elevados, têm tendência a apresentar uma inferior necessidade de achievement. Uma das características-chave da Reforma Protestante é, manifestamente, a importância que ela conferiu à auto-confiança. Lutero sustentou veementemente que «todo o crente era padre» e traduziu a Bíblia para que cada homem se pudesse aproximar directamente de Deus e da ideia religiosa. Calvino insistiu na ideia de que cada um podia nesta vida atingir a perfeição graças à razão. A Reforma, pelo seu próprio carácter, parece ter iniciado uma fase da História no decurso da qual os pais encorajavam os filhos a atingir precocemente a confiança em si próprios e a sua realização pessoal (*achievement*). Se os pais os educaram nesse espírito, eles desenvolveram entre si, provavelmente sem intenção, um alto nível de *n-achievement*, o qual, por sua vez, foi responsável pelo novo espírito do capitalismo.

Tal foi a hipótese que provocou as nossas investigações. Ela não passava, é certo, duma ideia cheia de promessas e muito trabalho foi ainda necessário para se estabelecer o seu valor. Em breve nos convencemos de que os factos tal como são apresentados por Weber eram provavelmente um caso particular dum fenómeno muito mais geral, que o *n achievement* enquanto tal estava relacionado com o crescimento da economia e que a Reforma Protestante apenas tinha com ele uma relação indirecta, na medida em que tinha influência sobre o nível médio de *n-achievement* dos seus adeptos. Se esta última suposição estivesse certa, também um elevado nível médio de *n-achievement* deveria igualmente estar associado ao crescimento económico da Grécia antiga, do Japão moderno ou duma qualquer tribo sem escrita estudada por etnólogos no sul do Pacífico. Por outras palavras, a nossa hipótese, pela sua generalidade, tentava isolar um dos factores-chave do crescimento económico de todas as civilizações. Que provas temos para basear uma tão ousada generalização? Até este momento recolhemos já numerosos documentos – muito mais do que os que posso aqui apresentar. Gostaria no entanto de indicar neste artigo alguns exemplos particularmente significativos dos nossos diferentes tipos de provas.

Em primeiro lugar, dedicamo-nos a pesquisas de ordem histórica – já que se nos afigurava necessária uma medida de *n-achievement* que pudesse aplicar-se a épocas de que não poderíamos testar os contemporâneos, desaparecidos há já muito tempo. Em vez de «codificar» as pequenas histórias escritas por um indivíduo com base num teste, «codificamos» os documentos da literatura de imaginação: poesia, teatro, orações fúnebres, relatos escritos por capitães de navios, epopeias, etc. A Grécia antiga, que estudámos em primeiro lugar, ilustra de forma satisfatória o nosso método. Era-nos possível utilizar abundantes documentos literários sobre temas comparáveis e ainda por cima redigidos no decurso de três períodos históricos distintos: a fase do crescimento económico (900 a. C. a 475 a. C., que inclui Homero e Hesíodo); a fase do apogeu (475 a. C. a 362 a. C.) e a fase do declínio (362 a. C. a 100 a. C.). Assim, Hesíodo tratou da agricultura e da administração dos domínios no decurso do primeiro período, Xenofonte no período intermédio e Aristóteles no último. O termo «apogeu» deve ser entendido no sentido cultural, pois seria presunçoso afirmar, por exemplo, que Aristóteles representa de algum modo um «declínio» em relação a Platão ou Thales.

A medida utilizada para calcular o crescimento económico foi tirada de Heichelheim, da sua obra *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*[105]. Heichelheim fornece a lista das estações dispersas pela Europa onde ele descobriu restos de vasos gregos de diversas épocas. Como o leitor sabe, esses vasos serviam de recipientes para o transporte de azeite e vinho, que eram as exportações gregas mais importantes. Estes cacos e os sítios onde foram encontrados permitem calcular a área de extensão do comércio grego, tanto no espaço como no tempo. Foi propositadamente que omitimos qualquer consideração relativa à última expansão da Grécia helenística, já que esta representa uma outra civilização. O nosso centro de interesse era Atenas.

Quando todos os documentos literários foram cifrados, mostraram, como já tinhamos previsto, que o nível de *n-achievement* fora mais alto no decurso do período de desenvolvimento económico anterior ao «apogeu» do crescimento da economia ateniense (ver fig. I). Por outras palavras, o nível máximo de *n-achievement* precedia de pelo menos um século o ponto máximo de expansão económica. Em contrapartida, o nível de *n-achievement* baixou na época de máxima prosperidade, anunciando por

isso mesmo o ulterior declino da economia. Resultados idênticos foram obtidos por métodos similares aplicados ao estudo do crescimento económico da Espanha do século XIV[106] e ao das duas vagas de crescimento económico da Inglaterra (a primeira no fim do século XVI e a segunda no início da revolução industrial, cerca de 1800)[107]. Em Inglaterra o nível de *n-achievement* (determinado com base em cartas de capitães de navios e canções de rua) conheceu duas elevações entre 1400 e 1800, uma ou duas gerações antes das vagas de crescimento económico (por sinal em cada despertar do Protestantismo). Este facto é revelador, pois demonstra que não há declínio «necessariamente» constante das forças vivas duma civilização, desde as suas origens até ao fim . Em Espanha, em Inglaterra, como na Grécia, níveis elevados de *n-achievement* precederam o avanço económico e níveis baixos anunciaram o seu declino. Infelizmente, o pouco espaço de que dispomos aqui impede-nos de entrar em mais detalhes.

A nossa hipótese é ainda confirmada se a verificarmos aplicando os nossos métodos ao estudo das culturas sem escrita. Na Universidade de Yale reuniram-se com método todos os documentos conhecidos sobre as tribos primitivas e utilizou-se um sistema de classificação que permite comparar as informações. Fizemos a triagem das fichas para reunir os dois critérios de que necessitávamos para verificar a nossa hipótese geral. Em relação a mais de cinquenta dessas culturas existiam recolhas de contos populares que Child[108] e outros haviam codificado, exactamente como nós tinhamos feito em relação às historietas fantasiadas pelos nossos sujeitos e aos documentos literários. Estes contos populares traziam a marca da fantasia que nós considerávamos essencial na determinação dos «interesses profundos» (*inner concerns*). Andávamos simultaneamente à procura dum método que permitisse classificar os graus de desenvolvimento económico dessas culturas e verificar se as que, nos contos populares, possuiam um *n-achievement* elevado se tinham desenvolvido mais que as de *n achievement* baixo. Como é natural, os meios pelos quais os homens e estas culturas asseguravam a sua subsistência eram muito diferentes e as nossas informações sobre esse assunto provinham de todas as partes do mundo, portanto de habitats geográficos muito variados. Era contudo necessário encontrar uma medida que nos permitisse compará-los. Finalmente, surgiu-nos a ideia de tentar avaliar o número de «homens de negócios»

(*business entrepreneurs*) permanentes dessas culturas, relacionando-o com o número de adultos. Definimos então o «homem de negócios» como um indivíduo que exerce o controlo sobre os meios de produção e que produz mais do que pode consumir a fim de vender o excedente para aumentar o seu rendimento pessoal ou o da sua família.

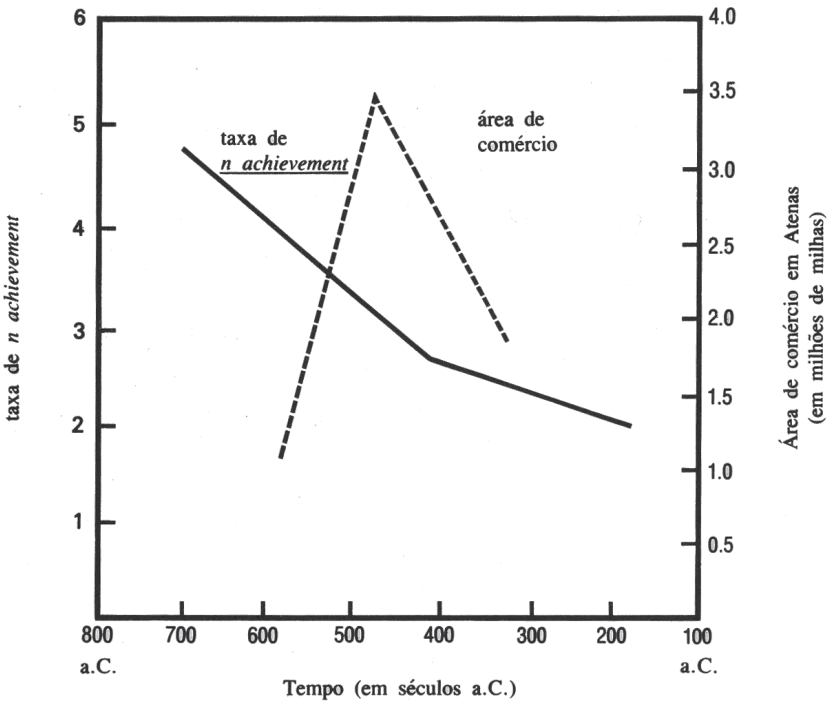


Fig. I: Taxa de ***n-achievement*** médio referido aos períodos de crescimento, apogeu e declínio da civilização ateniense, expressa pela extensão da sua área de comércio (determinada apenas para os séculos VI, V e IV)

Um «homem de negócios», segundo a nossa definição, deveria retirar pelo menos 75% dos seus rendimentos da troca e do comércio. A maior parte eram comerciantes, artesãos independentes, donos de lojas, restaurantes, etc.... 74% das 19 culturas que revelaram um *n achievement* alto como consequência da classificação dos seus contos populares, possuiam «homens de negócios» – segundo a nossa definição – enquanto que só 35%

das 20 culturas que foram classificadas com um *n-achievement* baixo os possuiam. Estatisticamente esta diferença é extremamente significativa (2 = 5,97, PL 0,02). Assim, os resultados obtidos parecem confirmar a hipótese segundo a qual um elevado *n-achievement* conduz a uma forma mais evoluída de actividade económica.

Mas, no que respeita às nações modernas, poderemos avaliar os níveis de *n-achievement* e relacioná-los com fenómenos de crescimento económico? Responder a uma tal questão seria evidentemente da maior importância, mas as dificuldades técnicas para conseguir exprimir correctamente uma função das nossas duas variáveis pareciam verdadeiramente intransponíveis. Que tipos de documentos literários poderíamos utilizar que fossem simultaneamente representativos dos níveis motivacionais dos povos da Índia, Japão, Portugal, Alemanha, E.U.A. e Itália? No decurso das nossas investigações históricas apercebemo-nos de que certos géneros literários eram, mais que outros, portadores de fantasias características do achievement. Não surgem dificuldades quando nos contentamos em analisar as diferentes fases duma mesma cultura, mas essas dificuldades aumentam consideravelmente quando se pretende comparar duas culturas diferentes, das quais uma pode exprimir a sua motivação de achievement através duma forma literária que a segunda ignora. Decidimos, por fim, por várias razões, servirmo-nos dos livros infantis; eles existem, sob uma forma susceptível de ser comparada, em todas as nações modernas, desde que essas nações introduziram o ensino da leitura e desde que para esse fim se publicam historietas para as crianças; ainda por cima, estas histórias são imaginadas e as que são escolhidas para uso nas primeiras classes não são muitas vezes sujeitas à influência política (facto notável: as histórias dadas para leitura aos jovens estudantes russos não se distinguem, nem no seu estilo nem no seu conteúdo, das que são lidas pelos estudantes do Ocidente).

Assim, fizemos a recolha dos livros de leitura da 1.ª, 2.ª e 3.ª classes, publicados simultaneamente, por volta de 1925 e por volta de 1950, em todos os países onde foi possível encontrá-los. Coleccionamos, assim, cerca de 1300 histórias que foram todas traduzidas em inglês e que se repartiam do Seguinte modo: 21 histórias publicadas em 1925 em cada um dos 23 países escolhidos e outras tantas publicadas em 1950 para cada um dos 39

países escolhidos. Foi utilizado um código de nomes próprios para que os testadores ignorassem a origem nacional das histórias escolhidas.

Faltava-nos descobrir o critério do crescimento económico. A dificuldade estava em assegurar uma comparação correcta. Certos países possuem recursos naturais importantes, alguns desenvolveram-se industrialmente mais cedo que outros. A especialização da produção varia segundo os países. Os economistas consideram que o rendimento nacional expresso por habitante é a medida mais válida para estabelecer comparações correctas; mas por um lado estas características são insuficientes já que certos países as não possuem; por outro lado, é aleatório convertê-las em poder de compra equivalente. Enfim, seria melhor utilizar os números da produção eléctrica; as unidades de medida são idênticas em todos os países do mundo, existem estatísticas desde 1920 e a electricidade (se abstrairmos da forma como é produzida) é uma forma de energia essencial ao crescimento económico dos países modernos. A quantidade de electricidade produzida por habitante correspondia, em 1950, às estimativas do rendimento nacional por habitante na proporção de 90%. Para resolver as disparidades de recursos naturais, como por exemplo a quantidade de energia hidráulica susceptível de ser medida, etc..., estudamos o crescimento em KW/h do consumo de energia por habitante entre 1925 e 1950. Como se previa, o valor do crescimento da produção eléctrica entre 1925 e 1950 está intimamente ligado ao nível dessa mesma produção em 1925. Assim, foi necessário recorrer a uma análise regressiva, isto é, calcular a inflexão média do crescimento desta produção para todos os países e a partir daí calcular o crescimento médio que cada um desses países deveria realizar entre 1925 e 1950. Desde logo, e com base na produção de 1925, foi possível comparar o crescimento real com o crescimento que seria de esperar: assim os países poderiam ser classificados conforme aumentassem mais ou menos rapidamente a sua produção por comparação com o aumento teórico, usando como base de cálculo a produção de 1925. O processo é semelhante ao que utilizamos quando, com base em algumas medições do Q. I., prevemos o aproveitamento escolar que se pode esperar duma criança e a classificamos de «sobre» ou «sub-activa».

A correlação entre o nível de *n-achievement* das histórias para crianças em 1925 e o aumento da produção eléctrica entre 1925 e 1950, relacionada

com o aumento da produção teórica, é de 0,53 para 1, o que é satisfatória e largamente significativo do ponto de vista estatístico. É evidente que isto não acontece por acaso. Além do mais a correlação é também satisfatória com a medida do crescimento real do rendimento nacional por habitante, relacionada com o seu crescimento teórico, equação usada por Colin Clark para estudar o poder de compra. Para estabelecer mais firmemente este resultado, utilizámos para os quarenta países as estimativas dos níveis de *n achievement* dos livros infantis de 1950; calculámos a equação do crescimento da produção eléctrica de 1952 a 1958 em função do nível de 1952. Traduzida em unidades logarítmicas, a curva torna-se notoriamente linear, como é frequentemente o caso com simples funções crescentes. O quadro seguinte apresenta os resultados para cada um desses países, obtidos pela comparação das previsões e do nível inicial em 1952 em unidades de medida idênticas e classificadas segundo o seu nível de *n-achievement*, baixo ou elevado, em 1950.

Mais uma vez descobrimos que o nível de *n achievement* anunciava de maneira muito significativa (R = 0,43) os países que se transformariam muito mais rapidamente do que se poderia prever em função do crescimento médio de todos os países. Contudo, os resultados são menos espantosos porque muitos países comunistas e subdesenvolvidos foram incluídos na amostragem. Segundo tudo parece indicar, o *n achievement* deixa prever a taxa de crescimento económico, não só dos países capitalistas de tipo ocidental baseados na pequena empresa, mas também de nações em que o Estado controla e desenvolve a economia.

É extremamente interessante fazer notar aos adeptos do determinismo económico que o nível de *n achievement* de 1950 não está ligado nem ao avanço económico anterior a 1950 nem ao nível de prosperidade económica de 1950. Isto leva-nos a admitir que o *n achievement* é um factor causal, uma transformação no espírito dos homens que determina o crescimento económico e não é determinado por ele. Num século em que o determinismo económico domina tanto o pensamento ocidental como o pensamento comunista, é surpreendente descobrir uma prova concreta do determinismo psicológico, poder medir as transformações psicológicas que precedem e provavelmente determinam as modificações económicas.

Taxa de crescimento na produção eléctrica (1952-58) e taxa de *n achievement* nacional em 1950

Taxa de *n achievement* nacional 1950[b]	**Desvios da taxa de crescimento prevista[a]**			
	Previsão ultrapassada		**Previsão não atingida**	
n achievement alto	3.62 Turquia	+ 1.38		
	2.71 Índia[c]	+ 1.12		
	2.38 Austrália	+ 0.42		
	2.33 Israel	+ 1.18		
	2.43 Espanha	+ 0.01		
	2.29 Paquistão[d]	+ 2.75		
	2.29 Grécia	+ 1.18	3.38 Argentina	- 0.56
	2.29 Canadá	+ 0.08	2.71 Líbano	- 0.67
	2.24 Bulgária	+ 1.37	2.38 França	- 0.24
	2.24 Estados Unidos	+ 0.47	2.33 União Sul-Africana	- 0.06
	2.14 Alemanha Federal	+ 0.53	2.29 Irlanda	- 0.41
	2.10 U.R.S.S.	+ 1.61	2.14 Tunísia	- 1.87
	2.10 Portugal	+ 0.76	2.10 Síria	- 0.25
n achievement baixo	1.95 Iraque	+ 0.29	2.05 Nova Zelândia	- 0.29
	1.86 Áustria	+ 0.38	1.86 Uruguai	- 0.75
	1.67 Grã-Bretanha	+ 0.17	1.81 Hungria	- 0.62
	1.57 México	+ 0.12	1.71 Noruega	- 0.77
	0.86 Polónia	+ 1.26	1.62 Suécia	- 0.64
			1.52 Finlândia	- 0.08
			1.48 Países Baixos	- 0.15
			1.33 Itália	- 0.57
			1.29 Japão	- 0.04
			1.20 Suiça[e]	- 1.92
			1.19 Chile	- 1.81
			1.05 Dinamarca	- 0.89
			0.57 Argélia	- 0.83
			0.43 Bélgica	- 1.65

Relação da taxa de ***n achievement*** (1950) aos desvios, relativamente à taxa de crescimento prevista = .43, p. .01.

a. As estimativas são calculadas segundo a produção eléctrica mensal média em milhões de kwh, para 1952 e 1958 (Nações Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, Jan. 1960 e Statistical Papers, série J, *World Energy Supplies*, 1951-54 e 1955-58). A correlação entre a taxa logarítmica de 1952 e o aumento logarítmico de 1952-58 é de 0,976. A equação da regressão na base destes 39 países, mais quatro outros pertencendo à mesma zona climática de que existem dados disponíveis (Formosa, Checoslováquia, Roménia, Jugoslávia), é: aumento logarítmico (1952-58) = 0,9229 taxa logarítmica (1952) + 0,0480.
A redução normal representa os desvios do aumento médio previsto pela fórmula de regressão (M = - 0,01831) divididos pelo desvio normal dos desvios relativamente ao aumento médio previsto (SD = 0,159).

b. Baseado em 21 histórias infantis segundo leitores de nível 2, 3 e 4, em cada país.

c. Baseado em 6 histórias Hindi, 7 Telegu e 8 Tamul

d. Baseado em 12 histórias Urdu e 11 Bengali

e. Baseado em 21 histórias da Suiça alemã, média 0,91; 21 histórias da Suiça francesa, média 1,71; obteve-se uma média geral para dar uma representação aproximada aos dois principais grupos étnicos.

Os resultados, tão numerosos como interessantes, obtidos graças ao nosso estudo das histórias para crianças conseguiram convencer-nos de que a escolha dos materiais era correcta. Parece que os adultos difundem através das histórias que propõem às suas crianças as atitudes, as aspirações, os valores e as motivações que eles consideram mais importantes. Gostaria ainda de mencionar, ainda que brevemente, dois outros factos, um relativo ao crescimento económico e o outro ao totalitarismo. Se compararmos a maior ou menor rapidez do crescimento económico em função das variáveis através das quais analisamos as histórias infantis, um facto ressalta em particular. Nas histórias provenientes de países que se desenvolveram mais rapidamente no decurso tanto do primeiro como do último período, descobre-se uma tendência para acentuar, tanto em 1925 como em 1950, o que David Riesman chama *other-directedness*, isto é, o facto de se conceder a confiança a certas pessoas, e não à tradição, para governar a conduta social[109]. Nesses países, a opinião pública torna-se uma fonte importante de direcção para o indivíduo. As nações que aumentaram tanto em quantidade como em qualidade os meios de informação ao serviço das massas – a imprensa, a rádio, as alocuções ao público – são precisamente as mesmas que se desenvolveram mais rapidamente no domínio da economia. Creio que a other-directedness ajudou esses países a desenvolverem-se mais rapidamente porque aí a opinião pública é fundamentalmente mais maleável que a moral estabelecida ou que as tradições sociais. O poder pode utilizar esses meios para informar largamente as pessoas da necessidade de avançar por novos caminhos quando os valores estabelecidos pela tradição correm risco de os manter em vias que não são susceptíveis de conduzir a uma mudança na ordem económica e social.

O segundo facto não está directamente relacionado com a economia, mas é susceptível de complicar o seu desenvolvimento. Incidentalmente, demo-nos conta de que as ditaduras aparecidas entre 1925 e 1950 (à excepção talvez de Portugal) estavam de uma forma ou outra anunciadas nas histórias para crianças por um particular complexo de temas motivacionais, isto é, uma fraca necessidade de «simpatia» (interesse restringido pelas relações de amizade) associada a uma elevada necessidade de «domínio» (preocupação excessiva de influenciar e controlar os outros).

Os livros infantis alemães manifestavam este complexo de temas antes da chegada de Hitler ao poder, assim como os livros japoneses antes de Tojo, os livros argentinos antes de Perón, os livros espanhóis antes de Franco, os livros sul-africanos antes da chegada ao poder do actual governo deste país. Em contrapartida é muito raro que os livros de crianças dos países sem ditaduras apresentem uma combinação daquelas motivações. Dado que há apenas uma excepção no primeiro caso e muito poucas no segundo, a sua aproximação é estatisticamente significativa. Segundo tudo parece indicar, estaremos em presença dum índice de «dureza», isto é, da necessidade de influenciar os outros (*n domination*) que não era compensado por um suficiente interesse pela procura de bem-estar (*n sympathie*). É interessante e levemente perturbador descobrir que os livros infantis alemães testemunham ainda hoje, como em 1925, a asssociação particular dessas motivações. Esperemos que se trate de um caso em que a generalização própria das ciências sociais não seja confirmada pelo aparecimento nos próximos dez anos dum regime totalitário na Alemanha.

Voltemos ao nosso tema principal e tentemos precisar como é que um *n achievement* mais elevado conduz a um crescimento mais rápido da economia e o porquê de um tal crescimento e não por exemplo de progressos militares ou artísticos. É preciso examinar detalhadamente o mecanismo pelo qual a concentração de um tipo particular de motivações, no seio de uma população, orienta um fenómeno social tão complexo como o desenvolvimento económico. A charneira destes dois fenómenos sociais é evidentemente o empresário. Não interpreto este termo no sentido capitalista; em boa verdade, gostaria de o dissociar de toda a ideia de propriedade. Um empresário é todo aquele que exerce um controlo sobre a produção, a qual não se destina precisamente ao seu consumo pessoal. Assim, segundo a minha definição, o dirigente duma unidade de produção de aço na URSS é um empresário.

Foi Joseph Schumpeter que atraiu a atenção dos economistas para a importância do papel dos homens de negócios na industrialização do Ocidente. Graças aos seus esforços perseverantes, eles fundaram empresas e criaram unidades de produção onde nada existia. No início, os empresários reuniram as matérias primas e organizaram unidades de produção a fim de as utilizar no fabrico de novos produtos, que vendiam. Até há pouco tempo, a maior parte dos economistas clássicos do Ocidente afir-

maram, como Marx, que era a «procura do lucro» que levava os homens a agir assim. Estamos todos familiarizados com o argumento marxista que procura provar que os empresários estão de tal maneira dominados pelo seu apetite de lucro que exploram os trabalhadores num grau tal que os levam à revolta. Recentemente, os historiadores da economia estudaram a vida real desses empresários e descobriram – o que constitui seguramente uma surpresa para alguns deles – que uma grande parte desses homens não demonstrava sentir interesse por produzir dinheiro pelo dinheiro. Diriamos, em termos de psicologia, que o quadro de Marx estava ligeiramente «descentrado». Se os chefes de empresa estivessem verdadeiramente interessados no dinheiro acima de tudo, uma boa parte deles teria deixado de trabalhar após haver reunido todo o dinheiro de que podiam dispor e não teriam continuado a arriscá-lo em actividades cada vez mais aventurosas. Na realidade, alguns deles provinham de sectores pietistas, como os Quakers em Inglaterra, que defendiam que se disfrutem as riquezas com o refinamento próprio duma parte da nobreza europeia. Os chefes de empresa procuravam frequentemente multiplicar os seus negócios, buscar uma maior abertura do mercado, «conquistar as forças vivas da natureza»; eram mesmo atraídos pelos ideais altruístas que preconizavam a melhoria da sorte da humanidade ou que procuravam antecipar a chegada do reinado de Deus sobre a Terra. Rotularam-se tais impulsos de hipócritas e contudo, se suposermos que esses homens foram realmente conduzidos por um desejo de realização pessoal, mais que por espírito de lucro, não podemos continuar a tratá-los como hipócritas. A nossa suposição simplifica o problema; ela permite compreender que esses chefes de empresa se interessavam por dinheiro sem no entanto o procurar em si mesmo. Ano após ano, o dinheiro ganho provava-lhes até que ponto eles tinham trabalhado bem, o quanto se tinham realizado graças ao seu esforço. A necessidade de realização pessoal jamais se pode satisfazer com dinheiro, mas a valorização em termos de dinheiro dos ganhos obtidos mostra até que ponto o trabalho foi bem feito.

Estas breves considerações sobre a vida dos homens de negócios do passado sugeriu-nos que talvez a sua motivação principal fosse um *n achievement* elevado. Que descoberta sustenta esta ideia? Abordamos o assunto sob dois aspectos particulares: em primeiro lugar procurámos determinar

se os indivíduos cujo *n achievement* é elevado se conduzem bem como chefes de empresa; em segundo lugar, investigámos se, nos nossos dias, os chefes de empresa mais bem sucedidos possuiam um *n achievement* mais elevado que as pessoas com um status social equivalente. Evidentemente, era necessário precisar o que entendiamos por «conduzir-se como chefes de empresa», isto é, o que distingue de todos os outros o comportamento dum chefe de empresa. Respostas precisas a estas questões envolver-nos-iam numa longa discussão sobre a sociologia das profissões e forçar-nos-ia a examinar a distinção estabelecida por Max Weber entre capitalistas e burocratas. Como não temos muito espaço, apresentaremos apenas uma rápida vista de olhos sobre a extensão das nossas pesquisas. Uma das características que define logo à primeira vista um chefe de empresa é o gosto pelo risco e pelas inovações. Um indivíduo que adiciona uma coluna de números não é um empresário, mesmo que execute o seu trabalho cuidadosamente, correctamente e com competência; contenta-se em aplicar as regras estabelecidas. Mas um indivíduo que decide trabalhar segundo regras novas é um empresário, mesmo que à partida não saiba se a sua decisão é correcta; nem tão pouco um tal indivíduo se sente na posição dum jogador ao jogar uma carta. Ele decide segundo os seus conhecimentos, o seu julgamento, a sua habilidade; se a sua escolha se vier a justificar pelo desenvolvimento futuro da sua empresa, ele sentirá certamente um sentimento de realização pessoal por um esforço coroado de êxito.

Se as pessoas cujo *n achievement* é elevado se lançam em empresas arriscadas, devem contudo procurar, encontrar e melhorar as situações cujo risco de fracasso seja moderado, risco que se pode reduzir através dum maior esforço ou maior habilidade. Estes indivíduos não trabalham mais que os outros nas tarefas rotineiras, naquelas que eles sabem que executarão correctamente pelo simples facto de as executar, o que toda a gente considera como a forma tradicional de trabalhar. Evitam igualmente as situações perigosas, porque se as levam a termo não sentem um sentimento de realização pessoal já que, nesse caso, foi a sorte e não a habilidade que levou ao sucesso; e depois, nestes casos, fracassariam na maior parte das vezes, o que seria muito desagradável. Sobre este ponto os nossos resultados são muito concludentes. Várias vezes nos apercebemos de que os rapazes com um *n achievement* elevado escolhem jogos de destreza em que

o risco de fracasso é moderado. A figura II representa os resultados dum estudo deste género; tínhamos adaptado um jogo utilizado pelo psicólogo Kurt Lewin. Dá-se a cada criança uma argola de corda e pede-se-lhe que tente lançar a argola à volta de um pau a partir de uma distância que ele deverá fixar. As crianças com um *n achievement* elevado mantêm-se geralmente a uma distância moderada do pau, onde as possibilidades de sucesso e fracasso se equilibram. Em contrapartida, as crianças com um *n achievement* baixo não manifestam nenhuma preferência por nenhuma posição. A maior parte das vezes mantêm-se em posições extremas, ou muito perto do pau de forma a ter a certeza de atirar bem a argola ou então muito longe, a uma distância donde certamente falharão. Manifestam igualmente um comportamento análogo ao de muitos indivíduos dos países subdesenvolvidos que, do ponto de vista económico, se conduzem duma forma totalmente conservadora e que, ao mesmo tempo, se dedicam apaixonadamente aos jogos de azar – arriscando pouco para ganhar muito. Os que agem desta forma não são capazes de se aguentar com um risco calculado de maneira realista, como o fazem os sujeitos detentores de um *n achievement* elevado.

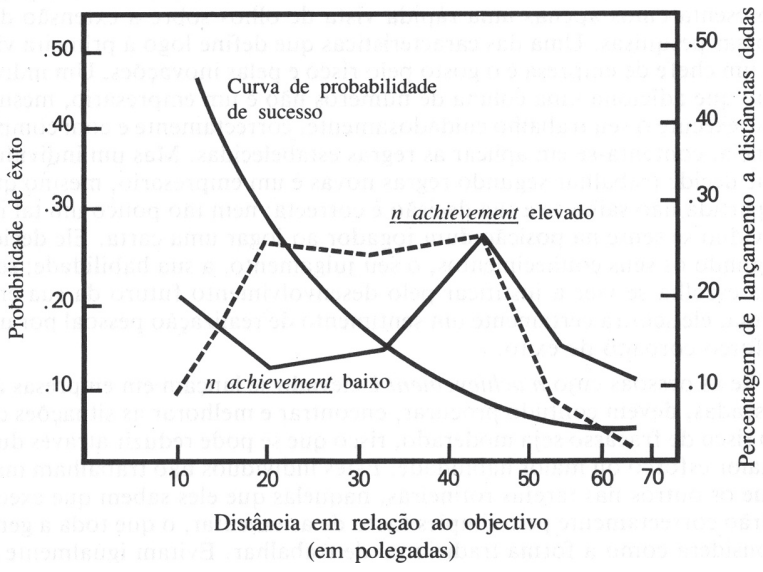


Fig. 2: Percentagem de lançamentos efectuados por crianças de 5 anos, com n achievement elevado e baixo, a distâncias diferentes, e curva da probabilidade de êxito a estas distâncias. Representada a intervalos de 11 polegadas desde a distância menor.

Recentemente, chegámos a conclusões próximas destas na sequência de um estudo que evidenciava que os rapazes com um *n achievement* alto trabalham com mais aplicação e conseguem melhores resultados quando as possibilidades de êxito e fracasso são iguais: isto é tanto verdade para os rapazes americanos, como para os japoneses, indianos ou brasileiros. Em todos estes países os rapazes que têm um *n achievement* elevado não realizam melhor as tarefas propostas em laboratório que os que têm um *n achievement* baixo. Apenas melhoram os seus resultados quando entram em competição a qualquer título ou então quando, temendo fazer pior que os outros, correm o risco de não sentir uma sensação de realização. Um outro grupo de rapazes escolhidos nos mesmos países manifestava uma atitude geral de optimismo perante a vida e isso era visível nas respostas aos questionários. Os indivíduos deste grupo respondiam sempre melhor que os outros quer a situação fosse competitiva ou não. Eram rapazes conscienciosos dos quais gosto de pensar que são precisamente os que trabalham alegre e eficazmente em quaisquer condições. Poderiam ser chamados para constituir os quadros dos serviços públicos, já que suportam bem a rotina; mas não serão empresários porque estes últimos procuram situações que lhes permitam experimentar um sentimento de realização pessoal, após ter ultrapassado riscos e dificuldades.

O empresário procura no seu trabalho uma outra satisfação, a que lhe é dada pelo conhecimento preciso do resultado das suas decisões. Regra geral, o aumento das vendas, da produção ou das margens de lucro indica-lhe em termos gerais se fez, na incerteza, uma escolha correcta ou não. Assim, o interesse que ele encontra na procura de lucro é a medida do sucesso. Demo-nos conta de que os rapazes com um *n achievement* elevado trabalham mais eficazmente quando têm o sentimento profundo de fazer bem, ainda que não trabalhem mais duramente por recompensas em dinheiro. Se lho perguntarmos, declaram veementemente que, no que respeita a jogos de destreza, devem ser concedidas maiores recompensas em dinheiro àqueles que conseguem vencer maiores dificuldades. Assim, por ocasião dos jogos do lançamento da argola perguntámos aos intervenientes quanto dinheiro é que eles pensavam que se devia dar por cada lançamento conseguido a partir de distâncias cada vez maiores. Para distâncias próximas do alvo, os sujeitos com *n achievement* elevado e baixo

pouco diferiam nas suas estimativas, mas à medida que aumentavam as dificuldades do jogo, as somas reclamadas pelos indivíduos que possuiam um *n achievement* alto cresciam mais rapidamente que as dos sujeitos com um *n achievement* baixo. Eles achavam que um sucesso maior deveria ser reconhecido através duma recompensa proporcionalmente maior. Mais uma vez aqui os sujeitos possuidores de um *n achievement* elevado se comportavam como deveriam se estivessem destinados a tornar-se, na sociedade, empresários felizes nos negócios.

Vamos agora verificar se os dirigentes de negócios realmente possuem um *n achievement* mais elevado neste aspecto. A nossa análise ainda não terminou, mas a figura III permite entrever *grosso modo* o que provavelmente viremos a descobrir.

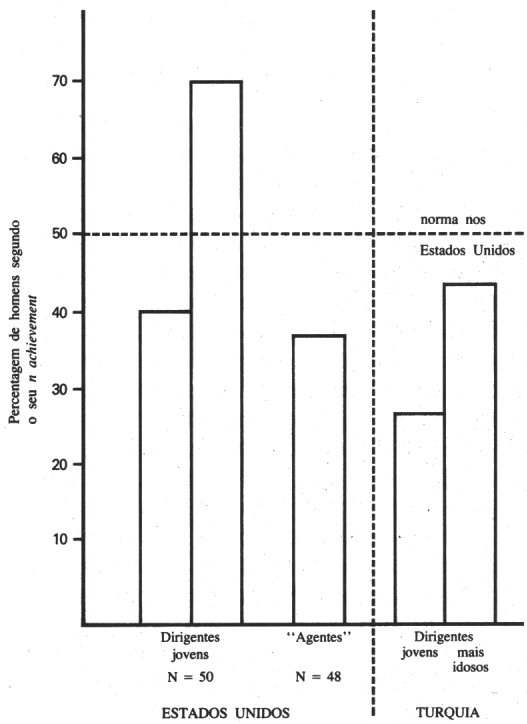


Fig. 3: Percentagem dos diferentes tipos de dirigentes com n achievement elevado, nos Estados Unidos e na Turquia

Quatro conclusões se podem já extrair:

a) Os empresários (os jovens dirigentes) possuem um *n achievement* mais elevado que os indivíduos comparáveis do grupo dos não-empresários (agentes) cujo trabalho principal é quase judiciário (cobradores de impostos ou agentes de seguros). Um cuidadoso estudo da General Electric Company confirma esta hipótese: em média, os directores de produção possuem um *n achievement* mais elevado que os chefes de pessoal, com tratamento e educação comparáveis.

b) Os jovens dirigentes que obtêm maior sucesso possuem um *n achievement* mais alto que os que têm menor sucesso.

c) Os homens de negócios turcos têm um nível médio de *n achievement* mais baixo que o dos dirigentes americanos, e isso confirma a ideia de que o espírito de empresa detém um lugar mais restrito em países como a Turquia.

d) Contudo, os dirigentes turcos que obtêm mais sucesso têm um nível mais elevado de *n achievement* que os menos bem sucedidos. Isso confirma a nossa ideia de que o *n achievement* habilita particularmente os indivíduos para o papel de dirigentes de negócios, mesmo em países como a Turquia em que as tradições dos negócios são completamente diferentes das do Ocidente.

Para recrutar as pessoas que possuem «o espírito de empresa» – um *n achievement* elevado – a comunidade dos negócios utiliza três métodos: dois dão óptimos resultados e o terceiro nenhum.

O método mau é o mais fácil de descrever e é ainda o dos países subdesenvolvidos. No decurso de um estudo dos gostos e repugnâncias dos jovens do Japão, Brasil, Alemanha, Índia e E.U.A., descobrimos (como Atkinson havia previsto através de fundamentos teóricos)[110] que os rapazes possuidores de um elevado *n achievement* aspiram a maior parte das vezes às profissões de grande prestígio em que têm maiores hipóteses de entrar e ser bem sucedidos. Se esses rapazes já pertencem à classe superior e têm por isso possibilidades e ajudas necessárias para entrar nessas carreiras, que na maior parte dos países têm grande prestígio, então as suas ambições realizar-se-ão. Mas quando num país qualquer a liderança

dos negócios é em grande medida renovada pela elite (como é o caso de muitos países, já que só a elite tem acesso ao capital e ao governo) esta não tentará atrair para as suas fileiras os que possuem um *n achievement* elevado mas não pertencem à classe superior.

Tudo se passa diferentemente nas democracias ocidentais; nestas regiões do mundo que se desenvolveram rapidamente, a liderança dos negócios, pelo menos na fase inicial, provinha em grande medida das classes médias; para estas, uma carreira de negócios era a profissão com mais prestígio à qual podia aspirar um rapaz com um *n achievement* alto, sobretudo se pertencia a uma minoria desprezada, como em França os protestantes, ou os judeus em numerosos países; para estas minorias, as outras possibilidades de elevação social estavam interditas. Assim, uma corrente natural e regular de talentos portadores de espírito de empresa afluis das classes médias para promover uma liderança de alta qualidade. O segundo método que deu óptimos resultados para o recrutamento desses talentos é o que foi adoptado na URSS. O governo central agarrou-se a uma política severa para com a cultura do n achievement: os directores, tal como as plantas, deveriam subir ou então desaparecer, para que ficassem os mais aptos. Embora não tenhamos provas que corroborem a nossa ideia, cremos que os mais aptos foram os que possuiam o *n achievement* mais elevado. Numa estrutura de livre empresa, o método pode ser comparado a um jardim em que todas as plantas podem crescer até que algumas delas, mais vivazes, impedem as outras de continuar a crescer. No sistema soviético, o método compara-se a um jardim em que as plantas que não atingiram uma determinada altura, num dado prazo, foram arrancadas. Nos países subdesenvolvidos ele compara-se a um jardim onde apenas algumas e determinadas plantas têm direito a viver no melhor terreno, onde o jardineiro as irá colher qualquer que seja o seu tamanho. Em nenhuma parte, é claro, as coisas se apresentam assim no estado puro, mas talvez que esta analogia, simplificando o meu pensamento, tenha podido ajudar a ilustrá-lo.

Quais as causas de um *n achievement* elevado? Porque é que certas sociedades produzem um grande número de pessoas assim motivadas e outras um tão pequeno número? Tivemos que levar a cabo uma longa série de pesquisas para resolver esta questão. Só posso expôr aqui alguns dos

nossos resultados, dos quais um, muito importante, apresenta um aspecto particularmente negativo: o *n achievement* não se transmite hereditariamente. Durante muito tempo, a psicologia popular acreditou que certas raças eram mais enérgicas que outras. As nossas conclusões contradizem claramente uma tal afirmação. As mudanças do *n achievement* no interior duma dada população são demasiado rápidas para poderem ser atribuídas à hereditariedade. Também a relação entre os níveis respectivos de *n achievement* nas amostras de livros infantis dos anos de 1925 e 1950 é absolutamente inexistente. Um grande número de países que possuiam um *n achievement* elevado em uma ou outra destas fases, ou nas duas, pode apresentar hoje um nível baixo ou médio ou vice-versa. A Alemanha, por exemplo, com um baixo nível de *n achievement* em 1925, possui hoje um *n achievement* alto; ora o património hereditário da nação alemã não mudou seguramente desde então.

Em contrapartida, é evidente que o *n achievement* é uma motivação que uma criança pode adquirir muito cedo na sua vida, digamos por volta dos oito ou dez anos, conforme o modo como os seus pais o educarem. Um estudo de Winterbottom, provando a importância de se exercer desde a infância a auto-confiança e o achievement foi completado por um inquérito mais detalhado de Rosen e Andrade[111]. Estes investigadores penetraram nos lares de rapazes possuidores de *n achievement* elevados e baixos; observaram como é que esses rapazes eram tratados pelos pais quando estavam ocupados em diversas espécies de tarefas, como, por exemplo, formar uma linha com a ajuda de cubos com os olhos vendados. Os resultados principais estão resumidos no gráfico da figura IV, que mede as diferenças existentes entre as atitudes dos pais cujos filhos possuem um determinado n achievement.

Em geral, pelo seu próprio comportamento, os pais e mães dos rapazes cujo *n achievement* era elevado incentivavam os filhos a desejar a realização das tarefas. Eram também mais entusiastas, mostravam uma emoção mais positiva nas suas reações perante as realizações dos filhos. No que respeita à autoridade (ou dominância), os resultados são muito interessantes. As mães dos rapazes com um *n achievement* elevado mostravam-se mais autoritárias que as dos rapazes com um *n achievement* baixo, mas os pais dos primeiros eram-no menos que os segundos... Por outras palavras,

os pais dos primeiros cultivavam nos seus filhos grandes qualidades e, interessando-se fortemente pelos seus resultados, Mio intervinham directamente, dando-lhes assim hipóteses de desenvolver o seu espírito de iniciativa e a sua auto-confiança.

Que factores levam os pais a agir assim? O seu comportamnto é certamente influenciado pelo seu conjunto de valores e talvez também pela sua religião ou concepção geral do mundo. É impossivel determinar se os pais protestantes são mais susceptíveis de se conduzir dessa forma que os pais católicos. Cada uma destas grandes religiões divide-se em numerosos sub-grupos que são demasiado variados para que se possa afirmar qualquer coisa. O pai luterano é provavelmente tão susceptível de ser autoritário como o pai católico. Contudo, uma variável determinante parece ressaltar: a intensidade com a qual a religião da família põe em relevo uma relação pessoal com Deus é quase a oposta da de uma relação ritual. As tribos sem escrita estudadas por nós, em que a religião era das que põem o acento tónico numa relação pessoal com Deus, apresentavam um *n achievement* mais elevado, da mesma forma que, em geral, as seitas místicas nas quais domina esta espécie de auto-confiança religiosa.

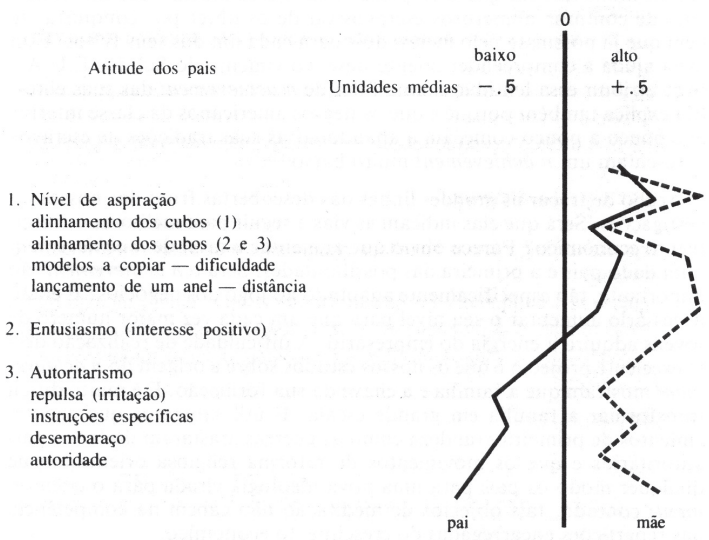


Fig. 4: Diferenças médias nas atitudes dos pais e das crianças com n achievement baixo e elevado, ocupadas em diferentes tarefas.

Uma outra variável essencial parece ser função da presença ou ausência dum pai autoritário no lar durante o crescimento da criança. Neste caso, as incidências relativas a uma guerra prolongada podem provocar um aumento de *n achievement* já que os pais estão demasiado longe para poderem intervir no desenvolvimento das crianças. Bradburn descobriu, na Turquia, que os rapazes que tinham abandonado precocemente o lar ou cujos pais tinham morrido antes que eles tivessem atingido os dezoito anos tinham tendência a apresentar um *n achievement* mais elevado(112).

A escravatura é uma variável que desempenhou no passado um papel importante. Ela deixou provavelmente como vestígio o *n achievement* dos escravos, para quem a obediência e a responsabilidade mas não o *n achievement* eram virtudes fundamentais; mas a escravatura baixou igualmente o *n achievement* dos senhores, porque os escravos da casa estavam muitas vezes dispostos a adular os filhos dos donos para assim melhorar a sua posição. É uma razão ao mesmo tempo plausível e provável para a queda do nível do *n achievement* na Grécia antiga, queda que surgiu no momento em que o empresário da classe média ficou em condições de comprar numerosos escravos ou de os obter por conquista, se bem que já possuisse pelo menos dois para cada um dos seus filhos. Esta ideia ajuda a compreender o lento desenvolvimento do Sul dos E.U.A., se se atribuir essa lentidão a uma falta de *n achievement* das suas elites. Ela explica também porque é que os negros americanos da classe inferior que pouco a pouco começam a abandonar as suas tradições de escravos apresentam um *n achievement* muito baixo(113).

Acabo de traçar as grandes linhas das descobertas fruto das nossas investigações. Será que elas indicam as vias a seguir para melhorar o crescimento económico? Parece óbvio que aumentar o nível de *n achievement* num dado país é a primeira das possibilidades. Será o *n achievement* tão importante, tão especificamente adaptado ao jogo dos negócios? É então necessário aumentar o seu nível para que um cada vez maior número de jovens adquira a energia do empresário. A dificuldade de realização deste excelente projecto é que os nossos estudos sobre a origem do *n achievement* mostram que a família é a chave da sua formação. E é muito difícil transformar a família em grande escala. É útil sabermos que acontecimentos de primeira grandeza como as guerras afastaram do lar os pais autoritários

e que os movimentos de reforma religiosa orientaram de qualquer modo os pais para uma nova ideologia virada para o *achievement*; contudo, tais objectos de meditação não cabem na competência das repartições encarregadas do crescimento económico.

Tais repartições podem, quando muito, consentir em que uma ideologia orientada para o achievement seja uma condição sine qua non do crescimento económico. Contudo, esta ideologia não deveria apenas surgir no meio dos negócios e círculos governamentais, mas na própria nação e com a ajuda de meios que influenciassem as concepções de educação de todos os pais. Como Rosen e d'Andrade demonstraram, os pais devem, antes de mais, desenvolver qualidades elevadas (*high standards*) nos seus filhos. A campanha para difundir uma ideologia orientada para o *n achievement* deveria, se possível, incluir igualmente uma condenação do extremo autoritarismo dos pais, que é um obstáculo ao desenvolvimento da auto-confiança dos jovens. Este é um ponto delicado; uma empresa desta ordem ameaçaria, em numerosos países, os valores que constituem a base da vida social. Creio que uma aproximação indirecta seria mais feliz, conseguir afastar-se do lar as crianças para as manter em campos. Um método do maior alcance seria promover os direitos das mulheres, tanto legal como socialmente, já que um dos meios de minar a posição predominante do homem é reforçar os direitos da mulher! Uma outra razão para prestar atenção às mulheres é que elas desempenham o papel dirigente da educação da nova geração. Enquanto que os homens dos países subdesenvolvidos enfrentam muitas vezes no seu trabalho valores e modelos virados para o *achievement*, as mulheres podem ficar quase inteiramente ao abrigo de tais influências. Mas se se pretende que os filhos adquiram um elevado nível de *n achievement* é preciso chegar até às mães.

Pode parecer estranho que num artigo sobre o desenvolvimento económico se discuta a importância do feminismo e da maneira de educar as crianças; mas é precisamente aqui que somos conduzidos pela análise psicológica. Se as motivações dos homens são os agentes que influenciam a rapidez com a qual funciona a máquina económica, a velocidade só pode ser aumentada através da modificação dos factores que criam aquelas motivações. Para falar menos teoricamente digamos que é impossível citar um só pais em que a economia se tenha desenvolvido rapidamente por um

largo período sem que as mulheres tenham sido libertadas pelo menos do seu tradicional *Kinder, Kuche und Kirsche* (as crianças, a cozinha e a igreja), sem que lhes tenha sido permitido desempenhar um papel importante na sociedade e em particular na qualidade de mão-de-obra. Esta generalização é válida não só para as democracias ocidentais, como os E.U., Suíça ou Inglaterra, mas também para a URSS, Japão e China.

No estado actual dos nossos conhecimentos, podemos estabelecer que é preciso elevar o nivel de *n achievement* da nova geração esperando ao mesmo tempo que os resultados da nossa investigação nos permitam, em breve, encontrar o meio de aumentar o *n achievement* dos adultos. A maior parte dos planificadores económicos reconhece que é desejável a realização a longo prazo deste objectivo, mas ao mesmo tempo gostaria de saber o que se poderia fazer nos próximos cinco ou dez anos. Por outro lado, a urgência leva-nos inevitavelmente a debruçarmo-nos sobre o ou os processos pelos quais os dirigentes e empresários são seleccionados. Nos países subdesenvolvidos, estrangeiros que se apresentem como empresários podem ser contratados, mas essa solução é temporária e pouco satisfatória. Na maior parte desses países o governo desempenha um papel fundamental no crescimento económico; devem pois adoptar necessariamente o duro método de selecção aplicado na URSS ou então qualquer método do género[114]. Um dirigente político ou um empresário privado deverá produzir ou então ceder o seu lugar. Os objectivos da produção deverão ser fixados como o são na maior parte dos planos económicos; e dever-se-ão considerar os indivíduos como sendo obrigados a atingi-los. «Nenhuma desculpa será aceite». Esta será a filosofia de base. É frequente que as autoridades governamentais ou os teóricos da economia dos países subdesenvolvidos sejam impedidos de prosseguir pelas dificuldades próprias dessas economias e por causa disso mesmo o desenvolvimento destas torna-se impossível. Eles fazem notar que o aumento demográfico é demasiado rápido, que existe demasiado pouco capital, demasiado poucos técnicos competentes... Estes obstáculos ao desenvolvimento são importantes, é verdade, e em muitos casos são mesmo excessivamente difíceis de vencer. Mas falar só produz raciocínios reconfortantes e resultados medíocres. É difícil despedir um administrador, mesmo que os resultados do seu trabalho sejam medíocres, quando numerosas razões objectivas levam a que os resultados sejam pre-

cisamente esses. Com raciocínios semelhantes, o sector privado permite-se empregar os membros da família incompetentes e deles fazer dirigentes. Se as empresas temessem ser penalizadas por resultados medíocres, estariam motivadas para procurar rapidamente directores mais competentes. Eu não sou perito neste domínio e os mecanismos que sugiro estão longe de servir convenientemente. Contudo, podem servir para ilustrar a minha ideia: se um pais pobre em homens empreendedores quer progredir rapidamente tem de encontrar as vias e os meios de assegurar que apenas os mais competentes fiquem nos postos de responsabilidade. O primeiro de todos os métodos é julgar as pessoas pelos seus resultados e não pelas suas relações políticas, pela sua habilidade em explicar porque é que a sua unidade de produção falhou na produção segundo as normas ou pela consciência com a qual seguem as regras. Eu sugeriria o uso de testes psicológicos como meio de seleccionar as pessoas cujo *n achievement* é elevado; mas para ser totalmente franco direi que, presentemente, é impossível utilizar os testes em grande escala nos países subdesenvolvidos.

Uma outra forma de proceder permitiria, julgo, o recrutamento de pessoas competentes e o desenvolvimento da competência, da capacidade de liderança dos negócios. É o que se chama, em alguns meios, a «profissionalização» das funções de direcção. Harbison e Myers deram recentemente um contributo para os esforços que no mundo são feitos para desenvolver as escolas profissionais de direcção. Concluiram que, na maior parte dos países, os progressos feitos nesse sentido são lentos(115). A «profissionalização» das funções de direcção é muito importante por três razões:

a) Dá um grande prestígio a uma carreira nos negócios (dirigir torna-se uma profissão) de tal maneira que extrairá da elite dos países atrasados um número cada vez maior de jovens cujo n achiement é elevado;

b) Dá grande importância ao critério do sucesso nos domínios da direcção, isto é, será necessário julgar os homens pelo que eles são capazes de realizar e não pelo que eles são;

c) As escolas de direcção, uma vez fundadas, podem orientar o seu ensino para o achievement, até ao ponto de elas mesmas poderem elevar o *n achievement* daqueles que as frequentam.

Se interpretássemos a História à luz dos resultados das nossas investigações, a nossa atenção deslocar-se-ia dos factores exteriores ao homem para se centrar no próprio homem, nas suas motivações e nos valores que lhe são próprios. O que o homem pensa e sonha determina os acontecimentos. Esta generalização é completamente diferente da de Darwin ou da de Marx, que afirmam que o homem é um ser que se adapta ao meio. Difere também da versão de Freud, para quem a civilização é uma sublimação das necessidades primitivas do homem. A civilização, pelo menos nas suas realizações económicas, não é nem uma adaptação nem uma sublimação; é uma criação positiva dum povo dinamizado por um alto nível de *n achievement*. Não podemos também estar de acordo com Toynbee que, embora reconhecendo a importância dos factores psicológicos, das «próprias forças que decidem realmente o desfecho quando o desafio se apresenta», declara ao mesmo tempo que esses factores, pela sua própria essência, não podem ser pesados nem medidos e ainda menos previstos cientificamente(116). Podemos avaliar o passo dado pelas ciências do comportamento, pois ainda em vida do próprio Toynbee podemos provar que ele se enganou. O factor psicológico, motor da elevação duma civilização face a um desafio, está, pela sua essência, tão longe de ser impossível de «pesar e medir» que foi pesado, medido e originou previsões de natureza científica; e, até onde podemos ir, este factor é o motor da realização pessoal.

NOTAS

(1) In *Economia Internazionale*, Agosto 1953, pp. 52-66. Tradução de António Manuel Figueiredo e Carlos S. Costa.

(2) Ver W. W. Rostow, *The Process of Economic Growth VI*, Nova Iorque, 1952, pp. 5-6

(3) United Nations, Measures for the *Economic Development of Underdeveloped Countries*, Nova Iorque, 1961, p. 3

(4) Como exemplo de uma tentativa de articulação entre a teoria do desenvolvimento económico e a teoria do rendimento e emprego, veja-se James S. Duesenberry, «Some Aspects of the Theory of Economic Development», in *Explorations in Entrepreneurial History*, III, N.° 2 (Dezembro, 1950), pp. 63-102. Um trabalho mais recente no sentido de introduzir uma série de variáveis que tinham recebido escassa atenção dos keynesianos foi feito pelo Prof. W. W. Rostow. Veja-se a sua obra citada na nota 1, especialmente os capítulos II a IV. Este livro, embora procure um estudo do crescimento económico de natureza genérica, interessa-se quase exclusivamente com o fenómeno do crescimento económico no mundo ocidental, especialmente na Grã-Bretanha, durante os dois últimos séculos.

(5) Para a definição e explicação teórica das variáveis-tipo, veja-se Talcott Parsons, *The Social System*, Glencoe, The Free Press, 1951, pp. 58-67.

(6) Nos países desenvolvidos, a educação pública também é suportada, como é evidente, pelos fundos públicos. Mas nos países subdesenvolvidos a elevada taxa de analfabetismo, e a necessidade de apoiar uma grande parte da formação profissional com fundos públicos, torna a quota do investimento em recursos humanos num encargo maior do que nos países desenvolvidos.

(7) Ver Sir Henry Summer Maine, *Ancient Law* (ed. Sir Frederick Pollock), Nova Iorque, 1906, p. 165.

(8) O processo de desenvolvimento económico que aqui se considera é o de uma transição de um sistema de equilíbrio relativo para outro, e as características estruturais de cada um dos sistemas são demonstradamente diferentes entre si. Ao mesmo tempo têm-se incluído na classe das «sociedades economicamente subdesenvolvidas» vários tipos de estruturas sociais, que vão desde a sociedade de tipo tribal até mais complexas formas de organização que continuam a designar-se, na falta de outro termo, por sociedades «orientais». Não se nega que algumas diferenças estruturais entre sociedades tribais

e «orientais» são de natureza fundamental. Sob determinados pontos de vista, há também diferenças estruturais entre diferentes tipos de sociedades «orientais» que seriam de molde a impedir a sua assimilaçao num único grupo. É claro, portanto, que a classificado presente no texto se faz meramente com o propósito de tratar o problema que se levantou neste ensaio e não deverá ser entendida como uma classificação de estruturas sociais cuja aplicação se possa generalizar.

(9) Parsons, *op. cit.*, pp. 507-508.

(10) Ver Eli F. Heckscher, *The Continental System*, Oxford, 1922, pp. 194-195 e 203.

(11) Parsons, *op. cit.*, p. 508.

(12) In *Quarterly Jornal of Economics*, Agosto de 1956, pp. 364-376, 378, 379. Tradução de António Manuel Figueiredo.

(13) Frank H. Knight, Risk, *Uncertainty and Profit*.

(14) Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*.

(15) Marshall, *Principies*, 1.ª edição, Mac Millan, 1890, I, 334-35. Essencialmente, o mesmo enunciado aparece na oitava edição, p. 293

(16) Um conceito de certo modo relacionado com o que aqui desenvolvo é o de firma. Ver, por exemplo, James H. Strauss, «The Entrepreneur: the Firm», *Journal of Political Economy*, LII

(17) As pessoas que simplesmente compram ou que mantêm posições numa empresa, embora num certo sentido assumindo riscos, não integram a organização empresarial e não são aqui considerados recursos empresariais. Os empregados da empresa, que representam os proprietários de acções assim como outros interesses, pertencem à organização. Levam a cabo a gestão da assunção de riscos e da incerteza e são, evidentemente, em muitos casos, eles próprios grandes accionistas. Engenheiros, técnicos altamente apetrechados, cientistas e técnicos de apoio, embora muitas vezes possam não gerir ou supervisar as actividades de outros, são considerados recursos empresariais porque estão envolvidos na investigação, planeamento ou controlo de actividades e situam-se a maior parte das vezes sem excepção a par com o restante pessoal de gestão, seja em termos de remuneração, seja em termos de estatuto na organização em que estão envolvidos. Na supervisão, incluimos apenas aquelas pessoas que dispendem integralmente o seu tempo na supervisão do trabalho dos outros – normalmente trabalhadores manuais ou administrativos. O chamado capataz, que gasta parte do seu tempo no desempenho de tarefas e parte na supervisão do desempenho de outras tarefas semelhantes, não é aqui incluído nos recursos empresariais.

(18) Utilizando o termo «países subdesenvolvidos», tenho em conta exclusivamente o subdesenvolvimento em sentido económico.

(19) O contacto com essas empresas foi realizado pelo autor em colaboração com outros associados que estão empenhados em estudos de gestão e organização no âmbito do «Inter-University Study on the Labor Problem in Economic Development». Os associados nesses estudos de gestão foram: Eugene W. Burgess, Franco Ferrarotti, Heinz Hartmann, Ibrahim A. Ibrahim, William Scott, Ernest Kõchling e René Montjoie

(20) F. H. Harbison, Frank Cassell, Ernst Kõchling e H. C. Ruebmann, «Steel Management on Two Continents», *Management Science*, II (Out. 1955), 31-39

(21) In *American Economic Review*, Dezembro de 1955, pp. 867-883. Tradução de Maria Adelaide Machado.

(22) H. Belshaw, «Economic Development in Asia», *Econ. Internaz.*, Nov. 1952, V, 848-53.

(23) Cf. K. E. Boulding, *The Organizational Revolution* (Nova Iorque, 1953), p. 168

(24) A aceleração pode envolver novos tipos de combinação de factores (alteração tecnológica) ou aumentos naqueles já conhecidos. No último caso, o impacto das instituições promotoras de crescimento resultaria na mobilização de recursos ociosos ao superarem-se as condições de equilíbrio do desemprego características típicas das economias subdesenvolvidas.

(25) Chandler Morse tem em preparação um artigo relacionado, tratando das condições para o crescimento económico, que distingue entre as condições técnicas, padrões de comportamento e condições socio-culturais de crescimento.

(26) Cf. B. Malinowski, *A Scientffic Theory of Culture and Other Essays* (Chapei Hill, 1944), pp. 52-54. O conceito que Malinowski tem de instituição dá ênfase e distingue os seguintes componentes: 1) um quadro, compreendendo os objectivos das instituições; 2) pessoal, organizado em termos de princípios definidos de autoridade e responsabilidade; 3) as normas ou regras governando a conduta do pessoal de acordo com o quadro; e 4) o aparelho ou equipamento material que o pessoal da instituição utiliza. Embora a definição que utilizamos junte a noção de políticas ao conceito de organização de Malinowski, pode-se supor que a eficiência das políticas, em especial no contexto do desenvolvimento, depende da sua incorporação nas organizações. Para algumas das muitas e variadas utilizações do termo instituição, ver, entre os sociólogos, F. Znaniecki, «Social Organization and Institutions», in *Twentieth Century Sociology*, Gurvítch and Moore, eds. (Nova Iorque, 1945), pp. 172 ss.; R. B. Williams, *American Society – A Sociological Interpretation* (Nova Iorque, 1951), pp. 28-30; S. Winston, *Culture and Human Behavior* (Nova Iorque, 1933), pp. 130-132; C. M. Panunzio, Major Social Institutions (Nova Iorque, 1939), pp. 7-27; e entre os economistas, ver E. M. Burns, «Does Institutionalism Complement ar Compete with Orthodox Economics?», *Am. Econ. Rev.*, Mar. 1931, XXI, 86; J. M. Clark, «Institutional Economics», Am. Econ. Rev. – Supll., Mar. 1932, XXII, 105 e K. E. Boulding, op. cit., pp. 165, 169, 252. Não é de admirar que um escritor tenha dividido os economistas instituicionais em dois grupos: «aqueles que recusam definir economia institucional e aqueles cujas definições estão em desacordo»: P. T. Homan, «An Appraisal of Institucional Economics», *Am. Econ. Rev.*, Mar. 1932, XXII, 12.

(27) Num tratamento mais completo, as instituições podem ser consideradas como conjuntos ou grupos de organizações e políticas, relacionadas entre si por um fim dominante. Essas organizações e politicas que ligam o aforrador, o investidor e o empresário (por exemplo, mercados de títulos, bancos, companhias de seguros, associa-

ções de empréstimos e de poupança, cooperativas de crédito, políticas monetárias, etc.) podem ser consideradas como fazendo parte de unia instituição social «mobilizadora de capital». Uma classificação de instituições relevante para os problemas da iniciação e manutenção do crescimento pode ser útil mas não foi tentada neste artigo. Consequentemente, os exemplos citados no texto referem-se geralmente a organizações e politicas especificas mais do que a grupos inter-relacionados.

(28) Evidentemente, as categorias mencionadas não estão em conformidade com as linhas disciplinares tradicionais, nem são comparáveis quanto ao seu grau de generalidade ou de precisão. No entanto, acredita-se focarem significativos, isoláveis e pelo menos potencialmente mensuráveis canais de influência sobre o comportamento económico que são de particular relevância para os problemas do crescimento económico.

(29) Neste artigo, o termo «empresário» pretende denotar aqueles que determinam ou afectam directamente as condições económicas básicas relativas ao investimento, ao emprego, à escala e à natureza da produção, à adopção de novas técnicas, etc.. Este uso abraça as várias noções de empresários «inovadores» e «imitadores» que são diferenciados por alguma da literatura. Cf. a classificação de C. H. Danhof em *Change and the Entrepreneur* (Cambridge, 1949), pp. 23-24. Contrariamente ao modelo de Schumpeter, pode acontecer que em países subdesenvolvidos haja maior falta de «imitadores» do que de «inovadores». Frequentemente, mesmo os países mais atrasados parecem ter pelo menos alguns inovadores mas uma falta grave de imitadores.

(30) A taxa de câmbio diverge duma tarifa aduaneira uniforme ad valorem, no que se refere aos seus efeitos económicos, na medida em que a taxa de câmbio se aplica ao capital e aos pagamentos invisíveis ao estrangeiro, bem como às importações. Este facto talvez explique a sua grande vantagem política; por exemplo, a taxa fdipina foi relativamente fácil de remover após cinco anos.

(31) G. C. Allen and A.G. Donnithorne, *Western Entreprise in Far Eastern Economic Development: China and Japan* (Londres, 1954), p. 192.

(32) Ver infra, p. 323.

(33) M. Weber, *General Economic History* (Londres, 1927), pp. 128-30, e P. Mantoux, *The Industrial Revolution in the Eighteenth Century* (Nova Iorque, 1927), pp. 156 ss.

(34) Normalmente esta situação poder-se-ia atribuir apenas ao risco envolvido. Frequentemente em países subdesenvolvidos pode existir uma divergência considerável entre o risco «objectivo» e os cálculos subjectivos de risco de quem empresta. Quando a fita métrica do primeiro está ausente, o risco subjectivo talvez tenha tendência a ser bastante elevado. Cf. H. G. Aubrey, *Industrial Entreprise* in *Underdeveloped Countries* (Nova Iorque, 1953), pp. 1416.

(35) Cf. J. H. Boeke, *Economics and Economic Policy of Dual Societies* (Haarlem, 1953), pp. 33-35. Ver também B. H. Higgins, «Economic Development of Underdeveloped Areas: Past and Present», Center for International Studies, Massachusetts Institute of Technology (Cambridge, Junho 1954), pp. 13-19.

(36) Weber, op. cit., p. 312

(37) Para um tratamento mais detalhado do efeito destes factores sobre as decisões economicas, ver Aubrey, op. cit., pp. 12-18; F. H. Knight, Risk, *Uncertainty and Profit* (Nova Iorque, 1921), pp. 216-32; A. G. Hart, *Anticipations, Uncertainty and Dynamic Planning* (Chicago, 1940), pp. 52 ss.; Jacob Marschak, «Lack of Confidence», Soc. Research, Fev. 1941, VIII, 52-53; e G. L. S. Shackle, *Expectation in Economics* (Cambridge, 1949), esp. pp. 10-19, 115-16. A noção de probabilidade, sugerida acima como um componente da ordem económica, envolve tanto a estimativa subjectiva como o cálculo do risco de lucro ou perda. Cf. Knight, op. cit., pp. 323-26.

(38) Ver, por exemplo, P. Boissonade, Life and Work in Medieval Europe (Nova Iorque, 1927), p. 193, e H. Pirenne, *Economic and Social History of Medieval Europe* (Nova Iorque, 1937), pp. 91-96.

(39) Weber, *op. cit.*, pp. 202-4

(40) *Ibid.*, pp. 206-7

(41) S. B. Clough e C. W. Cole, *Economic History of Europe* (Boston, 1946), pp. 306-7, 633.

(42) Alien e Donnithorne, op. cit., pp. 192 ss. e p. 248. A utilização arbitrária e não previsível do poder político em França também tem sido relevada como uma barreira ao início do desenvolvimento económico desse país. Ver, por exemplo, G. Renard e G. Weulersse, *Life and Work in Modern Europe* (Nova Iorque, 1926), p. 364.

(43) Um dado indivíduo que tome decisões pode simplesmente multiplicar a taxa de beneficio pelo coeficiente de probabilidade calculado de modo a obter uma taxa líquida de beneficio a comparar com outras alternativas identicamente descontadas.

(44) Cf. G. Katona, *Psychological Analysis of Economic Behavior* (Nova Iorque, 1955), pp. 248-50.

(45) R. B. MacCleod, «Social Psychology», in *Areas of Psych.*, F. L. Marcuse, ed. (Nova Iorque, 1954), p. 201.

(46) D. Krech e R. S. Crutchfield, *Theory and Problems of Social Psychology* (Nova Iorque, 1948), pp. 76-81. Morse sugeriu que a distinção que o psicólogo social faz entre o reconhecimento e a percepçáo tem algo de comum com a distinção que o economista faz entre «stocks» e «fluxos». Consequentemente, a «estrutura de reconhecimento» pode considerar-se como a representação do «stock» de memorizações e associações que dá significado ao «fluxo» de novas percepções. Reconhecimento, como tal, engloba o significado com o qual a percepção é associada, bem como os dados ou impressão que o perceptor regista.

(47) Cf. *ibid.*, pp. 72, 372-73 ss.

(48) Op. cit., p. 305

(49) W. W. Lockwood, *The Economic Development of Japan* (Princeton, 1954), pp. 510-12.

(50) L. C. A. Knowles, *Economic Development in the Nineteenth Century* (Londres, 1932), p. 173.

(51) Krech e Crutchfield, *op. cit.*, pp. 76-77

(52) O termo «valor» aqui utilizado refere-se a normas e padrões de juízo mais do que ao significado especial que lhe é dado em economia. Cf. J. J. Spengler, «Sociological Value Theory, Economic Analysis and Economic Policy», Am. Econ. Rev., *Proceedings*, Maio 1953, XLIII, 342-43

(53) Os psicólogos sociais ligam frequentemente as motivações às «necessidades» e aos «objectivos» mais do que aos «valores». Mas dado que os valores determinam as necessidades e os objectivos no comportamento «racional», enquanto distinto do comportamento «instintivo», a distinção não nos parece fundamental, pelo menos para o presente fim. Cf. MacCleod, «Social Psychology», op. cit., pp. 193-97

(54) Ver, por exemplo, Boeke, *op. cit.*, p. 40

(55) Cf. K. J. Arrow, *Social Change and Individual Values* (Nova Iorque, 1951), pp. 86-87; e H. A. Simon, *Administrative Behavior* (Nova Iorque, 1947), pp. 49-50.

(56) Cf., por exemplo, *Williams*, op. cit., pp. 373-74.

(57) Falando na generalidade, é mais adequado descrever a relação entre instituições e valores como iterativa do que como causal numa direcção ou noutra. No entanto, a posição tomada no texto deriva da convicção de que a maioria dos artigos escritos sobre este problema nas áreas subdesenvolvidas teve tendência a dar mais ênfase à primazia causal dos valores a todos os níveis e consequentemente a passar por cima das influências igualmente importantes que as inovações institucionais podem exercer sobre os valores e as motivações.

(58) Gerschenkron expressou um ponto de vista um tanto similar observando que os valores adversos podem não impedir o empresariado (em sociedades «pré-modernas») salvo se estes valores ou atitudes se cristalizaram em acções contrárias. A. Gerschenkron, «Social Attitudes, Entrepreneurship and Economic Development», *Explor. Entrep. Hist.*, Out. 1953, V, 15.

(59) Warren E. Miller da Universidade de Califórnia, Berkeley, no seu valioso comentário a este artigo, sugeriu que embora os valores se desenvolvam de início como uma racionalização duma estrutura institucional adversa, eles podem ser não menos resistentes à alteração. Embora reconhecendo que a minha posição implica um dado determinismo humanístico, argumentaria que uma estrutura institucional alterada pode proporcionar uma oportunidade de valores concorrentes serem percebidos e adoptados. A meu ver, a experiência humana sugere que onde existe uma oportunidade adequada para optar por valores promotores de crescimento, a espécie humana demonstra uma propensão marcante para fazer essa escolha. Os humanos tendem a valorizar o crescimento económico desde que tenham uma oportunidade razoável de dar conta desse crescimento e de nele participar.

(60) Um interessante estudo que ilustra este ponto é o estudo recente da Philippine-American Life Insurance Company pela National Planning Association. O estudo descreve o êxito rápido e marcante daquela na reorientação das poupanças disponíveis, aumentando aparentemente a propensão média da poupança das famílias da classe

média, promovendo investimentos produtivos a longo prazo e estimulando também outras empresas. Na terminologia que utilizamos, influência geradora da empresa neste campo, conforme se descreve nesse estudo, envolveu um impacto identificável sobre as motivações e as percepções, bem como sobre o montante de ordem num segmento do meio económico e sobre os benefícios auferidos pelos aforradores através da utilizado do seu rendimento dum modo não habitual. J. Lindeman, *A Case Study of the Philippine-American Life Insurance Company* (Washington, 1934).

(61) In *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 1963, pp. 462-9; 472-4.

(62) Tradução de Maria Cristina Barbot

(63) A motivação económica está geralmente relacionada com a psicologia social da religião no pensamento de Weber. A secção «Motivos da Actividade Económica» em *The Theory of Social and Economic Organization* é ambigua, tal como Parsons salienta, porque apenas trata da «base estrutural de um interesse no rendimento, sem tentar analisar mais a motivação subjacente. Contribuições importantes para as várias fases deste problema podem encontrar-se noutras partes da obra de Weber», nomeadamente nos seus estudos comparativos sobre a religião. Max Weber, *The Theory of Social and Economic Organization*, traduzido por A. M. Henderson e Talcott Parsons, editado por Talcott Parsons (Glencoe, 1947), 319n.

(64) Everett E. Hagen, *On the Theory of Social Change* (Homewood, 1962), 298.

(65) *Ibid.*

(66) *Ibid.*

(67) W. W. Rostow, *The Stages of Economic Growth* (Cambridge, 1960), 51.

(68) *Ibid.*

(69) A natureza do capitalismo moderno é discutida mais adiante.

(70) Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, traduzido por Talcott Parsons (Nova Iorque, 1958), 26-7.

(71) H. M. Robertson, *Aspects of the Rise of Economic Individualism* (Cambridge, 1935), XII.

(72) Weber, *Protestant Ethic*, 183

(73) *Ibid.*, 47

(74) Para uma discussão mais elaborada sobre o tipo ideal, ver Talcott Parsons, *The Structure of Social Action* (Nova Iorque, 1937), 601-6.

(75) R. H. Tawney, *Religion and the Rise of Capitalism* (Londres, 1926), 211-13; Ephriam Fischoff, «The Protestant Ethic and the Spírit of Capitalism: The History of a Controversy», *Social Research*, XI, 1944, 61-77.

(76) Weber, *Protestant Ethic*, 27.

(77) *Ibid.*, 97.

(78) Max Weber, «The Social Psychology of the World Religions», in *From Max Weber: Essays in Sociology*, traduzido e editado por H. H. Gerth e C. Wright Mills (Nova Iorque, 1958), 294. Os itálicos são de Weber.

(79) Weber, *Protestant Ethic*, 217n.

(80) Como Hoselitz salientou, o desenvolvimento económico italiano foi impedido devido ao facto de a aristocracia financeira não permitir uma flexibilidade suficiente para que a Reforma se enraizasse na Itália. Bert Hoselitz, *Sociological Aspects of Economic Growth* (Glencoe, 1960), 109. A questão aqui não é um problema de aquisitividade relativa mas um conflito entre uma sociedade tradicional enraizada e uma minoria reprimida (cf. a segunda condição de Rostow, acima citada).

(81) Weber, «Social Psycology of the World Religions», 276-7. Os itálicos são de Weber.

(82) Rostow, *The Stages of Economic Growth*, 52.

(83) A relevância da ética ascética «para além da órbita do protestantismo» é retomada mais adiante.

(84) Robertson, *Aspects of the Rise of Economic Individualism*, 33

(85) Weber, *Protestant Ethic*, 91

(86) Ver, por exemplo, Weber, *General Economic History* (Nova Iorque, 1961), 207-13; *Protestant Ethic*, 19-24; *Theory of Social and Economic Organization*, 278-80; Gerth and Mills, eds., *From Max Weber*, 168-9, 227. Excelentes fontes secundárias são From Max Weber, 65-9; Reinhard Bendix, *Max Weber: An Intellectual Portrait* (Garden City, 1960), 71-99, e Fischoff, «Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism». Deve salientar-se que a história, largamente conhecida, de Fischoff sobre a controvérsia em torno da tese de Weber é deficiente pelo menos em dois aspectos. Dá pouco valor à ênfase que Weber põe na importância causal da ética protestante para o capitalismo moderno, por não conseguir uma distinção clara entre este último e os vários tipos de capitalismo político que sempre existiram sob uma ou outra forma (p. 76). Em segundo lugar, conclui que o ensaio de Weber é mais importante ao moldar «a nossa apreciação da... história doutrinal» ao abrir «o caminho para a formulação de uma teoria social da religião adequada», do que ao promover «o nosso conhecimento sobre a vida económica passada» (p. 77). Uma tal conclusão é perfeitamente insustentável tanto em vista dos objectivos propostos por Weber em *A Ética Protestante* como à luz de toda a obra de Weber sobre a religião e o comportamento económico.

(87) Embora não haja uma relação simples e mecânica entre a ética protestante e o capitalismo, a primeira evidenciou uma forte «afinidade electiva» com um capitalismo que estava já a emergir fortemente em muitos aspectos. «O termo 'afinidade electiva' foi tirado do título de uma novela de Goethe. Weber usou-o frequentemente para expressar o aspecto dual das ideias, quer dizer, que elas eram criadas ou escolhidas pelo indivíduo ('electivo') e que cabiam nos seus interesses materiais ('afinidade')». Bendix, Max Weber, 85n. Adicionalmente à força motivacional da ética protestante, Weber sustentou serem necessários seis pressupostos para a emergência do capitalismo moderno: (1) contabilidade racionaí do capital, (2) mercado livre para trabalho e mercadorias, (3) tecnologia racional, (4) lei calculável, (5) trabalho livre, e (6) comercialização da vida económica. Weber, *General Economic History*, 207-9.

(88) Weber, *Protestant Ethic*, 58-67, 178-9. Hannah Arendt nota que a análise de Weber sobre o capitalismo moderno, incluindo o julgamento humano sobre o trabalho, é a

única abordagem que «levantou a questão da idade moderna com a profundidade e o relevo que correspondem à sua importância». The Human Condition (Garden City,

(89) Weber, *General Economic History*, 270; Protestant Ethic, 249.

(90) Weber, *General Economic History*, 270.

(91) *Ibid.*

(92) Weber, «Social Psychology of the World Religions», 289.

(93) Francis L. K. Hsu, «Cultural Factors», em H. F. Williamson e John A. Buttrick eds., *Economic Development: Principies and Patterns* (Englewood Cliffs, 1954), 332-3. Hsu acusa erradamente Weber de etnocentrismo porque ele qualificou a ética confuciana de irracional. Weber de facto atribui um elevado grau de racionalismo ao confucionismo enquanto tal; é apenas irracional nos seus efeitos sobre a vida económica prática. Ver Weber, «Social Psychology of the World Religions», 293-4.

(94) Os milhares de pessoas dos países subdesenvolvidos que querem arriscar a sua vida pela ideologia marxista são tão notáveis pela sua presença como os que querem fazer o mesmo com o capitalismo (muito menos pelo protestantismo) o são pela sua ausência. De um ponto de vista liberal-democrático isto pode ser deplorável mas esta filosofia é bem insignificante para aqueles que não têm, pelo menos, um mínimo satisfatório de bens materiais.

Se não fosse a luta Leste-Oeste pela submissão das áreas subdesenvolvidas, o fervor ideológico dos soviéticos teria taívez caído mais num conformismo burocrático do que aquele em que já caiu. Isto, evidentemente, não é aplicável à China, cuja economia não é ainda uma «realidade conhecida».

(95) Georges M. Foster, *Traditional Cultures and the Impact of Technological Change* (Nova Iorque, 1962), 160-2.

(96) Clifford Geertz, «Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns – A Case in Point», in Hagen, *On the Theory of Social Change*, 394.

(97) Citado in Benjamin Higgins, Economic Development (Nova Iorque, 1959), 300.

(98) Charles Wolf, Jr., «Institutions and Economic Development», *American Economic Review*, Dez. 1955, 867-83 (incluído nesta antologia).

(99) Bruce L. Smith, «Communications Research on non-Industrial Countries», *Public Opinion Quartertly*, vol. 16, Inverno de 1952, 535.

(100) In Industrialisation et Productivité, Mouton & Cie., pp. 70-93. Tradução de Maria de Fátima Martins.

(101) A. L. Kroeber: *Configurations of Culture Growth* (Berkeley, Califórnia, 1944).

(102) J. W. Atkinson (ed.): *Motives in Fantasy, Action and Society* (Princeton, N. J., 1958).

(103) Max Weber: *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, tradução inglesa de Talcott Parsons (Nova Iorque, 1930).

(104) M. R. Winterbottom: «The Relation of Need for Achievement to Learning and Experiences in Independence and Mastery», em Atkinson, *op. cit.*, pp. 453-78.

(105) F. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Alterturns* (Leyde, 1938).

(106) J. B. Cortès: «The Achieving Motive in the Spanish Economy between the thirteenth

and the eighteenth Centuries», *Economic Development and Cultural Change*, LX.

(107) N. M. Bradburn e D. E. Berlew: «Need for Achievement and English Economic Growth», in *Economic Development and Cultural Change*.

(108) I. L. Child, T. Storm e J. Veroff: «Achievement Themes in Folk Tales Related to Socialization Pratices», em Atkinson, *op. cit.*, pp. 479-92.

(109) David Riesman, assistido por Nathan Glazer e Reuel Denney: *The Lonely Crowd* (New Haven, Comi., 1950).

(110) J. W. Atkinson: «Motivational Determinants of Risk-taking Behavioun», *Psychological Review*, LXIV (1957), pp. 359-372.

(111) B. C. Rosen e R. G. d'Andrade, «The Psychosocial Origin of Achievement Motivation», *Sociometry*, XXII (1959), 185-218.

(112) N. M. Bradburn: «The Managerial Role in Turkey» (Tese de doutoramento inédita, Universidade de Harvard, 1960).

(113) B. C. Rosen: «Race, Ethnicity and Achievement Syndrome», *American Sociological Review*, XXIV (1959), pp. 47-60.

(114) David Granick: *The Red Executive* (Nova Iorque, 1960).

(115) Frederick Harbison e Charles A. Myers: *Management in the Industrial World* (Nova Iorque, 1959).

(116) Arnold J. Toynbee: *A Study of History* (Edição resumida de D. C. Somervell, Vol. 1, Nova Iorque, 1947).

PARTE II
RUPTURAS

INTRODUÇÃO

No primeiro volume desta antologia e roteiro crítico, tivemos oportunidade de definir o alcance do que, sob o ponto de vista da sistematização da teoria do subdesenvolvimento, se designa por rupturas. Sublinhamos então a natureza heterogénea e multidimensional deste processo, circunstância a que não é alheia a diversidade dos níveis em que a vulgata se manifesta.

Este roteiro crítico racionaliza a heterogeneidade de tais contribuições, atribuindo a cada escala, ou conjunto de escalas, níveis suficientemente determinados e representativos do referido processo de ruptura.

Não concentrado no tempo, antes irregularmente distribuído pelas décadas de 50 e 60 e inícios dos anos 70[(1)], este processo é, no conjunto das suas diversificadas orientações, largamente condicionado pelo desencanto da comunidade internacional face ao inêxito dos objectivos e meios de política prescritos pelas instituições especializadas aos países «subdesenvolvidos». Quando a ONU, no âmbito da sua Assembleia Geral, elegeu os anos 60 como a *Primeira Década do Desenvolvimento*, tal reconhecimento institucional traduzia a crescente problematização do subdesenvolvimento e dos desequilíbrios mundiais que lhe andam associados.

No entanto, a terapêutica formulada, além de privilegiar a prossecução individualizada e por isso fragmentada dos principais objectivos fixados, apresentava então como fundamentos teóricos os que decorriam da soberania dos «obstáculos». O texto antologiado *Primeira Década de Desenvolvimento*: as ilusões ilustra-o cabalmente. Reflexo do desfasamento que tradicionalmente se observa na área do desenvolvimento entre teoria e política, o desencanto que os resultados concretos do fim da década suscitaram traduzia, noutra leitura, a ausência de operatividade estratégica das explicações do subdesenvolvimento subjacentes ao princípio

dos obstáculos. Se bem que o desencanto da comunidade internacional especializada não determine de per si as condições de aparecimento do processo multifacetado de ruptura, dele pode esperar-se algum impacto na prática concreta das instituições internacionais(2).

Invocar, entretanto, a ocorrência de processos de ruptura teórica no campo específico da teoria do subdesenvolvimento e das ciências sociais não significa postular a observância nesta área de um processo genuíno de crescimento cumulativo do conhecimento. Tal como Hirschman assinala (1977:67), e ao contrário das ciências naturais, em que a formulação de um novo paradigma suscita em regra a sua verificação, aplicação e extensão, o enunciado de um novo paradigma pode dar origem, nas ciências sociais, não só a desenvolvimentos semelhantes, mas também a processos violentos de «qualificação, criticismo e demolição». Resulta deste princípio que, do ponto de vista da teoria do subdesenvolvimento, os discursos de ruptura, sem abrirem caminho a desenvolvimentos cumulativos da problemática, assinalam, pelo contrário, o padrão da sua conflitualidade. A concomitância no tempo de discursos representativos da vulgata e do movimento de ruptura, bem como o modo peculiar como este último se desmultiplica, ilustram a sinuosidade conflituosa daquele percurso.

A sistematização do conjunto complexo de rupturas assenta em três níveis — *críticas à teoria da modernização, proclamações e prefigurações* — dos quais apenas os dois últimos estão antologiados. As particularidades que se reconhecem a esta sistematização requerem a explicitação dos critérios que lhe assistem.

Em primeiro lugar, a sistematização ensaiada procura fazer corresponder os níveis de ruptura às diferentes instâncias em que a vulgata se manifesta. Assim, se do ponto de vista dos factores/obstáculos de (sub) desenvolvimento se operou no primeiro volume uma primeira grande divisão entre factores *económicos* e factores *sócio-culturais*, isso corresponde a considerar que o conceito-vulgata de (sub)desenvolvimento encontra expressão não só na teoria económica como noutras disciplinas. O que arrasta, por consequência, que a ruptura com o paradigma dos «obstáculos» não pode, logicamente, restringir-se à esfera da teoria económica, mas deve constituir, pelo contrário, um movimento de oposição global àquele paradigma. A heterogeneidade e multidimensionalidade imputadas

de início a este processo acabam por reconstituir, de forma *sui generis*, a globalidade exigida àquele movimento.

Só neste âmbito se compreendem a importância e a autonomia que, no presente comentário, assumem as críticas formuladas em torno da teoria da modernização.

Vimos a seu tempo que no âmbito dos factores sócio-culturais do desenvolvimento a teoria da modernização estrutura a generalidade da produção teórica, a ela se devendo a rejeição dos parâmetros de natureza técnico-económica como causas dominantes dos desiguais níveis de desenvolvimento entre os países. A preocupação nova que aquela teoria introduziu com relação às condições sociais do desenvolvimento não só deslocou a problemática do subdesenvolvimento para uma outra de alcance mais geral — a da modernização —, como a arrancou definitivamente dos limites de soberania que a teoria económica lhe impunha. A relação de contiguidade que as problemáticas do (sub)desenvolvimento e da modernização mantêm entre si tende, assim, a transformar-se numa relação de apropriação daquela por esta última. Consequentemente, é a teoria da modernização que veicula os elementos estruturadores da vulgata — o etnocentrismo e a concepção neoevolucionista da dinâmica das sociedades.

O conjunto de críticas dirigido ao corpo central da teoria da modernização constitui, deste ponto de vista, um prenúncio mas também uma condição de ruptura teórica no âmbito da economia do (sub)desenvolvimento. O que se compreende dado que tais críticas tornaram visível a outras disciplinas o enviesamento que o etnocentrismo e a concepção neoevolucionista da dinâmica das sociedades transportam para a problemática do (sub)desenvolvimento.

As teorias da dependência em sentido estrito passam por representar a modalidade mais extrema de ruptura, dado o antagonismo teórico, político e ideológico que sustentam com o paradigma dos obstáculos. Mostraremos que, tendo em conta a conjugação destas circunstâncias com a realidade político-social que despoleta os seus primeiros trabalhos (a América Latina), as teorias da dependência podem considerar-se a *proclamação* da ruptura. Mas, neste caso, o porta-bandeira não se substitui à representação, o que significa que, apesar de tudo, não é na teoria da dependência que se situam as formas teóricas mais elaboradas de ruptura.

Assim, do ponto de vista teórico, as teses da dependência são precedidas cronologicamente por um conjunto de contribuições cujo teor conceptual e analítico por vezes as supera. A importância teórica das *prefigurações* reduz, por um lado, a descontinuidade e o impacto que vulgarmente se atribuem às teorias da dependência. Mostra, por outro, que embora proclamada por estas, a ruptura existia já nas formas teóricas alternativas que coexistiram com as diferentes variantes dos obstáculos.

A globalidade exigida ao processo de ruptura só em retrospectiva se constitui, requerendo por esse facto a articulação das suas três componentes. É nessa base que aqui se defende o princípio de que, embora possibilitando o seu aparecimento, não resulta deste movimento de rupturas o tão reclamado paradigma alternativo.

Novembro de 1982

AS CRÍTICAS À «TEORIA DA MODERNIZAÇÃO» 01.

INTRODUÇÃO

Vimos que a «teoria da modernização» acaba por postular que os desiguais níveis de desenvolvimento não são uma simples função de um certo número de parâmetros de ordem técnico-económica, mas antes uma função dos próprios sistemas de valores e comportamentos que, numa dada estrutura social, ordenam as acções e interacções sociais. O que significa que a compreensão (e o conceito) de «subdesenvolvimento», mais do que reportar-se à dotação de reservas naturais e aos níveis do investimento, da poupança e da produtividade, deverá apreender o modo como os homens se relacionam entre si e com os objectos, bem como as suas tradições, os seus modos de vida, os seus comportamentos, as suas formas de pensar e de comunicar, as suas aspirações e as suas representações.

Como consequência e conclusão, a «teoria da modernização» considera que o desenvolvimento está dependente da introdução de um conjunto de «valores, normas, regras, instituições e papéis sociais» cuja necessidade e modernidade deriva da sua presença (teoricamente necessária) nas estruturas sociais dos países industrializados.

Para a «teoria da modernização» a validade desta conclusão resulta dos próprios factos sobre os quais se constrói, e em particular do pressuposto de que as «variáveis-tipo» são uma «extracção dos aspectos sensíveis» da realidade empiricamente determinada – «extracção» que o investigador asseguraria de modo neutro[3].

Tal não obstou a que a «teoria da modernização» tivesse sido objecto de um trabalho de reflexão-intervenção simultaneamente no interior e no exterior do próprio processo de produção de conhecimentos de que ela própria resulta. Trabalho que visou enunciar/denunciar os obstáculos que

nela se levantam à apropriação cognitiva de um real-concreto constituído por sociedades heterogéneas com desiguais níveis de desenvolvimento. Em consequência registou-se a enunciação dos limites das diferentes e sucessivas operações do processo de produção de conhecimentos subjacente àquela formulação teórica. Por outro lado, desenvolveu-se uma análise crítica dos efeitos do accionamento da matriz «estrutural-funcionalista», e do neo-evolucionismo de cariz determinista, na compreensão da especificidade das economias «subdesenvolvidas», bem como no estabelecimento da dicotomia entre «tradição» e «modernidade».

Assim, contrariando os pressupostos da postura empiricista que a «teoria da modernização» adopta, este trabalho veio demonstrar que aquela conclusão não é uma «extracção directa» dos factos referenciados em diferentes estruturas sociais. Em primeiro lugar, porque é específica do trabalho teórico a selecção dos factos, sob o comando de uma problemática, de uma teoria ou de uma simples «grelha» de leitura (de reconhecimento/atribuição de sentido) do tipo do «senso-comum». Depois, porque é a teoria que acciona os métodos e as técnicas disponíveis assim como domina e determina o significado e a articulação dos diferentes momentos do trabalho teórico e delimita as suas potencialidades explicativas.

Isto é, a avaliação dos produtos-conhecimento *não* pode ser feita por referência à «extracção empírica» dos factos em que se apoiam, mas sim por referência à capacidade que revelam para a apropriação cognitiva da pluralidade e multidimensionalidade dos factos referenciados no objecto real-concreto.

Ao longo do primeiro volume foram avançados alguns elementos que reflectiam já o impacto desta abordagem crítica, nomeadamente a propósito da explicação das «inflexões» e «penumbras» que pontuam o trabalho teórico feito com accionamento da problemática da modernização. Impõe-se agora referenciá-la de modo mais desenvolvido uma vez que esta abordagem crítica se configura, a um só tempo, como o primeiro ensaio e a condição de ruptura teórica no âmbito da economia do «(sub)desenvolvimento». Estão em causa cinco premissas de base da «teoria da modernização»:

- primeiro, a sua representação dos processos de desenvolvimento original (isto é, dos países hoje industrializados) e o carácter necessário das sequências factuais estabelecidas;
- segundo, a existência nos países «subdesenvolvidos» de um substracto sócio-cultural inadequado para o desenvolvimento – os designados «obstáculos sócio-culturais»;
- terceiro, a confirmação das sequências de «modernização» teoricamente previstas, rios casos em que foi levado a cabo um esforço de desenvolvimento;
- quarto, a pertinência empírica da dicotomia «tradição/modernidade» e das «variáveis-tipo» para a apropriação dos desníveis de desenvolvimento e das diferentes estruturas sociais e sua transformação; e ainda a relevância da dicotomia «tradição/modernidade» face à estreita interdependência dos diferentes espaços económicos;
- quinto e último, a adequação do «estrutural-funcionalismo» para dar conta do processo de «(sub)desenvolvimento».

A CRÍTICA DA REPRESENTAÇÃO DO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO ORIGINAL

Como se viu, é por referência a uma dada representação do processo de desenvolvimento das economias industrializadas que a «teoria da modernização» selecciona e interpreta os factos que considera específicos do «subdesenvolvimento», a saber: o predomínio da família alargada e de uma estrutura social e tribal fechada sobre si; o predomínio da lógica de subsistência sobre a apetência de ganho – o que é designado por «princípio das necessidades limitadas»; a reduzida propensão à poupança mesmo depois de ultrapassado o limiar de subsistência; a rigidez do consumo actual face a uma melhoria das antecipações de ganhos futuros; a fraca capacidade de adaptação e dominação do meio físico, biológico e social; a reduzida especialização das unidades económicas; a ausência de atitudes favoráveis ao trabalho industrial; uma estrutura de poder de tipo atributivo e de natureza autoritária e hierarquizada;

uma concepção do mundo de tipo transcendental, com dominância da componente religiosa.

Isto é, a «teoria da modernização» assenta num inventário de diferenças entre países «subdesenvolvidos» e países industrializados (ocidentais) que tem por pressuposto a existência de uma relação necessária entre o desenvolvimento e a *prévia* e *uniforme* aquisição dos traços característicos da estrutura social dos países tomados por modelo.

Por isso a primeira etapa lógica da análise crítica da «teoria da modernização» constitui na refutação desta premissa de partida. Diversos autores vieram evidenciar que as sequências factuais associadas ao desenvolvimento dos países europeus industrializados não foram sempre as mesmas e que, por consequência, o conceito de pré-requisito deveria ser desembaraçado da sua ganga determinística e etnocêntrica.

Gershenkron (1962), por exemplo, veio demonstrar que as características genéricas que decorrem da industrialização –como sejam o generalizado acréscimo de capital fixo, as alterações tecnológicas, as economias de escala, o aparecimento de uma força de trabalho industrial e de uma camada de empresários - não podem ser consideradas como o produto de um processo uniforme de transformações sociais, uma vez que tal uniformidade não existe sequer nos casos concretos de industrialização dos países desenvolvidos. Pelo contrário, um aprofundamento da análise dos casos de industrialização europeia bem sucedida permite dar conta de um grande número de «irregularidades» evolutivas que demonstram que a «história industrial da Europa se apresenta não como uma série de meras repetições da 'primeira industrialização' mas antes como um sistema ordenado de desvios graduados» (1962: 44). O que significa que não é possível retirar da industrialização europeia qualquer sequência histórica ou conjunto de processos de crescimento económico susceptíveis de generalização a outros países, e que, portanto, *não há um conjunto genérico de pré-requisitos de desenvolvimento*.

De modo mais especificado, Gershenkron (1962) chama a atenção para o facto de o processo de desenvolvimento tardio de alguns países europeus ter sido acompanhado por diferenças consideráveis não só quanto à taxa de crescimento industrial mas também quanto às estruturas produtivas e organizativas, reflectindo o desenvolvimento e aplicação de novos instru-

mentos institucionais e o desenvolvimento de novos «espíritos» ou blocos ideológicos. Diferenças estas que são tanto mais pronunciadas quanto mais tardio tiver sido o arranque do processo de desenvolvimento. Cumulativamente, regista que nos casos tardios de industrialização europeia não há qualquer acumulação prévia de capital (como se viu a propósito da chamada «insuficiência de capital»).

Isto é, a experiência dos países desenvolvidos demonstra, segundo Gershenkron, que a ausência de determinadas condições num dado país suscita não a questão do seu preenchimento, mas a das diferentes vias para a sua substituição. Por exemplo, a imigração pode em certa medida compensar os efeitos do analfabetismo e dos níveis baixos de educação sobre a disponibilidade de trabalhadores qualificados; a importação de know-how pode superar os efeitos da sua falta; e a importação de capitais pode suprir a insuficiência dos níveis de poupança. Por outro lado, determinadas circunstâncias que num dado país funcionaram como requisitos podem revelar-se noutro país como uma consequência, demonstrando que é flexível a linha de separação entre pré-requisitos e consequências do desenvolvimento.

O que implica, *em primeiro lugar*, que não basta inventariar as transformações ocorridas nos países industrializados e as diferenças entre estes e os países «subdesenvolvidos» para construir uma teoria do «(sub) desenvolvimento». Uma teoria é um meio de explicar um conjunto de observações empíricas e explicar consiste em saber não só o que aconteceu mas também, e sobretudo, porque aconteceu. Só se dispõe de uma teoria do «(sub)desenvolvimento» a partir do momento em que aquele agregado de enunciados descritivos, logicamente independentes entre si, é substituído por um sistema de proposições tal que, partindo de um pequeno número de enunciados, tomados como elementos primitivos, se pode reencontrar, seguindo as regras formais de inferência, enunciados equivalentes às descrições iniciais. Isto é, se forem estabelecidas as causas que permitem organizar os factos empíricos, conferindo-lhes sentido.

Em segundo lugar, as constatações de Gershenkron significam que a identificação de determinadas consequências factuais no quadro de um determinado processo de desenvolvimento não pode ser confundida com a identificação de relações causais. Tal como apontou recentemente Hicks

(1980), a relação entre antecedente e consequente não é necessariamente uma relação causal. O conceito de causalidade supõe as ideias de produção ou determinação e de assimetria: uma variação de A produz ou determina uma variação de B, não se verificando a inversa. O que significa que na explicação do «(sub)desenvolvimento» há que distinguir os casos em que um facto, A, precede necessariamente outro, B, daqueles em que A pode vir antes ou depois de B[4]. Assim, a existência de riqueza acumulada pode facilitar a industrialização (e para tanto deverá estar nas mãos, por posse ou cedência, de quem queira investir), assim como a industrialização pode dar lugar à acumulação de riqueza. Por outro, a inferência de uma relação causal supõe também que, ao modificar-se uma variável explicativa, todas as demais variáveis, com excepção da explicada, se mantêm constantes ou têm efeitos que podem ser ignorados. Isto é, supõe que se mantêm constantes ou têm efeitos não significativos as variáveis não controladas ou ignoradas que, estando relacionadas de modo sistemático com a variável explicativa[5], podem confundir-se com a influência directa desta na variável explicada; ou que, não o estando, podem influenciar directamente a própria variável explicada. Logo, mesmo nos casos em que A precede necessariamente B, há que distinguir os casos em que a presença de A arrasta a de B daqueles outros em que A pode ocorrer sem que se produza B e ainda de um terceiro tipo de casos em que A e B decorrem de C[6]. Por isso, escreve Gershenkron (1962), tem sentido dizer que não se pode verificar uma industrialização enquanto a maioria da população se encontra à margem da produção industrial, por força de um sistema rígido de servidão; mas a súbita abolição deste regime não arrasta automaticamente a industrialização nem proporciona necessariamente uma elevada acumulação de capital, muito embora liberte capacidade empresarial e força de trabalho e aumente a procura. Tal significa que, por um lado, não é possível concluir que uma determinada relação estatística ou associação entre factos é um relação causal se não tiver sido previamente estabelecida uma estrutura, ou modelo hipotético, que integre o nexo causal entre as variáveis em questão[7]; e que, por outro, é à teoria que cabe comandar a selecção das variáveis explicitamente definidas e as hipóteses de inter-relação causal, bem como postular as hipóteses relativas à influência das variáveis não controladas ou ignoradas[8].

Mas, *terceira implicação*, a distribuição de frequência conjunta de um determinado grupo de variáveis pode ser reproduzida por recurso a diferentes mecanismos causais. Mesmo que a uma dada associação de factos possa corresponder uma relação causal inscrita num modelo, nem a relação está estritamente verificada nem o modelo é o único «correcto». Apenas se dispõe de uma relação causal e de um modelo que não são inconsistentes com as informações empíricas disponíveis. Só a recolha de informação adicional pode discriminar entre modelos igualmente consistentes.

(Blalock, 1964; Pinto, 1978). E como o objectivo não é o de encontrar variáveis que assegurem uma boa previsão mas antes construir modelos (em sentido lato) explicativos e testar a sua relevância empírica, «o especialista da construção de modelos não será bem sucedido se não corrigir constantemente o seu juízo por estrita adequação do modelo aos factos a que se aplica» (Keynes, 1973: 300)[(9)].

Em suma, formular uma teoria para um determinado conjunto de observações empíricas equivale a estabelecer nexos causais entre os factos a que aquela se aplica, sem que os nexos causais decorram directamente de uma correlação ou regularidade empírica. O estabelecimento de um nexo causal supõe a concorrência destas com uma hipótese de causalidade inscrita num modelo. Contudo, a mesma correlação ou associação de factos pode ser reproduzida por diferentes mecanismos causais integrados noutros tantos modelos identicamente consistentes.

Todavia, a representação do desenvolvimento original por parte da «teoria da modernização» não está em causa apenas porque não observa as regras de inferência causal[(10)]. Está também em causa porque faz uso dos pressupostos da repetitividade e da dissocialidade das causas quando nas ciências de observação, e ao contrário das ciências experimentais, nenhum deles é verificado. Por um lado, nas ciências sociais e na teoria económica em particular as observações são meramente recorrentes e os problemas mais importantes referem-se às mutações, ao crescimento ou às flutuações no quadro de uma sequência de estádios que se caracteriza pela emergência de novos factos. Por outro, a multiplicidade e a alteração dos factores determinantes dificulta a dissociação ex-post entre a influência das causas e a influência das variáveis não controladas (Henin, 1974). Ou seja, as variáveis explicada, B, e explicativa,

A, e as variáveis não controladas ou ignoradas não têm, ao contrário do que se assumiu, um conteúdo homogéneo no tempo e no espaço nem são perfeitamente identificáveis(11). O que equivale por dizer que, contrariamente às ciências experimentais onde é irrelevante a 'data da experiência, nas ciências sociais, e no caso específico da teoria do «(sub) desenvolvimento», o estabelecimento de uma relação entre causa e efeito não pode abstrair das dimensões temporal e espacial(12). A validação de inferências causais por referência a um dado binómio tempo--espaço não implica necessariamente a validação noutro tempo ou noutro espaço(13). E por consequência, a representação dos processos de desenvolvimento original não poderá ser feita à margem do respectivo tempo histórico. O que levou Hicks (1980) a sustentar que a economia está situada no gume que separa as ciências da história.

A (IN)CONSISTÊNCIA DOS OBSTÁCULOS SÓCIO-CULTURAIS

Em paralelo com a crítica da representação do processo de desenvolvimento dos países industrializados, e subsequente afirmação da existência de «adaptação criadora» e da possibilidade de compensação da falta das condições que caracterizaram o desenvolvimento original, diversos trabalhos tomaram por objecto a análise dos apontados obstáculos sócio-culturais. E em confirmação da crítica anteriormente referida, vieram a concluir da existência de factores favoráveis ou no mínimo da inexistência de travões ao processo de desenvolvimento precisamente naqueles pontos onde a «teoria da modernização» falava de obstáculos.

As relações de parentesco

Assim, começando pela especificidade das *relações de parentesco* nas sociedades desenvolvidas, Hirschman (1965) veio chamar a atenção para o facto de que a concepção de que a família alargada dilui os incentivos individuais ao empreendimento económico parte duma premissa etnocêntrica, segundo a qual ninguém de bom senso cuidará de moto próprio

dos familiares de terceiro grau. Isto porque, se se supuser que se verifica o contrário, a família alargada passa a constituir, então, um conjunto de relações pessoais de tipo particular que permite levar a cabo novos empreendimentos que exigem cooperação entre diferentes pessoas sem que surjam as dificuldades de ter que contratar assalariados e fazer contas. Mais: «os membros podem juntar os respectivos recursos não só com vista ao consumo, mas também para fins de investimento; e então torna-se-lhes possível financiar não só empreendimentos, como assegurar a educação superior dos mais aptos de entre eles» (1965: 387). Como confirmação do que há de plausível nesta hipótese Hirschman diz que basta citar a importância dos laços familiares na expansão inicial das empresas mercantis e bancárias no Ocidente.

Corroborando esta mesma hipótese (Benett (1967) destacou o modo como os hutterites do Canadá combinam uma organização familiar altamente tradicionalista com um sistema de produção que é tecnicamente eficiente e economicamente expansivo quando em confronto com os dos outros grupos sociais: a sua agricultura está mais comercializada, é de maior escala e mais produtiva e revela uma grande capacidade para tirar partido das oportunidades económicas associadas à produção de cereais. Para o efeito os hutterites compartimentaram a sua vida social em duas esferas: o sistema de produção, onde predomina a moderna racionalidade económica e as técnicas eficientes de produção; e a esfera das relações familiares, que continua a ser estruturada por uma ideologia religiosa tradicional. A distribuição do rendimento é controlada pela comunidade e faz-se segundo um critério de necessidades. O consumo de luxo é condenado e uma grande parte do excedente é reinvestido.

Por sua vez, Norman Long (1977) destaca o facto, primeiro, de diversos estudos terem concluído que nas sociedades desenvolvidas persistem determinadas formas de família alargada, em contradição com o pressuposto de que a urbanização arrasta um enfraquecimento da organização familiar e o desenvolvimento de uma ética individualista. E não só persistem tais formas como têm um papel positivo, por um lado ao permitirem aos indivíduos a mobilização de capital e outros recursos essenciais para as empresas capitalistas, e por outro ao facilitarem a organização dos sectores urbanos pobres e a emigração temporária dos camponeses.

Em segundo lugar, Norman Long destaca que o estudo das condições de emergência *de empresários* em sociedades «subdesenvolvidas», quando realizado ao nível micro-social, revela a importância dos laços interpessoais de parentesco e, de um modo mais geral, de natureza comunitária. Assim, salienta que diversos trabalhos vieram demonstrar que em diferentes contextos as relações de parentesco, de pertença tribal, de ordem religiosa, de compadrio e de tipo clientelar, estão na origem da iniciativa e da vantagem empresariais. Isto é, tais trabalhos demonstram como determinado tipo de rede de influências sociais determina a capacidade empresarial (Long, 1977, 1978; Wolf, 1956; Geertz, 1963; Cohen, 1969; Parkin, 1972). Norman Long (1977: 124) refere que nos seus trabalhos de campo nas regiões montanhosas do Peru verificou que as relações de parentesco servem aos empresários para recrutar trabalhadores e ganhar clientes de tal modo que lançam mão de artifícios para redefinir aquelas relações, de forma a evitar as dificuldades associadas ao parentesco bilateral. Isto é,

> «embora continuando a invocar as obrigações e os sentimentos das relações de parentesco (os empresários) reformulam-nas por referência às noções de compadrio ou de protector e, por esse meio, tornam-se capazes de a explorar de modo mais efectivo. De facto, ao olharmos mais atentamente para este tipo de empresário, deparamos com um contraste vincado com relação ao modelo estereotipado do empréstimo capitalista, uma vez que aquele é capaz de combinar diferentes tipos de relações sociais derivadas de diferentes modos de produção e contextos institucionais. Isto permite-lhe estabelecer uma rede alargada de laços que se torna funcional para mobilizar o trabalho e outros recursos para a produção e para comprar e vender produtos. É esta junção de diversos elementos que o coloca à parte dos empresários de orientação mais capitalista. A escala do sucesso da operação depende em parte, naturalmente, do nível de recursos de que dispõe e da concorrência que exista» (Long, 1977: 124-125).

Mais ainda: em muitos casos os empresários procuram estabelecer laços de (quase) parentesco (de compadrio ou de solidariedade) com os conterrâneos residentes em cidades mais distantes. Procuram, por essa via, assegurar um maior grau de confiança mútua evitando algumas das

dificuldades decorrentes da intervenção em mercados urbanos distantes por intermédio de estranhos. Por exemplo, na aldeia de Matahnasi no Peru central (Long, 1972, 1977) desenvolveu-se uma rede de contactos com os naturais que tinham emigrado para os grandes centros urbanos e que estavam associados em clubes de conterrâneos ou ocupavam importantes posições no comércio ou nas administrações pública e privada. Como consequência, deu-se a formação de uma camada de empresários agrícolas e de comerciantes em articulação com aqueles mercados. Por sua vez, os comerciantes de madeira de Matahnasi desenvolveram, durante os anos em que lá trabalharam, contactos estreitos e relações de compadrio com os funcionários das minas a quem vendem a madeira de eucalipto para escoras. Funcionários que são convidados de honra sempre que há festas na aldeia.

Tais exemplos são, segundo Norman Long (1977), a prova de que o desenvolvimento de uma camada empresarial depende, ao nível micro-social, de determinados tipos de redes de relações interpessoais de âmbito local e regional, em que os laços de parentesco ou de quase parentesco e de comunidade são determinantes.

De retorno à *mera lógica* que comanda a discussão dos efeitos do predomínio da família alargada, Hirschman (1965) aduz dois argumentos adicionais:

- por um lado, chama a atenção para o facto de, à luz das proposições do paradigma dominante na teoria económica, a consideração dos laços de parentesco tal qual o faz a «teoria da modernização» poder constituir um estímulo à actividade empreendedora e não um desincentivo; isto porque, tendo em vista alcançar um rendimento extra, os membros empreendedores da família alargada têm interesse, primeiro, em fazer carreira nos negócios onde os rendimentos são incertos e se ocultam mais facilmente do que no funcionalismo, onde os vencimentos são do conhecimento público; depois, porque tendo interesse em beneficiar da repetição do «lag» temporal entre a percepção dos rendimentos associados a novos empreendimentos e a sua difusão à família alargada, são estimulados a uma permanente deslocação para actividades inovadoras;

- por outro lado, sustenta que «tal como a família alargada não pode ser acusada de impedir o crescimento em todas as circunstâncias, também a família nuclear não promove necessariamente o desenvolvimento» – se o operador económico «não der conta da existência de qualquer interesse, acção ou ganho comum fora do círculo dos parentes mais próximos, então o avanço económico será por certo severamente paralisado» (Hirschman, 1965: 387)

Limitações do princípio das necessidades limitadas

Passemos agora ao designado *princípio das necessidades limitadas* que a «teoria da modernização», e também Boeke, consideram um «obstáculo» ao desenvolvimento.

Pudemos ver que um dos comportamentos mais vulgarmente assinalados nas sociedades «subdesenvolvidas» tem sido o da falta de resposta a estímulos e a indiferença perante oportunidades, o que é usualmente referenciado através das designadas «curvas de oferta de tipo perverso». A explicação adiantada para este facto tem consistido na atribuição de uma indiferença dos indivíduos perante acréscimos dos níveis de consumo.

Todavia alguns autores consideram que este facto não está provado. Por exemplo, D. Lambert (1963) admite que o «camponês está interessado em consumir artigos de luxo, como bicicletas, lâmpadas eléctricas, rádios e relógios», «só que não considera que tais artigos relevem das necessidades normais e por isso situam-nos no fundo da lista das suas riquezas». E Higgins (1977: 233), a propósito, chama a atenção que é preciso distinguir três tipos de proposições: «a população dos países subdesenvolvidos não consegue encarar um padrão de vida superior ao seu»; ou «não consegue imaginar qualquer meio para gastar os acréscimos de rendimento»; ou, por fim, «não consegue qualquer forma simples de aumentar o seu padrão de vida pelo seu próprio esforço». Para Higgins, as duas primeiras proposições são falsas, pelo que só a terceira merece ser considerada. A prova está em que, por exemplo, a ausência de limites às necessidades obrigou o governo da Indonésia (país que servira à reflexão de Boeke, recorde-se) a controlar as importações. De um modo geral, diz Higgins:

> «Quer a propensão ao consumo quer a propensão a importar são altas. As necessidades dos aldeões em vez de limitadas são tantas e tão variadas que qualquer «ganho inesperado» que se registe nas exportações é rapidamente gasto em bens de semi-luxo importados, a menos que sejam aplicados rigorosos controlos à respectiva importação e comercialização. Em áreas tão remotas como os grandes rios de Kalimantan (Borneu), centenas de milhas para o interior da selva, os bons preços da borracha provocam uma enchente de encomendas de bicicletas, colchões, relógios, canetas de tinta permanente e similares. Sampans no mais remoto dos canais estão cheios de latas de leite australiano e de sopas de conserva americanas» (1977: 233)[(14)].

Higgins (idem) pergunta se não será legítimo formular esta mesma questão pela inversa. Isto é, se «pode ser considerada subdesenvolvida uma sociedade que tem aquilo de que precisa?». E pondo de novo o dedo na visão etnocêntrica que alimenta o conceito de desenvolvimento faz notar que:

> «A questão mais relevante é talvez a de saber se determinadas civilizações superiores – como no caso de Bali, onde a população satisfaz as suas necessidades básicas de alimentação, vestuário e habitação na base de cerca de 20 horas de trabalho por semana, ficando disponível para dedicar o resto do seu tempo às suas muito refinadas artes, vida social, filosofia e religião – não devem ser encaradas como o pináculo do desenvolvimento».

Mas se de facto as necessidades não são limitadas, como explicar as curvas de oferta de tipo perverso?

O que remete para um segundo nível de análise: *o da produção*. A questão é saber o quanto e o porquê decidem produzir os camponeses de países «subdesenvolvidos» em resposta a uma variação dos preços de mercado ou de outros estímulos.

Para Georgescu-Roegen (1960) esta questão leva directamente a uma outra: a da especificidade da economia camponesa e da «racionalidade» que preside à tomada de decisões. Trata-se, segundo este autor, de um

domínio que tem um passado teórico deveras infortunado, tendo permanecido como uma «realidade sem teoria» (a única excepção a este vazio teórico é a de A. V. Chayanov). Isto porque, residindo os fundamentos teóricos tanto do paradigma dominante como da teoria marxista em traços culturais e institucionais específicos do capitalismo (pois que são as instituições e não a tecnologia que caracterizam o sistema económico), qualquer deles é inaplicável a uma realidade onde estão ausentes as instituições capitalistas. Mas a «realidade camponesa» difere não só porque não é capitalista, diz Georgescu-Roegen, mas também porque a natureza impõe um conjunto diferente de restrições quando se trata da agricultura: primeiro, porque não há paralelismo entre os benefícios da escala de produção na agricultura e na indústria; depois, porque o papel do factor tempo é .diferente, uma vez que a agricultura está sujeita a um ritmo inflexível, enquanto na indústria pode fazer-se muito bem amanhã o que não se pode fazer hoje; por fim, porque enquanto que para usos industriais o homem foi capaz de dominar sucessivas fontes de energia, a sua própria vida continua totalmente dependente da fonte mais «primitiva» – os animais e as plantas que o rodeiam (N. Georgescu-Roegen, 1960:5).

Por seu lado, Chayanov considera que a relação entre a teoria económica (do capitalismo) e a economia do campesinato é semelhante à que existe entre a geometria euclidiana e não euclidiana. Por isso, as categorias da teoria económica não permitem dar conta de um «sistema completo de unidades económicas funcionando em economia natural e servindo exclusivamente para satisfazer as necessidades das famílias dos trabalhadores ou de outras unidades» .(1924: 418). Ou das leis que regulam a vida social, muito diferentes daquelas que governam o relacionamento dos produtores com a procura em economia capitalista. Falar de «comportamento perverso da oferta» é fazer uma leitura dos comportamentos com recurso a uma «grelha» que é estranha ao real concreto onde aqueles ocorrem; é raciocinar em termos das categorias lucro e salário e da prossecução do máximo lucro característica do capitalismo. Isto quando a actividade económica do sector ou da economia não capitalista é dominada pela satisfação das necessidades de cada unidade de produção isolada que é também e ao mesmo tempo uma unidade de consumo; e quando a preparação do respectivo plano de produção é, em larga medida, *qualitativa* – para cada

necessidade da família tem que ser fornecido, em cada unidade económica, o produto qualitativamente correspondente *em géneros*. Deste modo a questão da maior ou menor lucratividade das diferentes despesas não se põe, uma vez que os produtos não são alternativos, não são substituíveis entre si. Se uma parte do produto é comercializada, o *quantum* é determinado pela receita monetária implícita no orçamento qualitativo e é tanto menor quanto maior for o preço. A grandeza do produto do trabalho é principalmente determinada pela dimensão e composição da família. Isto é, uma iniciativa económica não resulta do cálculo do máximo lucro líquido, mas antes do confronto económico interno de avaliações subjectivas, tidas em conta as condições objectivas de cada unidade económica (Chayanov, 1924).

O que permite compreender que os índios mexicanos e americanos tenham rejeitado o milho híbrido, não obstante a sua maior produção por hectare, com o pretexto de que fazia más tortilhas; ou que os habitantes de Java prefiram o arroz à mandioca não obstante o maior número de calorias por hectare associado à produção desta última, a pretexto de que a mandioca é um alimento de segunda categoria (Charles Erasmus, 1961) – embora neste último caso o cálculo subjectivo coincidisse com o cálculo económico, dada a estrutura de preços relativos.

Mas esta especificidade da economia camponesa não exclui a racionalidade das decisões relativas à produção e ao excedente comercializado. A prova é que, tal como o entendia Chayanov, estudos recentes vieram provar a eficácia das decisões de produção..

Pan A. Yotopoulos, após ter analisado a tomada de decisões pelos agricultores gregos do Pireu, concluiu que, apesar de pobre, se tratava de uma agricultura eficiente, revelando - uma «admirável harmonia entre as produtividades marginais e os custos de oportunidade» (Yotopoulos, 1967: 67; Higgins, 1977). Os agricultores não se encontram agarrados, como poderia parecer, à tradição dos processos. Pelo contrário, contratam trabalhadores ou vão trabalhar por conta de outrem, emigram temporária ou definitivamente, compram ou não um tractor segundo um cálculo de custos de oportunidade.

Por sua vez, Theodore W. Schultz (1964) destaca que são relativamente poucas e insignificantes as insuficiências na afectação dos recursos

à produção por parte dos camponeses. Também Jere Behrman teve a oportunidade de destacar que na agricultura tailandesa se regista uma eficiente afectação de recursos (Higgins, 1877).

Em moldes de síntese, refira-se que para Raymond Firth (1969),

> «os camponeses ao nível microeconómico estão bem conscientes das hipóteses de acções económicas racionais e fazem grandes esforços para melhorar a sua situação económica. Na sua economia tradicional, eles analisam o mais cuidadosamente possível as suas margens e alteram os seus comportamentos em conformidade (...) No campo macroeconómico, não evidenciam a mesma perspectiva, primariamente por falta de uma compreensão de como funcionam os grandes mercados e pela existência de concorrentes externos com outras vantagens (...) Evidentemente que os objectivos do camponês na sua actividade económica são governados em grande medida pelos usos que podem fazer do rendimento (...) A compensação do esforço económico liga-se, em grande medida, ao cumprimento das obrigações e papéis sociais pelo que os padrões de decisão se lhes adequam. Por outro lado, a participação na comunidade implica restrições sobre a utilização dos recursos bem como sobre os estímulos» (Firth, 1969: 36).

Todavia, acrescentam outros analistas, mesmo que se dê por certo o hipotético «comportamento perverso da oferta», há que reconhecer que a crescente subordinação do sector não capitalista à lógica de mercado, determinada em parte pela difusão de novos padrões de consumo, tem vindo a impor a produção de cada vez maiores excedentes comercializáveis e, portanto, a progressiva eliminação de qualquer «ano-inana» na resposta daquele sector aos estímulos do mercado.

Como realçou Arthur Lewis (1955), o «efeito imitação» leva a que essas sociedades adquiram novas necessidades e estejam sempre dispostas a trabalhar tendo em vista satisfazê-las ou, como também salienta P. T. Bauer (1957), a emigrar para novas áreas ou grandes centros urbanos. Nessas condições, Acheson (1972) entende que sempre que aparecem novas oportunidades para produção de rendimentos há uma rápida resposta, o que significa que, em geral, a aparente ausência de resposta se deve mais

a «mercados limitados» do que a «necessidades limitadas». Essa é também a posição de Raymond Firth (1969) para quem o mais importante factor de atraso deriva da falta de oportunidades e não da ausência de interesse pelo desenvolvimento por parte dos camponeses, que constituem a grande maioria da população das sociedades subdesenvolvidas. Para Firth, a prova está na sua própria resposta sempre que lhes é assegurado um mercado para o produto e para o trabalho, isto é, sempre que lhes é assegurada uma procura regular e não apenas melhores comunicações ou infraestruturas de transporte. Assim:

> «pondo as coisas claramente, os camponeses no seu todo preferem mais obter um lucro do que não o obter, e lançam-se no negócio se vêem uma forma segura de o realizar. Mas a definição (de uma sociedade camponesa) é algo mais. Uma sociedade camponesa é aquela que liga os compradores e os consumidores, a afectação de recursos e o produto, no quadro de uma rede de relações que são mais personalizadas, mais directamente perceptíveis, do que uma economia mais desenvolvida e mais complexa» (R. Firth, 1969: 25).

Por essa razão Higgins (1977) considera que em muitos casos se apresentam como «obstáculos culturais à mutação» o que não passa de uma afirmação de bom senso por parte dos camponeses. Por um lado, para ele, tal, como para Charles Erasmus (1961), os camponeses vivem tão próximos do nível de subsistência que não podem correr riscos, trocando uma técnica tradicional que conhecem e que protege da miséria a família, a aldeia ou a tribo, por uma outra cuja eficácia não sentem estar inteiramente demonstrada. Por outro lado, a técnica nem sempre atende às particularidades do processo produtivo. Higgins refere, a propósito, um exemplo da sua própria experiência na região do Pireu, onde,

> «foram distribuídas vacas tendo em vista a produção leiteira, e como parte de uma 'zona piloto' de um projecto de desenvolvimento regional. Todavia, em lugar de aproveitar a oportunidade de progresso económico, os camponeses abateram e comeram o gado. Não faltaram antropólogos de gabinete que em Atenas se mostraram prontos a expli-

> car este comportamento 'não económico' em termos de uma resistência à mudança do padrão de vida dos camponeses. Mas o inquérito no terreno revelou que o comportamento dos camponeses tinha sido racional mesmo no sentido mais estrito da palavra. O número de animais distribuídos a cada família era demasiado pequeno para causar qualquer modificação real no seu nível de vida. A zona piloto encontrava-se extremamente isolada, e os pastos e os equipamentos tinham que ser transportados por uma estrada sinuosa de montanha. Os produtos leiteiros tinham que ser escoados pela mesma estrada que era intransitável em épocas de mau tempo. Em qualquer caso, não tinham sido estabelecidos canais de distribuição. Então o custo de alimentar o gado e de transformar os produtos leiteiros era elevado e o preço dos produtos finais, deduzido o custo de transporte, era baixo. A falência do esquema não se devia ao facto de os planeadores não terem investigado profundamente a 'psicologia da respectiva cultura', mas ao facto de não terem conseguido tornar lucrativa a actividade leiteira. Entretanto, para uma população que vive ao nível de subsistência, a ideia de um festim era muito agradável» (Higgins, 1977: 109).

Higgins (1968) considera que só a falta de uma suficiente atenção ao bom senso económico dos agentes económicos e o recurso a uma inadequada representação das «sociedades desenvolvidas» pode ter levado a teoria do subdesenvolvimento a admitir a «especificidade» e a «perversidade» de determinados comportamentos da oferta. Para Higgins quer «a curva de oferta de tipo perverso» quer a propensão especulativa, quer ainda a preferência pelo curto prazo não são características exclusivas dos países subdesenvolvidos mas, pelo contrário, são comuns a qualquer sociedade que estagne (ou regrida) o bastante para enfraquecer o «efeito demonstração» fornecido pelos que ascendem a níveis de vida superiores, à custa de um esforço adicional visando a obtenção de um acréscimo de rendimento: «a verdade é que num universo estático, as curvas da oferta e de assumpção do risco são normalmente de 'tipo perverso'; onde nada muda, a maior parte da população poderá provavelmente preferir ócio, segurança e liquidez adicionais» (Higgins, 1968: 237). Tudo se resume a encontrar o sistema adequado de incentivos e de disseminação de informação acerca das oportunidades económicas.

A natureza do mercado de trabalho

Com a discussão da natureza da resposta dos agentes aos estímulos económicos em sociedades «subdesenvolvidas» entra-se na análise de outro dos obstáculos referenciados pelos teóricos da «modernização» – o da «natureza do mercado do trabalho». Para Higgins (1968) ainda, as afirmações de que os trabalhadores destas sociedades desejam um grande número de «feriados» (ver Boeke) ou de que desprezam a abundância material (ver J. L. Sadie) não são senão a expressão da sua racionalidade no contexto de uma sociedade estática, do tipo que se acabou de referir, onde é reduzido o prémio pelo esforço. Prémio que é subjectivo e que depende tanto do seu montante como, sobretudo, das alternativas da sua afectação (o que confere importância ao designado «efeito demonstração»). Isto porque, tal como destaca Ralph Linton (1964), as sociedades e a maioria dos indivíduos desejam melhorar a sua situação económica desde que essas melhorias «não causem mais mal que bem».

Higgins entende que a situação mais frequente aponta para uma grande disponibilidade e mobilidade da força de trabalho dos que não possuem terra. Por sua vez, David Slater (1976) chama a atenção para o facto de que, contrariamente ao que se supõe ao conceber aquele obstáculo, não é evidente que haja subemprego generalizado durante todo um ano na sociedade subdesenvolvida e muito menos reservas ilimitadas de trabalho.

Numa explicação alternativa, J. Romeuf (1958) nota que aqueles que censuram aos africanos o seu gosto pelo lazer (dizendo que «se se paga mais trabalham menos») não vêem que o facto de aqueles limitarem os seus desejos de consumo por um dado nível (de tal modo que um aumento de salários pode resultar numa baixa do tempo de trabalho) resulta de não terem acesso a um nível mínimo de consumo:

> «O trabalhador que ganha mil francos CFA por mês não pode evidentemente sonhar com um futuro. Não pode mesmo dar, à sua mulher a clássica máquina de costura. Não consegue poupar e o seu salário transforma-se imediatamente nalguns bens que adquire no negociante da esquina ou no economato. Se o seu salário aumenta 20%, o acréscimo não tem qualquer utilidade a médio e a longo prazo; é portanto

> lógico que limite as suas perspectivas de ganho a um nível determinado; mas se se lhe paga um salário razoável, torna-se imediatamente um consumidor como qualquer outro, isto é, nunca terá dinheiro suficiente» (Romeuf, 1958: 39).

Contudo, no entender de René Gendarme (1973), o comportamento descrito por Romeuf deve ser encarado como decorrendo do facto de o trabalhador limitar os seus desejos a um determinado nível de consumo enquanto continua psicologicamente integrado no seu meio de origem, pois que, quando colocado em meio urbano, o trabalhador torna-se um consumidor como qualquer outro, ou seja, ávido de dinheiro, mesmo que não se altere o seu salário.

A crítica do Principio Económico

Mas a crítica mais radical à questão da racionalidade dos agentes económicos dos países «subdesenvolvidos» proveio da teoria da decisão económica no momento em que esta põe em causa a premissa de partida de toda a discussão: o pressuposto de que nos países desenvolvidos («modernos») os agentes se ajustam ao que Hicks designa por «Princípio Económico», isto é, de que agem economicamente e, portanto, procuram tirar partido de qualquer perspectiva objectiva de ganho (princípio a partir do qual a teoria económica determina a situação de equilíbrio associada a um determinado contexto de acção).

Autores com Herbert A. Simon (1957 e 1979) e Harvey Leibenstein (1979 e 1982) vieram denunciar a falta de qualquer confirmação empírica do modelo de racionalidade subjacente ao Princípio Económico, retirando toda a razão de ser à discussão da maior ou menor racionalidade dos agentes dos países «subdesenvolvidos». Denúncia que ocorreu em simultâneo com a anterior demonstração da justeza do cálculo económico destes agentes.

Assim, Simon (idem) veio destacar a natureza irreal do agente que está na base da formulação do «Princípio Económico»: um agente que maximiza uma função de utilidade, conhecendo perfeitamente todas as

alternativas de escolha, e que é capaz de avaliar sem a mínima incerteza todas as consequências presentes e futuras das suas opções e de as comparar independentemente da sua diversidade e heterogeneidade. Isto quando o agente real-concreto não só se caracteriza por deter um conhecimento imperfeito e incerto das alternativas de decisão e das consequências das suas opções, como também não dispõe de uma função de utilidade consistente que sirva ao confronto de alternativas heterogéneas(15).

Herbert Simon (idem) considera que não pode haver dúvidas de que os pressupostos da racionalidade perfeita nem sequer remotamente descrevem os processos de decisão dos agentes económicos. Não há qualquer evidência, por exemplo, de que os indivíduos e as empresas igualem os respectivos custos e rendimentos marginais. Pelo contrário, a evidência aponta para um modelo de *racionalidade limitada* – por oposição ao primeiro que é de racionalidade omnisciente. Os agentes procuram as soluções satisfatórias, dado o *nível de aspiração* de que são portadores e que varia com a experiência acumulada e a percepção do meio circundante(16). Isto é, as escolhas são feitas através de um cálculo económico razoável e com recurso à informação disponível, que é incompleta. Assim, vários estudos empíricos vieram demonstrar que as decisões das empresas não correspondem ao que resultaria da racionalidade perfeita. Leibenstein (1979), por exemplo, demonstra que as empresas optam por se situar abaixo do ponto óptimo para poderem dispor de um tampão entre as suas decisões e o seu meio(17).

A questão é que, diz Leibenstein (1982), as pessoas se comportam em termos de hábitos ou convenções que não estão necessariamente de acordo com o princípio da maximização. Isto é, obedecem a rotinas interpessoais, que não sujeitam à avaliação, e o seu comportamento faz já parte de um mecanismo de estímulo-resposta(18). E estas convenções não se alteram a não ser que alguma das variáveis registe uma modificação que ultrapassa o intervalo de inércia. Quando isso acontece as pessoas revêem o seu comportamento e alteram parcialmente os seus cálculos, passando a obedecer a um nova convenção(19).

A adequação das atitudes ao trabalho industrial

Associada à questão da especificidade do mercado de trabalho vem uma outra, a do ajustamento das atitudes e comportamentos para o trabalho industrial.

Hirschman (1965) considera que a mutação de atitudes pode ser uma consequência e não um pressuposto da alteração de comportamentos. Lançando mão da *«teoria da dissonância cognitiva»*, admite que um indivíduo que por qualquer razão seja levado a actuar de forma não concordante com as suas crenças, acabará por modificar estas últimas no sentido de uma maior harmonia com as suas acções – numa espécie de realinhamento cognitivo de atitudes. O que significa, primeiro, que é possível induzir atitudes de tipo «modernas» através do envolvimento das pessoas em comportamentos típicos de «sociedades modernas»; e, depois, que uma estratégia coerente de desenvolvimento consiste primariamente em multiplicar as oportunidades para envolver a população em acções criadoras de *«dissonância»*[(20)].

De resto, Hirschman (1965) entende que, mesmo na falta de um processo planeado de transgressão de comportamentos, as sociedades subdesenvolvidas acabam por adoptar mais ou menos inconscientemente comportamentos como a prossecução do lucro privado, a assumpção empresarial de risco, a promoção por mérito, o planeamento a longo prazo e eleições democráticas. No entanto, adverte Hirschman (1965), não se pense que se reproduzirá o conjunto de atitudes, normas e comportamentos que caracterizam os países desenvolvidos. Pelo contrário, a especificidade de cada situação determinará uma experiência e uma resultante singulares, as que resultam no curso do desenvolvimento da tensão entre valores tradicionais e modernos.

Em sentido concordante com Hirschman, a antropóloga Margaret Mead (1956) descreveu a transformação da sociedade manu após a ocupação da ilha pelo exército norte-americano durante a segunda guerra mundial. Uma transformação que, no pensar da autora, resultou num salto de dois mil anos no lapso de dez e que demonstra a profunda influência que uma alteração dos comportamentos pode exercer sobre os valores e em que medida uma população pode querer mudar em vez de se sujeitar

à mudança. Para Margaret Mead, esta experiência demonstra ainda que uma mutação rápida não só é possível como desejável, uma vez que uma cultura é um todo que não pode ser apreendido por partes: em primeiro lugar, porque a resistência dos obstáculos culturais deriva da coerência e mútua exclusão dos códigos de leitura e transformação do real (as culturas) em confronto; e, em segundo lugar, porque é «mais fácil deixar de ser um ilhéu dos Mares do Sul para passar a ser um nova-iorquino – como fazem os habitantes de Samoa – do que ser um habitante das ilhas dos Mares do Sul em parte civilizado, em parte participante da cultura indígena» (Higgins, 1968:262)[(21)].

Estas posições devem ser retidas para posterior análise porque, por um lado, permitem reflectir sobre a experiência de países ou regiões que abastecem de mão-de-obra emigrante os países desenvolvidos e porque, por outro, sendo na aparência omissas quanto à necessidade de um novo cimento social (uma nova base moral) que confira sentido social ao novo código de leitura e de transformação do real (e quanto às especiais circunstâncias que rodeiam a evolução da sociedade manu), podem dar lugar à restauração do determinismo da base económica, que é o ponto de partida, como se verá, de alguns incidentes de percurso no processo recente de desenvolvimento. O que levou a que Charles K. Wilber e Keneth P. Jameson (1980), como se verá, viessem chamar a atenção para a necessidade de uma base moral para o funcionamento eficiente e auto-sustentado dos mecanismos económicos, e para o facto de a destruição parcial das antigas estruturas por choques com a cultura e a economia das sociedades desenvolvidas ter resultado, em muitos casos, na incompatibilidade entre a base moral herdada e os mecanismos económicos que entretanto se tornaram dominantes.

Uma primeira conclusão: a geometria variável da componente sócio-cultural do desenvolvimento

Resumindo este grupo de críticas à identificação de obstáculos sócio-culturais, Hirschman (1965) destaca que a fragilidade da «teoria da modernização» está em que uma determinada faceta que, numa dada conjuntura

ou num dado país, se revelou como um obstáculo, poder noutra conjuntura ou noutro país, apresentar-se: ou como um trunfo favorecendo o processo de desenvolvimento; ou como um elemento neutro ou dispensável (substituível ou não); ou como um obstáculo cuja superação pode ser adiada. Para Higgins (1977), não é necessário que tudo mude de uma só vez para que se registe um processo de desenvolvimento (tese que não reúne consenso como se viu a propósito da defesa de um «big-push» por parte de Margaret Mead), nem é de admitir que a «modernização, a participação política, a destruição da família alargada ou a melhoria da educação e saúde arrastem um processo de desenvolvimento generalizado».

Uma demonstração de que parece resultar, por vezes, um retorno à tese da «transformação sócio-cultural induzida». Em primeiro lugar, por força de uma leitura reducionista da tese da «dissonância cognitiva» avançada por Hirschman. Depois, porque alguns dos seus autores, como acontece com o antropólogo Charles Erasmus (1961), põem a tónica na dinâmica dos factores económicos e no significado do «efeito demonstração» na indução de mutações tecnológicas e admitem possibilidades de adaptação das culturas às necessidades do crescimento económico – no pressuposto de que as pessoas optam por novas alternativas quando estas evidenciam uma relação clara com os ganhos[22]. O que corresponde a restituir legitimidade à estratégia do «big-push» económico, desde que tecnicamente bem formulada. Higgins (1968), por exemplo, admite que nos casos em que a estabilidade cultural é incompatível com o crescimento económico, a cultura adaptar-se-á rapidamente ao «big-push», sobretudo se este abranger um esforço máximo na área educativa.

Todavia, o retorno é apenas aparente, pois que este grupo de críticas tem em comum a percepção de que as condições de desenvolvimento auto-sustentado variam de país para pais em função de factores sócio-culturais, pelo que o esforço possível e a resposta provável face a uma estratégia de «bíg-push» dependem do conhecimento concreto de cada sociedade[23]. Perspectiva que tem vindo a ser progressivamente temperada. Tomando por exemplo um dos últimos trabalhos de Higgins (1977), observa-se que a «questão sócio-cultural» do desenvolvimento se configura a duas dimensões. Por um lado, a programação do desenvolvimento não pode evitar uma profunda análise do estado de cada sociedade nos seus múlti-

plos aspectos, uma vez que as interacções e os efeitos de retorno não são os mesmos em todas as sociedades ou em todos os estádios de uma dada sociedade – questão que envolve a inclusão dos factores sociais como objectivos e instrumentos e pressupõe o conhecimento da forma como funciona o sistema: quais as melhorias que arrastam outras melhorias, quais as que arrastam retrocessos e quais as que deixam inalterado o sistema. Por outro, reveste-se da maior importância a análise da relação entre a base sócio-cultural de cada país e o respectivo sistema político e os efeitos do sistema político no desenvolvimento económico.

O que está em causa é a inadequação da «grelha» da «teoria da modernização» para dar conta da especificidade das «sociedades subdesenvolvidas» e a incapacidade do modelo unilinear e determinista face às situações concretas. Contrariando a ideia de uma «descontinuidade radical», este grupo de críticas caracteriza-se, em primeiro lugar, por acentuar que, virtualmente, qualquer sociedade ou cultura é capaz de promover o desenvolvimento económico, desde que conheça os elementos dinâmicos que favorecem e os que impedem o aumento da produtividade e do bem-estar, elementos que ao variarem de um caso para outro só podem ser conhecidos uma vez definido o nível micro-social de intervenção através de um estudo multidisciplinar (Higgins, 1977).

O que significa, primeiro, que as relações e os valores «tradicionais» podem não ser tão incompatíveis com as formas económicas e políticas modernas como pensavam os autores da «teoria da modernização», e depois que uma alteração da estrutura económica se faz sempre acompanhar por transformações sociais, conquanto possam não corresponder a qualquer sequência de «modernização». Significa também que, mesmo no interior de um pequeno país, existe uma diversidade de situações económicas e sócio-culturais. E significa, por fim, que um mesmo projecto no interior de uma mesma região pode revelar-se como pressupondo diferentes requisitos e promovendo diferentes tipos de mutação estrutural em função da facilidade com que as novas actividades se combinam com o modo de vida tradicional[24].

Assim, por exemplo, no caso de um moderno projecto de irrigação levado a cabo pelo governo indiano no sul da índia (Estado de Myore), Epstein (1962) constatou que o subsequente desenvolvimento de uma

agricultura moderna para o mercado se apresentou com um perfil diferente conforme se estava perante uma aldeia situada na zona central de irrigação ou numa zona periférica.

Na aldeia situada na zona central de irrigação (Wangala) e que, portanto, beneficiava em pleno das respectivas vantagens, Epstein verificou que houve uma expansão na economia agrícola implantada, no interior do modo de organização económica já existente e com pequena alteração da estrutura social. Os agricultores exploraram novas oportunidades económicas pela adaptação das diferentes configurações institucionais de modo a realizarem os novos objectivos. Desta forma, as relações e os valores do sistema de castas não se mostraram obstáculos intransponíveis ao desenvolvimento, e o conselho de aldeia continuou a ser controlado pelos mais velhos.

Em contraste, a aldeia situada na periferia (Dalena), não podendo participar da economia cerealífera, adoptou uma diversificação económica como resposta às crescentes oportunidades de emprego na vila próxima, passando os aldeões a contratantes para o Departamento de Obras Públicas e a ocupar-se de pequenas actividades comerciais. Alguns deles compraram terra irrigada ou passaram a trabalhar por conta de outrem em aldeias vizinhas. Como consequência, a estrutura social sofreu uma considerável transformação: os mais velhos deixaram de ocupar necessariamente os lugares do conselho da aldeia, os status de ritual deixaram de determinar o status social, ao mesmo tempo que se operava uma reestruturação das relações políticas e de status; os intocáveis passaram a manifestar uma maior consciência dos seus próprios interesses políticos e económicos e do antagonismo destes em relação aos dos camponeses e passaram a manifestar um maior interesse em participar nas actividades regionais através dos partidos políticos.

Noutros casos, a mutação social que acompanha uma mutação técnico-económica revela-se ainda mais marcada. Numa pesquisa que Norman Long (1968, 1977) levou a cabo entre a população lala da. Zâmbia, pôde verificar-se que a introdução durante os anos 50 da tracção animal e do tabaco turco como produtos de comercialização, em substituição do sistema misto de queimadas e corte de floresta, gerou novos modos de recrutamento e organização de trabalho fora do círculo familiar, condu-

zindo, em certos casos, ao uso de trabalho assalariado. Cumulativamente atenuou as fronteiras da anterior divisão do trabalho entre homens e mulheres, subverteu as atitudes tradicionais para com a propriedade fundiária baseadas num sistema de usufruto em que o chefe custodiava a terra. Por fim, arrastou uma diversificação do sistema económico, na medida em que o aumento generalizado de rendimentos permitiu que alguns agricultores e trabalhadores urbanos entretanto regressados se estabelecessem com pequenos estabelecimentos comerciais. A conjugação das alterações económicas e das reformas da estrutura político-administrativa com a deterioração da situação ecológica arrastou a fragmentação da aldeia tradicional e a proliferação de pequenos povoados compostos de famílias nucleares ou pequenas famílias alargadas, em prejuízo do sistema matrilinear anteriormente existente. Adicionalmente, emergiram novos critérios de atribuição de status de poder em prejuízo do chefe da aldeia ou do líder do grupo matrilinear – a riqueza, a educação e a liderança' de associações não indígenas (por exemplo, a igreja e os partidos políticos) tornaram-se em muitos casos factores mais poderosos de atribuição de prestígio e de poder do que os critérios tradicionais. E o próprio sistema matrilinear foi posto progressivamente em causa, porque «muitos agricultores e lojistas passaram a querer deixar as suas propriedades aos seus filhos e não aos filhos das suas irmãs». Para o conseguir fizeram uso de uma «forma de herança antecipada, por transferência em, vida para os filhos de alguns dos seus bens materiais» (Long, 1977:21-23).

ANOMALIAS OU «COLAPSOS DE MODERNIZAÇÃO»

Em paralelo com este trabalho de análise crítica da representação dos processos de desenvolvimento original e da consistência dos obstáculos sócio-culturais, diversos autores vieram a inventariar o que Eisenstadt designou por *«colapsos de modernização»* e que mais adequadamente podem ser designados por *anomalias* com relação à teoria da modernização. Ao contrário do primeiro tipo de trabalhos que visavam, como vimos, evidenciar a diversidade das sequências de transformação sócio-económica compatíveis

com o desenvolvimento – sem questionar profundamente a razoabilidade da sequência implícita na «teoria da modernização» – a presente abordagem toma como dados os pressupostos, os obstáculos e os requisitos da «modernização» e empreende uma avaliação dos resultados associados ao respectivo accionamento. Ou seja, enquanto o primeiro conjunto de abordagens averiguava da unicidade das vias de transformação, sem fundamentalmente testar a via correspondente à «modernização», a presente abordagem averigua do grau de verificação empírica desta última nos casos em que a «teoria da modernização» comandou o esforço de desenvolvimento, nomeadamente ao identificar os obstáculos e os requisitos e ao preconizar os instrumentos. Trata-se de um trabalho que incide muito especialmente no acompanhamento das configurações institucionais e que desemboca ora na retocagem da «silhueta» da «teoria da modernização», por integração dos desvios constatados, ora na sua refutação e abandono.

Antes de referir três casos paradigmáticos (Goldschmidt, Eisenstadt e Fred Riggs), importa ainda reter que esta inventariação é em si mesma uma história dos sucessivos desencantos que preenchem a crónica do desenvolvimento, de que falamos já e de que se voltará a falar mais adiante. Entre eles, a evidência de que o crescimento do produto não esteve associado a uma melhoria da situação da grande massa da população, mas sim à sua deterioração: aumento do número de subnutridos e dos analfabetos; agravamento da situação nas áreas da saúde e da distribuição do rendimento; não confirmação dos esperados governo representativo, respeito pelas liberdades cívicas, mobilidade social e igualdade de oportunidades. Como reconhece David Lerner (1968), as crescentes expectativas materiais tornaram-se crescentes frustrações. Frustrações que, segundo alguns autores, serviram as lutas entre facções de elites locais ou a prática de genocídios, pela identificação de uma das elites com uma etnia da população. Adelman e Morris (1973), após análise das duas primeiras décadas de desenvolvimento, concluíram que a introdução da economia de mercado, da monetarização, da urbanização e da industrialização e as políticas de desenvolvimento económico penalizaram mais do que auxiliaram centenas de milhões de pobres em todo o mundo.

Um dos primeiros autores a chamar a atenção para este tipo de *anomalias* (embora ao nível de pequenas comunidades) e em particular para

a especificidade dos «países desenvolvidos» foi Walter R. Goldschmidt (1952), para quem a introdução de inovações tecnológicas, a pretexto da sua racionalidade ocidental, poderia significar a «destruição dos objectivos indígenas de acção, provocando uma situação de *anomalia* e não a aquisição automática dos valores ocidentais», perturbações aos níveis ecológico, sociológico, ideológico e psicológico. Isto é, a aplicação de um modelo abstracto de «modernização» arrastaria uma ruptura entre o homem e o meio, nas relações entre os membros de uma dada cultura, no sistema de valores e sanções e nas orientações psicológicas próprias do modo de vida. Isto é, Goldschmidt admite que o impacto destas inovações se regista sempre que o seu resultado provável é a desintegração da sociedade com os subsequentes desequilíbrios empobrecedores. Pelo que a introdução de inovações tecnológicas deve resultar das necessidades da sociedade nativa (sentidas ou demonstradas) e não do ponto de vista da racionalidade ocidental.

Eisenstadt (1966) também foi um dos primeiros a chamar a atenção para o facto de o processo de «modernização» de países como o Paquistão, a Birmânia ou o Sudão evidenciar que o optimismo inicial quanto à. evolução política que acompanharia o processo de desenvolvimento dever ser objecto de reanálise. Por exemplo «muitas das estruturas institucionais que tinham sido estabelecidas no período inicial da modernização tornaram-se desorganizadas e incapazes de funcionar, cedendo o lugar a regimes menos diferenciados e geralmente mais autocráticos ou autoritários» (1966:435). Assim, Eisenstadt verifica que, depois de criar uma estrutura política altamente diferenciada em termos de papéis e instituições políticas, de estender o alcance das actividades centrais de natureza legislativa, administrativa e política a todas as esferas e regiões da sociedade, e de ter enfraquecido a importância das' elites tradicionais, estes regressaram, pelo menos no domínio político, a estruturas institucionais menos diferenciadas, menos flexíveis e incapazes de 'absorver os conflitos sociais – ao contrário do que postulava a «teoria da modernização». Retorno que, entretanto, não representa uma completa retoma das instituições verdadeiramente tradicionais a legitimação da classe dominante faz-se já em termos de movimentos sociais ou de racionalidade e eficiência e não em nome de um velho mandato religioso (note-se que a experiência

dos finais dos anos 70 acrescenta algo neste domínio...); e os indivíduos reivindicam uma síntese entre tradição e modernidade.

Segundo Eisenstadt, tais sociedades caracterizam-se por um estado de «guerra civil» e conflitos permanentes, com deterioração económica, ausência de líderes aceites que possam conferir legitimidade ao exercício do poder e em crescente corrupção e ineficiência da burocracia de Estado. O que está em *flagrante contraste* com a tese de que a «modernização» implica a democracia representativa no quadro de uma progressiva transição para um modelo de democracia do tipo norte-americano.

Todavia, esta constatação não impede Eisenstadt de ensaiar a recuperação teórica destes factos recorrendo ao argumento de que nestes casos se regista um desenvolvimento inadequado dos novos mecanismos de integração, isto é, uma falta de novos ordenamentos institucionais, de mecanismos de regulação e de aparelhos normativos nas áreas estratégicas da estrutura social capazes de gerir os problemas que surgem em cada uma destas esferas. A causa, diz, situa-se na persistência de formas tradicionais de relacionamento social (situação que julga ter sido comum aos países desenvolvidos nas fases seguintes ao «take-off»), como, por exemplo, a persistência de formas de «particularismo» e «atributivismo» no quadro de instituições que supõem o «universalismo» e a «realização». Para Eisenstadt (idem), e também para W. Moore (1968), tal facto provava apenas que o processo de «modernização» percorre etapas intermédias ou de transição em que na aparência há uma restauração de formas e estruturas tradicionais em resultado de desfasamentos *(lags)* na criação e no funcionamento dos mecanismos de integração.

Enquanto que Eisenstadt procurou recuperar as anomalias para assegurar a validade da «teoria da modernização», um outro autor, Fred Riggs (1964), assume explicitamente tais factos como reais anomalias à sequência admitida por aquela teoria. Riggs considera, assim, que as sociedades subdesenvolvidas se caracterizam pela existência de uma «situação prismática», isto é, pela sobreposição de estruturas «políticas modernas» e sociedades «atrasadas», e chama a atenção para o facto de que, nas sociedades «subdesenvolvidas», a implantação de um aparelho formal do tipo das repartições da administração dá a ilusão de uma autonomia que de facto não existe, uma vez que o sistema continua a ser comandado pelos vestígios

dos antigos e tradicionais sistemas sociais[25]. Assim, e contrariamente ao pressuposto pela teoria da modernização (desenvolvimento de um «Estado moderno de democracia representativa»), Riggs demonstra que os países «subdesenvolvidos» que vêm experimentando maiores acréscimos do rendimento «per capita» apresentam uma frágil estrutura política, com base numa elite governamental poderosa, geralmente apoiada em regimes militares, mas administrativamente ineficiente. Elite governamental que retira os seus rendimentos em parte de fontes externas (ajuda e investimento) e em parte também de empresas públicas (lícita ou ilicitamente) e da pressão sobre sectores da população politicamente mais vulneráveis. Factos que se expressam, a nível económico, não numa preocupação com o aumento da capacidade produtiva, mas antes numa preocupação com as despesas de consumo e com a manutenção de clientela. Paralelamente a sociedade apresenta-se como uma aglomeração de grupos divididos por língua e cultura, castas, religião, origem étnica e tradição histórica, com uma grande distância entre governantes e governados. Por último, a estrutura administrativa reforça e gera divisões sociais e caracteriza-se por uma prossecução desenfreada dos interesses próprios, pela corrupção e pelo favoritismo aos diferentes níveis da hierarquia – práticas que se institucionalizam ao ponto de os superiores extorquirem pagamentos dos subordinados a troco da imunidade.

A experiência das duas últimas décadas revela, em suma que a «modernização» das estruturas políticas de muitos dos países subdesenvolvidos, apesar da concentração do poder formal no centro político, não tem evitado uma grande fraqueza e instabilidade das instituições. Como realça O'Brien (1979), as décadas de sessenta e setenta na maior parte dos países subdesenvolvidos não deram qualquer caução aos que postulam uma marcha mais ou menos inexorável para a modernidade democrática. Não ficou demonstrado que a introdução da tecnologia e das relações de mercado viesse necessariamente acompanhada de um processo contínuo de modernização ou desse garantias de uma participação política generalizada. Como escreve Higgins (1977), no decorrer da «modernização» regimes feudais ou semi-feudais cederam o lugar não à democracia, mas a outras formas de despotismo, como seja os regimes militares. Fácil e frequentemente, os grupos no poder têm sido desalojados por grupos muito pequenos de homens armados.

Tais factos vieram tornar mais instante a flagrante distância entre a realidade e o modelo teleológico de democratização implícito na «teoria da modernização», acabando por determinar o *abandono* deste em favor de um *«modelo pretoriano»* de sociedade – termo forjado por Huntington (1968) para referenciar a «prioridade da ordem» em situações em que a mobilização popular tende a aumentar a incapacidade das instituições para absorver os novos participantes. O objectivo desta nova corrente, segundo O'Brien (1979), é, primeiro, a organização de um poder forte, por implantação de novas elites capazes e desejosas de impor as novas estruturas a partir do topo, e depois o enquadramento das forças sociais por regimes de partido único – mas visando sempre uma mobilização popular a partir do topo.

Esta orientação da nova teoria política americana revela uma desconfiança no sistema de representação popular em que se fundamentava o conceito de evolução da «teoria da modernização» e representa para os seus autores uma forma de superar a contradição acumulação/democracia. Para Huntington (1968), a «primeira necessidade de uma sociedade "subdesenvolvida" é a acumulação e a concentração do poder e não a sua dispersão». E, como reflexo desta opção dos politólogos americanos de orientação conservadora por padrões de ordem de natureza totalitária como alternativa ao «caos» do subdesenvolvimento, Huntington acrescenta que é «em Moscovo e Pequim e não em Washington que a lição terá que ser aprendida» (Huntington, 1968: 138; O'Brien, 1979: 66). Para este politólogo (que segundo O'Brien é um dos mais importantes e influentes da nova corrente americana) uma situação desesperada de subdesenvolvimento é aquela em que ao próprio «subdesenvolvimento» se junta o caos político e o interesse público é o interesse das instituições públicas (1968: 262, 25).

Nesta defesa do poder e eficácia do Estado se reflecte, como se compreende, uma revisão do próprio paradigma de modernidade. Assim, Samuel Huntington defende que a «soberania popular é um conceito tão nebuloso como a soberania divina (...) uma autoridade latente, passiva, e não uma autoridade positiva e activa» e ao mesmo tempo sustenta que as necessidades da defesa nacional e da reforma social poderão exigir que se subverta o pluralismo tradicional herdado do passado» (1968:106, 133).

Desta evolução rica de significações, o que nos importará reter é que nela se perfila um importante reflexo do contraste que se estabeleceu entre a realidade e a sequência idealizada pela teoria da modernização (sequência que Almond exemplarmente representava na gradual emergência de uma democracia representativa do tipo ocidental).

A DICOTOMIA TRADIÇÃO/MODERNIDADE

Um outro grupo de análises críticas da «teoria da modernização» toma como ponto de partida a relevância da conceptualização da dicotomia «tradição/modernidade», e vai procurar evidenciar que esta não permite dar conta da complexidade e diversidade das situações de «subdesenvolvimento»: primeiro porque estabelece uma agregação abusiva de situações muito heterogéneas; depois, porque assenta num conjunto de «variáveis-tipo» que não são discriminadas; e, por fim, porque não considera que as actuais situações de «subdesenvolvimento» resultem de um processo de desintegração e dependência que está nos antípodas do modelo de sociedade isolada e fechada sobre si que fundamenta o conceito de sociedade tradicional.

Trata-se de um grupo de análises críticas que conheceu cidadania teórica essencialmente no momento da afirmação de um paradigma alternativo, a *teoria da dependência*, não obstante algumas aflorações anteriores nas obras de Perroux, Hirschman, Prebisch e Gunnar Myrdal – como se verá adiante. Isto porque o seu trabalho analítico se estrutura a partir da construção de modelos analíticos que articulam de modo assimétrico economias centrais e periféricas na base de uma relação integrada e complexa entre forças sociais internas e externas.

Começando pelo primeiro daqueles níveis analíticos, o da *agregação de situações heterogéneas*, Bernstein (1971) observa que a «sociedade tradicional» é definida na «teoria da modernização» pela negativa, isto é, como aquilo que não é moderno, o que, como também fez notar Raymond Aron (1964), corresponde a «lançar na mesma categoria as comunidades arcaicas da Nova Guiné, as tribos negras africanas e as velhas civilizações da Índia e da China (Aron, 1964: 30; Bernstein, 1971: 146). Ian Roxborough (1979) realça a propósito que não só há um largo espectro de estruturas sociais

subsumidas no conceito de sociedade tradicional (a que correspondem diferentes dinâmicas de mudança), como, além disso, o termo «tradicional» transmite uma falsa ideia de equilíbrio estático (1979: 15). O reverso destas insuficiências está na incapacidade da teoria para dar conta da existência de regiões de países desenvolvidos cujos traços se encontram muito próximos de situações consideradas como típicas de «subdesenvolvimento» e de «tradição» – os casos do Mezzogiorno italiano, de zonas rurais do Quebeque, no Canadá, das comunidades mexicanas do Texas, Arizona e Novo México, nos Estados Unidos (Higgins, 1968: 236).

A instrumentalidade das «variáveis-tipo»

Passando à *relevância empírica das variáveis-tipo*, diversos autores puseram em causa a instrumentalidade analítica dos pares universalismo/particularismo, realização/atribuição, especificidade/difusão para efeitos da apropriação cognitiva da realidade dos desiguais níveis de desenvolvimento. Numa apreciação global, John G. Taylor (1979: 38) considera, por um lado, que as «variáveis-tipo» se concentram na *descrição da acção* mais do que na teorização das respectivas determinantes e que, por outro, não permitem diferenciar entre estruturas sociais «desenvolvidas» e «subdesenvolvidas», já que quer as sociedades modernas quer as tradicionais apresentam manifestações dos dois tipos opostos.

Por seu lado, André Gunder Frank (1969) considera que a principal objecção que se pode fazer é a de que, mesmo no interior da «teoria da modernização» e do «estrutural-funcionalismo», as «variáveis-tipo» não servem a uma clara demarcação entre sociedades desenvolvidas e «subdesenvolvidas» ou «tradicionais». Assim, e ao contrário do que supõe a teoria da modernização, os *países desenvolvidos* caracterizam-se, primeiro, por um elevado grau de particularismo, nomeadamente no mercado de trabalho. Depois, não é genérica a preponderância nestes da variável-tipo «realização». De um modo geral, o recrutamento para cargos superiores baseia-se mais na atribuição do que na realização. No caso japonês, em particular, verifica-se que, enquanto o recrutamento é feito com base na realização, a remuneração decorre sobretudo de padrões atributivos

(Abegglen, 1963). Por fim, há um elevado grau de difusão para os papéis socialmente importantes, em que um pequeno grupo de indivíduos roda da administração pública para a privada, acumulando lugares dentro de cada uma destas (Frank, 1976).

Em contrapartida, as sociedades «subdesenvolvidas» revelam, segundo Frank (1976), critérios *universalistas* ao nível do aparelho ideológico e ao nível da formação de ideologias nacionalistas, e predomínio da *realização* ao nível de cargos económica e politicamente mais significativos. As respectivas «elites» são, em muitos casos, de formação recente, e alcançaram pelo seu esforço, e portanto por um motivo de realização, as suas posições e fizeram-no com maior frequência do que a que se regista nos países desenvolvidos onde os lugares se transmitem entre pais e filhos da respectiva «elite» dominante (Frank realça, por exemplo, que o êxito financeiro nas sociedades «subdesenvolvidas», mais do que nas «desenvolvidas», resulta de intervenções activas bem sucedidas nos domínios da especulação e da extorsão). Frank (1976) aceita, entretanto, que os «papéis» nos países «subdesenvolvidos», embora por razões diferentes dos pressupostos na teoria da modernização, são funcionalmente mais difusos do que específicos. Num extremo da escala social, situam-se os pobres (sic) que, quer trabalhem no sector primário, quer no secundário, quer ainda no terciário, exercem na realidade várias profissões em simultâneo na sua luta pela sobrevivência. No extremo oposto da escala social, situa-se uma pequena elite que controla os diversos domínios da actividade social. No segmento intermédio, há uma classe média com funções bem especificadas nos aparelhos do Estado ou nas unidades económicas privadas.

O facto de diferentes observadores poderem destacar numa mesma sociedade facetas de particularismo, atributivismo e difusão de tarefas e, por outro, facetas de universalismo, realização e especificidade funcional sugere a Frank (1976) que nenhuma das «variáveis-tipo» permite a apropriação cognitiva do «desenvolvimento» e do «subdesenvolvimento». Todavia, para Frank (1976) há ainda que destacar três fraquezas adicionais na forma como é utilizado o conceito:

- primeiro, a «teoria da modernização» confere idêntico peso aos papéis sociais na caracterização e definição do «subdesenvolvimento», o que

corresponde a não dar conta de que há funções sociais mais importantes do que outras ainda que menos numerosas; se considerasse o peso real dos «papéis» desempenhados pela elite política e económica na determinação do desenvolvimento e do subdesenvolvimento «seria incapaz de definir como universalista, baseada na realização, e funcionalmente específica, uma sociedade na qual a elite que detém o poder do «complexo industrial – governamental – militar» segue propósitos particularistas; ou de caracterizar como particularistas, atributivos e funcionalmente difusos países governados por oligarquias cujo poder económico, político e militar deriva dos privilégios do monopólio comercial e do sistemático recurso à força das armas para o proteger e aumentar» (1969; 1976: 28);

- segundo, a «teoria da modernização» não considera a conexão que existe entre o «moderno» e o «tradicional», perdendo de vista que o determinante não é a família, a tribo, ou a comunidade – o que torna arbitrária a selecção deste ou daquele ponto do sistema global ou de uma das suas partes constituintes para promover o desenvolvimento;
- terceiro e último, a «teoria da modernização» concentra a atenção nos papéis sociais como se a sua função no quadro de um modelo abstracto se pudesse substituir ao conhecimento da estrutura social, política e económica de uma sociedade concretamente determinada; o que corresponde a admitir, por um lado, que o subdesenvolvimento e o desenvolvimento se associam apenas às características da maioria dos «papéis» de uma dada sociedade e, por outro, que a estrutura social pode ser modificada pela alteração de uma das partes ou características – com desconhecimento das origens e transformações de uma dada sociedade.

A interdependência do «moderno» e do «tradicional»

Estas observações permitem introduzir o terceiro nível analítico que caracteriza este grupo de críticas: o da desintegração e dependência características das sociedades «subdesenvolvidas» e que está em contradição com o

isolamento que lhes é imputado pela «teoria da modernização». Isto é, a afirmação de que não só as «variáveis tipo» não servem para caracterizar as sociedades «subdesenvolvidas», como também as sociedades «subdesenvolvidas» não são universos estáticos à margem do sistema de poderes (económico, político, cultural e militar) que organiza o espaço mundial. E a afirmação, por outro, de que esta integração no espaço mundial destruiu os mecanismos de regulação e reprodução de que essas sociedades dispunham. O que corresponde a dizer que já *não há mais «sociedades tradicionais»*.

A introdução plena desta última ideia no terreno teórico, como já se avançou, deve-se à abordagem «dependentista». Todavia, e como se verá, a ideia esteve presente, em «estado letárgico», em quatro dos principais teóricos do desenvolvimento (Perroux, Hirschman, Prebisch e Gunnar Myrdal), após ter sido corrente, entre os teóricos do colonialismo, até à II Grande Guerra, isto é, até ao surto independentista dos povos dos antigos territórios coloniais e até à emergência da «teoria do desenvolvimento».

Depois da II Guerra Mundial a ideia de que o «moderno» pudesse interferir com o «tradicional» perdeu terreno em favor da ideia de autonomia, passando esta a alimentar tanto o discurso político dos movimentos de independência colonial como o discurso teórico das universidades dos países desenvolvidos. E não só perdeu terreno como se tornou o lugar de uma importante censura ideológica, que os «dependentistas» desafiaram de modo decisivo. Por isso vale a pena rever a forma como a abordou um dos teóricos da colonização: Herbert Frankel.

Vimos já que Boeke encarava a penetração ocidental no Oriente como um desastre na medida em que destruiu os mecanismos reguladores dessas sociedades (Boeke, 1953, 1954). Trata-se da posição pessimista de um alto funcionário colonial desiludido com os resultados da política holandesa de promoção indígena na Indonésia. No entanto a posição mais comum na época consistiu em destacar o lado positivo da *destruição de práticas tradicionais* pela implantação de atitudes modernas, vincando sempre que a missão histórica do colonialismo residia na eliminação de estruturas já ultrapassadas.

Herbert Frankel (1953: 1-18), um dos mais lúcidos teóricos da colonização, concebe o *processo de expansão colonial* como o produto de um

impulso irresistível, determinado pela libertação das forças da industrialização e da descoberta científica, e que se expressa, por um lado, na «atracção de vastas regiões e grandes massas populacionais para novas órbitas de actividade económica, novas esferas de conflitos entre esferas de influência política, novas ideologias sociais, que destroem antigos padrões de comportamento, deixando as populações confusas e embaraçadas»; e, por outro lado, na alteração da «estrutura das relações económicas entre os povos do mundo, alargando os seus horizontes, estimulando novos esforços, criando novas esferas de acção humana e transpondo homens e mulheres para novos mercados no espaço-tempo».

Frankel procede para tanto a uma *extensão do conceito de colonização*, que passa a abranger «nem mais nem menos do que todo o processo de crescimento social e económico aos níveis macrocósmico e microcósmico» e a consistir no desenvolvimento de *novas estruturas económicas e sociais* (que incorporam novos padrões de relações pessoais e novos hábitos de coordenação das acções dos indivíduos para alcançar os fins, ao mesmo tempo que implicam a eliminação de formas anteriores). O processo de colonização deixa então de ser um fenómeno localizado para passar a referenciar a *dinâmica do crescimento à escala mundial*, entendida esta como uma sucessão de dominações de sectores económicos e de países e como um processo de ajustamento das estruturas produtivas e das relações internacionais. Assim, Frankel sustenta que:

- Em primeiro lugar, «o crescimento de uma nova indústria, mesmo num país altamente industrializado e nas economias modernas mais complexas», provoca a «transferência dos indivíduos para outras indústrias e o seu agrupamento numa nova forma, numa nova célula, uma nova colónia de actividade» – porque todo o processo de crescimento se inicia com uma minoria que vai estender os novos padrões de pensamento e acção a todos os outros»;
- Em segundo lugar, «à medida que a colonização se desenvolve produz-se não só uma alteração no meio em que esta se inscreve e a que tem que se adaptar, mas também no próprio meio em que a sociedade colonizadora se integra e a que terá que se ajustar constantemente» – colónia e sociedade colonizadora estão estreita e

irrevogavelmente ligadas por um processo que não é linear nem de avanço para a frente, mas de ajustamento mútuo e indeterminado à escala mundial como o demonstram, diz Frankel, os casos da Espanha e Portugal;

- Em terceiro lugar, e por fim, a adaptação em tempo e a indeterminação do processo de ajustamento à alteração das condições estruturais do meio depende essencialmente do facto de que a reprodução social e económica envolve a manutenção ou a criação de uma cadeia de relações humanas para dominar os recursos da natureza, pois que, como diz Hoych (citado por Frankel), a «característica mais importante do capital não é o facto de ser produzido mas sim o de ter que ser substituído» (Frankel, 1953: 1-18).

Para Frankel, a dinâmica económica à escala mundial consistia, portanto, num conjunto de interdependências, transformações sociais e relações de dominação em ruptura com os conceitos de *isolamento e rigidez* das estruturas tradicionais, implícitas na «teoria da modernização».

No mesmo sentido, Hirschman, Perroux, Prebisch e Myrdal vieram salientar, como veremos, que o estabelecimento de um mercado mundial arrastou uma influência irreversível entre unidades produtivas e espaços económicos. Sem querermos antecipar a discussão destes quatro autores cuja dimensão teórica merece especial tratamento no capítulo das «Préfigurações», importa reter que qualquer deles veio estender os efeitos da dinâmica de interdependência à escala mundial para além da situação colonial estrita e, sobretudo, determinar os mecanismos e os efeitos finais dessa interdependência – explicitando deste modo a contradição *entre os pressupostos do conceito de «sociedade tradicional» e a realidade das «sociedades subdesenvolvidas»*. Sintetizando a posição destes autores, pode dizer-se que, para qualquer deles, a situação de «subdesenvolvimento» tem impressa a marca dos desequilíbrios induzidos pelo contacto entre economias desigualmente desenvolvidas:

- a marca de um *desequilíbrio entre necessidades e recursos*, correspondente à passagem de um modelo imutável para um modelo instável de consumo, com destruição do antigo equilíbrio entre

necessidades e recursos que tinha por base a limitação social das necessidades; o que dá lugar a uma criação incessante de novas necessidades, geradas a partir do exterior, a que a estrutura produtiva interna não responde, com subsequente deslocação da procura para o mercado internacional, destruição do artesanato e da indústria local, desarticulação da estrutura económica e produção de desequilíbrios externos;

- a marca de um *desequilíbrio entre população e recursos* por destruição dos mecanismos de regulação anteriores à integração da «sociedade subdesenvolvida» na esfera da troca internacional e por desarticulação da estrutura produtiva;
- a marca da *introdução de assimetrias nas relações de poder subjacentes às trocas internacionais* em função da rigidez da oferta que caracteriza as respectivas estruturas produtivas, e em função ainda das alterações dos fluxos do comércio internacional e da desigual apropriação do produto mundial.

Efeitos que têm também implícita uma crítica do modelo de articulação mutuamente vantajosa presente na «teoria da modernização» e segundo a qual a «difusão» do centro para a periferia seria favorável ao desenvolvimento.

Todavia, a crítica mais radical aos pressupostos de «isolamento» e «equilíbrio» implícitos no conceito de sociedade tradicional veio, como se disse, dos «dependentistas». É que, contrariamente às formulações de Hirschman, Prebisch, Perroux e Myrdal, que se mantêm ainda em grande parte subordinados ao pressuposto de que os desequilíbrios resultam do desigual desenvolvimento das estruturas que entram em contacto, os teóricos da dependência vieram chamar a atenção para o facto de que o *mero contacto entre sociedades diferentes não é bastante para produzir efeitos de uma tal extensão*[26].

A INSTRUMENTALIDADE DO ESTRUTURAL-FUNCIONALISMO

Resta enunciar as críticas que visam a adequação da teoria instrumental (o estrutural-funcionalismo) de que se serve a «teoria da modernização»

para dar conta do processo de desenvolvimento. Houve já ocasião de referenciar algumas das questões que levanta a análise crítica daquela teoria a propósito do modo como os obstáculos epistemológicos determinam desvios na abordagem do processo de transformação social. Limitar-nos-emos, por consequência, a referenciar as «falhas» que John G. Taylor (1979) sumaria[27]. São elas:

- primeiro, a incapacidade para explicar e prever a ocorrência em determinado momento de um dado fenómeno no sistema social e não qualquer outro dos seus equivalentes, porque ao admitir que vários fenómenos são «equivalentes funcionais» torna legítimo concluir que qualquer outro fenómeno, conhecido ou não, pode proporcionar as condições necessárias ao equilíbrio; e ainda porque, mesmo depois de se admitir conhecido o conjunto de «equivalentes funcionais» cuja presença seria suficiente para a existência de equilíbrio, o funcionalismo não fornece qualquer base que permita explicar o carácter necessário de um fenómeno particular enquanto combinação de um conjunto específico de «variáveis-tipo», uma vez que este não pode ser deduzido dos requisitos funcionais do equilíbrio do sistema;
- segundo, mesmo que resolvida a primeira dificuldade, depara-se uma incapacidade do funcionalismo para produzir uma teoria das condições de satisfação dos requisitos funcionais, isto é, um conjunto de condições externas cuja reprodução assegura que o sistema social continuará a auto-regular-se ao seu meio (e vice-versa) para satisfazer os imperativos funcionais; o que implica a incapacidade para determinar as condições em que o sistema se auto-regula (quer internamente quer com relação ao meio) e para estabelecer a base da emergência dos imperativos funcionais e, portanto, ausência de uma base para permitir prever os futuros desenvolvimentos ou estados de um sistema social;
- terceiro, a utilização de dois conceitos, «equilíbrio» e «imperativos funcionais» que estão mutuamente inter-relacionados através de uma tautologia cujos elementos não foram objecto de trabalho teórico: por um lado, só existe um estado de equilíbrio através do acciona-

> mento de um conjunto adequado de «variáveis-tipo» dependente dos imperativos funcionais; por outro, para que ocorra um conjunto de «variáveis-tipo» que se inter-relacione de modo adequado, tem que haver um estado de equilíbrio (Taylor, 1979: 21-24).

O que significa que a «teoria da modernização» se serve, enquanto instrumento, de uma teoria que apenas procede a uma descrição generalizadora da presença e da função de um fenómeno numa estrutura social. Descrição que se confina ao reconhecimento empírico, e ex-post, dos factos. Generalização da descrição ex-post dos factos que se baseia numa tautologia que está por tratar teoricamente (Taylor, 1979: 24-25).

TEORIA DA MODERNIZAÇÃO: QUE FUTURO?

Com os seis tipos de críticas que se sumariaram conclui-se a abordagem crítica da «teoria da modernização». A questão que se pode colocar agora é a do seu futuro. Vimos que diversos autores desertaram, enquanto outros recuaram para terrenos menos expostos ao etnocentrismo e à visão unilinear. Parece, contudo, que a tendência que se desenha é ainda mais profunda.

De um inquérito levado a efeito em 1979, à escala internacional, promovido pela «Comissão de Investigação sobre Economia e Sociedade» da Associação Internacional de Sociologia, e que abrangeu mais de cem investigadores, pode retirar-se que a problemática da «modernização» se encontra hoje numa fase de ocaso (Makler, Sales, Smelser, 1981). Novas questões se impuseram e novas problemáticas emergiram, visando nomeadamente: as restrições derivadas da estrutura de classes e de mercados e os seus efeitos na determinação das desigualdades de educação, de profissão e rendimento; a análise do processo de trabalho e os temas da desqualificação e do controlo crescente associado à especialização; as relações entre os domínios económico e político, e respectiva autonomia, as relações entre classes sociais, o poder político dos aparelhos de Estado. Abordagens que tomam por ponto de partida o conceito de conflito e que optam pela análise histórica e comparada.

Também Ulf Himmelstrand (1981) considera que o «conceito modernização» já desapareceu praticamente do horizonte teórico, com excepção do «vocabulário sociológico» da Europa de Leste. Facto este que aquele autor interpreta como um sinal da boa adequação da teoria às concepções em que o Estado e o aparelho administrativo procuram «assegurar, do centro para a periferia, a melhoria das condições de vida». Facto que considera ser, também, fruto das realizações «modernizadoras» registadas em alguns países socialistas. Ao que se poderá acrescentar o facto de ao marxismo não ter sido estranha, em determinados momentos, a tentação do etapismo e, de modo mais genérico, do determinismo evolucionista.

Sendo na aparência uma problemática passada, dever-se-á notar que a «teoria da modernização», tal como o conceito de «progresso», é uma permanente «fenix» renascida. A necessidade de atribuir sentido ao devir histórico, por um lado, e o etnocentrismo, por outro, cuidam permanentemente de fazer reviver os seus conceitos substantivos lá onde não parece haver sequer vestígios do seu aparelho formal[28].

BIBLIOGRAFIA

Abbeglen, James C. (1963) – *The Japanese Factory*, Glencoe, The Free Press

Adelman, Irma e Morris, Cynthia (1973) – *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries*, Stanford University Press, Stanford

Aron, Raymond (1964) – *Industrial Society*, Londres

Bauer, P. T. (1957) – *Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries*, Durhan

Bennett, N. (1967) – *Hutterian Brethren: the Agricultura! Economy and Social Organisation of a Communal People*, Stanford University Press, Stanford

Bernstein, H. (1971) – «Modernisation Theory and the Sociological Study of Development», *Journal of Development Studies*, vol. 7, n.° 2

Blalock Jr., Hubert M. (1964) – *Causal Inferences in Non-Experimental Research*, The University of North Carolina Press, Chapei Hill

Boeke, J. H. (1953) – *Economics and Economic Policy of Dual Societies*, Nova Iorque

Idem (1954) – «Western influence on the Growth of Easter Population», *Economia Internazionale*, vol. VIII, n.° 2

Bourdieu, Pierre (1980) – *Le Sens Pratiqu*e, Ed. Minuit, Paris

Chayanov, A. V. (1924, 1976) – «Teoria dos Sistemas Económicos não Capitalistas», *Análise Social*, n.° 46

Cohen, A. (1969) – *Custom and Politics in Urban Africa*,Routledge and Kegan Paul, Londres

De Bandt, Jacques (1982) – «Division International du Travail, Reconquête du Marché Intérieur et Développment Autocentré: Quelle Conciliation?», *Revue d'Économie Industrielle*, n.° 19, 1.° trimestre 1982

Eisenstadt, S. (1966) – «Breakdowns of Modernisation», in William J. Goode (ed.), op. cit.

Erasmus, Charles (1961) – *Man Takes Control*, Minneapolis

Firth,. Raymond (1969) – «Social Structure and Peasant Economy: the Influence of Social Structure upon Peasant Economies», in *Subsistence Agriculture and Economic Development*, ed. Cliffon Wharton Jr., Aldine Publishing, Chicago

Frank, G. (1969, 1976) – *Sociologia do Desenvolvimento e Subdesenvolvimento da Sociologia*, Centelha, Coimbra

Frankel, Herbert (1953) – *The Economic Impact on Underdeveloped Societies*, Basil Blackwell, Oxford

Geertz, C. (1963) – *Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in two Indonesian Towns*, The University of Chicago Press, Chicago e Londres

Gendarme, René (1975) – *La Pauvreté des Nations*, Éditions Cujas, Paris

Gershenkron, A. (1962) – *Economic Backwardness in a Historical Perspective*, Harvard University Press

Goldschmitt, W. (1952) – «The Interrelations Between Cultural Factors and the Acquisition of New Technical Skills», in B. Hozelitz (ed.), *The Progress of Underveloped Areas*, University of Chicago Press

Grjebine, André, e Yves Peccia Galletto (1982) – «Quelques Reflexions sur les Priorités d'une Nouvelle Politique Industrielle s'Inscrivant dans l'Optique d'une Reconquête du Marché Intérieur», Com. presentée au Collége de France (22.03.82)

Hénin, Pierre-Yves (1974) – «Sur la Définition des Structures Causales en Écometrie», *Cahiers du Séminaire d'Écometrie*, n.° 15, CNRJ, Paris

Hicks, J. R. (1980) – *Causality in Economics*, Basic Books, Nova Iorque

Higgins, Benjamin (1956) – «The Dualistic Theory of Underdeveloped Areas», *Economic Development and Cultural Change*, Janeiro

Higgins, B. (1977) – «Economic Development and Cultural Change: Seamlers Web or Patchwork Quilt?», in *Essays on Economic Development and Cultural Change in Honour of Bert Hozelitz, Economic Development and Cultural Change*, vol. 25 , supl.

Himmelstrandt, Ulf (1981) – «Processus d'Inovation et Changement Social: Théorie, Métode et Pratique Sociale», *Revue Internationale des Sciences Sociales*, vol. 33, n.° 2

Hirschman, Albert O. (1965) – «Obstacles to Development: a Classification and a Quasi Vanishing Act», *Economic Development and Cultural Change*, Junho

Idem (1977) – «A Generalised linkage approach to development with a special reference to stapples», in *Essays in Honour of Bert Hozelitz*, op. cit.

Huntington, S. P. (1968) – *Political Order in Changing Societies*, Yale University Press, New Haven e Londres

Keynes, John Maynard (1973) – *The General Theory and After – Part Defence and Development*, The Collected Writings of John Maynard Keynes, vol. XIV, ed. Donald Moggrides, Mac Millan , St. Martin's Press for the Royal Economic Society

Lambert, D. (1963) – «Les Déterminants Sociaux et Économiques de l'Epargne et des Investissements dans les Sociétés en Voie de Développement», in B. Hozelitz e W. Moore (ed.), *Industrialization et Société*, Mouton/Unesco

Leibenstein, Harvey (1976) – *Beyond Economic Man*, Cambridge, Mass., 1976

Idem (1982) – «The Prisoners' Dilemma in the Invisible Hand: An Analysis of Intrafirm Productivity», *American Economic Review*, Maio

Lerner, D. (1968) – «Modernisation», *International Encyclopedia of Social Sciences*

Lewis, Arthur W. (1955) – *The Theory of Economic Growth*, Irwin, Homewood

Linton, R. (1952) – «Cultural and Personality Factors Affecting Economic Growth», in B. Hozelitz (ed.), op. cit.

Long, Norman (1977) – *An Introduction to the Sociology of Rural Development*, Tavistock Publications, Londres

Makler, Harry; Sales, Arnaud e Smelser, Neil (1981) – «Economie et Société», *Revue Internationale des Sciences Sociales*, n.° 2

Mead, Margaret (1956) – *New Lifes for Old*, Nova Iorque

Moore, W. (1956) – «Modernisation», International Encyclopedia of Social Sciences

O'Brien, Donald C. (1979) – «Modernisation, Order and the Erosion of a Democratic Ideal – American Political Science 1960-70», in *Development Theory,* Frank Cass, Londres

Parking, D. J. (1972) – *Palms, Wine and Witness – Public Spirit and Private Gain in an African Farming Community*, Inter Text Books, Londres

Pinto, J. Madureira (1978) – *Ideologias: Inventário Crítico de um Conceito*, Editorial Presença, Lisboa

Idem e J. Ferreira de Almeida (1976) – *A Investigação nas Ciências Sociais*, Editorial Presença, Lisboa

Riggs, Fred (1964) – *Administration in Developing Countries: the Theory of Prismatic Society*, Houghton Mifflin, Boston

Roegen, N. Georgescu (1960) – «Economic Theory and Agrarian Economics», *Oxford Economic Papers*

Romeuf, J. 1958) – «Vues sur l'economie de l'Oubangui Chari», *Les Cahiers Économiques*, Novembro, n.° 131

Roxborough, P. (1979) – *Theories of Undervelopment*, Mac Millan, London e Basingstoke

Sadie, J. L. (1964) – «The Social Anthropology of Economic Undervelepment», in D. Novack e R. Lekachman (ed.), *Development and Society – The Dynamics of Social Change*, Nova Iorque

Schultz, Theodore W. (1974) – *Transforming Traditional Agriculture*, Yale University Press, New Haven

Simon, Herbert A. (1957) – *Models of Man*, Nova Iorque

Idem (1979) – «Rational Decision Making in Business Organizations», *American Economic Review*, Setembro

Slater, David (1976) – «Critique de la Géographie du Dévelopement», *Cahiers Internationaux de Sociologie*, vol. LX

Taylor, John. H. (1979) – *From Modernisation to Modes of Production*, Mac Millan, Londres e Basingstoke

Wolber, Charles e Jameson, Keith (1980) – «Religious Values and Social Limits to Development», *World Development*, Julho-Agosto

Wolf. E. R. (1955 – «Types of Latin American Peasantry: a Preliminary Discusion», *American Anthropologist*, 57

Yacones, X. (1953) – *Les Bureaux Arabes*, Paris

Yotopoulos, Pan A. (1976) – *Allocative efficiency in economic development: a quantitative approach*, Center of Planning and Economic Research, Atenas

NOTAS

(1) Ter em conta as datas de referência dos artigos antologiados; o artigo de Hirschman sobre o papel do comércio externo como instrumento de poder constitui uma excepção, pois data de 1945, sendo manuscrito em 1941-42.

(2) Inscreve-se nesta tendência a crescente perda de importância que a teoria do desenvolvimento linear experimentou a partir dos fins da década de 60.

(3) Anote-se que o empirismo desta abordagem se faz a coberto de um movimento aparente de natureza oposta, isto é, que toma por ponto de partida a teoria «estrutural-funcionalista» e por ponto de chegada o «(sub)desenvolvimento».

(4) Escreve Gershenkron: «Quando se observa os últimos estádios do processo (de industrialização) verifica-se que aquilo que pode ter sido um requisito e, em certo sentido, uma 'causa' da industrialização num dado país surge como um efeito noutro» (1962:50).

(5) Isto é, as variáveis não controladas ou ignoradas, X, determinam a variável explicativa, A, segundo uma relação assimétrica.

(6) Por comodidade de exposição faz-se referência a um modelo simples de causalidade. Todavia nas ciências sociais, na maioria dos casos, depara-se com uma *estrutura causal*, ou seja, relações de dependência causal organizadas segundo um esquema complexo em que as variáveis explicativas estao relacionadas entre si segundo uma determinada ordem.

(7) Uma regularidade estatística não é em si uma evidência de uma relação causal muito embora a existência de uma associação estreita entre factos concorra para a definição de uma relação causal. Há correlações entre factos que são meramente espúrias. Por isso as práticas correntes do recurso à mera análise de covariações ou de correlações ou à mera utilização de modelos previsionais de comportamento não representam autênticas formulações teóricas.

(8) Escreve Hicks: «Qualquer afirmação àcerca de uma relação causal tem por referência uma teoria; é porque ao observar os factos os relacionamos como exemplificações de uma teoria que se consegue estabelecer uma relação entre eles. Todas as relações de causalidade são fruto de uma teoria. Qualquer tipo de causalidade é sempre uma relação entre factos e uma relação teórica» (1979: 26).

(9) Como escreveu Keynes em carta a Harrod, a «teoria económica é a arte do pensar em

termos de modelos conjugada com a arte de seleccionar os modelos relevantes para dar conta de uma realidade (...). O progresso da teoria económica resulta inteiramente da escolha dos modelos». E acrescenta: «Os bons economistas são raros porque também é muito rara a aptidão para através da 'observação vigilante' seleccionar modelos» (Keynes, 1973: 297).

(10) Falar-se-á depois da adequação dos instrumentos teóricos que são accionados: «o estrutural-funcionalismo» e as «variáveis-tipo».

(11) É essa a lógica da teoria da modernização ao trabalhar a partir da ideia de uma modernidade, uma tradição e da ideia de constância temporal e espacial dos diferentes factores.

(12) Na realidade, a maior parte dos modelos causais da ciência económica não tomam em consideração o facto de que se aplicam a factos que, em grande medida, não são homogéneos nem ao longo do tempo nem no espaço.

(13) As dimensões temporal e espacial da teoria revestem-se de particular importância quando se discute a estratégia de transformação de uma dada realidade social e económica.

(14) Refira-se, desde já, que esta posição de Higgins abre, como se verá, para um problema posto em destaque por economistas como Celso Furtado e Raul Prebisch: o da dependência dos modelos sócio-culturais ocidentais.

(15) O que significa, segundo Hicks, que as oportunidades objectivas não determinam totalmente o comportamento dos agentes e, portanto, o equilíbrio que teoricamente é inevitável.

(16) O conceito de *racionalidade limitada* tem duas componentes centrais: pesquisa e satisfação. Assim, o agente económico procura encontrar alternativas em função de um dado nível de aspiração. Logo que encontra a alternativa que satisfaz o nível de aspiração que estabeleceu cessa a pesquisa e opta por essa alternativa.

(17) Como a empresa actua abaixo do óptimo as suas respostas a uma modificação no meio circundante não são únicas nem dependem dos requisitos da situação, contrariamente ao «Princípio Económico». Mais: idênticas condições externas podem fazer-se acompanhar de diferentes mecanismos de decisão por parte das empresas e, portanto, de diferentes comportamentos.

(18) Em convergência com esta posição de Leibenstein e com o principio da racionalidade limitada, o sociólogo Pierre Bourdieu defende que «há uma razão imanente das práticas que não encontra a sua 'origem' nem nas 'decisões' da razão, enquanto cálculo consciente, nem nas determinações de mecanismos exteriores e superiores aos agentes. Razão que integra a estrutura da prática racional e que se expressa no principio da razão suficiente, isto é, na afirmação de que toda a acção tem a sua razão de ser, ou seja que é razoável sem ser necessariamente racional» (Bourdieu, 1980:85). E esta racionalidade, que não se confunde com a racionalidade suposta pelo Principio Económico, que permite explicar as formas, os conteúdos e os pontos de aplicação específicos que comandam a procura do lucro máximo ou qualquer estratégia de optimização.

(19) O que significa que se pode ensaiar uma variação dos mecanismos de estímulo-resposta dos agentes económicos através de um choque que ao destabilizar a convenção estabelecida determine a formação de uma nova convenção (desejada).

(20) Uma vez instalado o «comportamento discrepante» a ser observado, a redução da dissonância resultará principalmente da alteração das «crenças».

(21) Posição que X: Yacones (1953) também assume ao declarar que o progresso ou é geral ou não é progresso.

(22) É bom notar que alguns dos críticos da «teoria da modernização» mantiveram uma atitude dúplice, ou mesmo oscilante, para com a tese da «transformação sócio-cultural induzida» de que se falou no primeiro volume. O que se explica dado que estando entalados entre o pessimismo de administradores coloniais do tipo Boeke e a listagem dos obstáculos e dos pré-requisitos da transformação unilinear dos teóricos da modernização, tiveram que sustentar simultaneamente a especificidade dos Mecanismos sócio-económicos, a existência de dinâmicas endógenas favoráveis à transformação e a pluralidade das vias para o desenvolvimento. O que, ao desdramatizar o social, acabava por convergir para a atribuição de um lugar importante aos factores de ordem económica. É paradigmático, a este propósito, um dos primeiros ensaios de Higgins (1956), onde o autor refuta o dualismo de Boeke e em particular a sua tese sobre a incapacidade de adaptação dos sistemas sociais e culturais dos países «subdesenvolvidos» e enuncia, em alternativa, os factores institucionais que a seu ver impedem o desenvolvimento, para afirmar depois, e de modo optimista, que as sociedades não são imutáveis e acabar concluindo que a falha está na ausência de uma grande massa de investimentos e de adequada assistência técnica. No entanto observe-se que, apesar do optimismo com que este conjunto de autores encarava a questão social, está neles presente a concepção de que a transformação sócio-cultural concorre, de modo simultâneo, com a intervenção especificamente económica, ao contrário dos defensores da tese da «transformação sócio-cultural induzida». Por isso Higgins dava já então destaque à necessidade de conhecer os agentes para formular e introduzir um sistema adequado de incentivos.

(23) Isto é, não podem ser delineadas em abstracto as prioridades, os incentivos, os grupos sociais a mobilizar ou a via seguida para essa mobilização.

(24) Segundo Norman Long, torna-se necessário «examinar atentamente os requisitos técnicos e operacionais do novo sistema técnico-económico, identificando em que medida são compatíveis com a organização social, as circunstâncias ecológicas e as prioridades culturais», pois que «alguns tipos de tecnologias e de produção comercializável têm efeitos mais imediatos e radicais nas actividades de produção e consumo e durante um maior lapso de tempo, conduzindo a uma modificação substancial da estrutura social e do sistema normativo» (Long, 1977:20).

(25) Riggs admite-o tal como Eisenstadt, mas já não sob a forma de um «estádio» de transição para a democracia plena.

(26) O que corresponde a assumir uma posição idêntica à de Margaret. Mead para quem a

vitrina dos produtos das sociedades «desenvolvidas» não bastava para induzir vastas transformações económicas e sociais.

(27) Críticas que se encontram parcialmente em estado prático na crítica da representação do desenvolvimento original.

(28) A comprová-lo encontra-se a recente e progressiva activação de um discurso político de acento «modernizador» e de natureza «não solidária», à medida que se agrava a crise económica nos países industrializados. Isto quando ainda em 1980 um grupo de destacadas personalidades das esferas política e económica dos maiores países industrializados (a chamada Comissão Brandt) proclamava que um agravamento do fosso crescente entre níveis de desenvolvimento ameaçava lançar a economia mundial numa grave crise e preconizava, por isso, a transferência de recursos para os países «subdesenvolvidos», a introdução de reformas de fundo no sistema económico internacional, a criação de autoridades supra nacionais para regular o comércio e a indústria mundiais e, por fim, o lançamento de um imposto sobre os países «ricos». Assim, a partir de 1981 a administração norte-americana, tomado por base os casos de Hong-Kong e Singapura e o conjunto de medidas conhecido por «Reaganomics», passa a sustentar a tese de que o «subdesenvolvimento» e a pobreza mundiais devem ser imputadas à ausência das instituições características das economias industrializadas, requisito que passa a condiconar a concessão de qualquer ajuda (*Fortune*, 16.11.1981). Simultaneamente, na Europa, e particularmente em França, gera-se um discurso em torno da defesa de uma estratégia de «reconquista do mercado interno» e do conceito de «desenvolvimento autocentrado». Face aos crescentes níveis de desemprego e de déficit externo, surge uma corrente de opinião que procura convencer, ou mesmo obrigar, os países «subdesenvolvidos» a desinteressar-se dos mercados dos países industrializados a pretexto de que devem optar por uma estratégia de «desenvolvimento autocentrado» (com satisfação das necessidades primárias, a distribuição do rendimento e o abastecimento do mercado interno). O que equivale a ignorar que, primeiro, a dinâmica dos países desenvolvidos se interessa pelos mercados dos países subdesenvolvidos que permanentemente expande através da criação de novas necessidades; e, depois, que o desenvolvimento «autocentrado» supõe o incremento das exportações por parte dos países «subdesenvolvidos» (De Bandt, 1982; Grjebine e Peccia Galleto, 1982).

PROCLAMAÇÕES 02.

DEPENDÊNCIA: PANFLETO, TEORIA OU SIMPLESMENTE METODOLOGIA

Identificada por alguns (Palma, 1978:889) como a teoria do subdesenvolvimento latino-americano, a «*dependency approach*» caracteriza-se por tal diversidade de formulações que o simplismo daquela designação não esgota os seus níveis de determinação. Desde logo, porque é incorrecto reduzir esta corrente de pensamento a realizações teóricas do marxismo contemporâneo. Adicionalmente, porque as análises da dependência e a controvérsia que as rodeou desmistificaram a pretensa «unicidade» daquele, inviabilizando na riqueza do debate a sua «mumificação» oficial.

Exigências de sistematização requerem a identificação corecta das variantes susceptíveis de serem classificadas como proclamações. Distinguem-se, em regra (Palma, 1978: F. H. Cardoso, 1977), três tendências dominantes nas análises da dependência:

- A iniciada por A. Gunder Frank e posteriomente continuada por autores originariamente provenientes do Centro de Estudios Sociales da Universidade do Chile, conotada com os princípios do «desenvólvimento do subdesenvolvimento»;
- A que decorre da génese e reformulação das teses da Cepal, tendência em que se inserem os trabalhos de Celso Furtado, Osvaldo Sunkel e do próprio Raúl Prebisch;
- A metodologia de análise de situações concretas de dependência de que a obra de F. Henrique Cardoso é o exemplo mais conseguido.

Destas tendências, só a primeira se considera representativa do nível *proclamações*. As restantes, ou constituem prefigurações, como as que relevam da matriz teórica «cepalina» mesmo que reformulada, ou se inserem no amplo movimento de reconsideração, exemplo da metodologia ensaiada por F. H. Cardoso. As considerações seguintes respeitam assim ao conjunto de trabalhos que apresentam por referencial teórico fundamental a obra de Frank.

É o próprio Frank (1977:355) que nos esclarece qual o significado mais amplo do manifesto dependência:

> «O desenvolvimento na América Latina da «teoria dependentista» do subdesenvolvimento no pós-guerra era uma resposta à transformação das condições e oportunidades políticas que tinham sido forjadas por razões históricas particularmente nesta área do mundo ou algumas partes deste durante a crise do capitalismo mundial dos anos 30 e 40. Analogamente à formação das Frentes Populares (incluindo o New Deal) e ao crescimento do keynesianismo nas metrópoles imperialistas, alguns países latino-americanos testemunharam a emergência de regimes nacionalistas populistas e burgueses dedicados à realidade económica da industrialização por substituição de importações, da política de desenvolvimentismo, e à legitimação ideológica através do 'estruturalismo' e 'dependência'».

Condicionado, por um lado, pelas crescentes dificuldades e internacionalização da industrialização substitutiva e polarizado, por outro, pela alternativa estratégica revolucionária representada pela Revolução Cubana, o «dependentismo» surge assim como o manifesto de uma «nova esquerda» latino-americana denunciadora das ilusões do «desenvolvimentismo» nacional e populista. Paradoxalmente, se no plano da teoria do subdesenvolvimento a proclamação da dependência conduz a ruptura à sua versão mais contundénte, ela constitui no plano da acção política o contraponto de teses de raiz progressiva e nacionalista. Os autores que contribuiram para a generalização do movimento são deste modo actores directa e activamente envolvidos nas mais importantes lutas e controvérsias político-ideológicas do pós-guerra na América Latina[(1)].

Da estagnação à «impossibilidade» do desenvolvimento capitalista

As teses do «desenvolvimento do subdesenvolvimento» sustentam relacionadamente que o funcionamento do sistema capitalista mundial responde pelo «gap» existente entre o desenvolvimento central e periférico e que o subdesenvolvimento da periferia subdesenvolvida é condição de desenvolvimento dos centros industrializados. A generalidade dos analistas considera, por isso, a problemática da impossibilidade do desenvolvimento da América Latina em contexto capitalista como a questão polarizadora daquelas teses.

A tese da impossibilidade do desenvolvimento capitalista latino-americano prende-se, no plano político, com o da incapacidade da burguesia latino-americana para assegurar uma linha política independente do imperialismo. No plano teórico, ela reflecte a herança representada pela obra de Paul Baran. Frank reformula o princípio marxista até então predominante de que o capitalismo tenderia a manter alianças com as elites locais de base pré-capitalista, de modo a preservar os modos tradicionais de captação do excedente, contribuindo para a estagnação económica das regiões sujeitas a tal forma de dominação. A ausência de alternativas para o subdesenvolvimento no quadro do capitalismo situa-se, por conseguinte, no prolongamento da perspectiva estagnacionista tradicional.

A paternidade que as teses de Baran exercem sobre a teoria da dependência nem sempre é acusada pelos analistas, tal é o carácter de proclamação reivindicado pelos primeiros escritos de Frank. A referida filiação não radica apenas no prolongamento daquela perspectiva estagnacionista, mas antes no quadro conceptual que estrutura a teoria e de que Frank é largamente devedor.

O recurso ao controverso conceito de *excedente* permite a Baran contrariar a tese da insuficiência de capitais como o principal obstáculo ao desenvolvimento das sociedades subdesenvolvidas (1957, 1967:271), embora não rejeite o princípio da transformação socio-cultural induzida que a sua concepção do investimento como força motriz auto-sustentável acaba por veicular. Distingue nesse sentido *excedente económico efectivo*, que define como a diferenciação entre a produção social efectiva e o

consumo efectivo correntes, de *excedente económico potencial*, entendido como «a diferença entre a produção susceptível de ser obtida em condições naturais e tecnológicas dadas a partir dos recursos produtivos utilizáveis e o que pode ser considerado essencial (1957 , 1967:71-72).

Nas condições históricas concretas em que a penetração do capitalismo na generalidade dos países hoje «subdesenvolvidos» se processou, a estagnação económica e o arcaismo tecnológico que daí terão resultado prendem-se mais com o modo de utilização do excedente do que com a sua dimensão. Por outras palavras, o excedente económico potencial, se considerado em relação ao rendimento nacional, apresenta valores significativamente superiores aos que decorrem da tese da insuficiência de capital. Acontece apenas que os modos peculiares de afectação daquele excedente se repercutem na insuficiência do excedente económico efectivo e, consequentemente, na capacidade efectiva de investimento daqueles países.

A tipologia estrutural do subdesenvolvimento sugerida por Baran e que permanece nas proclamações iniciais da dependência releva desta matriz teórica. Nela se entende a manifestação do capitalismo na periferia como a efectivação precoce dos seus efeitos retrógrados, nomeadamente os efeitos que decorrem da monopolização prematura dos incipientes focos de industrialização. Burguesia «compradora», monopolistas e proprietários fundiários constituem uma tríade política e social tendencialmente preservadora de formas tradicionais de captação do excedente potencial que dá corpo à caracterização estrutural considerada.

O peso desta herança teórica na proclamação da dependência prolonga-se pelo princípio estratégico da ruptura com o sistema capitalista como «condição essencial e indispensável do progresso económico e social dos países subdesenvolvidos», leia-se do poder de disposição e aplicação produtiva do excedente económico potencial daqueles países.

Nas versões iniciais da tese de Frank (1966, 1967), a drenagem do excedente para os centros industrializados é assegurada pelo sistema complexo de metrópoles-satélites, por intermédio do qual as economias latino-americanas se fintegram na economia mundial:

> «Esta relação de exploração capitalista cria uma cadeia que une o mundo capitalista às metrópoles nacionais, estas aos centros regionais

> (de que apropriam uma parte do excedente), este aos centros locais e assim sucessivamente até aos grandes proprietários fundiários ou aos grandes comerciantes que desapossam os pequenos camponeses do seu excedente ou os pequenos rendeiros e, por vezes, até aos operários agrícolas sem terras explorados, por sua vez, por estes últimos».

No entanto, as primeiras aproximações de Frank não contemplam em toda a sua extensão de implicações os mecanismos concretos de apropriação do excedente à escala mundial que o sistema metrópole-satélite consubstancia. Os elementos disponíveis sugerem que Frank considera inicialmente o repatriamento de jurós e lucros como o mecanismo dominante de drenagem do excedente (Alec Nove,1974:452). Este facto transformaria o capital na utopia do «desenvolvimentismo». Como exemplo (O. Caputo e R. Pizarro, 1972:421), a conta de rendimentos de capital apresentou, no conjunto dos países da América Latina, no período de 1946-68, um saldo negativo de 28.463,2 milhões de dólares, o que só por si ultrapassa o saldo positivo da conta de mercadorias. Isto não significa (facto a que Frank não concede a devida importância) que a estratégia do capital estrangeiro se reduza ao binómio entrada de capital/repatriamento de lucros. Informação do Survey of Current Business mostra que, no período 1946-67, o reinvestimento de lucros representa 45% do montante de capital entrado sob a forma de investimento directo, percentagem que aumenta consideravelmente nos últimos anos da década de 60. O estudo anteriormente citado (O. Caputo e R. Pizarro) sustenta que, mesmo entrando em linha de conta com esta mutação de estratégia de implantação do capital estrangeiro, este continua a representar uma forma de extracção do excedente latino-americano. De facto, confrontando os movimentos líquidos de capital (em que uma fracção considerável do investimento directo é assegurada por reinvestimento de lucros) com o saldo negativo da conta rendimentos de capital, observa-se que o segundo excede o primeiro em cerca de 5 600 milhões de dólares para o conjunto da América Latina[2].

O mesmo Frank reconhece implicitamente mais tarde (1977) que a conceptualização da drenagem do excedente não pode limitar-se aos movimentos de capital, em especial do repatriamento de lucros. A sua tentativa de integração dos contributos da troca desigual reflecte o retorno

à troca internacional como campo privilegiado de manifestação das formas desiguais de apropriação do excedente(3).

A tese da dependência-estagnação(4) é posteriormente enriquecida mediante a inclusão das condições particulares de repatriação do rendimento e acumulação de capital que decorrem da dependência tecnológica(5). Sob este referencial, a industrialização de uma economia capitalista subdesenvolvida caracteriza-se por um proceso de concentração do rendimento em detrimento dos salários, tanto mais acentuada quanto maior o dinamismo industrial (Benetti, 1974:189). A articulação das condições particulares de determinação do salário na economia subdesenvovida com as características do progresso técnico incorporado nos equipamentos importados ou produzidos localmente produz um diferencial produtividade/salários de natureza concentracionista(6).

Nestas condições, a insuficiente progressão do emprego e dos salários tende a bloquear o crescimento. Diferentes factores intervêm neste processo: a exiguidade dos mercados correlacionada com a distribuição não equitativa do rendimento, os aumentos de produtividade, a fixação de baixas taxas de utilização da capacidade produtiva e consequentes repercussões sobre as taxas de lucro e de acumulação e, por fim, sobre a absorção de emprego.

A hipertrofia das actividades improdutivas ou terciárias constitui para outras leituras (A. Cournanel, 1979) um corolário-variante desta tese. Determinada em última instância pelas condições de inserção das economias subdesenvolvidas no sistema capitalista mundial, o empolamento do terciário resulta do facto deste representar o refúgio dos capitalistas nacionais face às condições de concorrência que lhes são movidas pelo capital estrangeiro, bem como das massas «marginalizadas» pelo progresso técnico e pelo bloqueamento da acumulação de capital (S. Amin, 1972; C. Benetti, 1974; P. Salama, 1972). A tendência para o reforço da renda fundiária como produto da especialização primária insere-se neste processo de enviesamento sectorial, dada a sua potencial utilização improdutiva (S. Amim, idem). De modo geral, o empolamento do terciário representa uma forma particular de manifestação da contradição capacidade de produzir/capacidade de consumir. O enviesamento traduz-se pela articulação privilegiada que os sectores de exportação mantêm com

a produção/importação de bens de consumo de luxo, realizada em detrimento da produção de bens de consumo de massa e de equipamento (S. Amim, 1975:13-22).

Dependêncla-estagnação: alguns contra-argumentos

Perspectivada no âmbito da sua versão mais extrema – a da impossibilidade do desenvolvimento capitalista na periferia –, a teoria da dependência sustenta que a integração/subordinação ao capitalismo mundial é, simultaneamente, causa e meio de perpetuação do subdesenvolvimento. É óbvio que, sob o ponto de vista da aplicação das teses do equílibrio geral ao comércio internacional, aquela tese é incompatível com o papel que se atribui ao critério das vantagens comparadas no processo de afectação mundial dos recursos. Nessa perspectiva, o comércio internacional é antes um mecanismo de difusão do progresso. Não é contudo este o tipo de contra-argumentos que importa aqui dissecar. Interessam-nos, pelo contrário, os que se fundamentam numa crítica fundamentalmente interna do «dependentismo».

Embora se rejeite que a integração no capitalismo mundial resolva liminarmente o subdesenvolvimento, pode igualmente recusar-se a tese do capitalismo vilão (Alec Nove, 1974:448), responsável por todas as suas manifestações estruturais. Ainda aqui há correcções analíticas a. estabelecer. De facto, quando se distingue entre causas e perpetuação do subdesenvolvimento, contrapõe-se a sua génese à reprodução dos desníveis originais. Qualquer juízo crítico sobre as análises da dependência e de Frank em particular não pode escamotear as diferentes implicações de cada uma destas questões.

Sob o ponto de vista das causas originárias, reconhece-se em Frank a restituição plena de dimensão histórica à genese do subdesenvolvimento. A integração colonial de formações sociais não capitalistas no mercado mundial interrompe o equilíbrio histórico de tais sociedades, marcando na origem a sua estrutura concreta de funcionamento. Pode questionar-se qual o grau de determinismo causal atribuível a esse processo. Os primeiros trabalhos de Frank consideram-no determinante principal. O texto anto-

logiado de Keith Griffin generaliza, nesta base, as teses iniciais de Frank a diferentes situações concretas, à luz das quais o subdesenvolvimento constitui um *produto de forças históricas*. O determinismo causal imputado à participação secular no processo de desenvolvimento capitalista mundial decorre dos seus principais corolários (Frank, 1966, 1969):

- os satélites conhecem o seu desenvolvimento industrial mais acentuado quando se atenuam os laços com a metrópole;
- a recuperação destas últimas e a reincorporação dos satélites no sistema mundial interrompe ou frustra a autonomia daqueles surtos de desenvolvimento industrial;
- as regiões presentemente mais subdesenvolvidas e de aparência mais «feudalizante» são as que mantiveram no passado laços mais estreitos com as correspondentes metrópoles.

Só a generalização e aprofundamento do estudo de situações concretas pode avaliar do determinismo daquelas asserções. A metodologia de análise de situações concretas de dependência de F. H. Cardoso constitui a alternativa crítica mais fundamentada.

Quando analisado do ponto de vista da perpetuação do subdesenvolvimento, o sistema de relações metrópole-satélite tem merecido igualmente críticas diversificadas. Além de não contemplar com profundidade suficiente o diferente dinamismo interno das sociedades subdesenvolvidas, bem como as suas relações com a mutação das leis de tendência da divisão internacional do trabalho, o determinismo causal daqueles conceitos corre o risco de transformar o modelo metrópole-satélite num modelo teórico mecânico-formal (Palma, 1978:900). Se bem que, a nosso ver, Frank não chegue a produzir resposta satisfatória para a questão teórica da articulação factores internos-factores externos, o desenvolvimento da sua obra rejeita a hipótese de mecanismo formal atribuído ao modelo original. Parcialmente já presente em 1977a e de modo mais consistente no primeiro volume de um projecto mais vasto que se antevê um verdadeiro mural do processo de acumulação mundial (1977b), a produção de Frank evolui para a rejeição daquele vício. O esforço de substituição do determinismo inicial pela análise da interacção entre a transformação

dos modos de produção na periferia e a acumulação no centro constitui um passo em frente.

As outras variantes da tese dependência-estagnação, principalmente as que integram as peculiares condições de incorporação tecnológica e de concentração do rendimento, suscitam também contra-argumentos diversificados, alguns de alcance teórico sensível[7].

A incorporação de tecnologia central na produção local não determina por si só a tendência concentracionista do rendimento da economia subdesenvolvida. Requer condições particulares de diferencial salários/produtividade, cuja explicação não se esgota na natureza da tecnologia importada, antes exige uma teoria da determinação do salário na periferia. A influência exercida pelo tratamento teórico que Lewis realiza da oferta ilimitada de trabalho explica em parte que a constância tendencial da taxa de salário seja quase sempre justificada pela maior ou menor abundância relativa de força de trabalho. S. Amin (1970 e 1973) e G.Arrighi (1973) (especialmente o segundo) mostraram que a organização do excedente de trabalho em plena colonização se sobrepôs ao simples funcionamento das leis de mercado, pelo que as condições de acumulação primitiva na periferia constituem um ponto de partida indispensável para uma teoria do salário. Simplesmente, mesmo que assim historicamente situada a formação do excedente estrutural de mão-de-obra, subsiste a questão da determinação da taxa de salário corrente. Em resumo: avaliar da sua fixação tendencialmente baixa e de ritmo de crescimento inferior ao da produtividade em função do excedente estrutural ou recorrer a uma teoria institucional do salário adaptado às condições concretas da periferia?

O próprio Arrighi, Claude Meillassoux (1977), P. P. Rey (1976) e J. Taylor (1979) recorrem, entre outros, à problemática da articulação dos modos de produção para caracterizar as condições peculiares de reprodução da força de trabalho na periferia. Segundo esta perspectiva, o sector capitalista moderno, em regra extrovertido, relegaria para outras formas de organização social uma parcela sensível dos custos de reprodução da força de trabalho nele assalariada, embaratecendo-a. Os valores tendencialmente baixos da taxa de salário passariam deste modo pela articulação de sectores que funcionam com base em diferentes relações de produção,

o que metodologicamente equivale a restituir importância à formação social periférica concreta como nível privilegiado de análise.

Outros criticam o facto de a concentração do rendimento ser considerada fonte bloqueadora do crescimento. Cournanel (1979:55) denuncia o pressuposto implícito na tese estagnacionista de que a produção de meios de produção se destina apenas à de bens de consumo. Há que contemplar os que se aplicam na produção de meios de produção e de bens intermediários (Palloix, 1977). J. Serra e M. Conceição Tavares (1975) demonstraram, por outro lado, que a incorporação de tecnologia que aumente a razão capital/trabalhador:

- não aumenta necessariamente a razão capital/produto;
- mesmo que isso aconteça, não produz automaticamente uma descida da taxa de lucro.

Assim, contrariamente ao que em regra é divulgado, o progresso técnico pode, no primeiro caso, economizar capital em' vez de trabalho e, com isso, reduzir o coeficiente capital/produto. Na hipótese contrária, o aumento daquele coeficiente pode ser compensado pelo comportamento da razão p-w/p, em que p e w representam, respectivamente, o produto e o salário por trabalhador.

A abertura que este raciocínio concede à pressão sobre o salário simultaneamente com o aumento de produtividade pode ser ainda parcialmente recuperado pela tese estagnacionista. Se a tendência para a diminuição da taxa de lucro é susceptível de ser contrabalançada pela pressão sobre os salários, então a incorporação de tecnologias intensivas em capital, se coexistir com as sobreexploraçôes da força de trabalho, pode provocar novas fontes de bloqueamento do crescimento por dificuldades de realização.

F. Oliveira (1972) critica os que tendem a reduzir as incidências da contradição capacidade de produzir/capacidade de consumir aos efeitos provocados pelas necessidades de consumo das classes dominantes, restringindo o sentido da industrialização latino-americana. Tomando por base de análise o desenvolvimento capitalista da economia brasileira após a chamada Revolução dos Tenentes de 1930 (R. Rowland, 1972)[8], o autor sustenta, pelo contrário, que a industrialização se processou como

resposta a necessidades concretas de acumulação: «O facto de o processo ter desembocado num modelo concentracionista que, numa segunda etapa de expansão[9], vai deslocar o eixo produtivo para a fabricação de bens de consumo duradouros, não se deve a nenhum fetiche ou natureza dos bens, a nenhum efeito-demonstração, mas à redifinição das relações trabalho-capital, à enorme ampliação do exército industrial de reserva, ao aumento da taxa de exploração, às velocidades diferenciais de crescimento de salários e produtividade que reforçaram a acumulação» (1972:23-24). A crescente internacionalização da economia brasileira e a situação de crise que eclodiu a meados dos anos 60 não pode, segundo esta perspectiva, ser identificada com uma crise de realização associada à exiguidade do mercado interno. A «verticalização» deste último permitiu que a produção de bens de consumo duradouro não conhecesse qualquer crise de realização, facto reforçado pela crescente integração das classes médias no processo. F. Oliveira situa o eclodir da crise nas progressivas dificuldades de integração do proletariado urbano, uma vez que as melhorias distributivas proclamadas pelo «desenvolvimentismo populista» não se confirmaram. O conflito económico que decorre do processo de desenvolvimento industrial em contexto inflacionista traduz não a incapacidade de realização económica do investimento, mas a impossibilidade da sua *realização institucional* plena (1972:59).

No desenvolvimento da sua crítica, F. Oliveira sugere ainda alternativas de resposta a algumas das interrogações anteriormente colocadas. Com o objectivo de ilustrar a formação das condições institucionais da acumulação brasileira, dedica atenção especial à legislação trabalhista de regulamentação das leis de relação entre o trabalho e o capital, da qual a institucionalização do salário mínimo é o marco mais decisivo. Se, por um lado, a fixação do salário mínimo regulariza o horizonte médio do cálculo económico empresarial, aquela legislação, por outro, iguala reduzindo o preço da força de trabalho (1972:12). Constitui, nessa base, uma condição potenciadora da acumulação de base urbano-industrial. Este exemplo ilustra como) a determinação do salário na periferia[10] não deve escamotear a presença dos factores institucionais, mesmo que a dimensão do excedente estrutural de mão-de-obra pareça restituir importância às leis do mercado.

Em coerência com a tese de que a industrialização latino-americana é o resultado de necessidades concretas de acumulação, F. Oliveira rejeita o princípio do «empolamento» do terciário, por norma associado à dependência-estagnação. A seu ver, tal crescimento «faz parte do modo de acumulação urbano adequado à expansão do sistema capitalista no Brasil». A característica de «marginalização» (A. Quijano, 1974), que é, em regra, imputada àquele empolamento, tem sido recentemente analisada na perspectiva do crescimento não capitalístico do sector terciário. Os ritmos atingidos pelo crescimento industrial não permitiriam suportar uma capitalização intensa dos serviços, pelo que o sector urbano-informal (onde se incluem actividades como o comércio ambulante, o artesanato, serviços ao domicílio, etc.) não são apenas uma simples fonte de fornecimento de mão-de-obra barata. Representa, dadas as condições de inserção de tais economias no comércio mundial, o modo de organização do sector terciário que melhor se adequa ao processo de acumulação global e aos ritmos de industrialização atingidos pelas economias latino-americanas.

Concluindo, a «hipertrofia» do sector terciário não constitui um fenómeno teoricamente relevante apenas pelo peso desproporcionado que tal sector representa, quando comparado com a experiência da industrialização central. A sua relevância e autonomia teóricas advêm da organização predominantemente não capitalista dos serviços que o integram e do seu concomitante e peculiar papel no processo de acumulação global.

Questões teóricas laterais, não menos importantes

A problemática da impossibilidade do desenvolvimento capitalista latino-americano, afinal a de conteúdo estratégico mais marcado entre as que a teoria da dependência coloca, não esgota as suas implicações teóricas. A tese da impossibilidade releva, aliás, de outras conclusões que, pelo menos no que respeita à obra de Frank, não têm merecido da parte dos surveys disponíveis a profundidade crítica conveniente.

O «desenvolvimento do subdesenvolvimento» latino-americano pressupõe que a integração colonial da América Latina transformou tais eco-

nomias em economias capitalistas. No aparente simplismo deste princípio ocultam-se questões teóricas de conflitualidade extrema.

Com algumas excepções (Palma, 1978; Laclau, 1971), a generalidade dos críticos de Frank desvaloriza as suas contribuições para uma crítica da caracterização das sociedades periféricas como sociedades dualistas. A ele se deve a talvez mais contundente desmontagem do conceito de sociedade tradicional, elemento central da teoria da modernização. As análises desenvolvidas sobre a integração colonial das economias latino-americanas «arruinaram por completo a ideia de que seria possível encontrar uma economia pura e natural nas áreas rurais do continente» (Laclau, 1971:20). Frank pretende demonstrar que a expansão europeia englobou, desde o século XV, as zonas mais recônditas das áreas rurais subdesenvolvidas. Pode discutir-se se os núcleos exportadores dinâmicos estão suficientemente estudados. De qualquer modo, as análises de Frank evidenciam que o que se identifica com «sociedade tradicional» não corresponde à estrutura pré-existente das sociedades periféricas, requerendo a dimensão histórica que escapa ao conceito rostowiano. Simultaneamente com a crítica do conceito de «sociedade tradicional» é o conceito de sociedade dualista que está também em causa. O seu princípio básico de que cada sector possui as suas próprias história e estrutura cai por terra, na medida em que a integração da economia subdesenvolvida no mercado mundial lhe assegura a *unidade* de funcionamento, contrária à tese de que apenas o sector moderno «externalizado» experimenta os efeitos de tal integração. As contribuições de Frank inserem-se, neste caso, no movimento mais geral de crítica radical que a teoria da dependência move à teoria da modernização.

Para os teóricos da «dependência» a «situação de subdesenvolvimento» revela não os efeitos de uma situação «tradicional» mas sim os efeitos da sua *destruição*. É assim que Keith Griffin (1969) chama a atenção para o facto de, no início do séc. XVII, a Índia se encontrar mais desenvolvida do que a Europa, posição que perdeu após um processo de desindustrialização e de alteração das instituições agrícolas decorrente da sua subordinação política; ou, ainda, para o facto de os holandeses, através do estabelecimento de um regime de exclusividade de comércio com a ilha de Java acompanhado do «sistema de culturas obrigatórias», terem destruído as

actividades agrícolas comerciais e industriais indígenas (construção de navios, trabalho de fundição do ferro, cobre e bronze, marinha mercante, culturas agrícolas e comércio local). Argumentação que vai ao encontro das conclusões do sociólogo Pierre Bourdieu (1964) a propósito da presença colonial francesa na Argélia. Para Bourdieu, é necessário distinguir entre situações de «*contágio cultural*» e «*intervencionismo cultural*». No primeiro caso, «a antiga ordem social, as tradições e os valores que lhe estavam associados, podem manter-se à custa de adaptações». No segundo caso, há uma «destruição brutal das bases económicas da antiga sociedade, arrastando a desagregação dos grupos sociais e o esgotamento das tradições culturais», isto é, uma «desculturação». Ora o que caracteriza a expansão cultural é a incapacidade da sociedade dominada exercer qualquer selecção dos valores, normas e práticas do colonizador, por contrapartida das acções da potência dominante que se orientam metódica e deliberadamente para os fundamentos económicos da ordem social tradicional. Intervenção cultural que, na maior parte dos casos, foi interpretada pela potência dominante como uma «revolução» (no sentido positivo), na medida em que representava a criação de aparelhos característicos do estado moderno, nomeadamente por introdução da «armadura jurídica europeia». Matéria em cuja importância se destaca a oposição de um velho argelino citado por Bourdieu: «Os franceses derrotaram-nos na planície de Sbirkna, mataram todos os nossos rapazes; impuseram-nos contribuições de guerra. Mas isso não era nada, curámos as nossas feridas. Mas a constituição da propriedade individual e a autorização dada a cada um de vender as terras que lhe foram atribuídas na partilha é a condenação à morte da tribo; daqui a vinte anos os Ouled Rechaich já não existirão» (citado por Bourdieu, 1964:34).

A «expansão ocidental» corresponde assim a uma aceleração patológica da mutação cultural que «impede o diálogo entre o que persiste e o que se altera, entre á assimilação e a adaptação», que substitui ao tradicionalismo anterior um tradicionalismo regressivo «que permite manter um equilíbrio incerto e, ao nível mais baixo, um tradicionalismo de desespero imposto pelo desaparecimento das defesas e dos mecanismos de segurança proporcionados por uma sociedade integrada» (Bourdieu, 1964:29-46).

Isto é, a expansão económica dos países desenvolvidos, segundo a teoria da dependência, provocou a desintegração da estrutura económica e social das sociedades «subdesenvolvidas», sem que se tivesse registado um processo de «modernização» – o que significa que, não se estando perante sociedades «modernas», também já não se está face a sociedades «tradicionais»: a importância deste processo é tal que Bendie (1964) e O'Brien (1979) consideram mesmo que a compreensão das circunstâncias que rodeiam a vida política dos países subdesenvolvidos não é possível se não se atender à natureza destrutiva da herança colonial, nomeadamente ao destruir as estruturas sociais sem providenciar alternativas. Prova disso seria a fragilidade e a grande transitoriedade de muitos movimentos políticos «carismáticos» ou assumidamente regeneradores, e de um modo mais geral as crises simultâneas de identidade comunitária, de legitimidade de governo, de penetração institucional, de Participação nas organizações, de integração política e de distribuição de recursos (O'Brien, 1979:59-60).

Mas, para alguns autores, as «sociedades tradicionais» nem só por força da desintegração o deixaram de ser, mas também pelas relações que estabeleceram com o meio. Assim, o antropólogo Claude Meillassoux (1972) veio destacar que, por um lado, as comunidades camponesas com uma agricultura de auto-subsistência, «pela sua extensão e pela sua razão de ser são capazes de desempenhar funções que o capitalismo prefere não assumir nos países subdesenvolvidos: as funções de segurança social»; e que, por outro, «funcionam como reservas de mão-de-obra barata ao mesmo tempo que são simultaneamente enfraquecidas e perpetuadas, sujeitas a uma crise prolongada e não a uma suave transição para o capitalismo». Isto é, o que resta da «sociedade tradicional» não existe isolado do meio que o circunda, mas mantém uma articulação complexa e nova que vai do seguro de doença, do subsidio de desemprego e da reforma de velhice dos que tendo partido das comunidades rurais como assalariados a ela são forçados a retornar, até à função de reprodução da força de trabalho.

Para Frank (1966), esta série de factos constitui em si uma demonstração de que, primeiro, não é válida a perspectiva que encara a difusão e aculturação, comandada pelos países desenvolvidos, como favorável ao desenvolvimento; segundo, que é ilegítimo isolar, para efeitos analíticos, as «comunidades tradicionais» das sociedades ou dos sectores modernos

da sociedade – ilegitimidade que resulta de só o todo conferir sentido às partes que o integram e de ignorar a natureza histórica das formas que assume a articulação das partes entre si (Frank recorda a propósito que o etnólogo Redfield, de cuja metodologia a «teoria da modernização» é devedora, teve o cuidado de vincar que não existem camponeses sem a cidade a que se encontram vinculados, do mesmo modo que não existe cidade sem os seus camponeses ou equivalentes).

As vicissitudes dos conceitos de acumulação mundial e de economia mundial

A tese do «desenvolvimento do subdesenvolvimento» elege a integração colonial latino-americana na economia mundial como factor causal de origem. Este princípio pressupõe a autonomia teórica do sistema de relações internacionais do século. XVI. Frank considera a este respeito que o crescimento e expansão do mercantilismo europeu daquele século «conduziu ao desenvolvimento de um sistema capitalista mundial único e integrado» (texto antologiado). Ao nível das formulações iniciais de que este texto é exemplo, a estrutura metrópole-satélite determina teoricamente a unidade do sistema capitalista mundial. O interesse imediato concentra-se, entretanto, nas consequências internas da integração latino-americana neste sistema, pelo que o grau de maturação teórica daquele conceito é inicialmente reduzido. Escasseiam nessa base referências aprofundadas ao carácter contraditório do processo de acumulação mundial. Só mais tarde (1977b e 1977a) as atenções se dirigem para o binómio processo de acumulação/sistema mundial e se analisa de que modo acontecimentos diferentes se influenciam e determinam reciprocamente no quadro do referido sistema mundial.

O salto teórico correspondente traduz-se por certas aquisições importantes. Entre elas, avulta a reconsideração das trocas internacionais como objectivo de análise, circunscritas a períodos até então quase ignorados na sua obra (período imperialista pós fins do século XIX - 1977a:181). A integração dos desequilíbrios do comércio multilateral visa relacionar a sua dimensão com o processo mundial de acumulação de capital. Embora

limitado ao domínio da circulação de mercadorias, trata-se de um passo significativo no conhecimento da estrutura da economia mundial.

Solicitado pelas necessidades de conceptualização deste processo, Frank recorre pela primeira vez ao conceito de «acumulação primária» (acumulação primitiva permanente, segundo outros). Procura assim apropriar a possibilidade de a acumulação e produção capitalistas poderem não recorrer exclusivamente à relação salarial, exigindo a permanência de relações de produção não capitalistas. Isto significa que o mercado mundial pode reconverter em valor de troca para a acumulação de capital grande parte dos valores de uso produzidos sob relações de produção não capitalistas. Ao nível da economia mundial, a acumulação primária evidencia como modos de produção não capitalistas são submetidos directa e indirectamente ao capitalismo, produzindo valor que é posteriormente incorporado no processo mundial de acumulação.

No âmbito da mesma área de conceptualização, Frank ensaia por fim considerar a desigualdade e irregularidade temporal daquele processo, e avança para uma teoria das flutuações e ciclos de acumulação da fase pré-capitalista, projecto ainda claramente embrionário.

A conceptualização do sistema de economia mundial tem, entretanto, em I. Wallerstein o seu representante mais comentado. Este autor remete a criação da «economia mundial europeia» para os fins do século XV e inícios do século XVI. A sua classificação de «sistema *mundial*» significa tratar-se de um sistema social que transcende qualquer unidade política juridicamente definida. Tratar-se-ia, por outro lado, de um «sistema *de economia mundial*», atendendo à natureza predominantemente económica das relações estabelecidas entre as partes componentes. Esse facto distingue-o de um império, caracterizado pela unidade política (1974:15). Estruturas de menor amplitude, tais como estados-nação, cidades-estado ou impérios, traduzem a incidência do político.

Nesta formulação, a «economia mundial europeia» do século XVI integrava a Europa do Noroeste, o Mediterrâneo Cristão, a Ibéria, a Europa Central, a região Báltica e algumas regiões das Américas, tais como a Nova Espanha, as Antilhas, a Terraferma, o Perú, o Chile e o Brasil. As Ilhas Atlânticas e alguns enclaves da costa africana completavam o sistema. A composição deste sistema permite concluir que Wallerstein exclui da

«economia mundial europeia» do século XVI zonas como o Império Otomano, a China e o Japão, consideradas exteriores àquela estrutura. Isto significa que a «economia mundial se traduz por um processo único de divisão do trabalho, de base assimétrica (centro-periferia), mediante o qual formações sociais diferentes se articulam sob a dominância de um centro emergente que transforma decisivamente as condições internas das áreas periféricas. São consideradas exteriores a tal estrutura as zonas que, embora lateralmente inseridas no sistema de trocas associado, não vêem as suas condições sociais internas transformadas. Trata-se, assim, de uma estrutura dinâmica. O referido processo único de divisão do trabalho pode alterar com o tempo a sua composição, bem como os extremos das relações assimétricas que o caracterizam.

Embora Wallerstein enuncie como preocupação teórica fundamental a restituição do conceito de totalidade à ciência social, o conceito de «economia mundial» não está totalmente isento do determinismo mecânico-formal que alguns apontam como vício essencial das concepções de Frank. É que, segundo Wallerstein, os conceitos de centro e periferia não são compreensíveis se não for admitida uma terceira posição estrutural – a de *semi-periferia* (1977:21). A justificação de que se trata de uma categoria dedutiva parece frouxa e a sua definição arrisca-se a cair na formalização descritiva. A criação de uma estrutura intermédia é considerada condição de manutenção da estabilidade política do sistema mundial polarizado. As suas potencialidades estabilizadoras adviriam de ser simultaneamente explorada e exploradora, fragmentando a oposição do que poderia representar um bloco unificado. O mecanicismo implícito nesta categoria intermédia pouco acrescenta, sob o ponto de vista explicativo, ao reconhecimento empírico de que a periferia constitui, hoje, um conjunto fragmentado de Estados.

A controvérsia produção/circulação ou a conflitualidade do conceito de capitalismo

Polarizado na desmistificação da visão ortodoxa da América Latina como um conjunto de sociedades feudais situadas num estádio de desenvolvi-

mento pré-burguês, Frank desenvolve a tese de que a sua integração na economia mundial a transformou, desde o período colonial, num conjunto de economias capitalistas. Dedica, nesse sentido, algumas páginas à desmontagem do «mito» do feudalismo latino-americano.

A concepção circular de capitalismo que subjaz à sua tese, se bem que tenha suscitado as críticas mais violentas, permitiu reabrir, no interior da controvérsia que suscitou, problemáticas cuja esclerose só a posteriori se revelou. O marxismo dogmático e vulgar foi talvez quem mais perdeu nesse debate.

Laclau (1971:22-23) critica-o por reter uma definição de capitalismo que dispensa o recurso às relações de produção confundindo por isso os conceitos de *modo de produção capitalista* e de *participação no sistema de economia mundial capitalista*. Na sua interpretação, o conceito de capitalismo de Frank envolve três princípios básicos:

- sistema de produção para mercado
- o lucro como móbil de produção
- o beneficio do lucro reverte para alguém que não o produtor directo, sendo este dele desapossado.

Não nos preocupa aqui avaliar se esta concepção adultera ou não o que o marxismo convencionou designar por capitalismo. A questão fundamental é antes a da operatividade explicativa que os conceitos patenteiam. Neste caso concreto, o critério consiste em analisar se o conceito de capitalismo de Frank permite «pensar» a integração colonial da América Latina na «economia mundial europeia».

Se mesmo hoje a caracterização desta última coloca à teoria desafios nem sempre superáveis, a caracterização da estrutura emergente no século XVI redobra as exigências de rigor conceptual. Conforme observa Wallerstein (1974:86), a «economia mundial» do século XVI integra diferentes tipos de trabalhadores, ou seja, diferentes modos de organização do trabalho. Cerca de 90 a 95% da população é constituída por escravos que trabalham em plantações de açúcar e actividades mineiras, servos em zonas de cultivo de cereais e extracção de madeira, lavradores-proprietários em operações de produção para mercado e trabalhadores assalariados

na produção agrícola. Restam os *yeomen* da Europa do Noroeste, artesãos independentes e outro pessoal intermédio. Se a caracterização da «economia mundial europeia» recorre aos modos de organização do trabalho, uma questão se coloca: qual o modo de organização dominante? Mesmo que se reconheça que, na sua generalidade, os trabalhadores assalariados sejam europeus ocidentais, isso não responde à nossa interrogação.

Por outro lado, a caracterização do centro emergente reabre o velho debate M. Dobb/P. Sweezy sobre a determinação das origens do capitalismo: incapacidade e desagregação do feudalismo como sistema de produção ou presença da acumulação de capital mercantil como factor de desagregação daquele? A controvérsia polariza-se afinal na caracterização alternativa do capitalismo sob o prisma das relações de produção (constituição e generalização da mercadoria força de trabalho) ou das relações de circulação (constituição e alargamento do mercado interno e mundial). Os trabalhos desenvolvidos por S. Amin sobre as formações periféricas tributárias permitiram concluir que a acumulação de riqueza-dinheiro(11) não determinou por si só o surgimento do capitalismo(12) Só nos casos em que tal acumulação se entrosou como processo de proletarização aquele modo de organização económico-social-se generalizou. Sob este critério(13), o «centro» da «economia mundial europeia» não é capitalista, antes se situa na sua controvertida fase de transição, em que o comércio atlântico e a concentração de riqueza que lhe anda associada condicionam e potenciam a desagregação do sistema feudal já em curso. Por coerência lógica, este critério inviabiliza as teses de Frank e Wallerstein que classificam a «economia mundial europeia» do século XVI como capitalista. Sê-lo-á apenas quando o processo único de divisão do trabalho se orientar em função da dominância do modo de produção capitalista, facto que, tendo em conta o desenvolvimento desigual daquele processo, se concretiza primeiramente no centro da estrutura.

Embora a extensão do conceito de «economia mundial capitalista» à época da integração colonial latino-americana se afigure incorrecta, isso não significa que, no momento em que ela se verifica, não exista um sistema polarizado de divisão do trabalho a uma escala que transcende a das unidades políticas então implantadas e se subordina a uma lógica determinada de funcionamento.

Subsistem, entretanto, questões teóricas de resposta problemática.

Se a «economia mundial europeia» do século XVI não se caracteriza pela dominância capitalista, como explicar a reprodução da sua lógica de funcionamento que desemboca na acumulação central de riqueza-dinheiro? Aceitando como correcta a relutância de Wallerstein atribuir a tal estrutura unidade política, facto que poderia explicar as tendências observadas de repartição e drenagem do excedente, que mecanismos asseguram a sua lógica de funcionamento? Deverá a análise recuperar, neste caso para a história, as condições e a teoria do exercício assimétrico de poder? Como relacionar este conceito com a identificação e caracterização das leis de funcionamento de uma formação social em transição?

Outras interrogações se colocam na caracterização das sociedades desenvolvidas após o modo de produção capitalista poder ser considerado dominante nos países centrais.

O conceito de *modo de produção dominante* é, no marxismo, uma questão controversa. Se o entendermos como o que assegura predominantemente a reprodução da formação social no seu conjunto, a classificação de «economia mundial capitalista» torna-se aplicável quando o processo de divisão do trabalho que a institui se desenvolver em função da lógica e dinâmica de acumulação capitalista em curso nos países centrais.

A «economia mundial» de dominância capitalista integra nas suas leis gerais de funcionamento outros métodos de apropriação do excedente que não apenas o do modo de produção capitalista – esclavagismo, produção independente, formas «feudalizadas» de produção coerciva para mercado, entre outras. É neste quadro de articulação e não de equilíbrio entre vários modos de produção que a tese de Frank sobre a caracterização das economias latino-americanas deve ser re-situada.

A sua caracterização da época de integração colonial como capitalista parece problemática. As mesmas interrogações não se colocam quando o modo de produção capitalista impõe as leis gerais de funcionamento às formações centrais e, consequentemente, à «economia mundial» em consolidação. Sabe-se como a determinação de uma formação social por um modo de produção não implica que essa determinação se concretize sempre pelo mesmo tipo de desenvolvimento ou pela mesma dinâmica expansionista (Benetti, 1974). A dependência latino-americana é, neste

caso, a expressão histórica concreta do desenvolvimento do modo de produção capitalista nessas formações. A integração da América Latina na «economia mundial» de dominância capitalista transforma-a em sociedade capitalista, não só porque dá origem a formas de apropriação do excedente que com ela se identificam (recurso a força de trabalho assalariada), mas também porque submete, *via mercado* e à sua própria lógica de acumulação, as formas de produção não capitalistas. Recuperamos deste modo, colocando-a ao serviço de outra concepção de capitalismo, a importância que Frank confere à esfera da circulação. Nesta perspectiva, é legítimo concluir na esteira de Laclau (1971:32) que a afirmação do carácter não capitalista (se «feudalizante» ou não constitui outra questão) das relações de produção no sector agrário não significa necessariamente sustentar uma tese dualista. A preservação de formas de produção não capitalistas, desde que sujeitas às leis de funcionamento do mercado mundial capitalista e ao processo de acumulação da economia subdesenvolvida, pode representar a expressão concreta do desenvolvimento do capitalismo na periferia.

O conceito de *acumulação primária* a que Frank recorre pela primeira vez em 1977b ilustra como ele próprio integra a conflitualidade suscitada pelas suas contribuições iniciais. Atente-se na seguinte passagem lapidar:

> «Se as relações de produção – mas em relação com a troca e a realização – são o critério decisivo, é a transformação das relações de produção, de circulação e de realização pela sua integração no processo de acumulação de capital que é, em princípio, o critério pertinente da existência do capitalismo (ainda que uma transformação profunda das relações de produção preexistentes não tenha sido necessária em certas regiões das Índias e da China para permitir que uma parte da sua produção contribuisse para a acumulação de capital realizada algures durante um certo período de tempo – até que esta transformação se tornasse mesmo assim necessária). Contudo, historicamente, a participação no processo mundial de acumulação de capital e a transformação das relações de produção desenvolveram-se simultaneamente, cada uma sendo necessária à outra – ainda que a transformação das relações de produção preexistentes não tenha gerado a instauração generalizada do trabalho assalariado. Assim, a integração no processo mundial de acumulação de

> capital pode gerar uma transformação das relações de produção de uma forma «não capitalista» para uma outra em que a utilização de formas de produção existentes, combinadas com diversos circuitos de circulação, contribuam para a acumulação de capital» (1977b:38).

Para além das contribuições de Frank

> «A evidência vem mostrando que a dependência – a velha e a nova – terminou ou está em vias de completar o ciclo da sua vida natural, pelo menos na América Latina que a gerou. A razão é a nova realidade económica e política mundial em transformação que, numa palavra, pode resumir-se como a crise dos anos 70» (1977c:357).

Se Frank se mostra céptico quanto às possibilidades de sobrevivência da dependency approach, isso não invalida a hipótese de nas contribuições exteriores à sua obra e nas suas próprias reformulações se esboçarem desenvolvimentos teóricos prenunciadores de reconsiderações futuras.

O projecto já citado de I. Wallerstein de reformulação das ciências sociais numa perspectiva teórica da totalidade «sistema mundial» insere-se nesta área-problema. Embora não isento de ambiguidades conceptuais, o seu gigantesco *Modern World-System* acumula informação imprescindível a qualquer leitura da história sobre as origens da «economia mundial europeia» no século XVI e suas formas posteriores de consolidação. A sua obra penetra o mundo complexo das relações dependência-história social e aponta, por outro lado, para uma perspectiva de análise unidisciplinar (integrada) dos sistemas sociais.

As reelaborações teóricas conduzidas pelo próprio Frank enriquecem também o legado da dependência. Se as aquisições teóricas que decorrem da aplicação do conceito de acumulação primária relevam já de uma metodologia de abordagem pós-dependência, a análise das raízes do desenvolvimento e do subdesenvolvimento no Novo Mundo (1977a) mostra como é sensível à não vulgarização da determinação externa. A necessidade de integrar as diferentes formas de transformação interna operadas pela colonização de povoamento (Estados Unidos) e de exploração (América Latina) na tese do desenvolvimento do subdesenvolvimento apreende a

importância dos factores internos em presença e relativiza o conteúdo determinístico das condições de colonização - dependência.

A relativização do determinismo externo constitui aliás a linha de orientação dominante dos desenvolvimentos críticos operados no interior do «dependentismo». Entre estes é notória a receptividade dos meios académicos às propostas de Teotónio dos Santos. O conceito de dependência enunciado por este sociólogo brasileiro é encarado por certos analistas da dependência (Palma, 1978:901) como uma tentativa de superação da determinação mecânica das estruturas internas pelas externas:

> «A dependência é uma situação condicionante na qual as economias de um grupo de países são condicionadas pelo desenvolvimento e expansão de outras. Uma relação de interdependência entre duas ou mais economias ou entre tais economias e o sistema de comércio mundial torna-se uma relação de dependência quando alguns países podem expandir-se através de impulsos próprios enquanto outros, encontrando-se numa posição dependente, só podem expandir-se como reflexo dos países dominantes, o que poderá ter efeitos positivos ou negativos no seu desenvolvimento imediato» (1969:61, 1970:289-90).

«Situação condicionante» é, neste caso, o elemento terminológico novo. É contudo sempre difícil avaliar se as diferenciações terminológicas reflectem avanços teóricos efectivos. T. dos Santos entende por «situação condicionante» a que determina os limites e as possibilidades de acção e de comportamento dos países dependentes. A dependência condiciona pois os limites e formas possíveis do desenvolvimento (1969:62). O carácter não definitivo da situação resulta de duas possibilidades:

- a das características específicas da situação condicionada redefinirem e particularizarem a situação condicionante geral;
- a da situação de dependência se transformar na medida em que as estruturas hegemónicas e dependentes se alterarem.

É indiscutível que esta formulação representa uma tentativa de articulação dos determinantes externos e internos. A dependência condiciona

assim uma estrutura interna que, por sua vez, a redefine em função das possibilidades estruturais das economias nacionais (1963:63). Entretanto, tal propósito de articulação não é acompanhado de critérios consequentes de determinação. Trabalhos posteriores (1975) do mesmo autor, centrados sobre as firmas multinacionais, confirmam a ausência de critérios claros e suficientemente operativos de mediação entre aqueles dois conjuntos de factores.

A possibilidade de transformação da situação de dependência reconhecida por T. dos Santos desemboca num outro campo de sistematização teórica – o das tipologias de dependência.

T. dos Santos (1970) distingue três formas históricas de dependência:

- a colonial;
- a de base financeiro-industrial, consolidada nos fins do século XIX através de investimentos estrangeiros na produção de matérias primas e produtos agrícolas para consumo nos centros hegemónicos;
- a «nova dependência», de natureza predominantemente tecnológica e industrial, consubstanciada em investimentos directos das firmas multinacionais preferencialmente orientados para o mercado interno dos países latino-americanos.

A ausência de mediação entre as determinantes externa e interna da dependência transparece do modo como T. dos Santos explica a mutação entre as duas últimas formas históricas. A transformação da estrutura produtiva interna surge sempre como o reflexo de alterações no exercício da hegemonia dos países capitalistas centrais. Ao nível da análise concreta, a possibilidade teoricamente admitida de os factores internos redefinirem a situação condicionante externa não se concretiza.

Outras tipologias de depehdência abandonam o princípio da sua génese histórica que ainda subjaz à de T. dos Santos e concentram-se nos diferentes graus de poder/subordinação económico que a estrutura das trocas internacionais permite, em determinado momento, apreender.

D. Seers (1978:104) organiza uma matriz com base na dependência em três inputs-chave: petróleo, cereais e tecnologia. Considera, nesse

sentido, como países *menos dependentes, semi-dependentes e dependentes* os importadores líquidos de, respectivamente, um, dois e três inputs-chave. Embora esta classificação veicule algumas notas sugestivas[14], a ausência de dimensão histórica do critério que utiliza conduz à inclusão no mesmo tipo de dependência de países caracterizados por formas de articulação factores externos-factores internos acentuadamente díspares. Assim, no que respeita ao grupo de países semidependentes, Japão (importador líquido de petróleo e cereais e exportador líquido de tecnologia), Nigéria (importador líquido de cereais e tecnologia, exportando petróleo) e Argentina (importador líquido de petróleo e tecnologia, exportando cereais) reflectem a inadequação do critério; além de terem acesso a diferentes níveis de poder na «economia mundial» (Japão versus Argentina e Nigéria), abrangem diferentes formas estruturais de subdesenvolvimento (Argentina versus Nigéria). Brasil, Cuba e Portugal são, do mesmo modo, países *dependentes* de problematização teórica não homogeneizável.

Concluindo, os padrões de dependência de Seers solicitam, por um lado, a definição de outros critérios mais consentâneos com as diversas formas de exercício do poder na «economa mundial» e evidenciam, por outro, que a problemática da dependência-desenvolvimento transcende a da assimetria nas trocas internacionais[15].

Uma avaliação final

Perspectivada à luz dos critérios enunciados por Frank (1977c:355):

- transformação do mundo (Marx);
- capacidade de suscitar novas questões e desenvolvimentos teóricos em vez de veicular verdades eternas (Dowd);
- condicionamento da produção teórica dos cientistas sociais pelo clima político e social que os envolvem (Myrdal), o alcance e significado da abordagem dependência transcendem o carácter panfletário que subjaz ao seu aparecimento. Por algumas contribuições autónomas e talvez mais pelas reconsiderações que suscitou, cum-

priu o seu papel no longo processo de maturação que a teoria do subdesenvolvimento vem experimentando até aos nossos dias.

Não se ignora que o esforço crítico de interpretação e transformação da realidade latino-americana foi posteriormente vulgarizado pelo consumo (F. H. Cardoso, 1977:34) que outras sedes de produção teórica realizaram da dependência. A tentativa aí subjacente de instituição de um novo paradigma acabou por traduzir-se no consumo e vulgarização de um dos seus vícios fundamentais – a determinação mecânica das estruturas internas do subdesenvolvimento pelas estruturas externas da dominação. A difusão da dependência nos Estados Unidos ilustra particularmente esta tendência (F. H. Cardoso, 1972:42). Bastante popular entre certos representantes da corrente radical norte-americana[16], a abordagem da dependência conjugada com a do imperialismo, seu natural complemento, funcionou nesse terreno como arma teórica de denúncia de factos como o enviesamento da ajuda externa, as interferências americanas na política externa de outros países, a omnipresença das firmas multinacionais, etc.. Simplesmente, também sob o ponto de vista da dominação, o poder explicativo dos factores externos é levado ao nível de categoria formal, o que aniquila a génese e continuidade histórica das situações de dependência.

Não faz pois sentido avaliar se as características da dependência são ou não exclusivas dos países subdesenvolvidos. Trata-se de uma falsa questão. Claro que é possível observar manifestações pontuais de dependência ao nível de países considerados desenvolvidos. Isso não nos garante, entretanto, estarmos perante características do desenvolvimento capitalista em geral. É que a dependência não integra características estruturais e a-históricas ou meramente formais. A dependência, enquanto forma concreta de existência do capitalismo na periferia, constitui uma problemática distinta da que pode eventualmente observar-se em países cujo processo histórico releva de outras formas de inserção na divisão internacional do trabalho.

Consumida e vulgarizada por instâncias que, erguendo-se à categoria de teoria formal, a aniquilaram enquanto tal, a abordagem da dependência assinala, pese as suas limitações, um momento de maturação da própria teoria do subdesenvolvimento.

Por mais paradoxal que o possa parecer, nem todas as limitações foram superadas por reconsiderações cronologicamente posteriores. Algumas já o haviam sido por prefigurações cronologicamente anteriores. O capítulo seguinte esclarecerá, por certo, este paradoxo.

BIBLIOGRAFIA

A. ANÁLISES GLOBAIS E COMENTÁRIOS CRÍTICOS

Bernstein, Henry (1979) – «Sociology of Underdevelopment vs. Sociology of Development», In D. Leaman (ed.), *Development Theory: Four Critical Studies*, Frank Cass, Londres.

Bienefeld, Manfred (1980) – «Dependency in the Eighties», *IDS Bulletin*, Dezembro, número especial: *Is Dependency Dead?*

Cardoso, F. Henrique (1977a) – «El consumo de la Teoria de la Dependencia en los Estados Unidos», *El Trimestre Económico*, n.° 173

Idem (1977b) – «La Originalidad de la Copia: la Cepal y la idea de desarrollo», *Cepal Review*

Cournanel, Alain (1979) – «L'Analyse du Capitalisme Periphérique en Question: la Thèse de la Dépendence-Stagnation, *Tiers Monde*, Jan./Março

O'Brien, Philip (1975) – «A Critique of Latin American Theories of Dependencies», in. Oxaal, Ivar e outros (ed.), *Beyond The Sociology of Development,* Routledge & Kegan Paul, Londres

Palma, Gabriel (1978) -- «Dependency: a formal theory of underdevelopment or a methodology for the analysis of concrete situations of dependence», *World Development*

B. TEXTOS REPRESENTATIVOS

Aldana, Ramon Losada (1967) –*La Dialectique du Sous-Développement*, Anthropos, Paris (data do original espanhol)

Amin, Samir (1970) – *L'Accumulation à l'Echelle Mondiale*, Anthropos, Paris

Idem (1971) – *L'Afrique de l'Ouest Bloquée*, Minuit, Paris. 109

Idem (1973) – *Le Développement Inégal,* Minuit, Paris

Idem (1975) – *Capitalismo Periférico e Comércio Internacional*, Iniciativas Editoriais, Lisboa

Idem (1979) – *Classe et Nation*, Minuit, Paris

Arrighi, Giovanni (1973) – «Labour Supplies in a Historical Perspective»,in G. Arrighi e J. Saul (ed.), Essays on the Political Economy of Africa, Monthly Review Press

Baran, Paul (1967) – *Economie Politique de la Croissance*, Maspero, Paris
Benetti, Carlo (1974) – *L'Accumulation du Capital dans les Pays Capitalistes Sous-développés,* Anthropos, Paris.
Best, Michael (1976) – «Uneven Development and Dependent Market Economies», *American Economic Review*, Maio
Bettelheim, Charles (1967) – *Planification et Croissance Accélerée*, Maspero, Paris
Booth, David (1975) – «Andre Gunder Frank: an Introduction and Appreciation», in *Beyond of...*, op.cit
Caputo, O. e Pizarro, R. (1972) – «Le Capital Étranger – une Utopie du Développementisme», in L. Martins (ed.), *Amérique Latine – Crise et Dépendence*, Anthropos, Paris
Critiques de l'Économie Politique (1971) – «La Formation du Sous-dévéloppement», n.° 3, Maspero, Paris
Evans, Peter (1979) – *Dependant Development – the Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brasil*, Princeton University Press, Nova Jersey
Fanon, Frantz (1976) – *Os Condenados da Terra*, Ulmeiro, Lisboa
Fernandes, Florestan (1973) – *Capitalismo Dependente*, Zahar Editores, Rio de Janeiro
Frank, A. Gunder (1966, 1972) – *Le Développement du Sous-développement*, Maspero, Paris
Idem (1971) – *Lumpen Burguesia, Lumpen Desenvolvimento*, Portucalense Editora, Porto
Idem (1976) – *Sociologia do Desenvolvimento e Subdesenvolvimento da Sociologia*, Centelha, Coimbra
Idem (1977a} – *Acumulação, Dependência e Subdesenvolvimento*, Iniciativas Editoriais, Lisboa
Idem (1977b) – *Accumulation Mondiale*, Calmann Lévy, Paris
Idem (1977c) – «Dependence is dead, long life dependence and the class struggle: an answer to critics». *World Development*, n.° 4
Griffin,Keith (1969) – *Underdevelopment in Spanish America*, Allen & Unwin, Londres
Ikonicoff, Moises e Sigal, Silvia (1978) – «L'Etat Relais: un modèle de développement des sociétés periphériques – le cas de la d'Ivoire», *Tiers Monde*, Out./Dez. 110
Kay, Geoffrey (1975) – *Development and Underdevelopment: a marxist analysis*, Mac Millan, Londres e Basingstoke
Laclau, Ernst (1971) – «Feudalism and Capitalism in Latin America», *New Left Review,* Maio-Junho
Madeuf, Bernardette e Michalet, C. Albert (1978) – «Pour une nouvelle approche de l'économie internationale», *Revue lnternationale des Sciences Sociales*
Marini, Rui Mauro (1976) – *Dialéctica da dependência*, Centelha, Coimbra
Idem (1976) – *Subdesenvolvimento e Revolução*, Iniciativas Editoriais, Lisboa
Meillassoux, Claude (1977) – *Mulheres, Celeiros e Capitais*, Edições Afrontamento, Porto
Michalet, C. Albert (1978) – «Etats Nations, Firmes Multinationales et Capitalisme Mondial», *Sociologie et Sociétés*
Monti, Angel (1973) – «Sobre la construction de un sistema mundial», E*l Trimestre Economico*, n.° 157

Murray, Robin (s/d) – *The Internacionalization of Capital and the Nation-State*, Spokesman Books
Mushkat, Marion (1975) – «Peripheric Capitalism», *Inter economics*, n.° 5
Nove, Alec (1974) – «On Reading Andre Gunder Frank», *Journal of Development Studies*, Abril-Julho
Ohiorhennan, John (1979) – «Dependente and non capitalist development in the Caribbean: historical necessity and degrees of freedom», *Science and Society*, n.° 4
Oliveira, Francisco (1972) – «A Economia Brasileira: crítica da razão dualista», *Estudos Cebrap*, São Paulo
Palloix, Christian (1971) – *Procès de Production et Crise du Capitalisme*, Maspero, Paris
Pinto, Anibal (1972) – «Notas sobre el desarrollo, subdesarrollo y dependencias», *El Trimestre Economico*
Quijano, Anibal (1972) – «Dépendence, changement social et urbanization», in *Amérique Latine: Crise et dépendence*, Anthropos, Paris
Idem (1974) – «The Marginal Pole of The Economy and the Marginalised Labour Force», *Economy and Society,* n.° 4
Rey, P. Philippe (1976) – *Le Capitalisme négrier*, Maspero, Paris
Rhodes, R. I. (ed.) – *Imperialism and Underdevelopment: a reader*, Monthly Review Press, Nova Iorque
Richardson, Neil (1978) – *Foreign Policy and Economic Dependence*, University of Texas Press, Austin
Rodney, Walter (1975) – *Como a Europa Subdesenvolveu a África*, Seara Nova, Lisboa
Rowland, Robert (1972) – «Dependência, oligarquias e camadas médias no Brasil: notas para uma interpretação da Revolução de 1930», in *Dépendence et Structures de Classes en Amérique Latine*, Centre Europe Tiers Monde, Genebra
Salama, Pierre (1972) – *Le Procès du sous-développement*, Paris
Santos, Teotónio dos (1969) – «La crise de la téorie de la dépendence et les relations de dépendence en Amérique Latine», *L'Homme et la Société*
Idem (1970) – «The Structure of Dependence», *American Economic Review*, Maio
Idem (1975) – *Imperialismo e Empresas Multinacionais*, Centelha, Coimbra
Seers, Dudley (1978) – «Patterns of dependence», in *Transnational Capitalism and National Development*, Harvester Press, Hassocks
Seers, D.; Schaffer, Berbard e Kiljunen, Maria Luísa (1979) – *Underdeveloped Europe: Studies in Core-periphery relations*, Harvester Press, Hassocks
Senghaas, Dieter (1975) – «Periphery Capitalism – without question mark», *Inter-Economics*, n.° 8
Sine, Babakar (1978) – *Imperialismo e Teorias Sociológicas do Desenvolvimento*, Moraes Editores, Lisboa
Stavenhagen, Rudolfo – *Sept Theses Erronées sur l'Amérique Latine*, Anthropos, Paris
Sunkel, Osvaldo e Fuenzalída, Edmundo (1978) – «Transnationalization and its national consequences», in *Transnational Capitalism and National Development*, Harvester Press,

Hassocks
Sunkel, Osvaldo (1978) – «The Pattern of Latin America Dependence», in *Transnational Capitalism...*, op. cit.
Taylor, John (1979) – *From modernization to modes of production*, Mac Millan, Londres e Basingstoke
Wallerstein, Immanuel (1974) – *The Modern World System*, Academic Press, Nova Iorque
Idem (1979) – T*he Capitalist World Economy*, Cambridge University Pres
Weisskopf, Thomas (1973) – «Dependence and Imperialism in India», *The Review of Radical Political Economics*
Idem (1974) – «Theories of american imperialism: a critical evaluation», *The Review of Radical Political Economics*, n.° 3
Idem (1974) – «Capitalism, Underdevelopment and the Future of the Underdeveloped Countries», in J. Bhagwati (ed.), *Economics and World Order*, Mac Millan
Williams, Gavin (1978) – «Imperialism and Underdevelopment: a critique», *World Development*
Ziemann, W. e Lanzendorfer, M. /1977) – «The State in Peripheral Societies», *Socialist Register* 112

NOTAS

(1) «Depois de alguns quinze ou vinte anos nos Estados Unidos, Gunder Frank foi impedido de reentrar neste país. Isso passou-se há quase 20 anos e pode ter agravado um certo enviesamento anti-yanque, ocasionalmente detectável em algumas das suas obras. Considerações académicas de liberdade académica levam-me a sugerir – quaisquer que possam ser os méritos da sua expulsão original –que é tempo para a amnistia, já que a história económica e a teoria do desenvolvimento tirarão ambos partido da sua presença aqui, quer como visitante temporário, quer como residente missionário da teoria da dependência» (Martin Bronfenbrenner, 1979:1461).

(2) Para informação mais pormenorizada, consultar O. Caputo e R. Pizarro, 1972.

(3) Se as condições desiguais de troca são ou não em si determinantes, constitui outro problema a contemplar mais adiante.

(4) Sob este ponto de vista, as teses da dependência e as concepções «cepalinas» reformuladas não divergem sensivelmente.

(5) Para uma digressão critica sobre tais propostas, ver A. Cournanel, 1979.

(6) O que constitui um ensaio de reformulação das teses desenvolvidas em torno da situação de oferta ilimitada de trabalho de Arthur Lewis.

(7) A. Cournanel (1979) proporciona uma leitura documentada da riqueza desse debate.

(8) É discutível se aquele acontecimento representa efectivamente o fim da hegemonia agrário-exportadora e o início da estrutura produtiva de base urbano-industrial.

(9) A primeira etapa, também determinada nesta perspectiva por necessidades de acumulação, iniciou-se com a produção de bens de consumo de massa, visando o embaratecimento da força de trabalho urbano-industrial.

(10) Mesmo tendo em conta as dificuldades de generalização do caso brasileiro ao subdesenvolvimento em geral.

(11) Capital-mercantil na terminologia dos circulacionistas.

(12) S. Amin estuda mais em pormenor o exemplo histórico da nação árabe no seu auge (1973 e 1979).

(13) O que elege como condição necessária e suficiente da constituição do capitalismo a acumulação de riqueza-dinheiro e a proletarização.

(14) Reconhecer, por exemplo, que os Estados Unidos, União Soviética e China são importadores líquidos de um input chave, respectivamente, petróleo, cereais e tecnologia.
(15) Ainda que metodologicamente mais detalhado, o trabalho de Chris:opher Chase-Dunn (1975:720-38) suscita comentários idênticos.
(16) São exemplos desta tendência os trabalhos de Thomas Weisskopf referenciados na bibliografia.

TEXTOS ANTOLOGIADOS

TEXTO 10: A PRIMEIRA DÉCADA DE DESENVOLVIMENTO: AS ILUSÕES[1]

O.N.U.

Dada a vontade em ser bem sucedido, a primeira tarefa é definir o objectivo. Nesta matéria o guia é proporcionado pela resolução básica da Assembleia Geral 1710 (XVI). O objectivo consiste em:

> «... acelerar o progresso para o crescimento sustentado da economia das nações individuais e o seu avanço social de modo a atingir em cada país subdesenvolvido um aumento substancial na taxa de crescimento, definindo cada pais a sua própria meta e tomando por objectivo uma taxa mínima de crescimento do rendimento nacional de 5% no fim da década...»

A ênfase nas «nações individuais» e no facto de «cada pais estabelecer a sua própria meta» é significativo. As propostas do Secretário Geral baseiam-se no mesmo pressuposto, nomeadamente de que a chave para o problema da aceleração do desenvolvimento só pode ser encontrada em cada pais individual. Cada país tem de determinar os seus objectivos, condições e potencial de desenvolvimento específicos, incorporados preferencialmente num plano de desenvolvimento compreensivo. Em consonância com a ênfase da resolução, quaisquer requisitos globais para atingir estes objectivos só podem ser avaliados durante o segundo estádio, como resultado da análise e acordo mútuo com base em planos de desenvolvimento nacional. A vontade colectiva de ser bem sucedido deve

ser dirigida para a colaboração na implementação de planos nacionais. Deve acentuar-se que isto não impede – de facto, requer – a cooperação regional ou mais alargada entre os países subdesenvolvidos, nem impede de qualquer modo a acção global, onde necessária, particularmente em questões como o comércio.

Tanto quanto a resolução fornece um objectivo quantitativo, ele consiste em atingir uma taxa mínima de crescimento do rendimento nacional de 5% em todos – ou pelo menos na grande maioria – dos países subdesenvolvidos em 1970. Pode talvez assumir-se que para atingir esta posição mínima no fim da década, a taxa média de aumento dos rendimentos agregados de todos os países subdesenvolvidos durante o restante período da década não pode ser inferior a 5% e que seria desejável que para o fim da década fosse tão elevada como 6% ou mais. A magnitude dos esforços globais requeridos deve ser perspectivada com base neste pressuposto.

A melhor estimativa actual é a de que a taxa anual de crescimento do rendimento nacional de todos-os países subdesenvolvidos, em conjunto, seja de 3,5%. A tarefa imediata é, por isso, aumentar esta taxa de crescimento durante os próximos anos de talvez 1,5% para pelo menos 5% e aumentar esta taxa anual posteriormente de 1,5% para 6% no fim da década. Deve acentuar-se, todavia, que o objectivo real da década de desenvolvimento não pode ser formulado em termos globais, devendo ser decidido país a país, tendo em vista metas mínimas para cada um deles.

Uma taxa de crescimento anual do rendimento nacional agregado de 5% – pressupondo uma continuação da actual taxa de crescimento da população – permitiria duplicar o nível de vida pessoal (mesmo sendo dadas as taxas necessárias de poupança e reinvestimento dos rendimentos adicionais) para um período de vinte e cinco a trinta anos; isto significaria uma melhoria real da idade activa dos cidadãos individuais. Deve acentuar-se, contudo, que uma taxa anual de crescimento do rendimento nacional de 5% não será suficiente para proporcionar um aumento muito rápido do rendimento per capita dos países em que a população cresce rapidamente. As taxas de crescimento populacional em determinados países africanos, asiáticos e latino-americanos aumentaram recentemente para aproximadamente 3 a 3,5% e uma projecção das recentes tendências da mortalidade implica que o crescimento populacional àquelas taxas pre-

valeça cada vez mais nessas partes do mundo durante a próxima década, a menos que as taxas de natalidade diminuam abruptamente. Sob estas condições, um crescimento de 5% no rendimento agregado corresponderia a um aumento anual de apenas 1 a 2% no rendimento per capita e seriam necessários 35 a 50 anos para duplicar o rendimento per capita.

É útil compreender que um prémio ou bónus especial é atribuído a qualquer intensificação do progresso nos países subdesenvolvidos. Se a taxa de crescimento do rendimento global for de 3% ,enquanto a população aumentar de 2%, a melhoria do nível médio de vida será de apenas 1% e serão necessários dois terços do aumento para responder ao aumento da população. Mas se o aumento no rendimento nacional duplicar para 6%, a melhoria aumenta de 1 para 4%, isto é, não é duplicada mas quadriplicada. Este facto deve funcionar como um estímulo especial para os esforços de intensificação, não só no interior mas no exterior dos países subdesenvolvidos, em ganhar no presente e poupar a longo prazo os recursos necessários para uma tarefa que todos concordam terá de ser realizada mais tarde ou mais cedo.

Relacionada com este facto está a possibilidade de que se a aceleração da taxa de crescimento do rendimento se processar simultaneamente com melhorias na distribuição interna do rendimento e se os benefícios sociais das melhorias se generalizarem, pode ser reduzido o número de pessoas que vivem abaixo de um mínimo aceitável de vida inclusivamente a uma taxa ainda mais rápida do que o simples aumento do rendimento nacional sugere. É verdade que a resolução da Assembleia Geral só estabelece uma meta quantitativa para o aumento do rendimento nacional e que não existe uma meta quantitativa semelhante para as alterações na distribuição do rendimento. Podemos, contudo, garantir que a meta de 5% de crescimento estabelecida pela resolução implica também que o aumento posteriormente atingido seja sabiamente utilizado em favor dos estratos mais pobres da população e que resulte num grau de progresso social que, pelo menos, equilibre o aumento no rendimento nacional. Normalmente, isto significa que o aumento no rendimento nacional esteja associado a uma distribuição do rendimento mais equitativa, ou pelo menos não mais desigual que a actual. A Assembleia Geral refere especificamente, na sua resolução, o avanço social, o desenvolvimento social, a reforma agrária,

a supressão do analfabetismo, fome e doença, melhorias no sistema educativo e medidas semelhantes de progresso social.

Se uma proporção mais elevada dos rendimentos aumentados for poupada e investida ou gasta produtivamente em formação profissional, educação, investigação e descoberta de recursos naturais e semelhantes despesas de desenvolvimento correntes, a necessidade de ajuda externa pode ser reduzida.

As considerações acima devem constituir um incentivo adicional para acelerar o crescimento dos rendimentos nos países subdesenvolvidos em direcção à meta estipulada pela Assembleia Geral. Indicam também as direcções em que os esforços iniciais devem ser inicialmente encaminhados: reduzir as disparidades internas nos países subdesenvolvidos, atingir taxas de poupança e investimento elevadas e atingir um nível elevado de formação profissional e despesas de desenvolvimento correntes. Como se observa, estes marcos determinam um programa de acção para a década de desenvolvimento aqui proposta. A meta pode ser atingida. A experiência ganha na última década e especialmente a experiência do sistema das Nações Unidas no seu pré-investimento assim como no financiamento de actividades autoriza-nos a dizer com certeza virtual que quase todos os países subdesenvolvidos possuem nos recursos humanos e físicos os meios potenciais para atingir padrões de vida decentes para as suas populações. O problema consiste em mobilizar esses recursos físicos e humanos latentes e lançá-los na produção. (...)

Outro factor que facilitará a realização dos objectivos básicos da década é o tremendo progresso da ciência moderna em técnicas de desenvolvimento capazes de expandir enormemente a produtividade. É verdade que este progresso tem tido até agora um valor limitado para os países subdesenvolvidos, dada a ausência de directivas específicas para os seus problemas. Esta negligência implica, contudo, a existência de um largo potencial de recursos físicos e humanos e de planeamento do desenvolvimento.

A conclusão de que estes objectivos, quando considerados objectivos de uma tarefa conjunta, se situam entre os meios à disposição do mundo, é também atingida em relação à assistência externa que pode ser requerida durante a década. Os rendimentos nacionais dos países mais ricos

Ao agora um múltiplo elevado dos rendimentos dos países em vias de desenvolvimento, aproximadamente de 10:1. Isto significa que a retirada de proporções comparativamente pequenas dos rendimentos nacionais dos países mais ricos representa um grande acréscimo nos rendimentos nacionais dos países em vias de desenvolvimento e um acréscimo ainda maior ao seu volume de investimento possível. Um fluxo de capital representando 1% dos rendimentos dos países desenvolvidos aumenta em cerca de 20% o rendimento nacional dos países subdesenvolvidos cerca de 100% a sua formação liquida de capital actual. Se for investido a uma taxa de produtividade normal – que se baseia no pressuposto de uma razoável capacidade de absorção e capacidade para mobilizar os recursos internos complementares nos países em vias de desenvolvimento – terá por resultado um aumento do seu rendimento nacional de cerca de 3%. Conforme foi anteriormente sublinhado, este processo, se for combinado com uma taxa de poupança e de reinvestimento produtivo suficientemente elevada, pode autodeterminar-se e o crescimento pode tornar-se auto-sustentado em prazo razoável. Se o fluxo líquido de capital em termos adequados puder ser aumentado presentemente para 1% dos rendimentos nacionais combinados dos países mais ricos e for efectivamente utilizado, isso aumentará por si só a taxa de crescimento do rendimento nacional dos países em vias de desenvolvimento de pelo menos metade dos actuais 3,5% até à meta inicial de 5% ao ano.

Os recursos em moeda estrangeira necessários par aumentar a taxa de crescimento do rendimento nacional de 3,5% para 5% e posteriormente para 6% ou mais, podem também ter origem numa melhoria da posição de comércio dos países em vias de desenvolvimento. Se as suas razões de troca fossem melhoradas em cerca de 10% do seu nível presente e mantidas a esse nível durante a década de desenvolvimento, isso constituiria um excelente meio para fornecer os recursos adicionais exigidos pela aceleração inicial do crescimento. Se, por acréscimo, os países subdesenvolvidos fossem autorizados a melhorar a sua quota actual no comércio mundial de 26 para 28% e manter esta quota durante a década, no âmbito de um comércio mundial total expandindo-se às taxas recentes, as exigencias em moeda estrangeira determinadas pela taxa de crescimento acelerada seriam cobertas.

TEXTO N.° 11: OS RESULTADOS DA PRIMEIRA DÉCADA DE DESENVOLVIMENTO. O DESENCANTO DO «GAP» MAIS ALARGADO[2]

O.N.U.

A designação dos anos 60 como a Década de Desenvolvimento das Nações Unidas pela Assembleia Geral das Nações Unidas – resolução 1710 (XVI) – expressava o desejo da comunidade mundial em acelerar o processo de desenvolvimento nas zonas menos afortunadas do mundo. Contudo, as realizações em matéria de crescimento dos países em vias de desenvolvimento nos primeiros anos da Década de Desenvolvimento têm-se revelado desapontadores e é reduzida a probabilidade de ser atingida a meta mínima de um crescimento de 5% para esses países no seu conjunto.

Durante a primeira metade dos anos 60, o crescimento anual dos países em vias de desenvolvimento globalmente considerados só em 1964 excedeu a marca de 5%. Desde então, a via de expansão foi atenuada. A informação disponível indica que o produto interno bruto (PIB) do conjunto dos países subdesenvolvidos aumentou menos de 4% em 1965 e cerca de 4,5% em 1966. Esta realização não representa qualquer melhoria relativamente à taxa média de crescimento de longo prazo de 4,6% atingida pelos países em vias de desenvolvimento no período 1954-1964.

Quadro 1
Realização em matéria de crescimento das Grandes Areas Económicas

	População	Produto real total				Produto real de capita			
	1958-65	55-60	60-65	65	66	55-60	60-65	65	66
PEVD	2,5	4,6	4,5	3,8	4,5	2,2	2,0	0,9	2,0
Economies desenvolvidas de mercado	1,2	3,2	5,1	5,2	5,0	2,0	3,6	4,0	3,8
Paises socialistas	1,5	8,1	6,8	7,4	–	6,7	5,5	5,8	–

Fonte: Cálculos realizados pelo secretariado da UNCTAD a partir do informação da ONU, OCDE e AID.

A inadequação do crescimento destes países ainda se torna mais marcante se tivermos em linha de conta o crescimento da sua população. As suas taxas de aumento da população são significativamente mais elevadas do que no resto do mundo e tendem nos últimos anos a aumentar. Como resultado, o desvio entre os rendimentos per capita dos países pobres e ricos alargou-se consideravelmente não só em termos absolutos como em termos relativos. Nos dois anos após a primeira sessão da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento – 1965 e 1966 –, o rendimento per capita nos países desenvolvidos de economia de mercado aumentou de cerca de 3,5%. Nos países socialistas da Europa Oriental, a taxa média anual de crescimento do produto nacional bruto per capita foi, no mesmo período, de aproximadamente 6% . Por contraste, a taxa correspondente foi, para os países em vias de desenvolvimento de menos de 2%. Tendo em conta a subsequente desaceleração da actividade económica mundial em geral, os dados relativos ao rendimento dos países em vias de desenvolvimento em 1967 não evidenciarão provavelmente qualquer melhoria neste padrão de crescimento.

Quadro 2
Crescimento das regiões em vias de desenvolvimento
(Taxas médias anuais compostas de crescimento)

	População	**Produto real total**				**Produto real de capita**			
	1958-65	55-60	60-65	65	66	55-60	60-65	65	66
América Latina	2,8	4,8	5,0	6,1	4,1	2,1	2,1	3,6	1,2
Asia em vias de desenvolvimentob	2,4	3,9	4,2	0,8	5,4	1,4	1,9	-1,7	2,8
Africa em vias de desenvolvimento	2,3	3,0	3,8	4,0	2,1	0,6	1,2	1,6	0,3

a) Estimativas
b) Apenas a Asia Oriental e de Sudeste

Fontes: Cálculos realizados pelo secretariado da UNCTAD a partir do informação da ONU, OCDE e AID e Economic Commission for Africa (ECA), A Survey of Economic Conditions in Africa 1960-64, 'Maio de 1967.

Este quadro altamente agregado integra um grande conjunto de variações nas realizações económicas das regiões em vias de desenvolvimento e dos países individuais. Por exemplo, durante os diversos períodos evidenciados pelo Quadro 2, os países em vias de desenvolvimento da América Latina atingiram, em média, taxas de crescimento mais elevadas do que as restantes zonas em vias de desenvolvimento. Contudo, o crescimento populacional muito elevado na maioria dos países da América Latina reduziu a lideranca deste grupo sobre os países em vias de desenvolvimento da Asia. Na África em vias de desenvolvimento, onde se encontra o maior número de países menos desenvolvidos, embora as realizações em matéria de crescimento tenham evidenciado, em termos relativos, alguma melhoria, ficaram bastante aquém das outras regiões. Este quadro sugere que se processe uma polarização de crescimento entre os países em vias de desenvolvimento em beneficio das áreas mais avançadas e contrasta marcantemente com os padrões de crescimento entre as economias desenvolvidas. Os países menos industrializados da Europa do Sul conseguiram manter uma via de expansão muito mais rápida que os seus vizinhos mais desenvolvidos. Um desenvolvimento semelhante ocorreu entre os países socialistas da Europa Oriental, onde os países menos industrializados conseguiram diminuir a distância económica entre eles e alguns dos seus vizinhos mais industrializados.

Quadro 3
PEVD: distribuição segundo as taxas médias anuais de crescimento do produto real, 1955-60 e 1960-65

Taxas médias anuais compostas	Número de países		Percentagem no total da população (1960)	
	55-60	60-65	55-60	60-65
PIB total				
Menos de 5%	31	28	75	67
5% ou mais	24	27	25	38
PIB per capita				
Menos de 1,5%	23	37	23	65
1,5% ou mais	32	28	67	35

Fonte: Cálculos realizados polo secretariado da UNCTAD corn base cm dados obtidos a partir da ONU, OCDE c AID.

Uma perspectiva adicional sobre a estrutura no padrão de crescimento é proporcionada pela frequência da distribuição dos países em vias de desenvolvimento de acordo com a sua taxa de crescimento e a dimensão da população. Pode observar-se no Quadro 3 que, durante o período 1960-65, os países cujas economias cresceram a uma taxa média anual de menos de 5% (ou menos de 1,5% em termos per capita) representavam cerca de dois terços da população de 55 países em vias de desenvolvimento, para os quais existiam dados disponíveis. Não entrando em linha de conta com as melhorias no produto total que ocorreram durante a década de 1955-65, a proporção da população nos países em vias de desenvolvimento que viu os seus níveis de vida aumentar menos que 1,5% em média por ano era, ao longo dos anos 60, quase dupla da observada no início da Década de Desenvolvimento.

TEXTO N.° 12: CAPITALISMO E DESENVOLVIMENTO DO SUBDESENVOLVIMENTO[3]

Andre Gunder Frank

O subdesenvolvimento, e também o próprio desenvolvimento, é não só um produto como uma parte da força motriz do capitalismo. O desenvolvimento capitalista foi por toda a parte um desenvolvimento fundamentalmente contraditório, baseado na exploração, e resultando simultaneamente em desenvolvimento e subdesenvolvimento. Adicionalmente, o crescimento e a expansão do mercantilismo europeu do século XVI conduziu ao desenvolvimento de um sistema capitalista único, integrado, e de alcance mundial. Associada logo desde o início com o crescimento de estados poderosos, a expansão do mercantilismo-capitalismo gerou o desenvolvimento de uma metrópole e, ligada a esta através de laços de comércio e poder, de uma periferia. Relacionadas entre si de vários modos pelo colonialismo, o comércio livre, o imperialismo e o «neo-colonialismo», a metrópole explorava a periferia de um modo tal e com uma tal extensão que a metrópole se tornou no que hoje chamamos desenvolvida e a periferia se tornou o que hoje chamamos de subdesenvolvida.

Paralelamente, a mesma contradição fundamental do capitalismo conduziu a uma estrutura de desenvolvimento/subdesenvolvimento dentro da metrópole e das suas partes regionais e sectoriais e dentro das várias partes nacionais e regionais da periferia. Estas contradições nacionais de desenvolvimento/subdesenvolvimento diferem da contradição global, em primeiro lugar pelo facto de que, além de reflectirem a inevitável estrutura exploradora do capitalismo a nível mundial, estão adicionalmente subordinadas e em grande parte silo uma consequência da estrutura contraditória e exploradora desenvolvimento/subdesenvolvimento do sistema capitalista-colonialista-imperialista único e mundial que veio a dominar a maior parte do globo. O capitalismo, e em particular o sistema mundial capitalista e os seus vários sectores nacionais, não mudou, como não pode mudar a sua natureza e a sua estrutura fundamentalmente contraditória e exploradora. Do mesmo modo, podemos afirmá-lo, o desenvolvimento do desenvolvimento e o desenvolvimento do subdesenvolvimento prosseguem ao mesmo ritmo tanto ao nível global ou internacional como aos vários níveis nacionais nos quais o capitalismo continua a operar. Os únicos povos que foram capazes de escapar ao subdesenvolvimento foram aqueles que substituiram o capitalismo pelo socialismo. Apenas o desenvolvimento do socialismo tem permitido a qualquer povo que experimentasse já o subdesenvolvimento periférico produzido pela metrópolei escapar à estrutura mundial capitalista e ao seu consequente subdesenvolvimento.

Qualquer análise séria dos problemas do desenvolvimento em áreas subdesenvolvidas e qualquer proposta séria de formulação de políticas para a eliminação do subdesenvolvimento e para a promoção do desenvolvimento devem ter em conta, ou melhor, devem começar com esta causa fundamental histórica e estrutural do subdesenvolvimento a partir do capitalismo. Na realidade, qualquer análise séria do desenvolvimento deve ter em conta a relação fundamental que o desenvolvimento do desenvolvimento tem e continua a ter com o desenvolvimento do subdesenvolvimento. Qualquer análise séria do capitalismo, da sua manifestação no desenvolvimento da metrópole e no subdesenvolvimento da periferia, e especialmente o estudo do sistema capitalista de economia mundial contemporâneo e o seu desenvolvimento no passado e no futuro, deve começar

com a unidade do capitalismo e da sua contradição interna fundamental que sempre e em toda a parte se expressa pela difusão e pela exploração, pelo desenvolvimento e pelo subdesenvolvimento.

A perspectiva tradicional sobre o subdesenvolvimento, as suas causas e a sua eliminação são inteiramente inadequadas. Cada um dos princípios centrais das perspectivas tradicionais estão totalmente divorciadas da realidade passada e presente. Assim, a opinião convencional de que o subdesenvolvimento é «inicial» e «tradicional» é evidentemente contrariada pelos factos e observações históricas. Contudo, e quaisquer que sejam as diferenças entre os vários ramos ou modos de análise convencional, a noção de subdesenvolvimento como estado inicial é explícita ou implicitamente comum a todos eles.

Também se torna inadequada a ideia de que o desenvolvimento é um processo enquanto que o subdesenvolvimento é um estado. E é errónea a suposição, a ela associada, de que o desenvolvimento ocorreu de um modo essencialmente independente, ou seja, que as zonas actualmente desenvolvidas «arrancaram» e deixaram as zonas actualmente subdesenvolvidas tal como elas se encontravam. A evidência mostra que o desenvolvimento dos primeiros ocorreu conjuntamente com o subdesenvolvimento e à custa dos últimos; tanto o desenvolvimento como o subdesenvolvimento foram e são processos; mais precisamente, ambos foram e são partes do mesmo processo. Do mesmo modo, não é demonstrada pela evidência histórica a noção divulgada e praticamente universal nas teorias tradicionais de que a metrópole, tendo arrancado independentemente, difunde ou difundirá ou relegará para a periferia tudo o que é necessário para que os países subdesenvolvidos também se desenvolvam. As evidências do passado e do presente estão longe de tal difusão do desenvolvimento, pelo contrário, as relações entre a metrópole e a periferia alargam o desnível entre as duas e geram um subdesenvolvimento estrutural cada vez mais acentuado na periferia.

Todos estes princípios da teoria tradicional rejeitam ou negam que exista um único sistema económico e social que engloba a totalidade do mundo não socialista, incluindo o mais isolado camponês de subsistência, e que é na estrutura e no modo de operar desse sistema que devemos procurar os elementos essenciais do desenvolvimento e do subdesenvolvi-

mento. A teoria tradicional e também muitos pseudo-marxistas adoptaram, pelo contrário, uma sociologia do dualismo ou da multiplicidade que se reivindica da identificação, especialmente na periferia subdesenvolvida, de sociedades duais cujas duas ou mais supostas partes são essencialmente independentes uma da outra. Uma ou mais dessas partes silo referenciadas como exibindo a «estrutura» social, económica, política, cultural, etc., do subdesenvolvimento no seu interior, enquanto que outra é denominada de «desenvolvida» porque exibe algumas das características da economia e sociedade metropolitanas. O desenvolvimento é, então, de um modo errado e inadequado, visto como a difusão de desenvolvimento deste centro metropolitano nacional para a periferia interior subdesenvolvida – ou melhor, como a re-difusão do que já foi difundido pela metrópole global. Por vezes, este processo é visto menos em termos de difusão do que em termos de penetração da metrópole capitalista na periferia «pré-capitalista» ou «feudal», ou ainda, da incorporação do sector pré-capitalista no sector capitalista mais desenvolvido.

A evidência nega a existência de um tal processo. Longe de ser devido à existência e funcionamento de um sistema feudal ou pré-capitalista nas zonas periféricas subdesenvolvidas, uma leitura atenta da evidência histórica e contemporânea demonstra que o que actualmente aí se passa é, há muito tempo, o resultado da incorporação dos povos no sistema capitalista, sem dúvida que não no seu sector desenvolvido, mas no seu sector subdesenvolvido. Qualquer «política» de desenvolvimento será então segura e necessariamente inadequada se se basear na suposição de que o desenvolvimento pode ser eliminado nas zonas periféricas em questão através da eliminação do «pré-capitalismo» ou do «feudalismo» e da sua substituição pelo capitalismo – o quê significa a extensão do mesmo capitalismo que causou o subdesenvolvimento e agora o mantém. Uma análise séria dos problemas do desenvolvimento e do subdesenvolvimento terá de ir bem além da teoria tradicional.

Este ensaio foi a tentativa de reexaminar algumas das evidências que dizem respeito ao subdesenvolvimento e de sugerir apenas um esboço ainda preliminar de alguns dos pontos essenciais de uma leitura alternativa mas adequada do exame, análise, compreensão e transformação ou eliminação conscienciosa do desenvolvimento do subdesenvolvimento e

do capitalismo. Esta leitura alternativa baseia-se em dois pilares essenciais – a historicidade e a unidade estrutural. Embora o desenvolvimento do meu pensamento se tenha baseado praticamente só no reexame das evidências, a estrutura conceptual que retirei deste estudo é na realidade muito clássica. Embora largamente utilizada em parte pelos economistas clássicos (unidade estrutural de um único sistema) e pela escola (histórica) alemã, e ainda respeitada nos seus princípios, senão na prática, por muitos teóricos das ciências sociais hoje em dia, a aderência mais intensa e frutuosa desta análise foi até hoje à análise de Marx e de alguns dos seus continuadores.

Ao contrário de outros, e exceptuando alguns mas de modo nenhum todos os seus continuadores, Marx acrescentou, ou antes, revelou, uma questão do maior alance: ele revelou a natureza dialéctica do processo histórico e a sua unidade estrutural e incorporou-as na sua análise.No exame e análise anteriores da realidade social, vimos repetidamente que a unidade do sistema capitalista e a história do seu desenvolvimento apresentam contradições fundamentais e visivelmente inescapáveis, que são causas do próprio problema do desenvolvimento do subdesenvolvimento e que vêm constituindo o assunto da nossa análise. E verificamos que os problemas de desenvolvimento e de subdesenvolvimento são inseparáveis do desenvolvimento do capitalismo, ao qual ninguém antes ou depois de Marx devotou estudo tão intenso. Procurar desenvolver uma abordagem ou método de estudo e análise dos problemas actuais de desenvolvimento e subdesenvolvimento no modo capitalista é, portanto, voltar ao método de Marx.

No que diz respeito a Marx, assim como à observação e à análise contemporânea, é sobretudo a sua metodologia, mais do que os seus estudos particulares sobre o passado ou previsões acerca do futuro, que nos servirá. Nesse aspecto, evidentemente, a mais importante contribuição de Marx é a mesma de muitos outros cientistas: é o seu método e não a sua análise em si, embora os dois possam estar relacionados, que mais auxilia outros cientistas. Escrevendo no lugar e no tempo em que escreveu, a utilização que Marx fez do desenvolvimento histórico, da determinação materialista (embora claro que não da ética materialista, como muitos dos seus opositores afirmam), da contradição dialéctica de um único sistema

integrado – embora dominado por contradições – acentuaram o desenvolvimento do capitalismo e da metrópole, especialmente a Inglaterra. E ele acentuou, evidentemente, o desenvolvimento de uma burguesia exploradora e de um proletariado explorado como partes necessárias e integrais do desenvolvimento do capitalismo.

A nossa ênfase e o nosso ponto de focagem, escrevendo após 100 anos de desenvolvimento capitalista e expressando uma preocupação especialmente com a periferia mundial subdesenvolvida, que determina as vidas da maioria dos seus povos, não serão os mesmos de Marx e nem mesmo de Lenine, que escreveram antes de algumas tendências do século XIX terem gerado todos os frutos que geraram hoje – incluindo a criação de um mundo socialista. Quando pensamos em termos de «sistema» e da sua integração e unidade, podemos olhar o globo como um todo e notar que foi penetrado por um sistema capitalista único e integrado. Quando olhamos para os acontecimentos passados e sobretudo para a sua inter-relação histórica e o desenvolvimento que ela originou (o que não é o mesmo), podemos ver o desenvolvimento do capitalismo á escala mundial; e podemos notar que, em aspectos importantes, ele teve inicio na fase mercantilista, bem antes da industrialização inglesa. Observando o desenvolvimento histórico de um sistema capitalista único, não vemos apenas a industrialização da Inglaterra ou o desenvolvimento da metrópole, mas encontramos também a expansão e o desenvolvimento de um sistema capitalista à escala mundial. A exploração do proletariado pela burguesia que Marx tão correctamente analisou para a Inglaterra pode também aparecer sob a forma de exploração da periferia pela metrópole.

O desenvolvimento do capitalismo, dialecticamente contraditório, discutido por Marx, pode reaparecer na contradição entre a metrópole desenvolvida e a periferia subdesenvolvida, não menos que no conflito de classes entre a burguesia e o proletariado da própria metrópole. E a cadeia de relações de classe exploradas e difusionistas no interior da metrópole e entre a metrópole e os confins mais longínquos da periferia pode ser congruente com a cadeia das contradições de desenvolvimento/ /subdesenvolvimento que se estendem desde a metrópole da metrópole à periferia da periferia, através das várias periferias da metrópole e metrópo-

les da periferia. Do mesmo modo, a força mortriz que Marx compreendeu serem as contradições difusionistas-exploradoras do capitalismo e que ele identificou na luta de classes no interior da metrópole podem agora ser identificadas de forma mais ampla na contradição entre a metrópole desenvolvida e a periferia subdesenvolvida, acrescentando o sector socialista que escapou á exploração e ao subdesenvolvimento do sistema capitalista-imperialista. Na realidade, o socialismo pode aparecer menos como a resposta dinâmica do proletariado metropolitano à sua exploração do que como a resposta dá parte periférica do sistema nos países subdesenvolvidos. Como em 1914 o problema da cooperação e unidade entre os sectores do proletariado metropolitano foi suscitado e resolvido por formas já conhecidas, agora a questao pode surgir a partir da relação entre o proletariado na metrópole desenvolvida e na periferia subdesenvolvida e as forças do mundo socialista.

TEXTO N.° 13: SUBDESENVOLVIMENTO: UM PRODUTO DE FORÇAS HISTÓRICAS[4]

Keith Griffin

O conceito de «subdesenvolvimento» conforme é aqui utilizado inclui tudo. Refere-se à organização política, características económicas e instituições sociais duma sociedade. A pobreza nem é sinónimo de subdesenvolvimento nem a sua causa; é apenas sintomática de um problema mais geral (...)

É nossa opinião que os países subdesenvolvidos, conforme os observamos hoje em dia, são um produto de forças históricas, especialmente daquelas forças provocadas pela expansão europeia e sita ascendência mundial. Consequentemente, são um fenómeno relativamente recente. A Europa não «descobriu» os países subdesenvolvidos; pelo contrário, criou-os. Em muitos casos, de facto, as sociedades com as quais a,Europa contactou eram sofisticadas, cultas e ricas.

Este ponto é bem ilustrado pelo caso da Indonésia, um arquipélago que hoje inclui cerca de metade dos habitantes da Asia de Sudeste e a

região que anteriormente actuava como um polo de atracção para os comerciantes ocidentais e precipitou a expansão europeia. No início do século XVI, a Indonésia era uma região próspera. «Os empórios locais eram equivalentes a tudo quanto a Europa poderia oferecer: de facto Malaca era naquela altura considerada pelos visitantes ocidentais como o porto ntais importante do mundo para o comércio internacional, tendo na realidade mais movimento que qualquer outro porto»(5). Os holandeses, operando através da United East India holandesa, pretenderam primeiro estabelecer um monopólio de comércio nesta região. Este objectivo foi realizado por volta de 1641. Estabeleceram de seguida um monopsónio sobre as compras do produto das ilhas. Finalmente, no século XVIII, os holandeses estabeleceram um sistema de entregas obrigatórias, culturas forçadas e até a obrigação legal de assegurar produções comerciais específicas em-propriedades pertencentes a camponeses. A especialização não foi ditada pelo mercado mas pela Companhia. Como consequência do então denominado «Sistema de Culturas» tão pouco tempo sobejava aos javaneses para cultivar bens alimentares que ondas de fome bastante sérias ocorreram por volta de 1840. A ilha fértil foi transformada numa vasta plantação holandesa, ou, do ponto de vista do povo, num campo de trabalho forçado(6).

A agricultura não foi o único sector a ser adversamente afectado. Os holandeses desencorajaram e impediram sistematicamente que se formassem empresas locais fora da agricultura, e admitiram os chineses como intermediários ubíquos. As actividades comerciais e industriais indígenas de Java foram completamente destruídas: construção de navios, trabalho de fundição de ferro, cobre ou bronze, tudo desapareceu; decaiu a tecelagem artesanal; a marinha mercante desapareceu e os mercadores dedicaram-se à pirataria.

Pelo início do presente século, a economia da Indonésia estava em estado de crise e o governo holandês declarou as suas intenções em 1901 de «investigar a diminuição do bem-estar social de Java». Alguma indicação do ponto de decadência a que chegou o bem-estar do povo é fornecida pelos dados de M. Caldwell.

Quadro 1
Média Anual do Consumo de Arroz *per capita* em Java e Madura

Período	Quantidade (K)
1956-70	114,0
1881-90	105,5
1891-1900	100,6
1936-40	89,0
1960	81,4

FONTE: M. Caldwell, Indonesia, Oxford University Press, 1968, p. 21.

A experiência da Indonésia não foi única. Na verdade, o comentário do Presidente Roosevelt a Lord Halifax em Janeiro de 1944 de que os franceses possuiram a Indochina «...durante cerca de 100 anos, e o povo estava em piores circunstâncias que no início» aplica-se à Asia como um todo. Em alguns casos, a destruição da sociedade indígena foi grandemente inadvertida. A dizimação da população das ilhas do Sul do Pacifico através da introdução de doenças estranhas é um exemplo deste facto(7). Noutros casos, a destruição da economia interna e suas instituições foi deliberada. Um segundo grande exemplo deste facto é a Índia.

No fim do, século XVII, a Índia estava mais avançada economicamente que a Europa. Tinha um sector de manufactura razoavelmente desenvolvido que produzia na maior parte bens de luxo – incluindo objectos em ouro e prata, mais artigos de vidro, papel, produtos em ferro e navios. Muitos destes artigos, tais como o tecido de algodão, seda, indigo e salitre, eram exportados para o Ocidente em troca de barras de ouro e prata(8). O declínio da indústria da Índia foi devido à combinação de diversos factores: o progresso técnico na Europa associado com a revolução industrial, o domínio da Companhia das índias Orientais e a imposição da doutrina de comércio livre em condições desiguais pelos ingleses. Apôs 1833, o processo de desindustrializaçao acelerou-se e o ênfase foi colocado no desenvolvimento da produção agrícola para exportação. O declínio industrial completou-se por volta da década de 1880.

Quadro 2
Alteração dos salários reais do trabalho agrícola em 7 distritos do Sul da Índia, media 1873-75 relativamente a media 1898-1900

Ganjam	-43%	Tinnevely	-40%
Vizagapatam	-48%	Salem	-13%
Bellary	-20%	Coimbatore	-39%
Tanjore	-29%		

FONTE: Dharma Kumar, Land and Caste in South India, Cambridge University Press, 1965, p. 164.

Paralelamente à destruição do sector manufactureiro, as instituições agrícolas foram profundamente alteradas e o bem-estar económico dos habitantes rurais baixou. Durante o século XIX, a proporção do total da população dependente da agricultura aumentou e a proporção da população rural composta de trabalhadores agrícolas também aumentou. Dados da presidência Madras do Sul da Índia indicam que os salários reais dos trabalhadores agrícolas (medidos em seers de arroz vulgar) baixaram rapidamente mesmo no fim do último quartel do século passado. Apenas num dos sete distritos para os quais se dispõe de dados subiram os salários reais; nos outros, baixaram de 13 a 48%.

As condições nas restantes regiões da Índia eram genericamente comparáveis. René Dumont resume a experiência de Bengala como segue:

> «Em 22 de Março de 1793, Lord Cornwallis e a Companhia das Índias Orientais proclamaram que zamindars e Talukhars (os homens a quem se delegou a colecta dos impostos) seriam futuramente considerados como os permanentes e irrevogáveis proprietários dos terrenos dos quais tinham recebido impostos. Esta proclamação tinha consequências de longo alcance. É evidente que é fácil ver que a Companhia das Índias Orientais considerou este um meio mais eficaz de conseguir uma melhor receita de impostos e também um modo fácil de fazer aliados seguros. Mas nunca descobriram que ao privar o camponês do seu direito tradicional e permanente de ocupar a terra, estavam a torná-lo, por quase toda a Índia, um escravo dos novos proprietários; e a exploração do camponês substituiu a exploração dos recursos. As sociedades rurais não só eram obrigadas a pagar os impostos,

> mas também as rendas, que o desenvolvimento demográfico rapidamente tornou afrontosas; alguns camponeses decidiram fugir.Uma nova lei deu o direito aos zamindars de os apanhar e isso completou o desmembramento da sociedade rural tradicional. Por um lado, grandes proprietários fundiários; por outro lado, escravos; os primeiros sem qualquer incentivo para melhorar a terra; os últimos sem qualquer meio para o fazer[9].

A conversão dos colectores de impostos em proprietários fundiários, a ênfase na produção agrícola para exportação e a explosão da população que se iniciou no fim do século XIX, foram conjuntamente responsáveis pelo desastre final. A maioria do povo foi reduzida a um rendimento de subsistência que se situava precariamente acima do nível da fome. Utilizando 1900-01 como um índice de base 100, a produção agrícola per capita baixou para 72 meio século mais tarde, enquanto a produção de bens alimentares per capita desceu para um montante miseravelmente baixo de 58[10].

Nenhuma da discussão anterior se pode considerar indicativa de que todos os países subdesenvolvidos tenham sido outrora sociedades ricas e civilizações avançadas. Alguns dos povos com os quais os europeus contactaram eram, como é evidente, relativamente primitivos. Mas quase todos os povos situados nas actuais áreas subdesenvolvidas eram membros de sociedades viáveis, que podiam satisfazer as necessidades económicas da comunidade. No entanto, estas sociedades foram destruídas quando contactaram com uma Europa em fase de expansão. O modo como as sociedades indígenas foram destruídas variou de região para região e dependia da forma precisa assumida pela penetração europeia e da riqueza, estrutura e resistência da civilização primitiva. Embora o método de destruição variasse, o resultado foi sempre o mesmo: um declino no bem-estar do povo subjugado. Escrevendo acerca da África, o Prof. Frankel salienta que as tentativas de modernização sob o colonialismo são «em maior ou menor grau acompanhadas de desintegração rápida e crescente da estrutura económica e social indígena. Qualquer que seja o grau de primitivismo que aquelas instituições indígenas aparentem hoje aos olhos dos ocidentais, conseguiram proporcionar, no entanto, aos indivíduos que faziam parte dessa sociedade indígena um sentido de segurança psicológica e económica sem a qual a vida perde o seu significado»[11]. Embora os

nossos conhecimentos da história africana sejam rudimentares, talvez seja correcto dizer que nenhum continente sentiu mais seriamente o impacto da expansão da Europa que a Africa. A introdução, especialmente pelos portugueses, da comercialização em grande escala de escravos durante o século XVI, arruinou completamente a parte ocidental da Africa, da Guiné até Angola(12). A escravidão criou o caos em grandes áreas do continente. A população baixou; guerras entre tribos anteriormente pacificas foram provocadas; a economia nativa ruiu e a organização social da comunidade e a autoridade do chefe fóram frequentemente corrompidas. Todo o modo. de vida em Africa foi alterado. «A crescente procura de escravos por parte dos proprietários das plantações da América do Norte e da América do Sul nos séculos XVII e XVIII foram responsáveis pela baixa de população em grandes áreas da Africa, e por ter provocado a degradação daquilo que outrora tinha sido ou um povo agrícola bem implantado em agricultura de longo pousio ou um povo nómada(13).

No entanto, o massacre do povo indígena e a diminuição da população indígena não acabou com a escravatura. Em 1919, a Comissap Belga de Protecção ao Nativo estimou que o número de habitantes no Congo baixara cerca de 50% desde o início da ocupação 40 anos antes. Na parte sudoeste da África, durante a guerra alemá-herero de 1904, o General von Trotha, após a campanha ter acabado, deu a sua conhecida ordem de exterminação que exigiu que todo o homem, mulher e criança herero fosse morto(14). Como resultado disto, esta tribo foi reduzida de 80 000 a 15 000 e ainda hoje apenas recuperou metade da sua força anterior.

Tão perversos foram a escravidão e o massacre indiscriminado que estes não se podem considerar como um padrão típico da penetração da Europa na Africa. Também se tem de considerar as actividades económicas mais «normais» da colonização e extracção mineira. Não, se pode, como é evidente, descrever de modo adequado em poucos parágrafos todas as formas que o colonialismo adoptou na Africa do Norte, Sul e Oriental, mas é possível reconstruir um esquema simplificado dos efeitos da actividade europeia sobre a sociedade indígena.

O processo iniciou-se com a apropriação de toda a terra boa, jazidas minerais e recursos de água por parte dos colonizadores. Excluindo a África Ocidental, este foi um dos fenómenos quase universais e não se

limitou aos casos reconhecidos de colonizadores brancos no Quénia, Argélia e República da África do Sul, mas também prevaleceu em locais menos proeminentes. Por exemplo, as tribos Bechuana do Botswana foram continuamente obrigadas a ceder as suas terras mais produtivas no sul e noroeste a fim de impedir que se tornassem uma colónia e para manter o seu status como Protectorado da Bechuanalândia(15). Na Libéria, os descendentes de escravos livres (americo-liberianos) instalaram-se como senhores aristocratas absentistas de plantações de borracha, exigiram que o povo indígena fornecesse gratuitamente 1/4 da força de trabalho e pagavam pelo restante 4 cêntimos por hora ou menoso(16). O território mandatário da Africa de Sudoeste é um exemplo clássico da monopolização da terra pelos europeus. «Os brancos, sendo apenas 1 em cada 7 da população total, gozam o uso exlusivo de 2/3 da sua terra»(17).

Tendo perdido as melhores terras, a população indígena foi então limitada às áreas menos desejadas e mais remotas – «o mato», reservas, as campinas da África do Sul ou Bantustans. As elevadas densidades de população conduziram inevitavelmente à erosão crescente, rendimentos em declínio de colheitas alimentares nas áreas nativas e a níveis decrescentes de consumo. O colonialismo em Africa – assim como na América Latina, como veremos em breve – gerou o subemprego da terra (nas áreas europeias) e do trabalho (nas áreas da África). O consumo de bens alimentares per capita, pelo menos em alguns casos, desceu durante um período de tempo considerável. Por exemplo, o consumo de bens alimentares na Argélia era talvez de 5 a 6 vezes mais elevado em 1863 do que em 1954.

No entanto, não era suficiente desapossar apenas os nativos da sua terra e confiná-los às Reservas. A economia colonial – particularmente as minas – também exigia mão-de-obra barata; os africanos tinham que ser obrigados a emigrar e a trabalhar para os europeus. Em alguns casos, por exemplo nas colónias belgas e portuguesas, as autoridades dependiam em grande parte do trabalho forçado. Na maioria das outras colónias, no entanto, um mecanismo mais subtil foi utilizado – a política fiscal. Um imposto elevado, pagável em dinheiro, foi imposto aos nativos. Ele forçou-os a entrar num mercado de trabalho monopsónico e a trabalhar para o homem branco a salários muito reduzidos (i) a fim de pagar os seus impostos (ii) a fim de suplementar o rendimento decrescente que se

conseguia obter da agricultura indígena. Incentivos positivos sob a forma de bens também eram proporcionados ocasionalmente. No entanto, por vezes isto era desnecessário. Uma técnica comum, como na Basutolândia, era atribuir a responsabilidade da colecta dos impostos ao chefe e permitir-lhe fazer uma verdadeira «limpeza» da terra. Deste modo, a autoridade do chefe era mais utilizada para favorecer as ambições dos colonialistas do que os interesses do seu próprio povo. O sistema do colonialismo e a lei indirecta foram designados para gerar ofertas abundantes de trabalho barato não especializado aos europeus que monopolizaram todos os outros recursos. O bem-estar material do africano foi baixando sistematicamente e as suas instituições intencionalmente destruídas. Foi este processo de empobrecimento e decadência crescente que contribuiu para a procura urgente da independencia no fim da década de 40. Por esta altura, a África e os outros países subdesenvolvidos já tinham percorrido um período razoavelmente longo de miséria crescente que culminou com um colapso dos preços dos produtos primários por volta de 1920, a depressão mundial dos anos 30 e a segunda guerra mundial na primeira metade dos anos 40. A crise do colonialismo não foi exclusivamente nem mesmo principalmente uma crise política; as suas raízes residiram na incapacidade de o sistema colonial conseguir gerar o progresso económico e distribui-lo equitativamente[18].

Mesmo esta discussão um tanto superficial das condições na Africa e na Ásia nos fornece uma perspectiva mais ampla daquilo que podemos considerar as origens históricas do subdesenvolvimento na América Latina.

Em geral, o colonialismo na América Latina, como no resto do mundo, foi uma catástrofe para o povo indígena. Nas áreas de civilização mais primitiva, a população desapareceu virtualmente em menos de 30 anos. Nas áreas de civilização avançada o povo foi completamente subjugado.

A penetração espanhola na América Latina iniciou-se na área das Caraíbas. Lá enfrentaram as tribos Arawak, Carib e Cueva com grandes populações a trabalhar a terra em abertas permanentes e em «conucos». A cultura nativa das Índias Ocidentais (as Antilhas) e do Istmo não era tão avançada como noutras civilizações, mas as sociedades tribais eram bem organizadas e a economia era talvez tão produtiva como a da Indonésia. No entanto, no período duma geração, a sociedade indígena e a sua economia foram arruinadas e a população nativa desapareceu virtualmentem[19].

Os espanhóis conseguiram o controlo dos nativos destruindo a sua estrutura política. Os chefes foram eliminados e a restante parte da comunidade foi afectada à requerentes individuais. Estas afectações foram inicialmente designadas por *repartimientos* e posteriormente constituiram a base dos sistema de *encomienda*. Estas instituições coloniais, por sua vez, foram a origem do sistema latifundiário, sob o qual os direitos individuais aos serviços laborais foram transformados de maneira a incluir também a terra. Uma das características dos *repartimientos* era que o número de nativos afectados a um espanhol dependia do trabalho que conseguisse obter desses nativos, por exemplo, inicialmente, da quantidade de ouro que conseguisse que os nativos produzissem para exportação. Deste modo, criaram-se fortes incentivos para a exportação do trabalho. A combinação de brutalidade, massacres, impostos elevados, escravidão, trabalho forçado nas minas, destruição da estrutura social, subalimentação[20], doenças e suicídio conduziram à extinção da população indígena. «Foi calculado que à aproximação dos espanhóis, em 1492, a população total dos caribes em Hispaniola era de cerca de 300 000. Em 1508, reduzia-se para cerca de 60 000. Um grande declínio reduziu-o para cerca de 14 000 em 1514, logo que uma séria implantação foi iniciada, e em 1548 atingira já um montante de cerca de 500, que indicava uma exterminação virtual[21]. A população das outras ilhas baixou ainda mais rapidamente. As Bahamas perderam a sua população em primeiro lugar. Puerto Rico foi dizimado em pouco mais de uma década, e Cuba seguiu-se pouco depois. Por volta de 1519, A Jamaica quase não era habitada. Aqueles que sobreviveram eram um conjunto de quem se tinha piedade. «Uma sociedade nativa bem estruturada e adaptada tornou-se um proletariado informe em estranha servidão...»[22].

Conforme a população foi baixando,. os «conucos» nas ilhas foram abandonados e a terra tornou-se um lugar para pastagem de gado e de suínos; na América Central, a savana contínua converteu-se num mato tropical chuvoso. Os espanhóis responderam à falta de máo-de-obra com a introdução da pastagem extensiva nas suas propriedades.Os poucos nativos que conseguiram escapar fugiram para o mato e adoptaram a agricultura de cortar-e-queimar que ainda hoje pode ser observada.

Talvez se conte um dia uma história idêntica das regiões pouco habitadas da bacia do Amazonas. Normalmente, supõe-se que esta regiáo era habitada

por um povo extremamente primitivo; no entanto, esta suposição pode bem ser incorrecta. Os habitantes desta área podem em tempos ter possuído uma civilização mais avançada e um padrão de vida mais elevado do que normalmente se acredita. Um conhecido antropólogo que teve uma experiência de pesquisa considerável no Brasil, Claude Levi-Strauss, é suficientemente cauteloso para avançar com uma hipótese positiva, mas a questão que põe é merecedora de ponderaçAo. «Será que também não é possível observar este povo (as tribos no Brasil) como um povo em retrocesso, isto é, um povo que provém dum nível de vida material e organização social superior e que reteve uma característica ou outra como um vestígio de condições anteriores?»[23]. Não sabemos.qual a resposta a esta questão no tocante lu) Brasil, nas nos dois casos do México e do Império Inca a resposta é claramente que «sim». O espaço Titio nos permite recontar a queda dos aztecas. Permitimo-nos apenas salientar que a população nativa do México foi dizimada. De cerca de 13 milhões no tempo da conquista espanhola, a população baixou para cerca de 2 milhões nos fins do século XVI.

No Império Inca, que cobria uma grande porção da parte oeste da América do Sul, o impacto dos espanhóis nAo foi tão fácil, ainda que seja verdade que uma das maiores tragédias na América Latina tenha sido a destruiçAo desta civilizaçAo. A conquista espanhola do Perú foi acompanhada de profundas alterações sociais, institucionais e demográficas. As guerras, as epidemias e a violenta exploraçAo dos índios reduziu a populaçAo indígena de metade a 2/3[24]. Só por volta dos fins do setulo XIX é que a população índia começou de novo a aumentar, e estima-se hoje que esta população excede apenas ligeiramente o númeró de habitantes do Império Inca. A diminuição castastrófica na população foi acompanhada pela total ruína da civilização andina. As cidades desapareceram; os costumes da comunidade inca tornaram-se uma curiosidade histórica, encostas maravilhosas foram abandonadas; a produtividade agrícola baixou. Os sobreviventes da conquista tornaram-se uma massa humana miserável, faminta, doente e desorganizada. Em pouco tempo tornaram-se um povo subdesenvolvido[25].

A nossa civilização construída a partir das ruínas da sociedade indígena anterior foi marcadamente diferente. Os espanhóis colonizadores e os seus descendentes escravizaram o que restava da população indígena. Os índios foram enviados para as minas aos milhares a fim de extrair a

riqueza mineira do continente. Seguindo o precedente estabelecido nas Caraíbas, os terrenos melhores foram apropriados e as herdades enormes distribuídas pelo número reduzido de favorecidos. A grande massa dos não privilegiados, por outro lado, foram empurrados para as encostas das montanhas onde tentaram estabelecer-se em pequenos terrenos. Deste modo, o sistema económico distinto da América Espanhola – o complexo latifúndio-minifúndio – foi criado.

O aspecto essencial do novo sistema económico era a monopolização da terra. Isto era de per si suficientemente importante para moldar o relacionamento social e político da civilização colonial, dado que numa economia predominantemente agrícola a vida de cada um depende quase inteiramente do acesso à terra. No entanto, a exploração não parou aqui. Os direitos à água eram severamente controlados pelos grandes proprietários; a maioria da população tinha muito pouco acesso ao crédito; a educação rural praticamente não existia. Consequentemente, o latifundiário adquiriu um monopólio dos principais factores de produção –terra, capital, água e tecnologia – e a sua posição como o único patrão conferia-lhe uma forte posição monopsónica no mercado de trabalho. O poder económico do minifundiário era nulo; o seu papel no sistema era o de proporcionar uma oferta abundante de mão-de-obra barata e não qualificada.

Uma produtividade baixa e uma distribuição desigual de rendimentos eram características inevitáveis do novo sistema social e económico. O sindroma universal do complexo latifúndio-minifúndio era a pressão contínua sobre os índios para se mudarem para terras mais pobres, a consequente erosão acelerada das montanhas, os rendimentos decrescentes na produção de bens alimentares nos terrenos de subsistência e o declínio dos padrões de consumo do conjunto da população. Em contraste com a agricultura intensiva do minifúndio e com a sua produtividade decrescente, o latifúndio adoptou técnicas laborais de produção altamente extensivas e os grandes proprietários conseguiram prosperar à custa do resto da comunidade. Consequentemente, foram os sistemas sociais e políticos impostos pelos colonialistas, em conjunto com as alterações demográficas posteriores à Conquista, que foram responsáveis pela génese do subdesenvolvimento da América Latina. Não se pode hoje em dia explicar a pobreza da região sem fazer referência à sua história.

NOTAS

(1) M. Caldwell, Indonesia, Oxford University Press, 1968, p. 39.
(2) Ibid., p. 47.
(3) Ver A. Moorehead, The Fatal Impact, Hamish Hamilton, 1966, 1.ª Parte.
(4) S. C. Kuchhal, The Industrial Economy of India, Chaitanya Publishing House, 1965, p. 64.
(5) R. Dumont, Lands Alive, Merlin Press, 1965, p. 139.
(6) Ver K. Mukerji, Levels of Economic Activity and Public Expenditure, in India, Asia Publishing House, 1965.
(7) S. H. Frankel, The Economic Impact on Underdeveloped Societies, Basil Blackwell, 1953, p.134.
(8) Ver J.Duffy, Portuguese Africa, Harvard University Press, 1959, especialmente o Capitulo VI. Ver também o estudo bem conhecido de E. Williams, Capitalism and Slavery, University of North Carolina Press, 1944. J. Pope-Hennessy, Sins of the Fathers: a Study of the Atlantic Slave Ilude, 1441-1807, 1967, é uma obra viva e popular. Os assaltos aos escravos na África Central e Ocidental foram introduzidos no início pelos Árabes que operavam nos limítrofes de Zanzibar e Cartum. Como é natural, este facto perturbou a economia e a sociedade nativa, mas os efeitos eram insignificantes em comparado com a devastado criada pelas expedições de escravos feitas por europeus e americanos.
(9) Colin Clark, Population Growth and Land Use, Macmillan, 1967, p. 136.
(10) Ver R. First, South-West Africa, Penguin, 1963, pp. 69-83.
(11) E. S. Munger, Bechuanaland, Oxford University Press, 1965, Capítulo II.
(12) G.Dalton, «History, Polida and Economic Development in Liberia», Journal of Economic History, Dezembro 1965.
(13) R. First, op. cit., p. 142.
(14) Ver B, Davidson, Which Way Africa?, Penguin, 1964, Capítulo 6.
(15) Ver C. O. Sauer, The Early Spanish Main, University of California Press, 1966, especialmente os Capítulos III e VII.
(16) Nunca houve falta de pão de mandioca e batata doce nas ilhas. A subalimentado aconteceu após a supressão da pesca e caça por parte dos espanhóis e o fornecimento de proteínas e gorduras baixou.

(17) E. E. Rich, «Colonial Settlement and its Labour Problems», loc. cit., p. 319. O autor acrescenta que «as doenças europeias tiveram o seu papel nesta dizimado da população das Caraíbas, mas a causa principal foi sem dúvida a reviravolta passiva provocada pelas alterações ocorridas com a ocupado por parte dos brancos.

(18) C. O. Sauer, op. cit. p. 204.

(19) Claude Levi-Strauss, Structural Anthropology, Anchor Books, 1967, p. 101. Ver também, do mesmo autor, Tristes Tropiques, 1955.

(20) Na América Latina como um todo, Colin Clark estimou que a população baixou de 40 milhões em 1500 para 12 milhões em 1650. (Population Growth and Land Use, p. 64). Na América do Norte, a população indígena não era muito numerosa, mas, no entanto, os índios foram destruidos. Um antigo membro da Comissão de Assuntos relacionados com os índios dos E.U.A. descreveu detalhadamente como «a política primeiramente implícita e esporádica, depois explícita, racionalizou elaboradamente, e implementou complexamente, a exterminação das sociedades dos índios e todos os seus costumes, e como a liquidação eventual dos índios se tornou a política, lei e prática formalizada». (John Collier, Indiana of the America, Mentor 1948, p. 103).

(21) O estudo clássico deste processo é W. H. Precott, The Conquest of Peru.

03. PREFIGURAÇÕES

INTRODUÇÃO

No quadro global de rupturas com o paradigma das insuficiências internas, o conjunto de teses reunido nesta antologia sob a designação de prefigurações determina-se em função de dois objectivos essenciais:

- sistematizar a produção teórica que constitui a antecâmara da «teoria da dependência», superando em alguns dos casos contemplados o pendor determinista desta última;
- reconhecer a multiplicidade de perspectivas e implicações suscitadas pelas formas não marxistas de ruptura com o referido paradigma.

Fundamentalmente estruturadas como limiar cronológico e teórico das proclamações da dependência, pretende-se aqui demonstrar que, na diversidade dos seus pontos de vista, as prefigurações constituem uma unidade-ruptura. Quer isto significar que podem aqui encontrar-se níveis de determinação de um ulterior e necessário processo de reconsideração do conceito de subdesenvolvimento.

Os comentários e textos antologiados que seguidamente se incluem organizam-se em função das problemáticas que, embora inseridas nessa unidade-ruptura, apresentam autonomia relativa sob o ponto de vista teórico.

MECANISMOS E EFEITOS DESIGUAIS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

A problemática

No capítulo primeiro da II parte desta antologia, mostramos em que medida o princípio do comércio internacional mutuamente benéfico constitui explícita ou implicitamente um elemento de caracterização do paradigma das insuficiências internas. A única alusão a eventuais desvantagens veiculadas pelo comércio internacional é, paradoxalmente, conduzida no âmbito do já mencionado princípio. As distorsões de desenvolvimento poderiam assim ser atribuidas a especializações «erradas», tomando por padrão de referência as modalidades óptimas de especialização ditadas pelo critério das vantagens comparadas. Normalmente enunciado na sua versão de dotação/utilização relativa de factores, aquele critério permite considerar como fonte de eventuais distorsões de desenvolvimento as especializações «perversas», isto é, as que se mostram contrárias à dotação de factores com que originariamente o país se abre ao comércio internacional. É conhecida neste domínio a utilização do modelo de Harrod que, uma vez mais, funciona como ilustração tautológica de um princípio cuja formulação não permite desvios. Nesta perspectiva, os baixos níveis de crescimento do rendimento dos países subdesenvolvidos mantêm uma forte relação com as especializações erradas, na medida em que os coeficientes médios capital-produto aí observados são demasiado elevados face à abundância relativa de trabalho estruturalmente apresentada por tais países. A relação $y = s/v$ concretiza um princípio cuja admissibilidade está já contida nas premissas iniciais, abrindo no plano estratégico as portas da industrialização ligeira como o único jogo permitido.

Consequentemente, não espanta que o estudo dos «malefícios» do comércio internacional tenha constituido desde sempre um instrumento de ruptura com os paradigmas instituídos. Myrdal (1957:150) considerava a designação das conferências de Jacob Viner no Brasil em 1950 – *Comércio Internacional e Desenvolvimento Económico* – um título provocador para a época, circunstância que ilustra fielmente as referências tardias ao comércio internacional como modo dominante de abordagem do subdesenvolvimento.

Entretanto, o estudo dos mecanismos e efeitos desiguais das relações económicas internacionais não é privilégio da abordagem dependência, embora atinja com ela o seu maior impacto e divulgação. Entre os exemplos de prefigurações antologiados, poderemos encontrar diferentes leituras críticas do comércio internacional e, por seu intermédio, novos enfoques do subdesenvolvimento como fenómeno dinâmico e aberto.

O comércio externo como instrumento de poder nacional ou de novo Hirschman como precursor

A generalidade dos *surveys* existentes sobre o enquadramento teórico das relações comércio internacional/dependência/subdesenvolvimento ignora ou subestima a importância do texto antologiado de Hirschman, o mesmo acontecendo com as grandes revisões da teoria do imperialismo. Só algumas excepções (Neil Richardson, 1978:15) o consideram um trabalho pioneiro sob o ponto de vista da teoria da dominacão à escala internacional. Do mesmo modo, o próprio Hirschman apresenta-se como o avô frequentemente ignorado da teoria da dependência (1971:94).

A questão transcende, entretanto, a simples definição de gerações responsáveis pela génese da dependência como abordagem teórica autónoma. De avô para filho ou de avô para neto, o desenvolvimento da problemática não é linear, antes permite observar diferentes potencialidades instrumentais do comércio internacional. Contrariamente ao que certas interpretações mecanicistas deixam perceber, o exercício da dominação à escala mundial e a génese e reprodução da dependência não são apenas o positivo e negativo de um mesmo mecanismo.

National Power and the Structure of Foreign Trade tem por base empírica de referência a gestão nazi do seu comércio externo durante a década de 30, especialmente ao nível das suas relações com o leste e sudeste europeus. Hirschman teoriza o modo como o nazismo capitalizou as potencialidades das relações comerciais como meio de exercício do poder naciónal, abordando a problemática das assimetrias inter-países sob o seu ponto de vista activo – a dominação.

A análise é estruturada em função de dois conceitos-chave, correspondentes a dois efeitos veiculados pelas trocas comerciais externas: efeito-oferta e efeito-influência do comércio externo. O primeiro assegura uma maior oferta de bens ou permite a sua substituição por outros que, sob o ponto de vista do poder, sejam mais desejados pelo país em questão. O *efeito-influência* traduz o poder que a soberania nacional concede de interromper as relações comerciais ou financeiras com determinado país, o que representa a possibilidade de intervir e influenciar indirectamente as condições económicas e políticas internas do país atingido por tal interrupção. Richardson (1978:5-6, 16) relaciona estes dois efeitos com duas características fundamentais da dependência – a *sensibilidade*, que mede os custos provocados em determinado país por qualquer alteração no quadro internacional antes de se produzirem os ajustamentos internos necessários, e a *vulnerabilidade* que traduz os custos de longo prazo, isto é, os que se verificam após os ajustamentos possíveis.

Encarado nesta óptica, é óbvio que, embora qualquer interrupção de comércio produza efeitos-oferta negativos nos países intervenientes na troca, a questão relevante consiste em avaliar qual é o mais *vulnerável* às consequências da interrupção. Por outras palavras, são as condições potenciadoras de um efeito-influência mais forte que melhor veiculam o exercício do poder/dominação através do comércio externo.

O excerto antologiado discute pormenorizadamente as hipóteses de accionamento viável do efeito-influência, admitindo primeiro que os países atingidos não têm possibilidade de deslocamento das suas fontes/destino de importação/exportação, integrando posteriormente essa hipótese numa formulação mais abrangente daquele efeito.

Entre as questões abordadas sob a primeira hipótese – ganho de comércio, duração e penosidade do processo interno de ajustamento e dimensão dos direitos adquiridos que o comércio externo veicula no interior de determinado país – são as relações entre o ganho de comércio e a concomitante situação de dependência que dele pode resultar que melhor ilustram o conteúdo político das relações económicas internacionais.

A formulação deste princípio constitui uma extensão da velha máxima *riqueza é servidão*. O efeito-poder que um determinado país exerce sobre outro depende do ganho total que este aufere a partir do comércio reali-

zado com o primeiro. Hirschman reabilita neste campo o velho conceito «marshalliano» de ganho de comércio, consubstanciado na diferença de valor que as importações de determinado país representam para si próprio, face ao valor das mercadorias que poderia produzir internamente, aplicando os recursos anteriormente utilizados na produção de bens de exportação oferecidos em troca. Nesta perspectiva, o ganho de comércio não se identifica pela diferença de valor entre o consumo de importações e o eventual consumo interno das exportações correspondentes, nem pela diferença entre o custo hipotético interno de importações e o seu custo actual. O conceito «marshalliano» de ganho de comércio envolve, pelo contrário, a considerarão do ajustamento interno de recursos anteriormente votados ã exportação, resultando daí o seu forte relacionamento com o efeito-poder do comércio externo.

Hirschman relativiza ainda a contradição que pode eventualmente observar-se entre políticas de maximização do rendimento nacional e de maximização do poder nacional. Se o efeito-poder sobre um parceiro comercial depende do ganho de comércio que este retira do fluxo de trocas em questão, então o reforço desse poder é compatível com a melhoria dos termos de troca do parceiro comercial e consequente deterioração dos termos de troca do país promotor da política de poder. A maximização do rendimento e poder nacionais seriam, nesta perspectiva, políticas alternativas porque contraditórias.

A relativização deste facto processa-se em dois planos:

- em primeiro lugar, o conflito entre os efeitos oferta e influência só é válido se considerarmos um ganho total fixo distribuído entre os intervenientes em determinado volume de comércio, segundo os termos de troca correspondentes;
- por outro lado, haverá que distinguir entre os conceitos *subjectivo* e *objectivo* de ganho total.

Enquanto o ganho subjectivo total é determinado pela soma dos ganhos individuais «marshallianos», o ganho objectivo total é dado pelo excedente físico de mercadorias que a divisão internacional do trabalho torna possível. Hirschman demonstra como só na hipótese de identidade

de preferências e de níveis de satisfação anteriores ao comércio a extensão dos ganhos subjectivos corresponde à divisão do ganho objectivo.

As relações comerciais entre países industrializados e países pobres ilustram a possibilidade de ganhos subjectivos para ambos os intervenientes, embora com repercussões fortemente assimétricas em cada um dos parceiros comerciais. A assimetria e consequentemente o exercício de poder resultam, neste caso, da importância desigual que o volume e valor do comércio realizado entre aqueles dois grupos de países apresentam para cada um dos intervenientes no processo. É sabido que os países pobres realizam uma proporção significativa do seu comércio de exportação/importação cum os países industrializados, ao passo que estes trocam predominantemente entre si, mantendo com os países pobres uma parcela insignificante do seu comércio total[(1)].

Auto-reconsiderações e avaliação crítica

Os trabalhos pioneiros de Hirschman constituem, simultaneamente, uma prefiguração da dependência de acentuado valor explicativo actual e ignorada pela grande maioria dos seus descendentes na matéria. Podemos reconhecer com Richardson (1978:16), que a formulação de Hirschman é essencialmente estática, não inteligindo a possibilidade das relações de dominação/dependência, uma vez estabelecidas, se transformarem ou se adaptarem a forças exógenas. O próprio Richardson (1978:57-59) generaliza o esquema original de Hirschman, completando-o com os meios do investimento externo e da ajuda internacional encarados como instrumentos adicionais de poder nacional. Trata-se, entretanto, de uma mera extensão das hipóteses cruciais de funcionamento avançadas originariamente por Hirschman, sem beliscar a sua validade explicativa.

A melhor reconsideração destas contribuições é proporcionada pela reavaliação que o autor realiza da sua própria obra. Reconhece ter aí invocado um «deus-ex-machina», não analisando mais profundamente a situação contemplada, no sentido de avaliar se ela continha qualquer factor modificador, numa palavra, se a sua estrutura era contraditória. Sob este

ponto de vista, a teoria da dependência de pendor estagnacionista limita-se a reproduzir aquele vício de análise, elegendo a ruptura revolucionária com o sistema capitalista Mundial como o seu «deus-ex-machina». A situação de dependência é também, para essas formulações, uma estrutura esvaída de conflitos susceptíveis de gerar a sua própria eliminação ou atenuação.

Mesmo que aceitemos como realista a autocrítica de Hirschman, a sua análise do comércio externo como instrumento de poder contém elementos estratégicos mais operativos que as versões estagnacionistas da dependência. Isso deve-se, pura e simplesmente, ao facto de Hirschman optar por um enfoque activo do comércio externo – o da dominação/poder –, preterindo a componente passiva que a dependência representa.

É verdade que o texto antologiado não fornece qualquer indicação objectiva do modo como, excluindo a ruptura revolucionária com o sistema mundial, os países subdesenvolvidos podem ter acesso ao comércio externo como exercício de poder. Hirschman reafirma mais tarde (1976:100) a defesa da «paixão pelo possível», acentuando a necessidade de exploração teórica do carácter contraditório dos processos sociais, característica de que a expressão do capitalismo na periferia subdesenvolvida não é excepção. Insurge-se, deste modo, contra a tradição anti-possibilista das ciências sociais, circunstância que, frequentemente, as impede de apreender as contra-tendências dos fenómenos em análise.

É óbvio que o papel do comércio externo como forma eficaz de dominação pode requerer um desequilíbrio inicial de poder favorecendo o pais promotor da política, tal como aconteceu, por exemplo, com o comércio colonial. Recorde-se, entretanto, que a análise de Hirschman visa, pelo contrário, o estudo do comércio internacional como fonte de criação de assimetrias e, consequentemente, de exercício do poder.

O diferente peso relativo que os fluxos comerciais países industrializados-países dependentes pobres representam para cada um dos grupos de parceiros comerciais institui a assimetria mas, contraditoriamente, abre a possibilidade de uma contra-tendência, ou seja, alsuma margem de manobra para n elo mais fraco da cadeia. E provável que os países industrializados dediquem mais atenção a outras fontes de poder que às tentativas das formações dependentes para aligeirarem os laços de subordinação económica. Trata-se de uma problemática complexa onde

o económico e o político se confundem e em que a teoria económica nunca se movimentou com facilidade. No entanto, as contra-tendências constituem uma possibilidade de manobra. Se a generalidade dos países dependentes pobres possuem poderes políticos, administração e forças empresariais capazes de pensarem a economia mundial como uma interacção conflituosa de agentes e poderes nacionais, avaliando rigorosamente quais os limites e viabilidade da acção possível, constitui uma interrogação cuja resposta transcende o espaço «possível» deste texto. Encontraríamos certamente nesse projecto pistas importantes para inteligirmos a actual fragmentação da periferia.

Realinhando ideias, diremos que os trabalhos pioneiros de Hirschman vêm confirmar a tese já enunciada de que dominação e dependência não são problemáticas teóricas simétricas. Os mecanismos do comércio internacional e, em geral, os que consubstanciam as diferentes formas de inserção na divisão internacional do trabalho constituem um passo necessário no estudo da génese e reprodução do subdesenvolvimento. Trata-se de uma questão com autonomia teórica. Entretanto, encarado sob a perspectiva de instrumental estratégico, o comércio externo serve não só o exercício e reforço das assimetrias já instituídas mas representa também potencialmente uma arma de aligeiramento ou fuga à dependênda. Por outras palavras, a teoria da dominação/poder fornece inputs à sua sustentação, mas também à sua própria superação. É indubitável que, sob o ponto de vista de urna abordagem estratégica do posicionamento na divisão internacional do trabalho contemporânea, a segunda perspectiva é a mais relevante. As guerras económicas vencem-se com armas e disso Hirschman tem consciência escrevendo, nos anos 40, o texto agora analisado.

Resta sublinhar a importância que na perspectiva epistemológica a análise do comércio externo em termos de poder representa. De facto, a formalização do equilíbrio e interdependência geral suprimiu o poder do campo de atenção do pensamento económico, marginalizando por completo a concepção de «economia em sociedade, impregnada de poderes sociais e, inevitavelmente, de poder público» (F. Perroux, 1973:5). A imunidade da teoria económica ao poder é veiculada, na interpretação de Perroux, pela demarcação tradicional de problemáticas, tais como económico/político, económico/social e ciência dos meios/ciência dos

fins. Por seu intermédio, a Economia ou se alheia do poder ou dele elabora uma concepção reducionista. A primeira daquelas distinções confunde a intervenção do poder na economia com o exercício do poder público.

A estrutura complexa da economia mundial transcende hoje a mera interacção de estados-nação, embora as realidades nacionais não se apaguem com a emergência do capitalismo mundial. Área de «conflito-cooperação entre agentes socialmente caracterizados», a teoria da economia mundial é, inelutavelmente, uma teoria da dominação/poder. Hirschman entende a necessidade de ruptura com a interpretação do comércio mundial como base das harmonias universais, avaliando exaustivamente as potencialidades de manipulação reveladas pelas trocas comerciais. Não se ignora que o texto pouco avança no âmbito da definição dos agentes socialmente caracterizados capazes de veicular ou contrariar as diferentes formas de exercício do poder. Exceptuando a referência à dimensão dos direitos adquiridos que o comércio realizado por determinado país produz no interior do seu parceiro comercial – circunstância que abre a possibilidade de intervenção de agentes intermédios – a análise de Hirschman é conduzida essencialmente no quadro de uma gestão «iluminada» e superior do comércio externo. Na reavaliação já citada, o autor, tomando por exemplo as relações Estados Unidos/América Latina, mostra como não é indiferente às veleidades estratégicas desta última que os dossiers económicos sejam tratados por altos funcionários da administração norte-americana ou por funcionários pertencentes a escalões inferiores. Interesses de curto prazo e orientações estratégicas jogam-se contraditoriamente na malha complexa do processo de decisão, ou seja, diferentes formas de exercício do poder.

Pela introdução pioneira deste tema, Hirschman abriu à vasta prole futura de «dependentistas» um crédito suficientemente amplo para erradicar das suas abordagens o determinismo histórico e a inconsequência política.

Sabemos como a generalidade dos descendentes, ciosos da ruptura com as origens, não utilizou esse crédito. Fica assim em aberto a hipótese da sua aplicação produtiva.

ANÁLISE ESTRUTURAL DOS EFEITOS DESIGUAIS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: PREBISCH OU A GÉNESE DO PENSAMENTO ECONÓMICO DA CEPAL

Notas preliminares

Se Hirschman acentua o potencial estratégico do comércio internacional enquanto instrumento de poder, outras formas de ruptura polarizaram as suas atenções na não equivalência de efeitos das relações de troca internacionais sobre o desenvolvimento dos parceiros comerciais.

A análise estrutural dos efeitos assimétricos do comércio internacional permite ainda dar corpo ao sistema de pensamento económico da Comissão Económica para a América Latina (Cepal), cuja prefiguração da dependência e importância para o processo de auto-determinação do pensamento latino-americano é sublinhada por diversos analistas (principalmente F. H. Cardoso, 1977).

As mesmas fontes associam, em regra, a génese de tal pensamento à obra do economista argentino Raúl Prebisch. Esta associação só parcialmente é verdadeira. Assim, não só a importância da obra de Prebisch transcende a produção realizada no interior daquela instituição, como o pensamento desta não se esgota com os contributos de Prebisch.

No que respeita à não coincidência referida em primeiro lugar, leituras recentes (Felipe Pazos, 981:223-24) redescobrem o papel fundamental desempenhado por Prebisch como Governador do Banco Central da Argentina de 1935 a 1943. Nesse período, a capacidade de intervenção, imaginação e originalidade da política ensaiada lograram defender a economia argentina das flutuações cíclicas então observadas na Inglaterra, Europa Continental e Estados Unidos. Acrescentando às funções de Governador do Banco Central as de Subsecretário da Fazenda e principal assessor económico do governo desde 1930, a política económica argentina de 1930-43 identifica-se, grosso modo, com a acção desenvolvida por Prebisch. Tendo em conta a capacidade de resposta evidenciada pela economia argentina no período imediatamente após a Grande Depressão[(2)], as realizações profissionais de Prebisch constituem matéria imprescindível no estudo das margens de possibilidade e manobra que se deparam a um país de desenvolvimento dependente.

A não completa identidade entre as suas contribuições e o sistema de pensamento «cepalino» observa-se ainda se tivermos em consideração a acção por ele desenvolvida no interior da UNCTAD. Devem-se-lhe algumas normas orientadoras para modernas formas de cooperação económica internacional, tais como o princípio da não reciprocidade nas concessões comerciais.

Pode entretanto afirmar-se que a formação do pensamento «cepalino» se processa com a análise que Prebisch realiza das assimetrias da troca internacional.

Nas suas versões iniciais, a análise das assimetrias identifica-se com a do declínio secular dos termos de troca dos produtores de bens primários relativamente aos produtores de bens manufacturados. Nesta perspectiva, o enviesamento dos ganhos decorrentes do comércio internacional tenderia a reproduzir, agravando, o desnível de desenvolvimento entre países ricos e países pobres, o que equivale a encarar o declínio das razões de troca dos produtos primários como uma transferência de rendimento favorecendo os exportadores de bens manufacturados.

A tese de Prebisch: princípios, conflitualidade de interpretações e implicações de política económica

Tomando por base o enfoque que a tese propõe – declínio das razões de troca dos países produtores primários –, não se verifica unanimidade entre os analistas quanto aos factores que nela explicam o referido declínio. Assim, disparidades entre níveis tecnológicos e concomitantes dissemelhanças institucionais (S. Smith e J. Toye, 1979:5), consequências diversas do progresso técnico, sob condições sociais específicas, no centro e na periferia (F. H. Cardoso, 1977:14) e diferenças de elasticidades-rendimento entre produtos primários e manufacturados agravadas pela disparidade tecnológica (A. Emmanuel, 1968:131) são algumas das variantes explicativas atribuídas a Prebisch. Os analistas oscilam entre os que vêem na sua tese uma mera reformulação da componente subjectivista da procura e os que nela antevêm a consideração das condições sociais internas da periferia como o factor determinante da deterioração dos seus termos

de troca. O recurso ao progresso técnico constitui, nesta perspectiva, o elemento que faz a ponte entre aquelas duas variantes.

O modo fragmentado como a tese é apresentada (1950, 1951, 1959) obriga Prebisch a formular uma síntese explicativa da problemática no documento (1963) que resume o pensamento da Cepal nos primeiros anos da década de 60. Entre as versões disponíveis (incluindo a antologiada), é nesta última que a ambiguidade procura/condições internas de produção se reduz à expressão mais simples.

Prebisch toma por evidência comummente aceite que o progresso técnico da indústria transformadora é historicamente mais rápido que o da produção agrícola, ou seja, que a produtividade cresce naquela a taxas mais elevadas. Nestas condições e tendo em conta o diferencial de comportamento dos custos de produção relativos em cada um dos sectores, os preços dos produtos manufacturados deveriam descer relativamente aos dos produtos agrícolas, implicando por isso a melhoria das razões de troca líquidas[3] dos países subdesenvolvidos. A formulação dinâmica do teorema das vantagens comparadas atribuía neste sentido ao mercado internacional a faculdade de generalização dos benefícios do progresso técnico, permitindo que os países subdesenvolvidos usufruíssem do contacto com países tecnologicamente mais evoluídos. As séries estatísticas consultadas[4] contrariam o optimismo de tais previsões teóricas. Prebisch problematiza o confronto da teoria então aceite com a observação empírica disponível.

O diferente comportamento da procura mundial de produtos primários e manufacturados, traduzido pela tradicionalmente reconhecida inelasticidade-rendimento (Leis de Engel) da procura daqueles, é o primeiro argumento a ser invocado. Não se trata, contudo, de rendição incondicional ao «fetichismo» da procura. Prebisch demonstra que a descida relativa dos preços dos produtos primários não constitui uma consequência inevitável do menor crescimento relativo da sua procura, desde que a produção possa ajustar-se ao comportamento daquela. Se tal ajustamento não se produz é porque a insuficiente dinâmica interna do desenvolvimento não permite a entrada em funcionamento de mecanismos compensatórios.

Assim, para que os salários das actividades primárias pudessem aumentar, era necessário que outros sectores absorvessem a mão-de-obra libertada não só pelo relativamente lento crescimento da procura interna e

mundial desses produtos, mas também pelo aumento de produtividade aí observado. Como nas condições de insuficiência dinâmica de desenvolvimento a capacidade de absorção global de força de trabalho é limitada, os salários das actividades primárias não aumentam em proporção idêntica à da produtividade. São, por esse meio, desapossados dos benefícios do progresso técnico que, nas condições de extroversão da economia periférica primário-exportadora, são auferidos pelos países exportadores de produtos manufacturados.

Prebisch rejeita claramente a explicação tecnológica «tout court», quando afirma não serem as diferenças relativas de aumentos de produtividade centro-periferia que estão na base do movimento desfavorável das razões de troca dos produtores primários. O factor explicativo determinante são as diferenças de produtividade que, no centro e na periferia, não são apropriadas por aumentos dos níveis respectivos de salários (1963:103).

A insuficiência de dinamismo interno e de absorção de força de trabalho constitui, apesar da sua formulação teórica imprecisa e inacabada, o elemento central do enfoque proposto. Prebisch ensaia sem grande convicção fazer intervir neste quadro elementos de carácter institucional, sublinhando a débil capacidade reivindicativa do aparelho sindical na periferia, o que agrava a já mencionada dificuldade de retenção dos benefícios do progresso técnico. No entanto, a dificuldade de acção sindical é fundamentalmente explicada pelas condições em que se processa a libertação e posterior exclusão da mão-de-obra do processo produtivo.

É neste quadro de referência que deve situar-se a tese inicial de Prebisch/Cepal, segundo a qual a industrialização constitui factor de superação do subdesenvolvimento. É pelo menos discutível se Prebisch pensa a industrialização como um factor superador de per si. No início da década de 50, reinava a convicção de que era praticamente impossível aos países subdesenvolvidos competir com os países industrializados na exportação de produtos manufacturados. O apelo à industrialização não significa então reclamar-se de um reposicionamento na divisão internacional do trabalho, mas tão só superar as assimetrias no quadro da especialização tradicional. Esta conclusão decorre, em linha directa, do modo como Prebisch relaciona a debilidade congénita da periferia com a deterioração dos

seus termos de troca. A desigualdade da troca internacional identifica-se com transferências de rendimento que mais não representam do que a drenagem para o exterior da periferia dos benefícios do progresso técnico. Suster essa drenagem implica que a dinâmica interna de acumulação permita que as melhorias de produtividade do sector primário-exportador sejam apropriadas por aumentos de salários. A industrialização, entendida simultaneamente como fonte de libertação de mão-de-obra agrícola e sua reabsorção por meio do reforço do mercado interno, preenche esse requisito. As restantes componentes da política de desenvolvimento preconizada pela Cepal nos anos 50 – proteccionismo saudável e criterioso, política adequada de afectação de recursos externos e programação da substituição de importações – resultam deste mesmo referencial teórico de base.

No campo das realizações concretas, o processo de industrialização substitutiva de importações (ISI) encetado na América Latina nas décadas de 40 e 50, embora nele tenham predominado mais os critérios de resposta imediata do que os esforços selectivos de programação, ilustra a influência mas também as contradições do pensamento Prebisch/Cepal nesta matéria.

Leituras conceituadas da ISI latino-americana (A. Hirschman, 1971 e M. Conceição Tavares, 1975) permitem concluir do carácter sempre precário assumido pelas tentativas de industrialização interna que não logram transformar as condições de inserção na divisão internacional do trabalho. O crescimento económico rápido experimentado pela generalidade dos países substitutivos neste período apenas transformou, não eliminando, as condições do subdesenvolvimento periférico. O esgotamento progressivo do próprio processo do ISI é disso demonstração eloquente. Pode discutir-se se, consumado o esgotamento daquele processo, os países latino-americanos estão hoje em melhores condições do que há 30 anos para promover a 'exportação de produtos manufacturados e penetrar em zonas de maior agressividade industrial (F. Pazos, 1981:227). Essa não deixa entretanto de ser uma questão meramente académica. Os processos históricos não se repetem. Interessa retirar deles o maior número possível de ensinamentos estratégicos. Ora o que na problemática da ISI deve questionar-se é a possibilidade/impossibilidade de actuação simultânea

no controlo e substituição selectiva de importações e promoção criteriosa de formas mais agressivas de competitividade e exportação. As propostas de rejeição de tal dualidade de alternativas sugeridas por Hirschman (1958:120-32) continuam ignoradas.

As críticas

A teoria de Prebisch sobre a deterioração dos termos de troca dos produtores primários latino-americanos tem suscitado, em quadrantes teóricos opostos, reservas de diferentes matizes.

O desenvolvimento reformista característico do pensamento «cepalino» foi alvo de fogo cruzado de liberais ortodoxos e marxistas revolucionários, observando-se, neste capítulo, o que Hirschman (1980:1068) classifica de estranha aliança do neomarxismo com a monoeconomia.

Quanto aos primeiros, a insistência com que Prebisch denuncia a tendência do livre funcionamento do.mercado para reproduzir o desenvolvimento desigual, bem como o apelo à intervenção programadora do Estado e ao proteccionismo criterioso, transformaram aquele pensamento numa figura incómoda, portadora de concepções consideradas perigosas pela ideologia dominante.

Os marxistas revolucionários, por sua vez, viam no pensamento «cepalino» e nas emanações de política económica dele decorrentes o fantasma desmobilizador do reformismo.No plano teórico da deterioração dos termos de troca, Prebisch é acusado de escamotear a dimensão internacionalizada da exploração económica e social, quedando-se pela consideração de meras transferências de rendimento apreendidas ao nível da troca. No que respeita às implicações de política económica, o apelo à industrialização e ao proteccionismo selectivo como seu instrumento despertaram grande interesse nos defensores do desenvolvimento capitalista nacional, particularmente em determinados partidos locais comunistas ou de raiz populista. A tese da industrialização como factor de superação do subdesenvolvimento coadunava-se optimamente com a leitura que tais forças realizavam na América Latina como formação de dominância oligárquico-feudal e para quem a ruptura anti-capitalista teria de esperar

pela emancipação da burguesia nacional e pelo consequente desenvolvimento interno de forças produtivas. Desprovido de projecto económico, o desenvolvimentismo político recorre, compreensivelmente, ao discurso «cepalino» como via- progressiva e patriótica para o desenvolvimento.

Sem querer comentar de per si a tríade *mercado-reforma-revolução*, uma contradição fundamental mina a tese de Prebisch. A incapacidade de os salários das actividades primárias acompanharem os aumentos de produtividade aí observados faz com que a periferia seja desapossada dos benefícios do progresso técnico. Esta conclusão pressupõe que os capitalistas nacionais se mostrem incapazes de reter localmente os sobre-lucros determinados pelo diferencial salários-produtividade. Por outro lado, a industrialização nacional é encarada como factor de superação do subdesenvolvimento. Como Prebisch rejeita a intervenção generalizada do Estado, é legítimo admitir a existência de agentes empresariais e capitalistas nacionais com dinamismo suficiente para levar a cabo o progressivo esforço interno de industrialização. A contradição torna-se clara: de uma situação em que a debilidade congénita da periferia se estende aos capitalistas nacionais, também eles ultrapassados na partilha dos sobre-lucros à escala mundial, uma outra se equaciona, na qual a referida insuficiência de agentes catalizadores desaparece.

Sob referências totalmente distintas, outros críticos questionam a validade da informação empírica originalmente considerada por Prebisch[5], não a considerando suficientemente ilustrativa do pretenso declínio secular das razões de troca dos países subdesenvolvidos. Embora sob o ponto de vista empírico não se verifique uma demonstração unânime daquela tendência secular, a crítica da validade empírica da informação disponível não atinge os fundamentos da teoria de Prebisch. Assim, esta não pressupõe o declínio secular dos termos de troca dos países produtores primários. Depois, as dificuldades de ordem estatística para organizar séries referentes a períodos tão extensos não invalidam por si só qualquer teoria (S. Smith e J. Toye, 1979:5).

Críticas mais pertinentes devem-se a autores que questionam a possibilidade de a *razão de troca líquida* usualmente utilizada medir a deterioração/melhoria de situação de um país em termos de rendimento real (R. Baldwin, 1955:259, entre outros). Tal índice não só não fornece

qualquer indicação sobre a *capacidade de importar* de cada país (o que exige a consideração do quantum físico exportado), como não faz incidir nos resultados as variações de produtividade, respectivamente na produção de mercadorias exportadas e importadas. *Capacidade de importação e razões de troca factoriais* (duplas ou simples, conforme incluam variações de produtividade de exportações e importações ou apenas das primeiras) são indicadores que procuram responder às aludidas insufieiências. Do primeiro, a Cepal tem proporcionado ampla cobertura, mostrando como nos períodos que precedem o arranque e o esgotamento da ISI a capacidade de importação dos países latino-americanos diminui substancialmente (M. Conceição Tavares, 1975:64). Quanto às razões de troca factoriais, indicador que melhor se ajusta aos princípios teóricos de Prebisch, a escassez de estudos empíricos realizados não permite qualquer referência mais alargada.

A não articulação da deterioração dos termos de troca com a problemática do ciclo económico, questão que Prebisch só embrionariamente consegue ultrapassar, é apontada como oportunidade fracassada de relativização da tese do declinio secular. Por sua vez, A. Emmanuel (1969:130) situa a componente subjectiva da teoria no modo diferente como a equaciona nas fases ascendente e descendente do ciclo. Em processo expansionista, a alta de preços seria determinada pelo mercado, ao passo que na fase de recessão a rigidez de salários e lucros impediria a descida de preços, circunstância que, aliás. só é válida nos países centrais[6].

No entanto, a critica de alcance teórico mais incisivo prende-se com a identificação abusiva que a tese veicula entre duas problemáticas que o quadro real do comércio internacional contemporâneo tem rejeitado. Esta crítica, que tem a sua expressão mais elaborada na *Troca Desigual*, é apreendida nos seus contornos gerais por leituras que lhe são anteriores.

O quadro de especialização internacional considerado por Prebisch – produtos maufacturados/ produtos primários –tende a manter-se imutável na sequência do raciocínio. A pressuposta imutabilidade das correntes de especialização é consequência da ambiguidade condições de procura/ condições internas específicas da periferia que a própria formulação-síntese de 1963 não supera completamente. É óbvio que só uma explicação

global que transcenda as características e os tipos de produtos pode dar conta da deterioração dos termos de troca num quadro de especialização internacional em mutação permanente.

O problema central não é pois teorizar a deterioração dos termos de troca dos produtos primários relativamente aos produtos manufacturados, mas analisar o comportamento das razões de troca dos *produtos exportados pelos países subdesenvolvidos relativamente aos produtos exportados pelos países desenvolvidos*.

A estrutura contemporânea do comércio internacional requer uma tal mudança de referencial. A informação empírica disponível[7] mostra que a maior fracção de produtos primários mundialmente exportados é realizada por países desenvolvidos, que asseguram ainda a já conhecida maior percentagem de exportação mundial de produtos manufacturados. Acresce que o núcleo de países periféricos semi-industrializados começa a evidenciar sinais claros de dinamismo na exportação de produtos manufacturados.

Confrontada com este quadro real, a tese de Prebisch:

- é simplista, pressupondo que a descida de preço dos produtos manufacturados constitui um ganho exclusivo para os países periféricos (S. Smith e J. Tove, 1979:7);
- escamoteia a não deterioração de preços dos produtos primários exportados por países desenvolvidos (A. Emmanuel, 1969:39-50; S. Amin, 1970:88-104);
- não discute as consequências sobre o comportamento das razões de troca do dinamismo recente das exportações de produtos manufacturados evidenciado pela periferia semi-industrializada.

Concluindo, embora o modo como Prebisch integra a mutação dos diferenciais de produtividade centro/periferia não permita considerar a sua abordagem como estática, parece-nos consensual não ser ela ainda uma análise dinâmica consequente das assimetrias do comércio internacional e do subdesenvolvimento em geral.

Onde volta a falar-se do modelo de desenvolvimento com oferta ilimitada de mão de obra de Arthur Lewis

As contribuições de Arthur Lewis nesta matéria não têm suscitado na generalidade dos analistas o interesse que críticos mais rigorosos lhe têm atribuído.

Lewis rejeita liminarmente as teses que explicam a deterioração dos termos de troca com base nas tendências de longo prazo da procura dos produtos, contrapondo a estas as características estruturais internas que decorrem do seu modelo. Dadas as condições impostas pelo excedente estrutural de mão-de-obra e *quaisquer que sejam o padrão tecnológico e a tendência da procura mundial do sector*, o salário da actividade exportadora é basicamente determinado pelo volume médio de produção que o camponês pode obter a partir da agricultura de auto-subsistência e baixa produtividade. O exemplo figurado por Lewis reforça o apelo às características internas como factor explicativo. Contrapõe, neste sentido, o diferente comportamento relativo de salários e preços na produção temperada de trigo e produção tropical de açúcar. Esbatidas as disparidades em termos de procura mundial e de mutação tecnológica, Lewis mostra que nas condições estruturais da economia subdesenvolvida, toda a melhoria tecnológica ocorrida na produção de açúcar é apropriada pelos importadores mundiais desta mercadoria, sob a forma de preços mais baixos.

Tal como o fizemos relativamente a Prebisch, pode questionar-se porque razão os capitalistas nacionais produtores e/ou exportadores de açúcar apropriam o sobre-lucro decorrente do diferencial salários/produtividade. Ao contrário de Prebisch, Lewis responde explicitamente a esta questão:

> «Os capitalistas que investem no açucar não entram em questão porque os seus lucros não são determinados pela produtividade desse ramo mas pela taxa de lucro do capital» (1954:448)[8].

A melhoria das razões de troca factoriais dos produtos tropicais não passa assim pelo aumento de produtividade das actividades exportadoras, mas pelo seu incremento na produção alimentar de consumo interno. O objectivo será

conseguir, por intermédio deste aumento, uma redução de 50% do emprego na produção agrícola alimentar para consumo interno e, consequentemente, a subida dos preços dos produtos agrícolas de exportação. Este processo gera, paralelamente, um excedente agrícola capaz de alimentar um mercado interno para a produção industrial. Lewis retoma, de novo, esta tese quando explica, utilizando-a, os desníveis de desenvolvimento entre países desenvolvidos de exportação dominantemente agrícola (Nova Zelândia, Austrália e Dinamarca) e os países tropicais pobres (1977:14-20; 1980:28).

Sintetizando, podemos concluir que, embora rejeitando o conceito de exploração *tout court*, Lewis reafirma a tese de que o livre funcionamento do mercado produz efeitos divergentes consoante as condições sociais específicas dos países que se confrontam na troca internacional. No plano concreto dos países subdesenvolvidos em que aproximadamente 50010 da força, de trabalho total é empregada pela produção alimentar de baixa produtividade, o comércio internacional livre não satisfaz o princípio fundamental de que a trabalho igual, salário igual.

Consequências do esgotamento da industrialização substitutiva sobre a evolução do pensamento «cepalino»

Orientado, no plano estratégico, em função de uma política económica promotora da industrialização, o pensamento «cepalino» não poderia permanecer indiferente e imunizado às vicissitudes por que o processo de industrialização e alargamento do mercado interno latino-americano passou.

Explicado por uns com base no estrangulamento externo e dificuldades de realização (M. Conceição Tavares, 1975) e por outros (F. Oliveira, 1972:58-59) como crise das relações de produção e consequentes dificuldades de realização institucional do investimento, o esgotamento da ISI manifesta-se por traços estruturais incompatíveis com os princípios de acção anteriormente propostos. Assim, de fenómenos como:

- crescente dificuldade de absorção de éxcedentes de mão-de-obra e consequente agravamento do processo de exclusão das populações do progresso económico e social;

- intensificação do movimento de desintegração nacional nos planos regional, sectorial e tecnológico;
- dificuldades de financiamento interno da acumulação de capital e penetração progressiva do investimento estrangeiro;
- decréscimo das margens de competitividade da produção interna para níveis incomportáveis tendo em conta o grau de protecção possível;
- progressiva deterioração da capacidade de importação;
- ruptura dos pactos populistas

alguns poderiam corresponder à formulação Prebisch/Cepal se não resultassem de um processo de industrialização. Ora, o que o confronto com a realidadeevidenciava era que a ISI agravara certos desequilíbrios e falências da economia primária-exportadora. A crédito das concepções «cepalinas», poderá ainda reconhecer-se que as ilusões da etapa fácil da política substitutiva se sobrepuseram à necessidade de programação selectiva, atraiçoando nesse aspecto as mais fortes convicções daquele pensamento. As contradições não são, entretanto, de circunstância. Relevam, pelo contrário, da pseudo ruptura que a ISI representa, ou seja, do modo passivo com que é equacionada a inserção na divisão internacional do trabalho em mutação.

Liberais ortodoxos e neomarxistas revolucionários juntam-se de novo numa estranha aliança para o julgamento e condenação da falência do pensamento «cepalino».

Os primeiros encontram no proteccionismo o vilão responsável por todas as formas de distorsão na afectação de recursos, saudando a crescente e inexorável internacionalização do mercado latino-americano como o restabelecimento da ordem natural das coisas.

Os segundos reforçam argumentos contra a inconsequência do reformismo desenvolvimentista, retomando os temas da ausência de burguesia nacional progressiva e autónoma e da marginalizção de fracções crescentes da população do progresso social. A própria crise de identidade que o pensamento daquela instituição atravessa facilita a condenação do reformismo. Como F. H. Cardoso correctamente assinala (1977:30-31), o já referido esgotamento coincide com a mudança radical de atitude do governo norte-americano relativamente à América Latina (política Ken-

nedy e Aliança para o Progresso). A política americana veste os hábitos do reformismo político-social, identificando-se com os princípios de diagnóstico «cepalino» para controlar e subverter a terapêutica daí resultante. A súbita validação de temas até aí considerados portadores inconfessáveis de ideologias perigosas, tais como reforma agrária, reforma fiscal e planeamento, retira impacto ao programa de acção da Cepal e é a machadada final para uma crise aberta de inovação teórica e de identidade.

Uma avaliação isenta dos contributos deste pensamento para a consolidação da teoria do desenvolvimento/subdesenvolvimento não pode deixar de reconhecer a sua capacidade de adaptação a situações novas (F. H. Cardoso, 1977:29). Citaremos neste texto-comentário dois testemunhos desse importante atributo, afinal do pensamento Cepal pós-substituição de importações.

A dependência estrutural

Comentamos no capítulo anterior como as análises da dependência «a la Frank» se forjaram no rescaldo do fracasso da industrialização «para dentro» latino-americana. Na continuação e aprofundamento da perspectiva estruturalista «cepalina», aquele fenómeno determinou também que a problemática da dependência penetrasse e se desenvolvesse a partir daquela instituição. Procurava-se, desse modo, analisar por que motivos a industrialização da periferia, em vez de superar, como se previa, os desequilíbrios identificadores do subdesenvolvimento, os agravava, transformando-os qualitativamente. É natural que, perante este quadro de objectivos, a teorização dos vínculos de subordinação externa das economias latino-americanas voltasse a interessar a produção teórica e empírica da Cepal, bem como a que por ela era polarizada.

Os trabalhos de economistas latino-americanos como Celso Furtado, Osvaldo Sunkel, Maria da Conceição Tavares, José Serra e tantos outros integram-se, pelo menos em determinadas fases da sua evolução, nesta perspectiva.

A obra de Celso Furtado é talvez entre este vasto naipe de figuras a mais divulgada e certamente aquela a que os meios académicos têm

votado maior credibilidade. Importa aqui salientar que nos referimos à fase «cepalina» da sua produção teórica, pois as suas contribuições mais recentes revelam já um nível de reconsideração da teoria do subdesenvolvimento e da economia política em geral[9].

Entre os múltiplos enfoques passíveis de comentário, anotam-se os contributos de Furtado para o reencontro com a dimensão histórica do subdesenvolvimento e a sua particular (também muito criticada) concepção deste fenómeno como processo de imitação (dependência cultural) de padrões externos de consumo.

No que respeita à restituição de dimensão histórica à problemática do.subdesenvolvimento, o interesse de Furtado por este enfoque data da sua tese de doutoramento (1948) que se intitulava *A Economia Colonial Brasileira* (séculos XVI-XVII), para atingir a sua formulação mais acabada no magnífico mural que a *Formação Económica do Brasil* (1959) constitui. Em generalização posterior (1964), mostra como o estudo da génese histórica das estruturas subdesenvolvidas esclarece como o subdesenvolvimento não pode ser considerado um estádio necessário no processo de formação das economias capitalistas modernas, constituindo antes um processo específico devido à penetração de empresas capitalistas modernas em estruturas pré-capitalistas. Furtado reformula aí a caracterização estrutural dualista tradicional da periferia latino-americana, propondo um modelo a três sectores: o de subsistência (quase não monetarizado), o externo e o relacionado com o mercado interno de bens de consumo.

No seu primeiro ensaio de teorização da transformação qualitativa das situações de dependência (1971), esta confunde-se com a transplantação de padrões de comportamento originários de sub-sistemas dominantes para sub-sistemas dependentes. A importação de modelos culturais característicos de sociedades industrializadas responde, em última instância, por fenómenos de distorsão na afectação dos recursos. O processo de imitação realizado pela minoria privilegiada traduz-se, no plano produtivo, por um aumento sistemático do coeficiente médio capital/produto, tendendo a concentrar a difusão do progresso tecnológico. Nestas condições, as oportunidades de desenvolvimento da economia dependente passam pelo processo de diversificação e alargamento do consumo de uma minoria social privilegiada, por sua vez determinado pelos padrões culturais da economia dominante.

O modo como Furtado perspectiva o dualismo cultural, situando-o como factor explicativo determinante do desequilíbrio estrutural do aparelho produtivo da economia dependente, tem-lhe valido algumas críticas contundentes (F. Oliveira, 1972:20-24). Tal perspectiva escamotearia o facto de a industrialização latino-americana ter resultado, não da importação de modelos de consumo, mas de necessidades internas concretas de produção e acumulação. Praticamente abandonada pelo próprio autor, esta formulação tem, pelo menos, a virtude de colocar a dinâmica de transformação das situações de dependência no centro da questão.

O enfoque da mutação histórica das situações de dependência como meio de agravamento da polarização interna e internacional das economias periféricas tem marcado decisivamente a produção teórica gerada a partir do pensamento «cepalino». Os trabalhos de O. Sunkel integram-se nessa perspectiva. Crítico das realizações da ISI (1967), Sunkel procura posteriormente articular a integração transnacional das economias latino-americanas, induzida pela penetração do conglomerado transnacional, com o fenómeno de desintegração nacional (1971). O estudo das características deste novo estádio do capitalismo e da divisão internacional do trabalho (1974), leva-o a identificar as suas formas concretas de expressão na periferia como exemplos modernos de «enclaves sociais». Tal como na teoria da dependência de filiação neo-marxista, a não conseguida articulação das determinações interna e externa destas novas formas de subdesenvolvimento desemboca em leituras de conteúdo estagnacionista. Assim, a penetração do capitalismo transnacional nas sociedades periféricas «impediria ou limitaria não só a formação de uma classe empresarial nacional, ... mas também de classes médias nacionais (incluindo intelectuais, cientistas, técnicos, etc.) e mesmo de uma classe operária nacional» (1973). O antipossibilitismo mecanicísta, correctamente denunciado por Hirschman, reaparece como reflexo da ausência de mediação teórica da determinação externa por meio das condições sociais internas características de cada formação periférica.

Outros representantes desta matriz de pensamento privilegiaram as alterações internas observadas como consequência da dinâmica de transformação das situações de dependência. Entre eles[10], Aníbal Pinto aprofunda o tema da «heterogeneidade estrutural» das economias latino-

americanas, mostrando, por um lado, a concentração dos benefícios do progresso técnico (social, económica e regional) e integrando, por outro, a progressiva reorientaçâo da estratégia de implantação do investimento estrangeiro no sentido do mercado interno. Segundo F. H. Cardoso (1977:34), esta tendência caracteriza-se mais pela denúncia do carácter maligno (concentrador e excluidor) do desenvolvimento latino-americano do que pela visão estagnacionista da dependência.

O novo tríptico de R.Prebisch: crítica, crise e bases para uma transformação do capitalismo periférico

Na qualidade de director da Cepal Review, Prebisch publicou recentemente (1976, 1978, 1980) um conjunto de três longos artigos nos quais, retomando algumas das suas concepções mais conhecidas e reformulando outras, procura adaptar a raíz do seu pensamento às características contemporâneas do subdesenvolvimento e dependência latino-americanos.

Sem resolver todas as ambiguidades teóricas que a sua obra anterior deixara em suspenso, antes suscitando novas lacunas conceptuais, as modernas contribuições de Ptebisch operam, contudo, uma clara mutação no seu modo de abordagem do subdesenvolvimento.

A formulação-síntese de 1963 acentua já que a insuficiência de dinâmica interna do processo de desenvolvimento na periferia agrava, irremediavelmente, as disparidades tecnológicas e de procura, fazendo com que o livre funcionamento do mercado mundial sancione e reproduza as assimetrias originais de desenvolvimento. A mutação de referencial consiste em situar no centro da análise a estrutura interna de funcionamento que a expressão concreta do capitalismo na periferia (capitalismo periférico) assume. Isto não significa que a análise ignore as disparidades estruturais das relações centro-periferia, bem como a presença hegemónica dos centros desenvolvidos. Pode entretanto questionar-se o modo como Prebisch articula a dependência externa com a estrutura interna de funcionamento do capitalismo periférico. Embora se verifique uma tentativa de reformulação desta questão fazendo intervir as empresas transnacionais como instrumento moderno da hegemo-

nia central, a acção destas é encarada mais no plano da internacionalização dos padrões de consumo do que no da produção (1978:221).

Isto acontece porque se atribui ao capitalismo periférico a natureza de capitalismo *imitativo* em contraposição ao carácter fundamentalmente inovador do capital central hegemónico. A articulação dependência externa/estrutura interna de funcionamento passa, assim, pela análise das consequências que as formas concretas do processo de imitação (tecnologias, padrões de consumo, culturais, ideológicas, etc.) produzem na estrutura socio-económica especifica da periferia[(11)].

A mudança de referencial a que anteriormente se aludiu privilegia a dinâmica da expressão interna daquela articulação. No entanto, uma vez que tal empreendimento não é independente do conceito de assimetria na divisão internacional do trabalho, demonstra-se que a concepção reducionista que Prebisch dela elabora, bem como da relação dominação/poder que lhe anda associada, torna lacunar e, por vezes, contraditória a sua análise do funcionamento do capitalismo periférico.

A reformulação do conceito de «insuficiente dinamismo» (1963) suscita inovações analíticas que definem o avanço mas também os limites da abordagem de Prebisch. Entre elas avulta o estudo da criação, apropriação, crescimento e circulação do *excedente*. Este último apresenta-se como um conceito de natureza simultaneamente dinâmica e estrutural, identificado como a «fracção do aumento de produtividade que não é transferida para a força de trabalho através da acção espontânea das forças de mercado».

O carácter essencialmente dinâmico do processo de produção, traduzido pelo *time-lag* que medeia entre o investimento em capital fixo e a recuperação do valor inicial através da venda de produtos finais, explica que, em determinado período, se produzam concomitantemente as duas situações seguintes:

- o rendimento gerado na produção dos bens finais que aflui ao mercado no período considerado não constitui apenas procura desses bens, mas fundamentalmente de outros bens finais surgidos em períodos anteriores;

- a procura de bens finais deste período é constituída não só por uma fracção do rendimento distribuído na sua produção, mas em grande parte pelo rendimento que, nesse período, é distribuído em outros ciclos de produção que nele se iniciam ou se encontram já em fase intermédia de conclusão.

Nas condições de crescimento de emprego e rendimento característicos do processo de desenvolvimento, os sucessivos ciclos de produção incorporam níveis superiores de emprego e rendimento. Assim, para o período considerado, o rendimento que é pago em todos os ciclos de produção excede o montante incorporado nos bens finais lançados no mercado, determinando um excesso de procura.

Por outro lado, como emprego e produtividade crescentes são características básicas da dinâmica de desenvolvimento, o aumento de produtividade deveria determinar uma diminuição de custos e preços.

Nestas condições, a estrutura contraditória do processo de desenvolvimento implica que a tendencial diminuição de preços induzida pelos aumentos de produtividade seja contrabalançada pelo excesso de procura ditado pelo nível crescente de emprego-rendimento de ciclo para ciclo de produção. Opera-se, deste modo, o que Prebisch designa por *apropriação primária dos frutos do progresso técnico*, ou seja a apropriação que os detentores dos meios de produção realizam dos benefícios de produtividade não traduzidos por diminuição de preços.

Embora a criação do excedente tenha por base a estrutura social e a natureza contraditória da relação processo de produção/desenvolvimento[12], a expansão monetária constitui um instrumento ao serviço da sua apropriação. O excesso de procura que impede a diminuição de preços manifesta-se por uma criação de moeda inerente ao próprio circuito de produção. Prebisch inscreve a seu crédito a concepção teórica em si inovadora de moeda como condição de realização da própria produção, isto é, que acompanha e valida a sua expansão.

Analisado sob o ponto de vista da acumulação, o excedente é considerado fonte primária de acumulação de capital reprodutivo e não reprodutivo. Prebisch demonstra que o excedente global tende a aumentar a uma taxa superior à do produto, na medida em que os benefícios do

progresso técnico auferidos pela força de trabalho aumentam menos que a própria produtividade. Este facto possibilita que os estratos superiores de rendimento aumentem o seu consumo à custa dos restantes, sem que a taxa de acumulação de capital reprodutivo tenha necessariamente que diminuir.

No entanto, as condições tecnológicas do capitalismo imitativo exigem que os aumentos de produtividade sejam compensados por aumentos da taxa de acumulação, sob pena de não ser absorvido o crescimento da força de trabalho, nem a mão-de-obra libertada pela substituição dos níveis tecnológicos inferiores. A insuficiência de acumulação de capital reprodutivo responde, assim, pela crescente incapacidade de absorção de força de trabalho revelada pelo capitalismo periférico.

No centro desta incapacidade situa-se o seu carácter fundamentalmente imitativo. Em primeiro lugar, porque os padrões tecnológicos inerentes ao modelo de consumo importado pelos estratos superiores e médios de rendimento se caracterizam por altos e crescentes níveis de produtividade, potencialmente dispensadores de mão-de-obra. Em segundo lugar, porque a eficiência dos bens em que tal padrão de consumo se materializa requer uma proporção crescente de capital não reprodutivo[13], ou seja, consome crescentemente capital. Esta delapidação de capital não se produz apenas na produção de bens (tendência reforçada pelo padrão de investimento público), mas ainda ao nível de serviços pessoais qualificados onde a assimilação dos padrões culturais centrais também se faz sentir.

Uma avaliação crítica global das contribuições aqui sintetizadas permite situar elementos de alcance teórico contraditório.

A crédito de Prebisch inscreve-se a mudança de referencial teórico que o leva a profundar a análise do funcionamento interno do capitalismo periférico. No prolongamento deste princípio, a defesa intransigente que os estratos privilegiados de rendimento realizam do seu padrão de consumo permite considerar como ruptura potencial do processo de democratização a crise distributiva que o acompanha. De facto, o avanço do processo de industrialização possibilita que estratos qualificados da força de trabalho tenham acesso a parte dos benefícios determinados pelo aumento de produtividade, seja forçando aumentos de salários, seja pressionando o Estado a assegurar a prestação de serviços sociais ou a absorver mão-

de-obra libertada pela natureza excluidora do capitalismo periférico. A emancipação dos estratos médios de rendimento e a crescente força política do aparelho sindical inserem-se neste processo contraditório de industrialização/ democratização.

Nas condições de funcionamento do capitalismo periférico, a crise de distribuição constitui sempre uma ameaça potencial à acumulação de capital e à capacidade de consumo dos estratos superiores e médios de rendimento. A presença do aparelho sindical e do peso político crescente das classes médias reformula a conclusão de que o excedente cresce proporcionalmente mais que o produto. Existe, por isso, um limite teórico «pacífico» às incidências da luta redistributiva (igualdade entre as taxas de crescimento do excedente e do produto). Para além desse limite, a compressão do excedente significa também a redução da acumulação de capital. Dadas a heterogeneidade da estrutura socio-económica e concomitantes relações de poder, isso implica obstaculizar a criação de excedente adicional e impedir a .própria reprodução das classes privilegiadas na distribuição do rendimento.

Duas saídas (com combinações possíveis) se colocam, ultrapassado que seja o referido limite crítico: ou o processo de democratização e o comportamento das autoridades monetárias consentem no desenvolvimento de uma espiral inflacionista de natureza estrutural que restabeleça a dinâmica de acumulação do sistema ou se opera a ruptura do sistema democrático e se anulam pela força as veleidades redistributivas do poder sindical e político dg força de trabalho.

Avaliação critica final da tese de Prebisch

A natureza predominantemente social e estrutural do processo inflacionista, bem como a articulação ensaiada entre as condições internas de acumulação e a natureza contraditória do processo redistributivo, constituem elementos fortemente abonatórios da abordagem de Prebisch. Entretanto, a ruptura teórica com o paragigma neoclássico não é explorada em todas as suas virtualidades.

A ênfase atribuída à imposição/imitação de um modelo cultural considerado como fonte de dispêndio de recursos não acessíveis à generalidade da população coloca os destinos da acumulação de capital entre duas saídas: o capitalismo perverso, delapidador de capital, incapaz de assegurar a absorção permanente de trabalho (fórmula actual do capitalismo periférico) e o capitalismo austero, acumulador de capital reprodutivo, possibilitando, a longo prazo, o acesso aos níveis tecnológicos superiores dos estratos inferiores de rendimento (fórmula transformada e socialmente desejada do capitalismo periférico).

Preso ao dilema do carácter austero ou dissipador do processo de acumulação-consumo, Prebisch escamoteia e não discute a capacidade efectiva de acumulação da burguesia latino-americana, questão que precede teoricamente aquela. Perdendo de vista a presença de uma estrutura oligopolística à escala mundial, circunstância contraditória com as múltiplas referências à estrutura oligopolística interna das economias latino-americanas, a análise escamoteia que a acumulação de capital na periferia é um simples polo de uma relação assimétrica que se transforma e reproduz segundo as leis gerais de funcionamento do capitalismo mundial. A questão fundamental não é assim acumular reprodutivamente ou delapidar capital, mas antes avaliar que oportunidades lucrativas de investimento se abrem aos capitalistas latino-americanos, tendo em conta as condições de acesso à tecnologia e ao mercado mundial ditadas pela inserção na divisão internacional do trabalho.

No quadro do capitalismo mundial há que distinguir três realidades:

- é ao nível da concorrência inter-capitalista central que se produz a inovação tecnológica e o reforço da dominação;
- a rotatividade na apropriação dos diferentes ramos produtivos discute-se à luz do processo de concorrência capitalismo central/capitalismo periférico;
- a concorrência entre as diferentes formas de capitalismo periférico determina a degradação da sua própria posição relativa em cada um dos sectores.

Escamoteando estas realidades, o conceito de assimetria torna-se difuso e arrisca-se a considerar a industrialização como um factor capaz de resolver de per si a disparidade estrutural desenvolvimento/subdesenvolvimento. A sua ambiguidade compromete, por outro lado, a aplicação de um conceito genérico do capitalismo – a criação do excedente – à sua expressão concreta na periferia.

De facto, pode dizer-se que Prebisch defende ainda o princípio de que todo o investimento é função de uma poupança prévia, posição contraditoriamente recuada para quem, na formulação teórica da apropriação do excedente, considera a moeda como condição de realização da produção. Sob o ponto de vista da relação distribuição do rendimento-acumulação, o carácter desigual daquela é encarado como factor potenciador desta, circunstância apenas adulterada pela natureza sumptuária do consumo que lhe anda associada. Ora as formulações de Cambridge mostraram que a acumulação é também fonte de recuperação de quotas perdidas pela classe capitalista no processo de redistribuição do rendimento(14). A questão que subsiste é saber se existem na periferia possibilidades de determinação autónoma da acumulação de capital, isto é, se se verificam oportunidades de investimento mesmo que o comportamento dissipador de capital da classe capitalista se tornasse mais austero. Na verdade, a não produção de padrões culturais ajustados à periferia implica a não produção das condições materiais necessárias e, consequentemente, de mercados. A questão da capacidade de acumulação do capitalismo periférico permanece, assim, em aberto.

Se é correcto afirmar que os problemas de superação do subdesenvolvimento na periferia são simultaneamente de acumulação e distribuição (1980:161), a abordagem estratégica destas questões não pode escamotear o problema da capacidade de acumulação. Embora Prebisch se coloque, sob o ponto de vista da mudança social do capitalismo periférico, numa posição de procura ética de um modelo de desenvolvimento síntese do socialismo e do liberalismo (recusa do carácter universalizante do mercado, mas também da burocracia de Estado), a questão subsiste. Na verdade, não basta discutir a utilização social do excedente. Importa, pelo contrário, identificar quais os agentes sociais e as condições susceptíveis de assegurar

a capacidade de acumulação adequada, tendo em conta o contexto da assimetria internacional.

Em resumo:

- no plano teórico, a ruptura com o paradigma neoclássico (1979) é limitada, porque se reduz, em última instância, à crítica dos efeitos atribuídos ao mercado, como meio de generalização dos benefícios do progresso técnico; admitindo como intocáveis certos princípios teóricos neoclássicos[15], a ruptura perde globalidade e fica aquém de outras formulações críticas, tais como as representadas pela Escola de Cambridge;
- o conceito de assimetria internacional enunciado é reducionista e de alcance estratégico ambíguo;
- no plano da transformação possível do capitalismo periférico, embora Prebisch distinga entre estratégias de acumulação no quadro do desenvolvimento capitalista e no quadro de um modelo de sociedade/desenvolvimento alternativo (problema ético-político) ignora que, dada a assimetria internacional, a questão dos agentes e da capacidade de acumulação subsiste nas duas hipóteses contempladas.

DESARTICULAÇÃO E BLOQUEAMENTO ESTRUTURAL DAS ECONOMIAS SUBDESENVOLVIDAS: AS VIRTUALIDADES DO CONCEITO DE DESENVOLVIMENTO INDUZIDO DE F. PERROUX

Vinte e três anos medeiam entre a publicação do original de *Trois Outils pour l'Analyse du Sous-développement* (1955) e a sua reedição (1978). Do impacto e alcance teóricos que o texto mantém inalterados, uma alternativa se coloca:

- ou Perroux constitui um profeta visionário das valências e incapacidades futuras da teoria do subdesenvolvimento;
- ou esta última se caracteriza por um longo e problemático processo de maturação que reproduz, sistematicamente, a conflitualidade teórica dos discursos em confronto.

Acontece entretanto que, neste caso, a alternativa se esbate. A relativa operatividade conservada pela análise de Perroux é simultaneamente fruto da sua capacidade inovadora e da inércia contraditória que a teoria do subdesenvolvimento tem manifestado.

Sob o ponto de vista do seu carácter inovador precoce, as contribuições de Perroux inserem-se no importante movimento teórico que no pós-guerra, e particularmente em França, reassumiu a análise e dinâmica estruturais como eixo determinante da teoria económica(16). Inicialmente orientada para a determinação das relações internas caracterizadoras da especificidade estrutural de um determinado sistema, a transformação das estruturas europeias do pós-guerra veio a determinar significativo aprofundamento da análise. O que estava então em causa era a necessidade de conhecer o modo como as estruturas se modificam, como geram novas estruturas, em suma explicar, a partir do seu movimento, a transformação dos sistemas e a evolução da sociedades (J. Austruy, 1965).

A progressiva elaboração teórica da análise estrutural manifesta-se por um maior rigor de conceptualização, de que os níveis propostos por Perroux – expansão, crescimento, desenvolvimento e progresso – constituem a ilustração mais significativa. O conceito de expansão abrange os movimentos ascendentes temporários e reversíveis da conjuntura económica. O crescimento traduz o aumento sustentado de uma unidade económica simples ou complexa, verificado num processo de transformação de estruturas e eventualmente acompanhado de mutações do próprio sistema e de progressos económicos variáveis. O desenvolvimento respeita ao conjunto de transformações de estruturas mentais e comportamentos sociais de uma população, susceptíveis de conduzir a um crescimento sustentado do seu produto total. Finalmente, «o progresso económico constitui a propagação aos menores custos humanos e em primeira aproximação à maior velocidade (à velocidade óptima, numa análise mais aprofundada) da novidade, no seio de uma rede de actividades económicas cujo sentido a significação torna acessível a todos»(17).

Da clarificação conceptual introduzida por Perroux ressaltam a componente de transformação institucional que emerge do desenvolvimento

e o sentido de finalidade do conceito de progresso que atribui significado ao próprio processo de desenvolvimento.

O reconhecimento da morfologia e dinâmica estruturais do desenvolvimento original não significa necessariamente apropriar teoricamente as metamorfoses estruturais possíveis que se deparam ao desenvolvimento das sociedades não desenvolvidas ou,. noutra perspectiva, subdesenvolvidas. A exequibilidade de tal empreendimento passa pelo conhecimento da morfologia e dinâmica estruturais destas últimas. As contribuições de Perroux para a maturação da teoria do subdesenvolvimento inserem-se nesta área-problema.

A caracterização estrutural proposta (1955, 1978) surge, hoje, disseminada por abordagens oriundas de diferentes quadrantes, o que ilustra exemplarmente o seu carácter pioneiro. Dos traços estruturais enunciados:

- não cobertura dos custos do homem, isto é, não atribuição a toda a população do mínimo vital;
- desarticulação; e
- dominação económica,

encontramos hoje simples ecos ou meras formulações em perspectivas tão diversas como a estratégia de desenvolvimento baseada na satisfação das necessidades básicas, a teoria da dependência ou a teoria do desenvolvimento dualista.

No plano teórico da ruptura com o paradigma da teoria do subdesenvolvimento, ela processa-se fundamentalmente a dois níveis:

- desmistificação do contacto histórico entre formações sociais com diferentes margens de exercício do poder;
- crítica das concepções predominantemente estáticas de subdesenvolvimento alimentadas pelas teses dos obstáculos ou insuficiências internas.

Quanto à primeira questão, o contacto entre formações desenvolvidas e subdesenvolvidas operado sob o domínio colonial inicia uma vasta

transformação histórica do tipo de organização económica da sociedade subdesenvolvida forjada sob o signo da desigualdade. De facto, «a origem do contacto foi a desigualdade. As suas consequências desenrolaram-se na desigualdade. O contacto torna essa desigualdade consciente e, por seu intermédio, motora». Perroux designa por *desenvolvimento induzido* o referido processo de transformação da sociedade subdesenvolvida que se inicia e reproduz num quadro de desníveis históricos de desenvolvimento. Como refere, a teoria do desenvolvimento induzido situa-se para além de uma avaliação moral das formas de contacto entre formações sociais diferentes, e antes apreende os efeitos de *arrastamento* e de *bloqueamento* por ele produzidos na sociedade subdesenvolvida. Esta perspectiva permite, desde logo, relativizar o mito do empresário inovador «schumpeteriano», agente de acumulação do capitalismo central. Na verdade, a sua acção inovadora não se produz no vazio de uma estrutura de economias nacionais justapostas mas, pelo contrário, num quadro mundial de níveis assimétricos de desenvolvimento, em que as nações dominantes exercem sobre as formações subdesenvolvidas efeitos de arrastamento e bloqueamento.

No âmbito da ruptura com as concepções predominantemente estáticas do subdesenvolvimento, há que mencionar a desmontagem das criteriologias que o apreendem em determinado momento. Perroux propõe como objecto teórico alternativo a *estrutura de funcionamento* da economia subdesenvolvida, o mesmo é dizer a *dinâmica* do subdesenvolvimento. A sua caracterização de economia desarticulda pode hoje considerar-se um clássico da teoria do subdesenvolvimento. A incapacidade de uma estrutura deste tipo para repercutir generalizadamente os fluxos monetários e as transmissões psicológicas consubstanciadas nos cálculos e antecipações dos agentes económicos traduz o essencial do funcionamento da economia periférica e permite apreender, simultaneamente, o bloqueamento e os efeitos de arrastamento polarizado que a caracteriza.

Questionam alguns que a ausência de uma caracterização rigorosa das relações entre a desarticulação e as condições de transformação histórica induzida da sociedade subdesenvolvida original constitui uma lacuna teórica. De facto, Perroux não discute o carácter eventualmente induzido da própria desarticulação. No entanto, ela permite apreender os efeitos

concretos que os mecanismos do desenvolvimento induzido (investimentos, consumo e inovações) produzem na economia subdesenvolvida.

Duas outras aquisições teóricas são possíveis assumindo a desarticulação como modo dominante de funcionamento da economia subdesenvolvida.

Em primeiro lugar, a estrutura desarticulada desta economia testa negativamente a teoria neoclássica dos movimentos de capitais e, principalmente, a capacidade difusora de desenvolvimento que se lhes atribui. Trata-se, neste caso, de um nível de ruptura idêntico ao dos efeitos assimétricos do comércio internacional. Perroux demonstra que a explicação dos movimentos de capitais com base em considerações de escassez relativa de factores requer um conjunto de condições inexistentes na economia subdesenvolvida. Sublinhem-se, entre elas, as limitações impostas pela ausência de mercado nacional integrado e de níveis comparáveis de desenvolvimento, bem como a impossibilidade de garantir ao investimento na periferia as mesmas condições envolventes que a rentabilidade privada dos investidores em países desenvolvidos toma por adquiridas.

O investimento estrangeiro na periferia assume inicialmente a forma de investimento de lançamento criador das condições materiais e infraestruturais necessárias ao padrão extrovertido da sua economia, para modernamente revestir o tipo dominante de investimento directo, cuja fórmula de determinação se dilui na estratégia global da firma multinacional. Num caso ou noutro, o comportamento neoclássico típico dos movimentos de capitais é posto em causa. Mas ainda que o cálculo económico do investidor utilizasse como quadro de decisão e avaliação de rentabilidade o que subjaz aos projectos de investimento em países desenvolvidos, os efeitos multiplicadores de rendimento e emprego do investimento em economias desarticuladas e subdesenvolvidas em geral não funcionam ou, pelo menos, ficam aquém dos que o paradigma lhe atribui.

A outra aquisição teórica relevante respeita ao conceito de industrialização considerado, nomeadamente à desmontagem das concepções de estratégia que nela encontram a solução mágica (Hirschman, 1951:615) de uma receita mecanicamente aplicável. Segundo Perroux, a industrialização é um fenómeno social complexo, envolvendo o condicionamento económico duma sociedade, o desenvolvimento específico de uma economia

de base empresarial e de mercado e a adaptação dos tipos humanos ao aparelho de produção. Como corolário, «a industrialização não consiste na importação de máquinas, mas na conjunção de três elementos fundamentais: máquinas, capacidades técnicas e um sistema de articulação económica flexível e rápido» (1978:1325). Noutra perspectiva, mais do que discutir a industrialização em si considerada, importa identificar as soluções estratégicas capazes de estabelecer os órgãos e canais de transmissão e propagação dos impulsos de desenvolvimento. No plano estratégico, este critério é bastante mais operativo que as soluções preconizadas por Prebisch no tríptico de contribuições que comentamos na secção anterior.

Discute-se por fim se a caracterização estrutural proposta por Perroux dispõe de elasticidade e generalidade suficientes para ser aplicada aos diferentes tipos de subdesenvolvimento e semi-industrialização da periferia. Criticando a tese de Nurske que encontra na exiguidade dos mercados internos o obstáculo principal ao investimento, Perroux refere que a questão não se coloca desse modo, uma vez que a desarticulação estrutural significa antes ausência de mercado. A posição de Nurske é explicada parcialmente pelo facto de ter em conta essencialmente as economias latino-americanas, onde a economia de mercado e a lógica que lhe anda associada estão já implantadas. Esta última afirmação parece circunscrever já o modelo de caracterização estrutural de Perroux às situações concretas de subdesenvolvimento em que os pressupostos da economia de mercado não sejam observados. É indiscutível que o conceito de desarticulação estrutural, tal como Perroux o formula, se aplica com maior frontalidade à estrutura de funcionamento das economias primário-exportadoras, normalmente designada por tipologia das economias de exportação. Não só nesse caso a problemática do investimento de lançamento se ajusta às condições históricas de extroversão dessas economias, como a estratégia do investimento estrangeiro corresponde aos pressupostos do conceito de investimento induzido. O mesmo não acontece nas situações concretas mais conseguidas de ISI. Nesses casos, como já houve oportunidade de comentar, a estratégia de implantação do investimento estrangeiro acompanha o reforço e verticalização do mercado interno em curso, abandonando a tipologia de comportamento característica da economia primário-expor-

tadora. Os pressupostos do investimento induzido requerem então um teste de verificação que tenha em conta a relação reinvestimento de fundos localmente obtidos/entrada de novos capitais.

Em suma, a flexibilidade possível da tipologia estrutural de Perroux tem o seu ponto crítico no conceito de desarticulação. De facto, a não cobertura dos custos do homem e o efeito-dominação não oferecem qualquer problema. Quanto à primeira, o interesse recentemente evidenciado pelas instituições internacionais em fazer vingar a estratégia das necessidades básicas veio mostrar que, mesmo nos países subdesenvolvidos em que as taxas de crescimento do produto foram mais rápidas, a pobreza absoluta se agravou. No que toca ao problema da dominação-dependência, considerada como o conjunto de características estruturais que predispõem uma nação a sofrer as consequências dos movimentos e das políticas provenientes de outras (1972:23), também não oferece quaisquer dificuldades de aplicação a outras tipologias de subdesenvolvimento.

A flexibilidade possível do conceito de desarticulação não pode deixar de ser relacionada com a problemática das assimetrias na divisão internacional do trabalho. De facto, mais do que ao nível do mercado, a desarticulação da economia periférica coloca-se hoje no domínio da matriz produtiva. A fraca densidade de relações intersectoriais da estrutura prodativa é consequência das diferentes capacidades de apropriação dos ramos dominantes da divisão internacional do trabalho, pelo que os surtos de industrialização periférica se limitam a alterar a dimensão qualitativa da desarticulação estrutural.

DA ESPECIFICIDADE DAS SITUAÇÕES CONCRETAS À INADEQUAÇÃO DO PARADIGMA

Os cenários do subdesenvolvimento e da sua transformação colocam a teoria económica perante a evidência de que as diferentes formas de contacto entre formações sociais com nível desigual de desenvolvimento não produzem os efeitos difusores e equilibradores que o paradigma lhe atribui. As respostas a este provocador confronto com a realidade variam entre o alheamento puro e simples, a minimização daqueles desníveis

mediante a sua identificação com as múltiplas e inevitáveis diferenciações inter-pessoais e, por fim, a integração de tal confronto como objecto teórico. É nesta última perspectiva que, como já se referiu, se situa o nível das rupturas.

Outros problemas e respostas possíveis são suscitados quando se discute a que conceitos deve a teoria económica recorrer ou formular para integrar aquele confronto na teoria dinâmica do subdesenvolvimento. Prebisch e ,Perroux, nos limites críticos que lhes foram assinalados, enunciam propostas nesse sentido.

Causalidade circular e cumulativa versus círculos viciosos da pobreza: um novo *deus ex-machina*?

O conceito de causalidade circular e cumulativa representa uma outra tentativa de dotar a teoria económica e as ciências sociais em geral com conceitos alternativos aos que decorrem do primado do equilíbrio estável.

Inicialmente conceptualizado, no plano sociológico, como base de estudo das condições sociais da população negra norte-americana, aquele princípio pretende ser um conceito de elaboração teórica mais avançado que o de círculo vicioso da pobreza, originariamente introduzido na teoria do subdesenvolvimento por Nurske. Ambos visam apropriar as condições de reprodução do subdesenvolvimento. Entre eles existe, entretanto, uma diferença fundamental. Ao contrário de Nurske, Myrdal equaciona a reprodução dos desequilíbrios no quadro das partes (países desenvolvidos e subdesenvolvidos) e do todo (sistema mundial de relações de troca e de movimentos de capitais).

Este princípio assenta genericamente na convicção de que o livre funcionamento das forças -sociais, em particular dos mecanismos de mercado, produz tendencialmente situações de desequilíbrio e de desintegração. No entanto, ao passo que nas sociedades desenvolvidas a acção socialmente correctora do Estado garantiu a sua integração económica, assegurando grosso modo iguais oportunidades a todos os indivíduos, a origem colonial das economias subdesenvolvidas cavou irremediavelmente o processo de desintegração nacional.

Os mecanismos de relacionamento de formações sociais desigualmente integradas – migrações, comércio internacional e movimentos de capitais – reproduzem pelo sistema de causalidade circular e cumulativa a estrutura mundial já polarizada. Significa isto que, formulado originalmente para explicar as persistentes e intensificadas disparidades regionais e pessoais de rendimento em cada país, aquele conceito estende-se ao domínio das relações entre formações independentes. Myrdal sustenta que os efeitos de difusão (*spread effects*) contrabalançam nas economias com maior grau de integração nacional os efeitos empobrecedores ou bloqueadores (*backwash effects*), sucedendo o inverso nas economias subdesenvolvidas. Myrdal conclui, assim, do carácter polarizador do contacto entre formações sociais com níveis desiguais de desenvolvimento (integração nacional).

A crítica ao princípio da igualização do preço dos factores e do carácter pretensamente reequilibrador dos movimentos internacionais de capitais constitui um corolário da aplicação do conceito de causalidade circular e cumulativa ao funcionamento concreto daqueles mecanismos. Tal como em Prebisch, o comércio internacional sanciona as desigualdades originais. Simplesmente, enquanto que naquele a assimetria inicialmente considerada só remotamente se relaciona com o mecanismo da sua própria reprodução, em Myrdal a constituição da assimetria confunde-se com os mecanismos que a sustentam e agravam. Por outras palavras, ao passo que no primeiro caso os malefícios do comércio internacional se explicam, não pela natureza intrínseca da troca internacional, mas pelo «gap» de desenvolvimento original, no segundo o livre funcionamento dos mecanismos de mercado e das forças sociais em geral é tendencialmente desequilibra-dor e desintegrador.

Economistas liberais têm criticado a ruptura operada por Myrdal, rejeitando o entendimento do comércio internacional como meio de transmissão de desigualdade internacional. Operam, para isso, uma mudança de referencial: estudar as razões porque o comércio internacional não produziu efeitos mais estimuladores do crescimento nos países subdesenvolvidos (Meier,1976:719). Mas talvez mais do que a negação do efeito igualizador do contacto entre formações sociais diferentes, os economistas liberais acusam a perigosa «miscigenação» do económico e do político que a obra de Myrdal veicula, particularmente a sua tese de quelima ciência

social «desinteressada» não existe. Assim; o que em Myrdal representa a busca de uma ciência global atribuidora de significado a cada uma das suas disciplinas, é encarado pelos liberais como unta perturbadora interferência do político no conhecimento científico. Escreve Bauer nesse sentido: «Ela implica que o estatuto lógico de todas as proposições em economia seja igual visto que a sua validade depende da aceitabilidade política ou dos seus resultados políticos e não da sua consistência interna ou correspondência com a evidência empírica. Esta situação justifica, por sua vez, falsamente, a emergência de juízos políticos no trabalho académico e científico, juízos que não reflectem nem promovem o raciocínio sistemático, embora possam fazer progredir as causas sociais sustentadas pelo autor. Uma posição deste tipo destrói a economia como disciplina sistemática» (1959, 1971:450).

Algumas das críticas que, do ponto de vista liberal, Bauer formula à aplicação do princípio da causalidade circular e cumulativa merecem ponderação. No âmbito da sua conhecida tese de que não existe qualquer direito ou lei geral que imponha o desenvolvimento simultâneo e igual de todas as comunidades, atribui a Myrdal a identificação errónea dos conceitos de pobreza e estagnação. A inexistência, por. um lado, de informação empírica sobre o rendimento nacional dos países asiáticos e africanos no período anterior à primeira guerra mundial e a não discussão, por outro, da posição relativa heterogénea daquele conjunto de países no pós segunda guerra mundial ditaram que os juízos de Myrdal incorressem na identificação axiomática dos baixos níveis de rendimento per capita com a estagnação.

De facto, enquanto que o conceito de estagnação releva de uma estrutura peculiar de funcionamento, o de pobreza é um conceito essencialmente estático. Mesmo que inovador, o princípio da causalidade circular e cumulativa não deve substituir-se, como outro deus ex-machina, à explicação dos motivos porque um grupo de países rompe com os efeitos cumulativos do processo de causalidade circular, acontecendo o inverso com outro grupo de países. C. Benetti (1974), autor de origem marxista, atribui essa incapacidade analítica ao facto de Myrdal recorrer a uma concepção ambivalente de totalidade. Esta é utilizada como totalidade já realizada ao condicionar inicialmente o funcionamento das partes, mas

também como totalidade em vias de realização ao ser reproduzida pelas relações entre as partes. Assumindo a totalidade como condicionante inicial, o princípio da causalidade circular e cumulativa apreende-a reprodução do todo, mas não a sua génese.

Do «caso especial» à apropriação das situações concretas

A economia tende, normalmente, a ser considerada um assunto sério quando os economistas se tornam conselheiros de nações (A. F. Burns, citado por D. Seers, 1962). Assim aconteceu também com os economistas do desenvolvimento crescentemente confrontados com funções de técnicos visitantes, peritos de ajuda internacional ou planificadores directamente contratados. Se bem que não poucas vezes o recurso aos seus serviços constitua uma simples manobra de diversão ou a tentativa de escamotear a ausência de capacidade dé decisão por parte dos governos contratantes, o confronto com as realidades concretas do subdesenvolvimento constitui, simultaneamente, um teste ao poder de adaptação do economista e ao instrumental teórico que transporta na sua bagagem.

A dimensão dos problemas e a urgência com que a sua resolução se coloca transforma os economistas visitantes em agéntes privilegiados de avaliação crítica dos paradigmas. «Os limites do caso especial» (D. Seers, 1973)[(18)] constitui nesta perspectiva o ajuste de contas mais divulgado com as desventuras da economia do desenvolvimento. Reclamando a urgência e a imperiosidade de uma nova revolução teórica, de alcance e significado idênticos aos da revolução keynesiana, Seers invoca afinal a exigência da economia do desenvolvimento reflectir as condições histórico-estruturais do meio a que se destina. Não é a existência de uma, duas ou várias teorias económicas que está em jogo, mas sim a produção de conceitos historicamente determinados.

As balizas originais da economia do desenvolvimento são assim socialmente determinadas pelo quadro estrutural de um tipo de economia – industrial de empresa privada – que, face à dimensão geográfica, humana e urgência temporal com que os problemas do mundo subdesenvolvido se colocam, constitui um «caso especial» não generalizável.

A resposta de Seers à transposição enviesada do «Caso Especial» para a teoria do subdesenvolvimento assume um carácter fundamentalmente negativo. As pistas metodológicas sugeridas como alternativa – análise dinâmica, papel do comércio internacional, organização da economia mundial e funcionamento do mercado mundial de matérias primas – ou se situam na linha de outras rupturas cronologicamente anteriores ou são irremediavelmente marcadas pela tipologia das economias de exportação, sem dúvida o padrão de subdesenvolvimento então mais estudado. Por mais paradoxal que o possa parecer, a contribuição mais positiva para o estudo do «caso geral»[19] releva do apelo à consideração das situações concretas, que se traduz pelo «slogan» simples mas «revolucionário» – a Economia é o estudo das economias. O estudo das situações concretas só é, no entanto, uma proposta consequente de revitalização do discurso teórico se o discurso mantiver com a sempre específica dimensão de tais situações uma dialéctica permanente. Resta saber se as pistas avançadas por Seers asseguram, por si só, a dialéctica necessária, nomeadamente se a metodologia de articulação factores externos/factores internos permite apreender os «feed-backs» provenientes da análise de situações concretas.

A conflitualidade permanente do processo de maturação da teoria do subdesenvolvimento que temos vindo a percorrer fornece-nos exemplos demonstrativos de que os slogans de ruptura não são normalmente os discursos teoricamente mais elaborados, nem aliás o poderiam ser. «Os limites do caso especial» representam, sob este ponto de vista, a *proclamação das prefigurações* de ruptura, tal como as análises da dependência «a la Frank» o representavam relativamente ao movimento global de ruptura.

O artigo antologiado de Baldwin (1955) sobre os padrões de desenvolvimento em regiões de povoamento recente representa, no seguimento do que anteriormente se afirmou, a prefiguração que, no plano teórico, melhor apropria a especificidade das situações concretas. A riqueza deste texto francamente inovador reside na multiplicidade de leituras que possibilita. Em primeira aproximação, o textó explica as diferenças dos padrões de desenvolvimento de dois tipos de regiões – economia de plantação e economia de pequena produção independente – com base nas condições tecnológicas de implantação e produção. A análise de Baldwin suscita entretanto outras leituras. Entendemo-la ainda como uma das propostas

mais conseguidas de articulação entre as determinantes externas e internas do subdesenvolvimento. As condições tecnológicas de produção da economia de plantação ou de pequena produção independente representam, neste caso, diferentes formas concretas de expressão da colonização ou, noutra leitura, de diferentes modalidades de extroversão. Simplesmente, tais diferenças não se concebem em abstracto, mas como resposta às diversas condições internas originais das regiões colonizadas. Na mesma linha de orientação, explicam-se os diferentes efeitos difusores internos das duas modalidades de produção, circunstância que responde à questão anteriormente colocada de saber por que razão o comércio internacional não produz os mesmos efeitos estimulantes do crescimento em todas as regiões que dele Jazem depender a divisão social interna do trabalho. Baldwin antecipa, deste modo, de aproximadamente urna década e meia o que em Frank[20] constitui ainda uma proposta de reconsideração das suas próprias concepções iniciais. Traduz, por outro lado, a denúncia do carácter completamente inadequado das premissas de imobilidade internacional do capital e trabalho, tradicionalmente assumidas pela teoria pura do comércio internacional (Baldwin, 1963:81).

O que classificamos de proposta inovadora de articulação entre as determinantes externa e interna do subdesenvolvimento tende a ser considerado, segundo outros pontos de vista, como exemplo da abordagem teórica do crescimento/desenvolvimento em termos de produtos básicos («staple theory of economic growth»). O próprio Baldwin ensaia o aprofundamento das pistas avançadas no seu artigo inicial, discutindo as consequências da extensão e velocidade de adaptação de novas tecnologias nas economias de..plantação ou de extracção mineira (1963). Retoma nesse sentido a tese de que a extensão de novas técnicas aos restantes sectores depende fundamentalmente da natureza tecnológica da função de produção. Isso acontece porque a referida difusão tecnológica depende, por sua vez, da criação e alargamento dos mercados internos e do grau de formação e apetrechamento da força de trabalho local. Estudando comparativamente os sistemas de plantação e de extracção mineira por intermédio dos seus coeficientes de trabalho e capital, inputs intermédios e economias de escala das indústrias de exportação, Baldwin conclui da natureza contraditória daqueles dois tipos de especialização. Assim,

embora a economia de plantação se ajuste melhor às condições da oferta de trabalho das áreas subdesenvolvidas, não assegura a melhoria sensível das condições de progresso da força de trabalho. O coeficiente de trabalho qualificado é, neste caso, extremamente baixo e reduzida a possibilidade de substituição de gestores e técnicos de plantação por força de trabalho local. Por outro lado, a especialização mineira, com maior potencial de crescimento, restringe as realizações normalmente a uma situação de enclave. É nesse.caso mais provável a formação e utilização de mão-de-obra local. É ainda possível a criação de empresas dependentes por parte da força de trabalho estrangeira que abandona a indústria de exportação, melhor apetrechada (qualificação e capital) para explorar as oportunidades de investimento.

Baldwin recorre implicitamente a um critério de especialização desigual, hoje em dia bastante discutido, o da vantagem de curto e longo prazo do padrão de especialização. Embora a economia de plantação determine potencialmente efeitos-procura mais intensos e maior possibilidade de absorção de capital nacional, a exportação mineira apresenta maior potencial (não generalizado) de crescimento. O grau de absorção generalizada de mão-de-obra qualificada é, em última instância, o critério decisivo.

Sob o mesmo referencial teórico, J. Levin (1960) estuda o modo como as economias do Perú e de Burma se estruturam em função da exportação de dois produtos básicos, respectivamente o guano e o arroz. Melville H. Watkins (1963), por sua vez, reivindica a paternidade deste tipo de abordagem para a teoria e história económicas canadianas (especialmente Harold Innis), alicerçada nos estudos realizados por aquela escola sobre a importância de actividades como a pesca do bacalhau e a produção de peles no desenvolvimento económico do Canadá. Na sistematização da teoria que elabora, Watkins salienta, entre outros aspectos importantes, as potencialidades da «abordagem produtos 'básicos» para equacionar a questão da oferta de empresariado. A economia de plantação pode produzir, por exemplo, instituições e valores contrários ao estímulo da actividade empresarial. A economia de pequena produção independente, pelo contrário, dada a mais equitativa distribuição de rendimento que possibilita, pode determinar condições propícias a uma maior mobilidade

social, capacidade empreendedora e educação. Trata-se, por conseguinte, de articular as condições psicológicas, culturais e institucionais com que habitualmente se estuda a oferta da função empresarial com as condições concretas de produção das economias subdesenvolvidas.

É, no entanto, Hirschman o responsável pela variante teórica mais importante desta abordagem, ou seja a metodologia dos enclaves (*linkage approach*) (1958:98-119). É através de uma proposta de aplicação generalizada desta metodologia à problemática do desenvolvimento que Hirschman assegura a mais decisiva reconsideração da abordagem produtos básicos (1977, a comentar no capítulo seguinte).

A capacidade de apropriação teórica de situações concretas revelada por este tipo de abordagem relativiza, em última instância, a utilização indiscriminada das chamadas tipologias de subdesenvolvimento, especialmente neste caso o conceito de *economia de exportação*. Representa por essa via o mais promissor ensaio de articulação determinantes externos/ determinantes internos.

Inadequação do paradigma neoclássico de roupagem keynesiana ou a natureza historicamente determinada das análises de Keynes

Como já foi anteriormente demonstrado, o quadro analítico da teoria do subdesenvolvimento designado nesta antologia por vulgatas caracteriza-se pelo predomínio da problemática da afectação de recursos, mesmo quando revestida de conceitos ou instrumentos de origem keynesiana.

Não há, por conseguinte, nesta teoria uma conflitualidade aberta entre os paradigmas neoclássico e keynesiano. Isso acontece fundamentalmente por duas razões.

Em primeiro lugar, porque do paradigma neoclássico subsistiu apenas o princípio racionalizador da afectação de recursos escassos a fins múltiplos e desigualmente valorados. Os modelos de equilíbrio geral estão impedidos, sob pena de contradição irremediável, de integrar o subdesenvolvimento como objecto real autónomo. Se assim fosse, uma de duas hipóteses se colocava:

- reconhecer nas populações subdesenvolvidas seres inferiores, irracionais ou sujeitos a determinismos sociais de comportamento;
- admitir acções correctoras capazes de libertar as potencialidades do homem liberal.

Nessa perspectiva, os desníveis de desenvolvimento são por norma minimizados e a pobreza considerada um fenómeno universal do ponto de vista qualitativo. A nossa digressão crítica pela problemática dos factores socio-culturais do desenvolvimento situou amplamente os limites da monoeconomia e denunciou o conteúdo etnocêntrico das suas concepções.

A extensão do paradigma keynesiano à problemática do subdesenvolvimento não escapa tambéhi à contradição objecto teórico/objecto real, de que as concepções monoeconómicas são o exemplo mais flagrante.

O keynesianismo constitui, como se sabe, uma proposta alternativa de um sistema teórico e de política económica para as situações de desemprego considerável de recursos humanos e materiais. Surge, por isso, socialmente determinada pela dimensão histórica concreta dos desequilíbrios estruturais com que as economias hegemónicas se defrontam nos anos 30. Quando determinados autores elegeram o subemprego como a característica estrutural decisiva das economias subdesenvolvidas, a transposição dos princípios keynesianos para o novo quadro estrutural «rompeu o véu da monoeconomia e a ideia de que poderia haver uma outra ciência económica ganhou credibilidade» (A. Hirschman, 1980: 1060).

No entanto, a transposição dos mecanismos keynesianos para o quadro estrutural do subdesenvolvimento não se fez sem críticas, algumas delas de conteúdo irrecusável.

Se entre as características estruturais das economias subdesenvolvidas fora o subemprego que mais interessara os partidários da «segunda ciência económica», outros autores chamaram a atenção para o facto de em tais economias, no lugar de um circuito geral de mercadorias, serviços e moeda, se particularizarem circuitos de incidência local ou sectorial, com comunicação esporádica ou imperfeita (Perroux, 1955, 1978). A monetarização inacabada da economia subdesenvolvida exigiria ou conceitos alternativos aos da macroeconomia keynesiana ou, pelo menos, o seu enriquecimento institucional.

A pretensa afinidade existente entre a situação de subemprego das economias subdesenvolvidas e o desemprego de recursos humanos e materiais como domínio de aplicação do sistema keynesiano conduz-nos a uma nova fonte de enviesa-mento. Arthur Lewis denunciava aquela inadequação afirmando que, na economia subdesenvolvida, só o desemprego de recursos humanos se manifesta. Nestas economias, ao subemprego da capacidade produtiva pressuposto pelo modelo keynesiano contrapõe-se a ausência dessa capacidade. No mesmo plano de análise, os múltiplos pontos de estrangulamento da oferta na economia subdesenvolvida não permitem uma resposta equilibrada às solicitações da procura. Do mesmo modo, a desarticulação (Perroux, 1955, 1978) consente fugas internas e externas de rendimento que tornam precário o mecanismo difusor da sua multiplicação (Seers, 1963).

Cabe, no entanto, aos economistas indianos o grande mérito de terem enunciado expressamente a inaplicabilidade do modelo keynesiano a uma economia subdesenvolvida. O texto antologiado de V. R. K. V. Rao, que discute o não funcionamento do multiplicador nesse tipo de economia e contrapõe os conceitos de desemprego «disfarçado» ou «oculto» ao de desemprego de recursos humanos e materiais,' é um exemplo do modo como, ainda na década de 50, esses economistas colocaram a questão. A necessidade de mutações estruturais da economia subdesenvolvida não se confunde, pois, com o princípio de que a acumulação pode realizar-se mediante a mobilização das forças latentes no desemprego oculto e no excedente de trabalho agrícola (V. B. Singh, 1956:189). A K. Das Gupta mostra que nas referências explícitas realizadas por Keynes à estagnação da economia subdesenvolvida, a preferência pela liquidez responde generalizadamente por aquele fenómeno. Segundo Keynes, o afluxo de metais preciosos não encontrou na economia indiana a expressão correspondente em termos de aumento de oferta de moeda. O mesmo não aconteceria se o entesouramento dos metais preciosos desse lugar à importação de bens de capital.

Esta última referência de Keynes suscita algumas considerações. As condições de inaplicabilidade do sistema keynesiano decorrem das diferentes fenomenologias de funcionamento que as economias em confronto evidenciam. Essas condições não se resumem, contudo, a um mero jogo de presença/ausência de pressupostos. A autonomia teórica de que o

objecto real subdesenvolvimento é portador pode apreender-se no diferente significado que determinados fenómenos, presentes em ambas as situações, revestem nas sociedades subdesenvolvidas. Assim acontece com a problemática do entesouramento/preferência pela liquidez. Tendo em conta as variantes concretas assumidas pela articulação dos sectores pré-capitalistas com as estruturas capitalistas dominantes, assim as formas pré-capitalistas de apropriação do excedente, bem como a especificidade dos padrões socio-culturais dessas sociedades, condicionam a formação do entesouramento. Acresce que, neste quadro de análise, a referida articulação não pode ser pensada sem se considerar a forma particular de integração do país no mercado mundial e a correspondente forma de destruição do seu equilíbrio original. A ideia preconcebida de que o entesouramento constitui uma fuga de rendimento limitativa da procura requer nas sociedades subdesenvolvidas uma qualificação. Não é indiferente, por exemplo, se a renda fundiária (forma pré-capitalista possível de apropriação do excedente) reveste concretamente a forma de conservação de ouro, terras, ou moeda local (S. Amin, 1970:260-64).

A transposição dos princípios keynesianos para o novo objecto real não se concretiza apenas a partir das proposições originais de Keynes, formuladas sob a imperiosidade de aproveitamento dos recursos então inaplicados. Domar e Harrod encarregaram-se de dinamizar aquelas proposições e introduziram, respectivamente, o efeito do investimento sobre a capacidade produtiva e o princípio da aceleração do capital. A sua versão simplificada de que a taxa de crescimento do produto de um país (corrigida ou não pela taxa de crescimento da população) é determinada pela razão entre a taxa de poupança e o coeficiente capital/produto foi, durante largo tempo, utilizada para explicar a insuficiência de capital que se atribuía às economias subdesenvolvidas e como técnica de planeamento. De facto, «uma geração de planificadores e funcionários da ajuda externa chegou a crer na realidade e na possibilidade de manipulação da propensão ao aforro e da razão capital/produto, agarrando-se a esta fé durante um período surpreendentemente' longo, pela boa razão de que a representação do mundo em termos destes conceitos era essencial para a sua posição de peritos; este foi o único jogo permitido» (Albert O. Hirschman, 1977).

Reduzir as implicações teóricas do modelo de Harrod-Domar a uma relação entre dois parâmetros que, no plano das grandezas observadas e nas condições da versão simplificada do modelo, é *por definição* igual à taxa de crescimento do produto, equivale a tomar as identidades por relações causais. Assim, independentemente dos vícios decorrentes da sua aplicação à problemática do subdesenvolvimento, o primado exercido pelo modelo de Harrod-Domar nasce de um equívoco. Planificadores e funcionários da ajuda externa fizeram fé, já não no complexo teórico-causal que decorre do modelo original, mas na sua própria degenerescência -- as identidades contabilísticas que lhe servem de suporte. Só assim se entende que, por essa via, o investimento seja equacionado como uma força «domesticada» e dependente da insuficiência de capital-poupança. Por outras palavras, a aplicação do modelo de Harrod e a degenerescência do papel do investimento exemplificam a presença na teoria do subdesenvolvimento do paradigma neoclássico com roupagem keynesiana (keynesianismo degenerado; na feliz expressão de Joan Robinson)[(21)].

Sob o ponto de vista dos equívocos do modelo como técnica de programação do desenvolvimento, várias críticas têm sido dirigidas à sua aplicação. Nesta perspectiva, o coeficiente capital/produto é especialmente visado. Essas críticas abrangem não só as que respeitam ao seu significado e mensuração, como as que se relacionam com o seu carácter operativo enquanto instrumento de apoio ao planeamento ou critério de afectação do capital (P. Streeten, 1972:73).

A manipulação equivocada do coeficiente capital/produto apresenta dois vícios fundamentais: a *agregação inadequada* das diferentes componentes do capital e o *isolamento ilegítim*o das restántes condições permissivas do desenvolvimento. Estes dois vícios surgem normalmente associados. A agregação das diferentes componentes do capital significa não só que cada componente é isolada das relações que mantém com as restantes, mas também que o seu isolamento se verifica relativamente a outros aspectos (níveis de bem-estar, comportamentos humanos e instituições ou políticas orientadas para outras condições). Como P. Streeten sublinha correctamente, todos estes elementos influenciam decisivamente a contribuição para o produto de um tipo particular de investimento.

Do isolamento ilegítimo que é imposto a cada componente do capital resultam implicações de diferente natureza.

A complementaridade potencialmente existente entre as diferentes componentes do capital faz com que uma análise excessivamente agregada ignore os ganhos adicionais de eficácia provenientes da complementaridade de resultados entre os diferentes projectos de investimento. Particularmente visíveis em determinados tipos de investimento, tais como o investimento público, estes efeitos podem determinar diferenças sensíveis, entre os coeficientes capital/produto globais de curto e longo prazo. Desde que plenamente aproveitadas, a longo prazo, as complementaridades de um determinado conjunto de projectos de investimento, o coeficiente capital/produto pode diminuir substancialmente, dados os efeitos positivos que se produzem sobre o nível do produto total.

O isolamento que a utilização daquele coeficiente mantém, em regra, com os aspectos já mencionados de natureza institucional ou com outras medidas de política, embora suscitando implicações ao nível da programação do desenvolvimento (como as anteriores), respeita também à própria concepção teórica do subdesenvolvimento. Tal procedimento poderia considerar-se válido se operasse, neste caso, a condição *mutatis mutandis*, mediante a qual os ajustamentos institucionais e de comportamento humano requeridos pela injecção de uma determinada quantidade de capital se produziriam automaticamente. Somos conduzidos por essa via ao princípio já criticado da transformação socio-cultural induzida (P. Streeten, 1972; G. Myrdal, 1973).

BIBLIOGRAFIA

Amin, Samir (1970) – *L'Accumulation à l'échelle mondiale*, Anthropos, Paris, 1970

Baldwin, Robert (1955) – «Long Term Trends in International Trade and Secular Movements in the Terms of Trade», *American Economic Review*, Maio

Idem (1956) – «Patterns of Development in Newly Settled Regions», *Manchester School of Economic and Social Studies*

Idem (1963) – «Export Technology and Development from a Subsistente Level», *Economic Journal*, Marco

Bauer, P. T..(1971) – *Dissent on Development*, Weidenfeld and Nicolson, Londres

Cardoso, F. Henrique (1977) – «La Originalidad de la Copia: la Cepal y la idea del desarollo» *Cepal Review*, Santiago do Chile

Das Gupta, A. K. (1966) – «Keynesian Economics and Underdeveloped Countries», in *Keynesian Economics*, Peoples' Publishing House Ltd., Delhi

Emmanuel, Arghiri (1969) – *L'Echange Inégal*, Maspero, Paris; tradução portuguesa, Estampa, Lisboa,. 1973

Flanders, J. (1964) – «Prebisch on Proteccionism, an Evaluation», *Economic Journal*

Furtado, Celso (1971) – «Dépendence externe et théorie économique», *L'Homme et la Société*, n.° 22

Galbraith, J. Kenneth (1973) – «Power and the Useful Economist», *American Economic Review*, Março

Hirschman, Albert O. (1945) – *National Power and the Structure of Foreign Trade*, California University Press, Berkeley

Idem (1951) – «Industrial Nations and the Industrialization of Underdeveloped Countries», *Economia Internazionale*, Agosto

Idem (1957) – «Economic Policy in Underdeveloped Countries», *Economic Developement and Cultural Change*, n.° 4

Idem (1958) – *Strategy of Economic Development*, Yale University Press

Idem (1965) – «Obstacles to Development: a Classification and a Quasi Vasnishing Act», *Economic Development and Cultural Change*, n.° 4

Idem (1971) – «The Political Economy of Import Substituting Industrialization in Latin America», in *A Bias for Hope – Essays on Development and Latin America*, Yale University Press

Idem (1976) – «On Hegel, Imperialism and Structural Stagnation», *Journal of Development Economia*

Idem (1977) – «A Generalized Linkage Approach to Development; with special reference to staples», *Economic Development and Cultural Change*, número especial em honra de Bert Hoselitz

Idem (1980) – «Auge y Ocaso de la Teoria dei Desarrollo», *El Trimestre Economico*, Out./ Dez.

Levin, Jonathan (1960) – *The Export Economies*, Cambridge University Press

Lewis, Arthur (1954) – «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour», *Manchester School of Economic and Social Studies*

Idem (1978) – *The Evolution of the Internactional Economic Order,* Princeton University Press, Princeton

Idem (1980) – «The Tropical Dilemma – an Interview», *Challenge*, Março/Abril

Martin, Kurt e Knapp, John (1967) – *The Teaching of the Development Economics*, Frank Cass, Londres

Meier, Gerald (1958) – «International Trade and International Inequality», *Oxford Economics Papers*

Idem (1967) – *Leading Issues in Economic Development*, Oxford University Press

Myint, Hla (1965) – «Economic Theory and the Underdeveloped Countries», *The Journal of Political Economy*, Outubro

Myrdal, Gunnar (1956) – *An International Economy*, Routledge & Kegan Paul, Londres

Idem (1957) –*Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Gerald Duckworth, Londres

Idem (1970) – *Asian Drama: an Inquiry into the Poverty of Nations*, Nova Iorque

Idem (1970) – *The Challenge of World Poverty*, Pantheon Books, Nova Iorque

Idem (1973) – «The World Poverty Problem», *Mondes en Dévelopement*, n.° 1

Okrar, Osman (1951) – «La Théorie Keynésienne et l'Economie Sous-Développée», *Economice Appliquée*, Janeiro/Março

Ominami, Carlos (1979) – *Aperçu Critique des Théories du Développement en Amérique Latine*, Cepremap, Paris

Pazos, Felipe (1980) – *Discurso de pronunciamento do titulo de Doutor Honoris Causa a Raúl Prebisch*, Universidade de Bar Ilan, Israel, El Trimestre Economico, n.° 189

Perroux, François (1958) – «The Quest for Stability: the real factors», in *Stability and Progress in the World Economy*, D. Hague (ed.), Mac Millan, Londres

Idem (1961) – *L'Economie du XXe Siècle*, P.U.F., Paris

Idem (1964) – *A Economia das Nações Jovens*, Moraes Editores, Lisboa

Idem (1973) – *Pouvoir et Economie,* Bordas, Paris

Idem (1977) – *A Independência da Naçã*o, Iniciativas Editoriais, Lisboa

Pinto, Anibal (1965) – «Concentracion del Progresso Tecnico y sus frutos en desarrollo economico», *El Trimestre Economico*, Jan./ Março

Prebisch, Raúl (1950) – «El desarrollo economico de America Latina», reproduzido no *Boletin Economico de America Latina*, n.° 1, Fevereiro de 1962

Idem (1964) – *Dinâmica do desenvolvimento latino-americano*, Editora Fundo de Cultura, Rio de Janeiro

Idem (1976) – «A Critique of Peripheral Capitalism», *Cepal Review*, 1.° Semestre

Idem (1978) – «Socio-economic structure and crisis of peripheral capitalism», *Cepal Review*

Idem (1979) – «The neoclassical theories of economic liberalism», *Cepal Review*, Abril

Idem (1980) – «Towards a theory of change», *Cepal Review*, Abril

Richardson, Neil – *Foreign Policy and Economic Dependence*, University of Texas Press, Austin

Roegen, N. Georgescu (1960) – «Economic Theory and Agrarian Economics», *Oxford Economic Papers*

Sachs, lgnacy (1971) – *La Découverte du Tiers Monde*, Flammarion, Paris

Seers, Duddley (1962) – «Why Visiting Economists Fail? »; *The Journal of Political Economy*, Agosto

Idem (1963) – «Os Limites do Caso Especial», *Revista Trimestral de História e Ideias*, n.° 2, Porto, 1978; tradução da versão original publicada no *Bulletin of the Oxford Institute of Economics and Statistics* e reproduzida em K. Martin e J. Knapp (1959)

Idem (1963) – «The Stages of Economic Growth of a Primary Produce; in 'the Middle of the Twentieth Century», in *Imperialism and Underdevelopment*, R. Rhodes (ed.), Monthly Review Press

Serra, José (1974) – «El Estilo de Desarrollo Reciente de America Latina: notas introdutorias», *El Trimestre Economico*

Sideri, Sandro (1978) – *Comércio e Poder*, Edições Cosmos, Lisboa

Singer, Hans (1950) – «The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries», *American Economic Review*, Maio; tradução portuguesa in *Economia Política do Desenvolvimento*, CEDEP, Lisboa

Singh, V. B. (1953) – «Keynesian Economics in Relation to Underdeveloped Countries», *Science and Society*, n.° 3; reproduzido em *Keynesian Economics*, op. cit.

Smith, S. e Toye, J. (1979) – «Trade and Poor Economies», *Journal of Development Studies*

Streeten, Paul (1972) – *The Frontiers of Development Studies*, Mac Millan, Londres

Sunkel, Osvaldo (1967) – «Dependencia Externa y Politica Nacional de Desarrollo», *Revista de Estudios Internacionales,* vol. I, n.° 1; reproduzido em *Journal of Development Studies*, Outubro de 1969

Idem (1971) – «Capitalismo Transnacional y Desintegracion Nacional em America Latina», *El Trimestre Economico*, Abril/Junho

Sunkel, Osvaldo e Fuenzalida, Edmundo (1974) – «Transnacionalization and its National Consequences», in *Transnational Capitalism and its National Development*, Harvester Press, 1974

Sunkel, Osvaldo e Paz, P. (1970) – *El Subdesarrollo Latino-Americano y la Teoria dei Desar-*

rollo, Siglo XXI, Mexico

Tavares, M. Conceição (1975) – *Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro*, Zahar Editores, Rio de Janeiro

Viner, Jacob (1961) – *Comercio Internacional y Desarrollo Economico*, Editorial Ternos, Madrid, tradução do original de 1953

Vries, Margaret C. de (1966) – «Trade and Exchange Policy and Economic Development: Two Decades of Evolving Views», *Oxford Economic Papers*

Watkins, Melville H. (1963) – «A Staple Theory of Economic Growth», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, Maio

NOTAS

(1) Para uma aplicação deste tipo de assimetria às relações entre Portugal e a Inglaterra, consultar S. Sideri (1978).

(2) Segundo F. Pazos, a indústria transformadora argentina cresceu entre 1932 e 1948 a uma taxa média de 7,1%, o que corresponde, tomando por base o ano de 1929, a uma taxa média anual de 4,4%. Esta taxa é superior à registada no período 1944-45 (2,5%), considerado como a fase de arranque industrial daquele país. Do mesmo modo, os preços por grosso eram, em 1919, 12,5% mais elevados que em 1929 e o custo de vida estabilizara.

(3) Razão entre o índice de preços médios de exportações (produtos agrícolas) e o índice de preços médios de importações (produtos manufacturados).

(4) Consideraremos, mais adiante, as reservas de carácter empírico que são, em regra, colocadas às teses da deterioração dos termos de troca dos produtos primários.

(5) Estatísticas da ONU para o período 1876-70/1946-47, reproduzidas no documento da mesma instituição de 1951. Esta série, bem como a mais referenciada pela generalidade dos analistas (Imlah, «The terms of trade of the United Kingdom», *Jounal of Economic History*, Novembro de 1950), toma por base de cálculo o comércio externo do Reino Unido, o que não é considerado suficientemente representativo.

(6) Para uma critica mais circunstanciada da teoria salários-preços de Prebisch consultar A. Emmanuel, 1969:131-2.

(7) Consultar prioritariamente os quadros-síntese publicados anualmente no relatório do *General Agreement on Tariffs and Trade*, G.A.T.T., Genebra.

(9) Paralelamente à ruptura com as teses subjectivistas da procura, é fundamentalmente este facto que justifica a relevância atribuída pelos teorizadores da Troca Desigual à abordagem de Lewis.

(9) Consultar, por exemplo, *Prefácio a Nova Economia Política*, Dinalivro, Lisboa (sem data) e «Accumulation and Creativity», *Cepal Review*, Santiago, 1978.

(10) Aníbal Pinto (1965) e José Serra (1974).

(11) Além de constituir uma concepção fortemente reducionista das assimetrias internacionais, o conceito de capitalismo imitativo pouco acrescenta ao conceito de dependência sustentado inicialmente por Celso Furtado (1971).

(12) Tenha-se em conta que, segundo Prebisch, o crescimento da produtividade (introdução de níveis tecnológicos superiores) e do emprego caracteriza basicamente o processo de desenvolvimento.

(13) Prebisch considera que o progresso tecnológico introduz combinadamente técnicas multiplicadoras de capital e emprego e outras que consomem capital em detrimento de acumulação e emprego posteriores. Reside aqui a distinção capital reprodutivo/capital não reprodutivo.

(14) Nesta perspectiva, a moeda é também condição de acumulação, antecipando o processo de auto-financiamento futuro.

(15) Sintomático do carácter inacabado desta ruptura é a rejeição que Prebisch realiza da abordagem neoclássica da formação dos preços numa óptica de dinâmica global do desenvolvimento, aceitando como plenamente válida a mesma teoria quando considerada do ponto de vista microeconómico da empresa (1978:196).

(16) Inserem-se nesta corrente, para além de Perroux, os trabalhos de Jean Lhomme, André Marshall, Jean Weiller, André Piettre, J. Akerman, J. Austruy.

(17) Segundo a síntese de J. Austruy (1965), realizada essencialmente a partir de Perroux (1961).

(18) Particularmente importante do ponto de vista do impacto exercido pelo desencanto crescente dos economistas do desenvolvimento no ensino desta disciplina é a *Manchester Conference on Teaching Development* de Abril de 1964 (K. Martin e J. Knapp, 1967), onde D. Seers discute em público o seu artigo.

(19) Sob o ponto de vista de que, tendo em conta o potencial tecnológico disponível e as realizações concretas, o mundo é, em termos médios, pobre e subdesenvolvido.

(20) «Das raizes do desenvolvimento e do subdesenvolvimento no Novo Mundo: Smith e Marx versus os Weberianos» (1977).

(21) A parte final do texto antologiado de V. K. R. V. Rao parece decorrer deste princípio. De facto, considerar a máxima «trabalhar mais e poupar mais» como terapêutica para o progresso económico das economias subdesenvolvidas escamoteia a questão fundamental das oportunidades de investimento e da capacidade de acumulação dessas economias.

TEXTOS ANTOLOGIADOS

TEXTO N.° 14: O COMÉRCIO EXTERNO COMO INSTRUMENTO DE PODER NACIONAL[1]

Albert O. Hirschman

Neste trabalho, o termo *Poder nacional* é utilizado no sentido de poder de coerção que uma nação pode vir a impôr a outras nações, sendo o método de coerção militar ou «pacífico». Na tentativa de expandir o seu poder, uma nação terá que ter em conta muitos factores – históricos, militares, psicológicos e económicos. Entre os determinantes económicos do poder, o comércio externo tem um papel importante. Em ordem a analisar o meio pelo qual o comércio externo contribui para uma certa distribuição de poder entre as várias nações, terá que ser isolado temporariamente de outros determinantes; para os fins da nossa investigação, esses outros determinantes podem englobar-se no vasto *ceteris paribus* ao qual, para tornar a nossa análise mais realista, teremos de tempos a tempos de recorrer.

Será então nosso objectivo compreender porque e como as relações de dependência, de influência e até de dominação provém de relações comerciais. Não estamos interessados na linha oposta de causalidade que também existe e que pode até ter um valor histórico superior: a questão de como uma dada distribuição de poder influencia as relações comerciais. No entanto, será bom para o leitor lembrar que frequentemente a adopção de certas políticas económicas que dão origem a um poder maior para uma nação só é possível se existir um desequilíbrio inicial de poder em favor dessa nação.

O comércio colonial dá-nos muitas vezes a oportunidade de observar este tipo de efeito cumulativo. Uma supremacia de poder inicial permite ao

poder imperial moldar a direcção e composição do comércio colonial e as relações comerciais que são então estabelecidas reforçam por sua vez significativamente a posição de poder inicial mantida pelo poder imperial.

Os dois efeitos do comércio externo

O comércio externo tem dois efeitos principais sobre a posição de poder dum pais.

O primeiro efeito é quase de certeza positivo: proporcionando uma oferta mais abundante de bens ou substituindo bem menos procurados Por bens mais procurados (dum ponto de vista de poder), o comércio externo reforça a força militar potencial dum país. Podemos chamar-lhe o *efeito oferta* do comércio externo. Não serve apenas para aumentar a força da máquina de guerra dum pais, mas utiliza a ameaça de guerra como uma arma de diplomacia. Embora tenhamos observado que os agentes de comércio livre aconselharam os homens de Estado para contar. com o efeito oferta do comércio externo, os proteccionistas alertaram-nos dos perigos da sua Cessação durante um período de guerra, que segundo afirmam é precisamente quando se torna mais necessário. Mas este perigo pode ser diminuído e o efeito oferta salvaguardado:

1) assegurando o controlo de rotas comerciais marítimas;

2) através duma política de acumulação preventiva extensiva de stocks em tempo de paz;

3) redirigindo o comércio para os países relativamente aos quais o perigo de suspensão de abastecimento é minimizado.

A tentativa de negociar mais com países vizinhos, países amigos ou países subordinados, é largamente inspirada por esta consideração e tem sido um dos motivos mais fortes subjacentes às políticas de regionalismo e de comércio imperial.

Todos estes pontos são óbvios e não necessitam de mais explicação. Quanto ao efeito oferta, o comércio externo serve como um meio para aumentar a eficiéncia da pressão militar que um país pode vir a impôr a

outros países. Mas tal como a guerra ou a ameaça de guerra podem por sua vez ser consideradas como um meio para obter um determinado resultado, também o efeito oferta do comércio externo é um instrumento indirecto de poder, sendo a guerra ou a ameaça de guerra o instrumento directo. No seu resultado final, o efeito-oferta do comércio externo requer, por conseguinte, pelo menos a possibilidade de guerra.

O segundo efeito do comércio externo do ponto de vista do poder é que ele pode tornar-se uma fonte directa de poder. Já se fez notar por várias vezes e com certa esperança que o comércio, considerado como meio de obtenção duma quota na riqueza dum outro pais, pode suplantar a guerra(2). No entanto, o comércio também se pode tornar uma alternativa à guerra – e isto dá origem a uma perspectiva menos optimista –proporcionando por si só um método de coerção nas relações entre nações soberanas. O estado de guerra económica pode substituir os bombardeamentos e a pressão económica o ruído dos sabres. Pode efectivamente demonstrar-se que mesmo se a guerra fosse eliminada, o comércio externo daria origem a relações de dependência e influência entre nações. Podemos chamar a este ponto o *efeito influência* do comércio externo e, dada a sua importância, consagramos a maior parte deste capítulo à sua análise.

Os termos dependência e influência têm sido, até agora, utilizados indiscriminadamente para descrever a situação que parece invariavelmente surgir das relações comerciais entre dois estados soberanos. Mas por que razão surge uma situação destas? Por outras palavras, qual a causa-base do aspecto político ou aspecto de poder das relações económicas internacionais? Para responder a esta pergunta temos que aceitar que a explicação do grande poder mantido no passado pela Grã-Bretanha foi o facto de possuir bases estratégicas, tais como Gibraltar, Suez e Singapura. A posse destas bases teve duas consequências: 1.° garantiu a segurança do comércio britânico; 2.° como um sub-produto bem vindo, permitiu à Grã-Bretanha cortar o comércio a outros países passando por estes pontos, sendo o comércio realizado com a própria Inglaterra ou entre dois outros países. Esta segunda consequência deu-lhe um considerável poder directo sobre outros países e influência também, na medida em que estavam sempre expostos à ameaça potencial duma paragem repentina do seu comércio por vontade da Grã-Bretanha.

Mas todo o país soberano possui alguma influência deste tipo, pois através do controlo das suas fronteiras e do poder sobre os seus cidadãos pode a qualquer momento interromper o seu próprio comércio de exportação e importação, que, ao mesmo tempo, são importações e exportações doutros países. A paragem deste comércio obriga os outros países a procurarem mercados e fontes de oferta alternativos e se este passo se revelar impossível, então impõe-se-lhes ajustamentos económicos e um empobrecimento duradouro. É óbvio que a paragem também prejudica a economia do pais que toma a iniciativa de a efectuar, mas não é um prejuízo semelhante àquele que um pais agressivo poderá provocar a si próprio declarando guerra sobre outro pais. Um país que tenta tirar o máximo partido da sua posição estratégica em relação ao seu próprio comércio tentará precisamente criar condições que façam com que a interrupção de comércio seja mais gravosa para os países com quem mantém relações comerciais do que para si próprio. Guerras de direitos aduaneiros e paragens de comércio raramente acontecem, mas o conhecimento desta possibilidade é o suficiente para testar a influencia do pais mais forte e para moldar a política do mais fraco.

Que a pressão económica sobre um país consiste principalmente na ameaça de rompimento e por fiar numa paragem efectiva das relações económicas externas desse país foi claramente reconhecido pelo artigo 16.° do Pacto da Liga das Nações. A intenção do artigo 16.° era coordenar e combinar as posições de poder que os vários estados membros da Liga adquiriram no país agressor através de relações comerciais e financeiras.

Consequentemente, o poder de interromper relações comerciais e financeiras com qualquer país é a causa-raiz da influência ou posição de poder que um pais adquire noutros países, tal como a causa-raiz da «dependência no comércio». Deve-se salientar que a única razão para a emergência destes aspectos políticos é a de soberanias nacionais livres. Já várias vezes se fez notar que a regulação central das unidades soberanas independentes dá origem a uma «politização» perigosa do comércio[3]. Sem dúvida que a identificação de todo o interesse privado com o interesse e prestígio nacional pode provocar uma forte tensão nas relações internacionais. Mas a regulação do Estado não *cria* de modo algum os aspectos políticos das relações económicas internacionais (conforme o

termo politização parece insinuar). Apenas dá ênfase ou torna mais evidentes e exploráveis essas relações. Para que existam as implicações políticas ou de poder do comércio e para que se façam sentir, não é essencial que o Estado exerça uma acção positiva i.e. que organize e dirija o comércio centralmente; o direito negativo de veto no comércio do qual todo o estado soberano está investido é suficiente[4]. Analisaremos agora as condições que tornam este direito de veto ou o poder de interromper o comércio uma arma eficiente na luta para obtenção do poder. O objectivo duma nação que utiliza o comércio externo como instrumento da política do poder [5] será como é óbvio fazer surgir essas condições.

O efeito-influénda do comércio externo (Secção 1)

Aquilo que designamos de efeito influência do comércio externo resulta do facto que o comércio conduzido entre o pais A por um lado, e os países B, C, D, etc. por outro lado, tem valor para B, C, D, etc. e que estes consentiriam então proporcionar a A certas vantagens – militares, políticas, económicas – de modo a reter a possibilidade de comércio com A. Se A desejar aumentar o seu domínio sobre B, C, D, etc., terá que criar uma situação na qual estes países fariam qualquer coisa para reter o seu comércio externo com A. Uma situação destas surge quando é extremamente difícil e oneroso para estes países:

1) dispensar inteiramente o comércio que realizam com A, ou
2) substituir A como um mercado e fonte de oferta por outros países.

Os princípios duma política de poder dependente do efeito influência do comércio externo são na sua essência extremamente simples: *são todos elaborados com o fim de produzir esta situação «ideal».*

A nossa análise destes princípios está dividida em duas partes. Na primeira, presume-se que os países que são objecto da política de poder não têm qualquer possibilidade de trocar o seu comércio com A pelo comércio entre si próprios ou com terceiros países, enquanto que o país A permanece livre de negociar com qualquer outro país que deseje. Dada esta suposição,

que será abandonada na segunda parte da nossa análise, temos apenas de dar atenção à primeira característica da situação «ideal».

A dificuldade do país B, C, D, etc. dispensar o comércio conduzido com A parece-nos depender de 3 factores principais:

1. O ganho total líquido para B, C, D, etc. do comércio com A;
2. A duração e prejuízo do processo de ajustamento que A impõe a B, C, D, etc. através da interrupção do comércio;
3. A força dos direitos adquiridos que A criou através do comércio no interior das economias de B, C, D, etc.

O ganho do comércio e a dependência no comércio

A influência que o país A adquire no país B através do comércio externo depende, em primeiro lugar, do ganho total que B consegue desse comércio; o ganho total do comércio para qualquer país não é de facto senão uma outra expressão para o total empobrecimento que se lhe imporia através da paragem do comércio. Nesse sentido, o conceito clássico, ganho do comércio, e o conceito de poder, dependência no comércio, que estão presentemente em estudo, são observados como sendo meramente dois aspectos do mesmo fenómeno e esta ligação pode servir como uma aplicação moderna do provérbio *fortuna est servitus*.

Tanto a teoria do ganho derivado do comércio como a sua distribuição se tornam importantes para o nosso caso. O ganho derivado do comércio foi definido por Marshall nos seguintes termos: «O ganho directo que um país obtém no seu comércio extrno é o excesso do valor dos bens que importa sobre o valor dos bens que poderia ter produzido no seu próprio país com o capital e a mão-de-obra necessários para produzir os bens que exportou em troca»[6]. Esta definição salienta o facto de o ganho produzido pelo comércio não poder ser medido comparando a satisfação produzida pelo consumo das importações com a satisfação que poderia surgir do consumo interno das exportações ou comparando o custo hipotético interno das mercadorias importadas com o seu custo actual[7]. Se um país fosse impedido de negociar, este nem continuaria a produzir os bens

anteriormente importados, nem tentaria produzir internamente todos os bens anteriormente importados, mas, dados os recursos reduzidos, haveria um ajustamento no sentido de produzir os bens mais desejados.

O Professor Viner elaborou um conceito ainda mais complexo de ganho derivado do comércio. Demonstrou que as diferenças no tocante à satisfação entre a situação de comércio e não-comércio podem surgir não só através duma composição diferente de bens para consumo nas duas situações, mas também por causa das diferenças no padrão de ocupação ou na comparação geral entre o trabalho e o tempo livre do pais em causa[8].

Tendo em conta a qualificação que resulta destas considerações, a definição de Marshall continua a dar uma boa ideia do valor do comércio para um pais ou, por outras palavras, no tocánte ao bem-estar desse pais nesse sector e que está nas mãos dos seus parceiros comerciais interromper.

A primeira conclusão que se pode tirar da ligação que estabelecemos entre o ganho derivado do comércio e a dependência no comércio é que a fim de aumentar a sua influência noutras nações, a nação A terá que pura e simplesmente provocar uma expansão do seu comércio externo. De acordo com um pressuposto geral estabelecido pela teoria, um aumento voluntário no comércio por parte dos parceiros comerciais de A é de facto uma indicação dum aumento nos seus ganhos derivados do comércio e, consequentemente, da sua dependência em relação a A. Mas este tipo de raciocínio ignora que, deste modo, a influência que as outras nações exercem no pais A também aumentaria. Alguns países talvez sejam capazes de negligenciar esta consideração dada a sua posição geográfica, o seu poder militar ou outros elementos não económicos. Mas, em geral, um pais que opta por uma política de poder terá um certo montante limite fixado para as suas relações comerciais com países estrangeiros que, por sua vez, pensará não ser prudente ultrapassar[9].

Se tomarmos em atenção esta objecção, talvez se possa propôr outro método: o pais A, que procura aumentar a sua influência no pais B, pode ter interesse em alterar os termos de troca a favor de B. Neste caso, parece-nos que temos um exemplo ideal da oposição entre uma política que tenta maximizar o rendimento nacional e uma política com o objectivo de maximizar o poder nacional.

No entanto, esta afirmação necessita de qualificação e elaboração. Em primeiro lugar, a relação funcional entre o ganho proveniente do comércio e a dependência no comércio aponta para uma colisão potencial, não apenas entre o rendimento ou o bem-estar social e o poder nacionais, mas também entre os dois tipos diferentes de política de poder, uma política dependente do efeito-oferta do comércio externo e outra dependente do efeito-influência. É de facto evidente que uma política que utiliza o comércio externo como seu instrumento tem por vezes de escolher entre melhores termos de troca, por exemplo uma oferta mais abundante de materiais necessários para uma dada quantidade de produtos internos, por um lado, e uma maior influência sobre o pais com quem mantém relações comerciais, por outro.

Mas será que existe um conflito inevitável entre o bem-estar nacional e o poder nacional, ou, ao nível duma política de poder, entre o efeito-oferta e o efeito-influência do comércio externo? Esta conclusão só é necessária se aceitarmos o conceito comum de que uma dada quantidade de comércio dá origem a um ganho total fixo que tem de ser distribuído entre os países intervenientes de acordo com um ratio estabelecido através dos termos de troca. Então, um aumento dos ganhos de A só poderá ser. obtido através duma diminuição dos ganhos de B. Esta perspectiva é, no entanto, por si só, suspeita, dada a sua semelhança com a ideia mercantilista de que o ganho de A é o prejuízo de B.

Em verdade, temos que esclarecer uma confusão de terminologia que está na base de todo o tema. O que é comum denominar-se ganho total do comércio não é de maneira alguma, conforme se pode esperar, a soma dos ganhos derivados do comércio conforme foi definido por Marshall para os países individuais participantes. O termo ganho total, conforme é usado na generalidade, deve ser antes entendido como o excedente físico de bens tornado possível pela divisão internacional de trabalho. Este excedente físico é de facto fixado sob condições de custos e procura dadas. Talvez se lhe possa chamar o ganho total objectivo do comércio. Mas, no entanto, um momento de reflexão demonstra que, embora este ganho objectivo possa ser totalmente inexistente (tal como na ausência de qualquer especialização internacional posterior à abertura de comércio), um ganho subjectivo substancial conforme é definido por Marshall pode

ainda resultar para os vários países se estes não produzirem a mesma gama de mercadorias[10].

Consequentemente, se um ganho objectivo derivado do comércio sob a forma dum excedente físico de bens não for sequer uma condição necessária para surgir um ganho subjectivo derivado do comércio, a existência dum forte relacionamento entre a distribuição dos ganhos objectivos e subjectivos, bem como entre os países com relações comerciais, é legitimamente duvidosa. A teoria dos termos de troca conseguiu demonstrar como o ganho objectivo se distribui e como a sua distribuição pode ser afectada por alterações nas preferências e técnicas ou através das políticas comerciais. Pensa-se, na generalidade, que os termos de troca dão uma indicação lata do ganho proveniente do comércio; e apesar das muitas limitações apontadas pelo Professor Viner[11], este método de abordagem continua a parecer frutuoso se estivermos interessados principalmente em saber quando do um país aumenta ou diminui o ganho do seu comércio com outro país especifico, pois isso só pode acontecer em condições estáticas – isto é: com preferências e técnicas constantes – através dum movimento dos termos de troca a seu favor. Mas o método filha-nos decisivamente se estivermos interessados, não nos incrementos do ganho subjectivo derivado do comércio, mas no seu montante total para uma qualquer situação dada. Não é de facto possível afirmar que os graus respectivos dos ganhos subjectivos derivados do comércio correspondam à divisão do ganho objectivo sem assumir uma semelhança de preferências para os dois países e uma semelhança de níveis de satisfação anteriores ao comércio – por outras palavras, sem assumir integralmente o problema. Na ausência de tais pressupostos não existe qualquer razão para que um pais não possa obter uma fracção inferior dos excedentes físicos de bens obtidos pela especialização internacional, embora auferindo um maior aumento[12] de satisfação a partir do comércio que o seu parceiro.

A investigação sobre os factores que determinam o montante do ganho subjectivo derivado do comércio tem que ser feito directamente. Foi iniciado com o auxllo de ilustrações diagramáticas por escritores neoclássicos, Edgeworth[13] e, em particular, Marshall[14]. A conclusão de Marshall, que não é afectada por dois erros de método[15], que «o excedente (do pais G) é tanto maior quanto mais urgente é a procura duma quantidade pequena dd bens

feita por G a E e quanto mais deles conseguir receber sem grande movimento da razão de troca a seu favor». Por outras palavras, com um certo volume de comércio, o ganho subjectivo é tanto mais pequeno quanto o padrão oferta-procura dum pais mantiver uma elevada elasticidade através da sua parte relevante: enquanto que o ganho seria maior se a procura dum país depois de ter sido muito elástica para montantes pequenos dos bens do outro pais se tornasse não-elástica nas suas fases posteriores (e pertinentes)[16].

Esta afirmação pode parecer surpreendente, pois um país que se encontre na última situação diz-se na generalidade que se encontra numa posição estratégica inferior e sujeito à manipulação dos termos de troca contra si próprio. No entanto, este é apenas outro aspecto da mesma situação: um pais que ganha muito com a troca efectuada da sua produção interna por importações pode ser mais facilmente guiado para concessões de acordo com a razão de troca do que um país para o qual o comércio é apenas pouco lucrativo nas condições existentes.

Mencionamos acima a possibilidade de um pais, embora obtenha um ganho objectivo inferior derivado do comércio, poder ainda beneficiar dum maior ganho subjectivo; verifica-se neste momento como esta situação não é necessariamente uma raridade, mas pode pelo contrário ser considerada como provavelmente verdadeira[17].

Estas considerações teóricas são directamente relevantes para o objectivo duplo duma política de poder do comércio externo que descrevemos. O país A pode possivelmente aumentar o ganho derivado do comércio, e consequentemente a dependência face aos países com quem mantém relações comerciais, através duma alteração na composição do comércio ou por uma alteração dos países com quem mantém relações comerciais sem se submeter a termos de troca mais desfavoráveis. A fim de resolver o conflito entre o efeito-oferta e o efeito-influência do comércio externo, que à primeira vista parecia inevitável, o país A tem que procurar países para relações comerciais com uma procura «urgente» dos seus bens de exportação.

Em primeiro lugar, A virar-se-á para países que não têm quaisquer possibilidades de produzirem por si só as mercadorias exportadas por A. Um segundo caso mais geral e que foi apontado por Marshall é o comércio com «países pobres», isto é, países com rendimentos reais baixos antes da abertura do comércio. Marshall aplicou a este caso a «lei da utilidade

marginal decrescente do rendimento» nos seguintes termos: «o país rico pode com pouco esforço oferecer a um país pobre instrumentos para a agricultura ou para a caça, que duplicam a eficácia do seu trabalho, o que não podia fazer por si próprio; enquanto o país rico pode sem grande problema produzir para si próprio a maioria dos produtos que comprou à nação pobre ou, em todo o caso, arranjar substitutos satisfatórios para todos eles. Uma paragem de comércio provocaria na generalidade um prejuízo real mais significativo para a nação pobre do que para a nação rica(18).

Uma nação que prossegue uma política de poder pode presumir-se que exporta bens industriais e importa principalmente aqueles produtos para os quais não tem substitutos internos ou os tem apenas débeis e muito caros. Ela tem que estar preparada para aceitar uma certa dependência face a um país estrangeiro a fim de obter estes artigos – ou, na nossa terminologia, a fim de tirar proveito do- efeito-oferta do comércio externo. O seu problema é, consequentemente, saber como induzir uma máxima dependência em países estrangeiros, dada uma certa dependência fixa de si própria. Na resolução deste problema pode aproveitar as nossas pesquisas determinando aquilo que deve exportar e escolhendo os países dos quais deve importar. Primeiro, pode verificar que possui uma posição monopolística nos seus artigos para exportação, encaminhando o comércio para aqueles países que estão relativamente mal servidos para produzir estes ou artigos semelhantes. No nosso caso, isto significa países agrícolas; e o impedimento da industrialização ou até a supressão de indústrias já existentes é uma parte importante duma política que tenta preservar ou aumentar a influência adquirida nestes países por uma nação industrializada.

Em segundo lugar, a nação que conduz uma política de poder tem interesse em desviar o seu comércio para países pobres nos quais a utilidade marginal do rendimento é elevada(19). Consequentemente, se a nação A que assume uma política de poder realizar uma certa quantidade de comércio com o grupo B de outras nações industrializadas ricas, pode tentar, como é óbvio, aumentar a sua influência nestes países garantindo-lhes melhores termos de troca. Mas isto iria interferir com a sua própria produção e, adicionalmente, estes países podem não valorar muito os fornecimentos adicionais vindos de A. Se, por outro lado, a nação desviar o seu comércio para o grupo C de países pobres e agrícolas dos quais pode receber as mesmas ofertas, o ganho deri-

vado do comércio obtido pelo grupo C excederá o ganho obtido pelo grupo B, e consequentemente a influencia de A no grupo C será bastante maior do que foi no grupo B. Embora os custos reais dos fornecimentos possam ser mais elevados no grupo C que no grupo A, A terá então pouca dificuldade na manipulação dos termos de troca, de tal modo que não dá mais produto interno em troca de importações do que anteriormente.

Mais recentemente foi de novo dada atenção à análise da exploração tanto em relação ao factor de produção na economia doméstica como à de um país por outro nas relações económicas internacionais. Para o último ponto, já foi demonstrado quais as condições e quais as políticas exigidas para um pais inverter os termos de troca a seu favor. No início, este tipo de investigação parece ser exactamente o contrário da nossa análise do efeito-influencia, que depende do ganho derivado do comércio dos países com quem mantém relações comerciais. A possibilidade de conflito entre a política de maximização do rendimento nacional, por um lado, e a política de manutenção da maior posição de influência com os parceiros comerciais, por outro, merece sem dúvida ser destacada.Mas a nossa análise subsequente tem demonstrado que estes dois tipos de políticas não são necessariamente alternativos. A prossecução com êxito duma política pode até condicionar o aparecimento de outra. A capacidade de manipular os termos de troca a seu favor depende, de facto, do ganho de comércio obtido pelos parceiros comerciais e as políticas que descrevemos são dirigidas precisamente para o aumento deste ganho. A exploração monopolística de um parceiro comercial pode então ser considerada como uma das utilizações nas quais o poder conseguido através do efeito-influência pode ser aplicado. Estamos neste caso interessados apenas nos métodos e condições que dão origem a este poder, não com as suas possíveis utilizações que podem assegurar vantagens de qualquer tipo –militares e políticas bem como económicas.

Dificuldades de ajustamento e direitos adquiridos

A ameaça duma paragem de comércio – a característica sempre presente no comércio entre dois estados soberanos – tem dois efeitos principais sobre

a economia do país cujo comércio foi interrompido: empobrece este país e impõe também um processo de ajustamento, pois desde que as importações rato se verifiquem, os bens anteriormente exportados rato serão mais consumidos no mercado interno. A definição de Marshall do ganho de comércio: o excesso de utilidade da importação sobre a utilidade dos bens produzidos com os recursos de outro modo dirigidos à exportação se não houvesse importação – compara as utilidades de dois conjuntos de bens, não simultâneos, e, consequentemente, inclui um elemento tempo. A perda imediata provocada pela paragem de comércio é bastante maior que a perda final após os recursos terem sido completamente reafectados. A teoria clássica do comércio internacional estava consciente desta distinção[20], mas concentrou-se sobre a perda final e considerou o tempo que medeia entre a interrupção do comércio e a reafectação dos recursos no interior do pais como um período curto. A teoria moderna insiste que esse facto não é necessariamente verdadeiro e, mesmo que o fosse, a nossa análise teria que tomar em linha de conta o facto de os homens e o Estado terem, na generalidade, uma perspectiva de curto prazo. Dada uma certa perda final, a influência que um pais exerce sobre outro através do comércio externo é provavelmente tanto maior quanto maior for o prejuízo imediato que se pode provocar através duma interrupção de comércio.

Para um país expulso do comércio, o problema mais urgente é produzir internamente ou encontrar substitutos para os bens que eram anteriormente importados e encontrar novo emprego para os factores de produção anteriormente utilizados nas indústrias de exportação. O primeiro problema está definitivamente ligado com o prejuízo final provocado pela paragem de comércio, enquanto que o segundo problema é de curto prazo. No entanto, o «perigo de perder um mercado» se as condições políticas se deteriorarem provoca tanta preocupação quanto o perigo de perder fornecimentos. De acordo com a teoria clássica, a faceta activa do ganho obtido com o comércio resulta apenas das importações e as exportações são estabelecidas como um item passivo em relação àqueles. A teoria moderna, por um lado, apresentou uma análise que dentro do quadro duma política nacional com o objectivo de pleno emprego, considera a exportação como um incentivo ao emprego e rendimento nacional e as importações como «desvios» que em certa medida impedem o funciona-

mento deste incentivo[21]. As abordagens clássicas e modernas baseiam-se, como é óbvio, em premissas bastante diferentes, sendo cada uma válida no seu próprio campo para a explicação de alguns dos factos económicos pertinentes. A abordagem moderna com a sua ênfase na imobilidade, custos fixos e utilização parcial de recursos, dá origem a uma compreensão da razão porque a aceitação comum que o beneficio real proveniente do comércio reside nas exportações em vez das importações é mais do que um mero «sofisma popular».

Evidentemente que as dificuldades provenientes duma paragem de exportação serão tanto maiores quanto maiores as exportações (e consequentemente as importações) e o problema de curto prazo está, como é lógico, intimamente ligado com a extensão do ganho de comércio a longo prazo. Mas com uma certa quantidade de exportações, o problema criado por uma paragem de comércio será tanto mais difícil (1) quanto menor for a mobilidade dos recursos dentro do pais; (2) quanto mais as actividades económicas que dão origem a exportações estiverem concentradas em certas linhas de produção ou em certas regiões.

A mobilidade de recursos inclui a possibilidade de desviar bens capitais para novas aplicações (i.e. o seu carácter mais ou menos «especifico»), a mobilidade geográfica dos factores de produção e, acima de tudo, a capacidade do trabalho em deslocar-se para novas tarefas. A vantagem inerente a todos estes aspectos da mobilidade de recursos reside, sem sombra de dúvida, nos países de grande manufacturação e comércio, em oposição a países nos quais predomina a agricultura e a actividade mineira. Mais uma vez, o impedimento da industrialização seria o objectivo dum poder que tenta fazer com que o problema de ajustamento pareça insolúvel aos países com os quais comercia[22].

O segundo factor que tem uma influência definitiva sobre a relativa facilidade de ajustamento após uma paragem de comércio é o grau em que a produção para exportação está concentrada em certos produtos ou em certas regiões. Se a maioria das exportações são compostas dum dado produto, existe pouca probabilidade de qualquer grande parte desse produto ser consumida internamente se a salda para o estrangeiro falhar; se as exportações provêm inteiramente de regiões especializadas dentro do pais, haverá «áreas deprimidas» e necessidade de compensação em

grande escala e re-adaptação. Não é muito provável que o padrão das actividades económicas dedicadas à exportação siga de perto a distribuição da actividade económica em geral entre regiões geográficas e linhas de produção. Mas a discrepância dos dois padrões pode ser mais ou menos pronunciada e, concomitantemente, a contribuição das exportações para a dependência face ao comércio externo ser grande ou pequena.

Este assunto está directamente ligado com os direitos adquiridos criados pelo comércio: uma preocupação maior com a manutenção e expansão do comércio em certas regiões, em vez do país corno um todo. O volume actual de salda de comércio produz de facto os seus próprios direitos adquiridos, tal como acontece com a limitação do comércio através da protecção, e a história da política comercial oferece provas convincentes de que os proteccionistas teriam tido ainda mais êxito se tivessem que lutar apenas com a oposição dos «consumidores em grande escala».

Se as condições são tais que a possível perda provocada por uma paragem de comércio incide com peso especial sobre certos grupos no interior do país, estes formam provavelmente uma espécie de «quinta coluna comercial». Para além dos grupos puramente comerciais, tais como ás empresas de importação e exportação, cuja influência é geralmente insuficiente, os direitos adquiridos respeitarão aos produtores para exportação e às indústrias que utilizam matérias primas importadas. Se as exportações estão concentradas numa dada região ou numa dada indústria, a dificuldade de ajustamento no caso de perdas destas exportações não pesará apenas sobre as decisões do governo, mas estas regiões ou indústrias exercerão uma poderosa influência a favor duma atitude «amigável» face ao estado donde provêm as importações às quais devem a sua existência. A criação de potenciais dificuldades de ajustamento e de direitos adquiridos é o duplo resultado duma política comercial que tem por objectivo uma intensiva especialização da economia dos parceiros comerciais e que tenta impedir a diversificação das exportações dos parceiros em termos de regiões e produtos. No padrão social de cada pais existem certos grupos poderosos cujo apoio é particularmente valioso para um país estrangeiro na sua política de poder; o pais estrangeiro tentará então estabelecer relações comerciais especialmente com estes grupos de modo que as suas vozes se ergam em seu favor.

O efeito-influência do comércio externo (Secção 2)

Temos agora que abandonar uma premissa simplificadora sobre a qual trabalhamos até aqui e dar lugar à possibilidade de mercados ou fontes de fornecimento alternativos. Um pais ameaçado com a paragem de comércio com um outro tem a alternativa de desviar o seu comércio para um terceiro país; fazendo isto, evita mais ou menos completamente as consequências nefastas duma paragem do seu comércio com um determinado pais. A paragem ou a ameaça de paragem perde então todo o seu impacto. A fim de evitar esta situação, o pais que deseja conservar a influência resultante do comércio externo no verdadeiro mundo de muitas nações terá que tomar algumas precauções. Os princípios que formulamos para a política de poder através da instrumentalização do comércio externo mantêm a sua inteira validade.

Elas tinham o objectivo de dificultar aos outros países o dispensarem o comércio externo; mas se desejarmos que estes princípios sejam eficazes no mundo real eles terão que ser suplementados por medidas que dificultem aos outros países a mudança de comércio com eles realizado pela nação que tenta aumentar o seu poder através do comércio externo.

Qualquer alteração de comércio, como é óbvio, teria sido considerada impossível por um monopólio de comércio imposto por uma nação a outra. No antigo sistema colonial, uma colónia não podia virar-se para outros compradores ou vendedores, mesmo que o pais materno não tivesse qualquer obrigação de fornecer à colónia bens ou de os comprar. Em condições modernas, métodos mais subtis terão que ser descobertos a fim de atingir resultados idênticos. Um país pode ter ainda esperanças de criar condições nas quais um deslocamento do comércio para um terceiro país seja muito mais difícil para o país com quem mantém relações comerciais do que para si próprio[23].

Dum modo muito geral, a dificuldade de substituição do país A como um mercado ou fonte de oferta para o pais B pode-se dizer que não depende apenas do montante absoluto do comércio de A com B, mas também da importância deste comércio relativamente ao comércio total de B. Se, por exemplo, um pais perder 5% do seu comércio exportado, tem de ser capaz de encontrar saldas adicionais nos mercados que normalmente

respondem por 95% das suas exportações e onde uma organização de vendas para os seus produtos provavelmente já existe. Identicamente, se o país perder uma fracção relativamente pequena do seu comércio de importação, é provável que não apenas a sua actividade económica não seja baseada até certo grau nestes recursos, mas que haja também outros países que sejam capazes e ansiosos de os compensar. Quanto maior for a percentagem de exportação e importação envolvida num mercado dominante, tanto mais difícil será proporcionar mercados de substituição e fontes de abastecimento.

Se se considerar uma nação com um volume absolutamente grande de comércio de importação de (ou exportação para) uma nação comercial pequena; o comércio que realizam juntamente resultará inevitavelmente numa percentagem bastante mais elevada para a nação mais pequena do que para a nação maior. O comércio entre a Alemanha e a Bulgária em 1938, por exemplo, representou 52 a 59e/o da importação e exportação da Bulgária respectivamente, mas apenas 1,5 e 1,1% da importação e exportação alemãs. Estes montantes indicam que, embora o mesmo montante absoluto esteja envolvido, será muitíssimo mais difícil para a Bulgária substituir o seu comércio com a Alemanha com o de outros países do que para a Alemanha substituir a Bulgária como um mercado vendedor e uma fonte de recursos[24]. No mundo real de muitos estados soberanos, um princípio elementar da política de poder dum Estado será portanto *dirigir o seu comércio para estados mais pequenos*. Este princípio terá, que ser adicionado a um estabelecido acima, a saber que o comércio deve ser orientado para os países mais pobres. Os dois princípios não são de modo algum contraditórios, pois existem muitos estados que são pobres e pequenos.

Identicamente, será um princípio elementar defensivo dos países de comércio mais pequenos não terem uma quota demasiado grande do seu comércio com apenas um grande pais negociador, de maneira a que a integração das suas economias com as dos países mais fortes (para os quais não é necessário qualquer integração recíproca) possam ser mantidos num nível mínimo compatível com o seu bem-estar económico. A ideia de que a dependência pode ser diminuída pela distribuição do comércio por muitos países foi claramente enunciada por Macaulay. (...)

Uma política mais específica pela qual um país pode tentar evitar que os países com quem mantém relações comerciais desloquem o seu comércio para outros países consistiria na criação de condições monopolísticas ou «monopsonísticas» em relação a determinados produtos[25].

Em relação à exportação, o pais A pode tentar alterar a estrutura da economia de B de modo a torná-la alta e artificialmente complementar da própria economia de A. Primeiro, A pode encorajar a produção de produtos que tem pouca procura noutros países. Isto dá origem à criação daquilo a que podemos chamar «complementaridade exclusiva» entre as economias do pais B e do pais A.

Além disso, o pais B pode ter uma vantagem comparativa na produção duma determinada mercadoria em relação ao pais A, mas não em relação aos países C, D, etc.. Se por qualquer tratamento preferencial, A induziu B a produzir esta mercadoria para exportação, A torna-se o único mercado para B e a dependência de B em relação a A então criada, talvez seja bem merecedora do custo económico a que A se sujeita em não comprar no mercado mais barato. Em geral, qualquer tentativa de conduzir os preços de exportação dos parceiros comerciais acima dos preços mundiais, seja por encorajamento directo de produção contrariamente ao custo principal comparativo ou através de manipulação monetária geral, adaptar-se-á à política de aumento da sua dependência.

O pagamento de preços mais elevados é apenas o meio mais óbvio de tornar mais árduo o deslocamento das exportações de parceiros comerciais para terceiros mercados. A oferta de alguma vantagem especial relacionada com as condições do contrato além do preço produz o mesmo efeito. As empresas pagam por vezes a lealdade prestada por parte dos seus clientes oferecendo descontos e outras regalias[26]. As economias da regularidade e as considerações do risco que explicam esta prática têm um papel ainda mais importante no comércio externo; com preços uniformes, as exportações serão ainda dirigidas de preferência para países que estão dispostos e em condições de garantir preços estáveis durante um período prolongado.

Em relação às importações, a substituição dos produtos importados dum pais qualquer será tanto mais difícil na ausência dum monopólio natural quanto mais diferenciados forem os produtos. Tais produtos tendem a criar hábitos de consumo e técnicas de produção fixos e as dificuldades

surgem quando estes produtos têm que ser substituídos por produtos semelhantes mas não idênticos de outros países. Consequentemente, é mais fácil um pais industrializado alterar a sua fonte de produtos alimentares e matérias primas que um pais que produz produtos alimentares ou matérias primas substituir o seu fornecedor tradicional de bens industriais(27).

No entanto, em condições de utilização parcial de recursos será na generalidade mais fácil substituir importações do que exportações, estando todos os países prontos a vender e nenhum pronto a comprar. Este facto tem tendência a dominar toda a discussão dos determinantes do poder de comércio entre dois países com relações comerciais. Foi considerado que o poder contratual superior está sempre do lado do pais com a balança comercial passiva em relação ao país com quem mantém relações comerciais. Por outras palavras, a dificuldade em substituir importações foi inteiramente descontada, enquanto a avaliação da dificuldade de substituição das exportações não foi tomada em consideração face aos vários factores acima enumerados. Pensou-se que o país com maior volume absoluto de exportações teria automaticamente que experimentar as maiores dificuldades de desvios e consequentemente encontrar-se num plano contratual inferior(28). Isto é de facto uma simplicidade demasiado grande, mas subsiste o facto de que uma política de poder inteligente terá que tomar em linha de conta a maior dificuldade que nérmalmente se experimenta em deslocar exportações.

Suponhamos então que o país A compra uma percentagem suficientemente grande da exportação de B, de modo que para determinar uma substituição destas exportações isso seja quase impossível para B. Existem quaisquer meios de estender também esta impossibilidade à substituição das importações de B? Verificamos imediatamente que a política de bilateralismo é perfeitamente adequada para resolver este problema. De facto, em condições de bilateralismo, uma verdadeira impossibilidade de substituição de exportações induz uma impossibilidade técnica de substituição de importações. Deste modo, o mecanismo do bilateralismo funciona como um elo importante nas políticas pelas quais através do comércio externo o objectivo de poder máximo pode ser obtido.

Em todas as nossas análises falamos exclusivamente de exportações e importações directas. O *comércio em trânsito* tem um papel importante e um

tanto contraditório quando tentamos responder à seguinte pergunta: Deve um país, dum ponto de vista de política de poder, ter como objectivo um maior comércio em trânsito? Por outro lado, parece que o comércio em trânsito pode ser sempre substituído por comércio directo e, consequentemente, o país que trata com o comércio em trânsito está numa posição um tanto ou quanto fraca. Mas se a substituição do comércio em trânsito é impraticável por razões geográficas, técnicas ou contratuais, ele é imediatamente considerado como um meio ideal de aumentar o poder através do comércio. De facto, a economia do país com este tipo de comércio é apenas superficialmente afectada por ele, considerando que adquire a influência normalmente proveniente das exportações e importações simultanemente no país de origem e no país de destino final das mercadorias em trânsito. Por outras palavras, como só os seus serviços são indispensáveis, o país com comércio em trânsito adquire desse comércio uma influência dupla e ao mesmo tempo evita quase totalmente qualquer dependência da sua própria economia.

Uma ilustração: métodos de comércio alemães no Nacional--Socialismo

As condições ou políticas que foram descritas como sendo conducentes ao aumento do poder nacional através do comércio externo podem resumir-se no seguinte quadro sinóptico:

Princípios duma Política de Poder Utilizando o Comércio Externo como seu Instrumento

I. Políticas que dependem do efeito-oferta do comércio externo e que tentam assegurar a sua implantação mesmo em tempo de guerra.

A – Concentração das importações em bens necessários para a máquina de guerra;

B – Acumulação de grandes stocks de materiais estratégicos;

C – Redirigir o comércio para países vizinhos politicamente amigáveis ou nações subordinadas;

D – Assegurar o controlo das rotas marítimas de comércio.

II. Políticas que dependem do efeito-influência do comércio externo

A – Políticas elaboradas de modo a tornar mais difícil ao parceiro comercial dispensar inteiramente o comércio.

1. Aumentar o ganho de comércio dos parceiros comerciais (sem prejuízo do efeito-oferta)

a) Desenvolver a exportação de artigos .que disfrutam duma posição monopolistica em outros países e dirigir o comércio para esses países;

b) Orientar o comércio para países pobres

2. Aumentar as dificuldades de ajustamento dos parceiros comerciais no caso de paragem do comércio.

a) Comércio com países de pouca mobilidade de recursos

b) Induzir uma larga discrepância entre o padrão de produção para exportações e o padrão de produção para consumo interno.

3. Criar interesses adquiridos e juntá-los aos interesses existentes dos grandes grupos de comércio.

B – Políticas orientadas para dificultar aos parceiros comerciais o deslocamento do comércio para outro país ou terceiros países.

1. Na generalidade: orientar o comércio para países com comércio reduzido

2. Em relação às exportações dos parceiros comerciais:
a) importar produtos dos quais há pouca procura noutros países;
b) elevar os preços dos produtos exportados dos parceiros comerciais acima dos preços mundiais;
i – através de fomentação de produção de custo elevado
ii – através de manipulações monetárias
c) consignar vantagens de exportação aos parceiros comerciais não relacionadas com o preço dos seus produtos.

3. Em relação às importações dos parceiros comerciais:
a) exportar bens altamente diferenciados criando hábitos de consumo e produção;
b) desenvolver o comércio numa base bilateral

4. Desenvolver o comércio em trânsito

TEXTO N.° 15: PAGAMENTOS E COMÉRCIO INTERNACIONAIS NUMA ERA DE COEXISTÊNCIA. A POLITICA COMERCIAL NOS PAÍSES SUBDESENVOLVIDOS

Raul Prebisch[29]

1. Industrialização

Historicamente, a difusão do progresso técnico foi desigual, e este facto contribuiu para a divisão da economia mundial em centros industriais e países periféricos especializados na produção primária, com consequentes diferenças no crescimento do rendimento. Estamos, agora, num estádio de transição no qual esta divisão está sendo gradualmente enfraquecida, mas que poderá levar muito tempo a desaparecer. Porque a difusão do progresso técnico na periferia – limitada originariamente à exportação de mercadorias primárias e actividades conexas – está avançando, cada vez mais, para outros sectores, arrasta consigo a necessidade de industrialização.

Na verdade, a industrialização é uma parte inevitável do processo de mudança que acompanha um aumento gradual do rendimento per capita. Como resposta às diferenças nas elasticidades rendimento da procura e nas taxas de aumento da produtividade, a população activa tende a deslocar-se, em primeiro lugar, através da distribuição dos seus incrementos de ocupações com uma elasticidade rendimento da procura relativamente baixa – principalmente produção primária – para a indústria e outras actividades onde esta elasticidade é relativamente elevada.

Este processo caracterizou o desenvolvimento dos centros industriais e avança agora na periferia. A industrialização dos centros não é uma questão de disputa: parece demasiado óbvio que os países industrializados continuarão a industrializar-se. Por outro lado, a industrialização da periferia tem sido, sempre, um assunto controverso, não somente nos centros mas também nos próprios países periféricos. Embora a oposição esteja em recessão, ainda há quem considere a industrialização como um desvio nocivo de recursos produtivos das actividades primárias. Aqueles que promovem a industrialização são ainda creditados de motivos estranhos ou mal fundados: a crença de que a indústria torna as nações ricas

enquanto a agricultura é uma fonte de pobreza; animosidade contra o campo, razões de prestígio ou o desejo de atingir a auto-suficiência ou imitar os centros.

Deixem os paises periféricos aumentar a produtividade nas suas actividades primárias através do necessário progresso técnico e assim expandirem as suas Exportações. As suas taxas de desenvolvimento serão então aceleradas em bases sãs. Assim se apresenta o debate.

O progresso técnico nas actividades destes países periféricos tem sido, indubitavelmente, um grande estímulo para o seu crescimento. Mas se este processo for alargado a outras actividades primárias para consumo interno, onde a produtividade é geralmente mais baixa, e a indústria não estiver desenvolvida para absorver a mão-de-obra excessiva, então o resultado inevitável será mais desemprego, «oculto» ou declarado.

Assim, a defesa do avanço técnico na produção primária como uma alternativa à industrialização, no sentido de aumentar os níveis de vida, anula os seus próprios propósitos porque alguns dos frutos de tal avanço técnico serão, geralmente, transferidos dos países periféricos para o mundo exterior, a menos que seja sustentado por um vigoroso processo de industrialização e crescente produtividade na indústria. Quanto maior for a inelasticidade da procura das exportações periféricas maior será a proporção dos frutos assim transfeidos.

Industrialização e avanço técnico são deste modo aspectos complementares do mesmo processo. E neste processo a indústria desempenha um papel dinâmico, não somente enquanto indutora do progresso técnico nas actividades primárias e outras, mas também criando novas atitudes por meio do desenvolvimento industrial.

Como nos centros, o desenvolvimento industrial na periferia responde às mesmas disparidades da elasticidade rendimento da procura interna; e adicionalmente aos efeitos no comércio externo de disparidades similares. É um facto assente que a elasticidade rendimento da procura dasportações de produtos primários latino-americanos pelos centros é, geralmente, mais baixa que a elasticidade-rendimento da procura das importações latino-americanas de produtos industriais destes centros. Esta diferença é, frequentemente, acentuada pelos centros através de medidas destinadas a proteger as mercadorias primárias, enquanto que, como se mostrará

mais tarde, é reduzida pela protecção nos países periféricos, desde que seja estabelecida dentro de certos limites.

Tomemos um exemplo: o caso da Argentina. Este país seguiu a política, muito errónea, de tentar estimular a industrialização em detrimento da agricultura em vez de promover um crescimento equilibrado de ambas. No estudo recente da CEPAL, preparado a pedido do governo argentino, examinamos uma série de medidas que poderiam aumentar consideravelmente as exportações por meio da mecanização e de outros avanços técnicos na agricultura. Mas, mesmo assim, as exportações cresceriam somente à taxa de 1% de crescimento do rendimento, enquanto a procura de importações foi estimada com um coeficiente de elasticidade--rendimento de 1,1 por cada 1,4%, dada a taxa de crescimento do rendimento projectada até 1967 quando comparada com 1955. De igual modo, os estudos da CEPAL para o Brasil, México, Colômbia e Peru têm encontrado elevadas elasticidades das importações.

Por outras palavras, para além da necessidade de industrialização proveniente do crescimento interno do rendimento argentino, há uma outra necessidade, devida às disparidades há pouco descritas entre exportações e importações, de substituição de produção nacional por importações de bens industriais.

O outro aspecto deste processo pode encontrar-se nos números da mão-de-obra . Na verdade, a população activa empregada na agricultura na Argentina em 1955 representava 26% do total. Embora este seja um número bastante baixo para a América Latina, e supondo que as exportações crescem a uma taxa muitíssimo elevada, estimamos que, no período considerado, devido ao progresso técnico, somente cerca de 10% do inçremento da população activa será absorvida na agricultura, enquanto a indústria terá de absorver qualquer coisa como 47% desse incremento.

A substituição de importações (definida aqui como um aumento da proporção de bens que são oferecidos a partir de recursos nacionais e não necessariamente como uma redução no rácio das importações em relação ao rendimento total) é a única via para corrigir os efeitos no crescimento periférico das disparidades na elasticidade do comércio externo.

Tomemos um exemplo numérico no sentido de clarificar este aspecto do nosso problema. Por razões de simplificação assumiremos que há um

só centro e uma periferia com iguais taxas de crescimento da população. Assumindo que a taxa de crescimento do centro é de 3% ao ano e a elasticidade-rendimento da procura das importações e produtos primários é de 0,80 e que não há qualquer substituição de importações, então a taxa de crescimento destas importações será de 2,40% (3% x 0,80) por ano.

Suponhamos agora que na periferia a elasticidade rendimento da procura de bens industriais provenientes do centro é de 1,30. Se, num processo de desenvolvimento equilibrado, a taxa de crescimento destas importações não deve ser mais elevada do que a das exportações, então o rendimento da periferia não pode aumentar mais do que 1,84% ao ano. Esta é a taxa que, combinada com o coeficiente de elasticidade, estabelece o limite de crescimento das importações – o que quer dizer a taxa de 2,40%, a mesma que a das exportações.

O rendimento da periferia poderia crescer a uma taxa de 3% similar à do centro, a sua procura de importações cresceria à taxa de 3,90% (3% x 1,30) enquanto as exportações de produtos primários aumentam somente à taxa de 2,4%. Para colmatar a diferença entre estas duas taxas, ou terá de decair 1,50% a taxa de aumento da procura das importações por meio da substituição de importações, ou as exportações industriais terão de acrescentar-se às de natureza primária, ou, finalmente, uma combinação das duas.

Admitimos as mesmas taxas de crescimento da população no centro e na periferia. Se a taxa é mais elevada na última, como é o caso da América Latina, a industrialização tem de ser intensificada no sentido de se obter a taxa de crescimento do rendimento per capita do centro. Isto é particularmente necessário se as diferenças no rendimento per capita estiverem a ser gradualmente reduzidas.

Vimos que a substituição de importações tende a corrigir a disparidade nas elasticidades rendimento da procura de importações e exportações. Isso não quer significar que a industrialização não seja necessária nos casos excepcionais – pelo menos na América Latina – onde não existe tal disparidade. Mostrou-se que a industrialização também responde às disparidades internas de procura. Se as exportações de determinado pais crescem mais depressa do que a sua procura de importações, a indústria terá de crescer, mas a sua contribuição para a procura total de produtos

industriais declinará enquanto a das importações aumentará. Pelo contrário, quando a procura de importações tende a crescer a uma taxa mais rápida do que as exportações, a substituição de importações é necessária para corrigir esta disparidade, e então as importações constituem uma proporção declinante da procura total de produtos industriais.

Por outro lado, um pais cujas exportações cresçam a uma taxa muito rápida e constituam uma componente relativamente elevada do seu produto agregado, está em melhor posição que outros para acelerar a sua taxa de crescimento económico; mas esta aceleração pode induzir uma taxa de aumento na procura de importações mais elevada do que o aumento nas exportações, exigindo a substituição de importações para corrigir a disparidade.

A aceleração da taxa de crescimento será mais necessária se as actividades exportadoras absorverem apenas uma pequena fracção do incremento da população. É este o caso peculiar da Venezuela, onde as rapidamente crescentes exportações de petróleo constituem 32% do seu produto total enquanto empregam somente 2,5*/o do total da população activa.

2. Protecção

Na alteração do padrão de emprego associado ao processo de desenvolvimento, uma proporção decrescente da continuadamente crescente população activa é necessária, devido aos aumentos de produtividade, para o crescimento das actividades existentes orientadas para o mercado interno. Por conseguinte, uma parte crescente desta mão-de-obra não é requerida por estas actividades. Além do mais, há mão-de-obra que, pela mesma razão, não é necessária à produção do presente nível de exportações. Toda esta mão-de-obra excessiva tem de ser empregada na expansão destas exportações e em novos ramos industriais com propósitos de substituição, assim como noutras actividades novas. Estas novas formas de emprego são transmitidas às elasticidades da procura interna e externa e às diferentes taxas de crescimento da produtividade.

Por outras palavras, numa economia dinâmica, a mão-de-obra em excesso está continuamente a aparecer como resultado do progresso

técnico e tende a ser absorvida como resposta à procura aumentada criada por esse mesmo progresso técnico.

Adicionalmente, há uma segunda forma de mão-de-obra que tem de ser, assim, absorvida. Na verdade, há um grande número de trabalhadores marginais, de baixa produtividade, que prestam serviços pessoais pobremente pagos, bem como pessoas com outras formas de emprego precário ou desemprego oculto de carácter pré-capitalista, que deverão ser transferidas para novos empregos.

No processo de crescimento, a cada nível de rendimento per capita, uma certa proporção desta mão-de-obra está disponível para ser transferida para outras formas de emprego, através de mudanças na procura, bem como por alterações técnicas na produção.

Procurando abreviar, usaremos o termo «excedente de mão-de-obra» para descrever estas duas fontes de força de trabalho e confinar-nos-emos àquela parte do excedente a ser transferido para as actividades exportadoras ou, pela substituição de importações, para novos ramos da indústria.

A mão-de-obra excessiva, enquanto tal, não produz qualquer rendimento e a medida real dos frutos do progresso técnico é exactamente o incremento de rendimento que brota para a comunidade quando tal mão-de-obra é transferida para novas formas de emprego. A acrescentar a estè incremento há o aumento líquido do rendimento obtido pela transferência de mão-de-obra disponível destas formas pré-capitalistas de emprego, de muito baixa produtividade, para as actividades de exportação ou industriais, de produtividade muito mais elevada.

Clarifiquemos, em primeiro lugar, um ponto importante. Custos industriais mais elevados que os preços de importação não quer necessariamente significar que uma indústria não seja económica para um pais, como por vezes se defende[30]. Claro que quanto menor for a diferença melhor.

O problema tem sido considerado dum outro ângulo. Não é, realmente, uma questão de comparação entre custos industriais e preços de importação, mas sim de comparação do incremento do rendimento obtido na expansão da indústria com o que poderia ser obtido nas actividades exportadoras se os mesmos recursos produtivos tivessem sido aí empregados.

Tenho receio que não seja possível chegar à solução óptima deste problema se as forças de mercado não forem restringidas. O mecanismo

clássico da livre acção das forças de mercado, quer seja na sua forma original de ajustamentos de salário quer na sua versão contemporânea de ajustamentos de preços por .via dos movimentos da taxa de câmbio, não contribui em nada para aquela solução óptima. Pelo contrário, a periferia transferirá nesse caso, para o mundo exterior, uma parte dos frutos da produtividade maior do que se as forças de mercado tivessem sido contidas num certo ponto, quer mediante a protecção aduaneira ou outra qualquer forma de interferência no processo.

Vejamos, de modo breve, como actuará a desvalorização cambial. A própria desvalorização é considerada como um resultado das forças de mercado. Se as disparidades nas elasticidades provocam um crescimento da procura de importações mais rápido do que das exportações, deixemos a taxa de câmbio depreciar-se e encontrar o seu nível de equilíbrio quando o excedente de mão-de-obra for completamente absorvido.

Quanto à absorção da mão-de-obra nas actividades de exportação, o preço interno aumenta devido à desvalorização cambial, trará lucros mais elevados e estimulará a expansão da produção e exportações. É concebível que este aumento das exportações possa acontecer sem qualquer, ou um só muito pequeno, declínio nos preços externos. Isto significaria, contudo, uma elasticidade-procura das exportações muito elevada, o que é demasiado irrealista face à experiência latino-americana. A elasticidade rendimento é geralmente baixa, .e o mesmo acontece com a elasticidade preço. Consequentemente, só uma parte – e não muito grande – do excedente da mão-de-obra pode ser empregada nas actividades exportadoras a preços dados, e para, além daquele limite os preços desceriam.

Por outro lado, preços de importação altos podem, agora, tornar atractivos aqueles novos ramos industriais, que o não eram em virtude dos seus custos serem mais elevados que os preços de importação.

Neste processo, o equilíbrio competitivo será atingido no ponto em que os rendimentos para os produtores de exportação igualarem os destas novas actividades. Contudo este não é o ponto óptimo para a periferia. Na verdade, o incremento marginal do rendimento proveniente dos sucessivos incrementos de emprego nas actividades exportadoras têm decaído mais depressa que os preços. E pode demonstrar-se que, no ponto de equilíbrio, excepto em casos muito extremos, o incremento marginal do rendimento

naquelas actividades é mais baixo que nas indústrias. Pode mesmo ser negativo, se a elasticidade for muito baixa.

Por conseguinte, a solução óptima é atingida antes do equilibrio competitivo, num ponto onde os incrementos marginais são idênticos nas duas actividades. Por outras palavras, o máximo ganho para a periferia como um todo difere pouco da posição de equilíbrio onde os custos marginais e rendimentos marginais são igualizados.

A melhor solução para a periferia seria parar o aumento das eiportações depois daquele ponto de máximo ganho. Para corrigir a disparidade nas elasticidades do comércio externo, alguns defensores do ajustamento via taxa de câmbio recomendam que seja imposta um taxa de exportação suficientemente alta de modo a privar os exportadores do lucro, incentivo para continuar a expandir a produção.

De um modo geral, uma taxa deste tipo sobre a exportação representa uma clara interferência com as forças de mercado e actua na mesma direcção que um direito proteccionista sobre as importações. Se este direito sobre a importação for imposto no ponto óptimo, onde os incrementos marginais do rendimento são iguais, desviará mão-de-obra para actividades industriais e por esta razão diminui o emprego nas actividades exportadoras, como o faz, aliás, a taxa de exportação. (Durante todo este processo admiti custos constantes, no sentido de evitar complicações desnecessárias).

De novo, se uma taxa de exportação tem um efeito similar à protecção, tenho dúvidas àcerca da recomendabilidade dos ajustamentos da taxa de câmbio como um instrumento para corrigir as disparidades do comércio externo nas elasticidades da procura. O principal interesse da desvalorização, quando comparado com a protecção, é que ela deixa à iniciativa privada, mais do que às agências governamentais, a decisão de quais ramos da indústria serão lucrativamente substituídos por importações. Mas isto pode também ser alcançado mediante um direito protector uniforme.

A protecção (ou subsídios) parece uma solução mais directa e simples na medida em que limita o ajustamento àqueles ramos industriais que deverão ser desenvolvidos em dado período de tempo. Para obter o mesmo resultado, a desvalorização força o ajustamento de todo o sistema de preços. Do meu ponto de vista, uma política de depreciação, ou de

desvalorização, deveria ser usada somente como instrumento que vise efectuar mudanças estruturais na economia(31).

Uma política selectiva de protecção é um instrumento preferível, apesar dos obstáculos que na prática poderão surgir; e se ela for aplicada gradualmente, os elevados preços de importação que afectam, de cada vez, uma proporção relativamente pequena das importações, poderiam ser absorvidos pelos incrementos gerais da produtividade sem afectar o nível de preços do conjunto da economia, contanto que a protecção não tenha sido exagerada de modo a proteger a ineficiência.

Em qualquer caso, isto não é relevante para a nossa principal linha de argumentação. O que é altamente relevante é que o custo de industrialização espontânea – pela acção ilimitada das forças de mercado mediante a desvalorização cambial – é uma transferência para o exterior de parte do incremento do rendimento real que resulta do emprego do excedente de mão-de-obra, e que esta transferência poderia ser reduzida ou evitada pela protecção, subsídios, uma taxa sobre as exportações ou outras formas de interferência.

Explicamos, anteriormente, que este incremento do rendimento representava os frutos do aumento da produtividade. Depois, a periferia transfere parte destes frutos por meio da acção não restringida das forças de mercado, sempre que, com o objectivo de empregar o excedente de mão-de-obra, as exportações devam aumentar para além do limite ao qual os preços externos permanecem constantes.

O mecanismo clássico na sua forma original de ajustamento salarial actua, em última instância, na mesma direcção que a sua nova versão, a depreciação da taxa de câmbio. Nos dois casos, o nível de salário tem de descer para acarretar uma descida dos custos industriais até a um nível competitivo com as importações, ambos expressos em moeda estrangeira.

Deixando de lado outros aspectos do mecanismo clássico, é essencialmente a pressão do excedente de mio-de-obra que, neste mecanismo, força a queda dos salários (tanto em moeda nacional como estrangeira, desde que se assuma que há estabilidade monetária). Esta queda torna novas indústrias atractivas e estimula a exportação com o consequente declínio de preços. Tudo isto é baseado em hipóteses demasiado irrealistas relativas à mobilidade do trabalho e à prontidão com que se aceitam reduções

do salário nominal, enquanto o mecanismo da depreciação cambial não requer estas hipóteses. Como resultado da depreciação, o nível de salários, em moeda estrangeira, cai e é acompanhado, ao mesmo tempo, por uma queda dos preços externos. Isto é compatível com a impei feita mobilidade do trabalho e diferentes níveis de salários e é assim mais realista do que o velho mecanismo clássico.

A redução salarial não quer significar uma correspondente queda dos salários reais. No mecanismo clássico, supunha-se que a queda nominal fosse largamente ultrapassada pela queda do nível de preços, excepto em novos ramos industriais onde os custos fossem mais elevados que os preços de importação.

Na versão da depreciação, o nível de salários reais é restabelecido por meio de ajustamentos salariais compensadores do efeito, no custo de vida, dos preços de importação mais elevados. Claro que se as importações constituirem uma fracção pequena do custo de vida, os salários precisam de aumentar menos do que os preços de importação. Se no processo de ajustamento os salários aumentarem mais do que o custo de vida, os efeitos protectores da depreciação perdem-se e nova depreciação pode ser, então, necessária.

Por outras palavras, internamente não há nenhuma mudança excepto que os custos reais nos novos ramos industriais serão mais elevados do que nos existentes. Mas, externamente, a queda de salários nas actividades exportadoras, como contrapartida da queda de preços (ambos avaliados em moeda estrangeira), reflecte o processo de transferência de rendimento através da deterioração dos termos de troca.

Com o objectivo de clarificar este processo de transferência, temos de introduzir os conceitos de produtividade física (de agora em diante designado «rácio de produtividade») e salarial. O rácio de produtividade expressa a relação de produtividade física por homem entre a periferia e o centro. Há uma gama variada de tais rácios. Por exemplo, as actividades de exportação de produtos primários na periferia podem ter uma gama de, digamos, três vezes a produtividade no centro, até somente 0,50; e estas exportações de menor produtividade relativa far-se-ão se o nível de salários for proporcionalmente menor. Assim, se o nível destes é só metade do dos centros, aquelas actividades exportadoras que têm somente metade

da produtividade das do centro serão desenvolvidas; enquanto aquelas que tiverem um rácio de produtividade mais elevado tenderão a transferir parte da diferença para o centro através da livre actuação das forças de mercado.(Para evitar complicações não inclui a renda fundiária, já que não pode sèr transferida).

Há uma gama similar de rácios de produtividade industrial. As indústrias que, na periferia, têm um rácio de 0,50 ou mais elevado podem desenvolver-se sem protecção, mas aquelas que tenham menos, digamos de 0,40, precisam dela. Vimos que se estas indústrias marginais são necessárias para o pleno emprego do excedente de mão-de-obra, o livre jogo das forças de mercado acarretará uma deterioração nos salários avaliados em moeda estrangeira, na medida em que ela é necessária para contrabalançar o rácio de produtividade mais baixo comparado com o das actividades de exportação (uma outra forma de expressar os custos mais altos do que os preços de importação). Então os salários em moeda estrangeira devem diminuir para tornar as indústrias marginais competitivas e reduzir o rácio salarial de 0,50 para 0,40 e este processo é acompanhado pela diminuição dos preços de exportação. Este é o caso de transferência de rendimento real que vimos anteriormente.

Tomemos agora o outro caso. Assumamos que o progresso técnico nas actividades exportadoras avança de modo que o rácio de produtividade das actividades exportadoras marginais aumentou de 0,50 para 0,70, sem qualquer aumento no rácio de produtividade industrial que é, também, na margem, de 0,50. Neste caso será, ainda, a produtividade diferencial entre as actividades exportadoras e industrial que tende a ser transferida.

Podemos simplificar os dois casos numa generalização grosseira: sempre que o rácio de produtividade nas actividades exportadoras é mais elevado que nas indústrias marginais necessárias para empregar a totalidade da mão-de-obra excedentária, o rendimento real correspondente à diferença de produtividade tenderá a ser transferido para o exterior no caso da livre acção das forças de mercado. Isto ocorre, quer quando a mão de obra excedentária tem de ser empregue nos ramos industriais onde o rácio de produtividade é menor do que nas actividades exportadoras de produtos primários, quer quando as últimas aumentaram mais depressa do que o rácio da produtividade industrial. Por conseguinte, será uma

política claramente errada defender o progresso técnico nas actividades primárias sem uma política paralela de industrialização. Quanto maior for o progresso técnico naquelas actividades maior será o excedente de mão-de-obra. Se este excedente for absorvido somente em pequenas proporções pelas actividades exportadoras – como é geralmente o caso do desenvolvimento industrial – torna-se mesmo mais necessário porque, como vimos já, sem ele os frutos do progresso técnico nas actividades primárias serão perdidos total ou parcialmente. Vimos também que, até certo ponto, esta transferência é evitada pela protecção. Mas a protecção em si mesma não aumenta a produtividade, Pelo contrário, se for excessiva, tende a enfraquecer o incentivo para produzir. Em consequência, em ordem a manter na periferia a maior parte dos frutos do progresso técnico nas actividades primárias, e especialmente nas de exportação, progresso idêntico tem de ser empreendido nas actividades industriais no sentido de melhorar a sua produtividade e aumentar o nível de salários em termos da moeda estrangeira. Isto permitirá um aumento paralelo dos salários nas actividades exportadoras; assim evitando uma transferência correspondente de rendimento real.

A necessidade do progresso técnico nas actividades industriais tem sido devidamente enfatizada no debate sobre as indústrias nascentes. À medida que melhora a produtividade, a protecção pode ir diminuindo até que seja completamente eliminada. Este raciocínio parece esquecer a necessidade de ajudar as actividades exportadoras a reter os frutos do progresso técnico. Na verdade, se a produtividade industrial aumentar e os salários não aumentarem proporcionalmente, devido à redução ou eliminação da protecção as actividades exportadoras transferirão a sua produtividade diferencial.

Regressemos ao nosso exemplo inicial para clarificar este assunto. Se o rácio de produtividade nas actividades marginais de exportação é 0,50 e o rácio salarial é o mesmo e as indústrias têm de ser desenvolvidas com o rácio de produtividade de 0,40, então a diferença tem de ser compensada pela protecção. Agora, se o progresso técnico na periferia aumentar o rácio de produtividade das indústrias marginais para 0,50, a protecção não mais será necessária. Mas, então, o rácio salarial continuará a ser 0,50. Se, pelo contrário, a protecção for mantida, o rácio salarial teria aumentado

de acordo com o rácio de produtividade e, deste modo, se as actividades exportadoras também aumentarem o seu rácio de produtividade, a periferia reterá os frutos deste aumento para o novo nível de salários.

Além do mais, quando a produtividade mais elevada se traduz em salários mais altos, em relação a uma situação de menor protecção, há a vantagem adicional de forçar aumentos similares na produtividade e de outras actividades situadas a montante. Mas tudo isto requer uma política de protecção muito cautelosa e selectiva e não entra em conflito com a possibilidade e recomendabilidade de reduzir ou, eventualmente, eliminar a protecção naquelas indústrias que têm uma taxa de progresso técnico mais rápida.

Em todo o raciocínio desta secção consideramos, para simplificar, centro e periferia como um todo. Mas há grandes diferenças entre os centros. Centros secundários, diferentemente dos principais, podem ter alguns problemas semelhantes aos dos países periféricos, quando, para empregar a totalidade da sua mão-de-obra excedentária, têm de inserir-se em actividades onde os custos são superiores aos preços de importação. Isto levanta problemas que, embora interessantes, estão para além do objectivo deste estudo. Por outro lado, há também grandes diferenças entre países periféricos.

Um país periférico pode empregar, vantajosamente, a totalidade do incremento da sua mão-de-obra mediante o aumento das actividades de exportação sem qualquer industrialização, contanto que muitos outros não façam o mesmo. Contudo, continuamos a considerar a necessidade geral dos países periféricos se industrializarem.

3. Termos de troca

No último exemplo, a pressão sobre os preços de exportação e a correspondente tendência para a deterioração dos termos de troca, no decurso do processo de crescimento periférico, sujeito à livre actuação das forças de mercado, resulta das disparidades na elasticidade-rendimento da procura e na forma desigual como o progresso técnico foi difundido na economia mundial, implicando disparidades muito grandes nas densidades tecnológicas. O mesmo é dizer, o montante de conhecimento tecnológico, assim como a aptidão real para utilizá-lo na produção.

Imaginemos um mundo sem tais disparidades. Nele não encontraríamos qualquer tendência para a deterioração. Vamos supor que há um país A que é predominantemente industrial e um país B em que é predominante o sector primário. A taxa de salário é a mesma e o comércio está em equilíbrio, no ponto em que a produtividade marginal é igual nos dois países. Então o rácio de produtividade marginal é de 1,0, o mesmo que o rácio salarial. O rácio de produtividade é tal que em A há um conjunto de actividades, sobretudo industriais, onde .a produtividade é, digamos, mais de três vezes superior à de B. E em B há um outro conjunto de actividades, sobretudo primárias, onde a produtividade é também mais de três vezes a de A. Portanto, não há quaisquer disparidades tecnológicas. Nem há sequer quaisquer disparidades nas elasticidades e a procura de bens está igualmente dividida entre mercadorias primárias e produtos industriais. Finalmente, a população e o rendimento per capita crescem à mesma taxa em ambos os países.

Dadas estas hipóteses, não há nenhuma razão para uma deterioração dos termos de troca desfavorável à produção primária. De facto, a procura de produtos primários cresce ao mesmo ritmo que a procura industrial, e, consequentemente, o incremento da mão-de-obra em B não precisa ser drenada da produção primária, onde o mesmo rácio é desfavorável ao mesmo país.

Além do mais, como a densidade tecnológica é a mesma e a produtividade aumenta à mesma taxa em A e B, não há produtividade diferencial deste tipo a ser transferida de um país para o outro.

Suponhamos agora que a elasticidade rendimento da procura de produtos industriais é maior do que a de mercadorias primárias, sem qualquer outra alteração nos restantes pressupostos.

Se o país B não pode ou não quer enviar mão-de-obra para A, o que aumentaria a taxa de industrialização do último, não tem outra saída senão diminuir a proporção de mão-de-obra nas actividades primárias a favor da indústria, mediante uma distribuição do aumento diferente da que era feita primeiramente.

Aqui surge um aspecto importante. Em B, a mão-de-obra é transferida de ocupações primárias com um rácio de produtividade favorável, para ocupações industriais com um rácio desfavorável. Consequentemente a

pressão do excedente de mão-de-obra forçará uma descida do emprego na curva de rácio da produtividade de 1,00 para, por exemplo, 0,80, com uma queda correspondente, para um novo ponto de equilíbrio competitivo, do rácio salarial. No processo deste ajustamento do rácio salarial até 0,80 os preços de exportação descerão transferindo rendimento para o país A. O oposto acontece no país A. Em resposta a uma taxa mais elevada de procura industrial, a mão-de-obra deslocar-se-á da produção primária para a indústria, onde o rácio de produtividade é mais favorável, aumentando deste modo o rácio salarial.

Note-se que, de acordo com o nosso pressuposto, a taxa de aumento da produtividade é a mesma nos dois países. E que os salários aumentarão menos do que a produtividade no país produtor de bens primários devido à pressão no sentido da baixa do excedente de mão-de-obra, enquanto que aumentarão mais do que a produtividade no pais industrial devido à pressão ascendente.

Esta tendência para a deterioração será acentuada se, além das disparidades na elasticidade, introduzirmos as disparidades nas densidades tecnológicas. Suponhamos que, no pais B, o rácio de produtividade da exportação continua a ser o mesmo, relativamente a A, que o das actividades primárias na nossa hipótese original, mas que o rácio de produtividade industrial é muito mais baixo que no caso inicial. Então aparece no país B uma das mais importantes características de um país periférico.

É óbvio que se um rácio de produtividade industrial é mais desfavorável do que anteriormente, o nível de salários tem de diminuir mais apressadamente no pás B, aumentando, por conseguinte, a transferência de rendimento real para o pais A. Em consequência, a combinação das disparidades nas elasticidades rendimento da procura e das densidades tecnológicas coloca a periferia numa posição mais enfraquecida face ao centro, no que diz respeito aos termos de troca.

O centro está numa melhor posição para reter os frutos do aumento da sua produtividade geral porque o incremento de mão-de-obra não necessita, como na periferia, de exercer pressão sobre as ocupações com rácio de produtividade mais baixa em detrimento do nível de salário. Por outras palavras, os aumentos gerais da produtividade tendem, no centro, a reflectir-se totalmente no incremento da taxa de salário, enquanto na

periferia uma parte dos frutos destes aumentos é transferida através da queda dos preços de exportação e correspondente deterioração nos termos de troca. Além desta tendência e se a produtividade das actividades exportadoras aumentar mais rapidamente do que a produtividade marginal da indústria, a queda dos preços de exportação tenderá, também, a ser mais severa. O mesmo pode acontecer no centro, mas o maior grau de homogeneidade tecnológica sugere que este fenómeno será provavelmente menos intenso do que na periferia.

Além disso, a protecção no centro dá força adicional à tendência que a periferia tem para a deterioração dos termos de troca. Se há no centro livre acção das forças de mercado, algumas actividades primárias marginais devem desaparecer á devido à competição das exportações periféricas, agora aumentadas a preços mais baixos. Mas se estas actividades marginais forem protegidas no centro, a possibilidade de aumentar as exportações serão menores e, consequentemente, uma maior parte do excedente de mão-de-obra deverá procurar emprego nas actividades indus-, triais, com um menor rácio de produtividade marginal, o que poderá levar a uma maior diminuição do nível de salário avaliado em moeda estrangeira, com uma nova deterioração nos termos de troca.

Esta tendência para a deterioração dos termos de troca na periferia, num processo de crescimento espontâneo, pode ser contrariada por forças compensatórias actuando no mercado livre. Uma destas forças é de tipo ricardiano. Mesmo se os salários em moeda estrangeira se deteriorarem, os termos de troca para a periferia podem melhorar se a procura crescente de alguns produtos apontar para a utilização, na agricultura ou minas, de terra com rendimentos mais baixos. O outro está. relacionado com o centro. O progresso técnico nalgumas actividades exportadoras do centro pode avançar mais depressa do que a produtividade global, provocando uma transferência de produtividade diferencial do mesmo tipo da da periferia, embora, provavelmente, muito menos intensa devido à maior homogeneidade tecnológica do centro.

A interferência com as forças de mercado também pode contrariar a tendência para a deterioração. Como explicamos, é este o efeito dos direitos protectores ou das taxas sobre as exportações. Acordos no sentido de restringir ou eliminar a competição nas actividades de exportação podem

ter efeitos semelhantes, contanto que nem todos os lucros sejam transferidos para o exterior. Além do mais, a acção sindical que visa aumentar os salários nas actividades de exportação pode manter os termos de troca e, por último mas não menos importante, a acção internacional no sentido de defender os produtos primários pode ter este mesmo efeito.

Por outro lado, uma política que reduza ou elimine a protecção primária no centro pode, mediante a expansão das actividades de exportação periféricas, absorver a maior parte do incremento da mão-de-obra na periferia, aliviando, assim, a tendência para a deterioração dos termos de troca.

Tudo isto é muito experimental mas oferece hipóteses de trabalho para investigar o passado. Uma taxa de aumento mais elevada da produtividade nas actividades de exportação do que nas nacionais, conjugada com um processo de industrialização um pouco mais fraco, podem ter sido, no passado, poderosas forças que, para alguns produtos, contribuiram para a deterioração dos termos de troca. Nova deterioração pode ocorrer no futuro se se concentrarem esforços em melhorias técnicas da produção primária, sem um desenvolvimento vigoroso das indústrias e sem avanço técnico, acompanhado por uma política cautelosa de interferência na livre actuação das forças de mercado internacionais para suportar os preços de importantes produtos primários.

4. Reciprocidade

A protecção tem significados diferentes nos países periféricos e nos centros industriais. Nos primeiros é, até certo ponta, o instrumento para corrigir os efeitos da disparidade na elasticidade rendimento da procura das exportações de mercadorias primárias e das importações de bens industriais e não embaraça a taxa de crescimento do comércio mundial. Pelo contrário, nos centros industriais, a protecção da produção primária acentua a disparidade, tende a desincentivar o desenvolvimento periférico e a diminuir a taxa de crescimento do comércio mundial.

A redução ou eliminação de tal protecção nos centros tem um elemento de reciprocidade implícito, desde que o aumento resultante nas

exportações de mercadorias primárias da periferia seja seguido de um correspondente aumento nas suas importações de bens industriais, em resposta à sua alta elasticidade rendimento da procura, e não há necessidade de qualquer redução ou eliminação de direitos alfandegários para obter este resultado.

A forma tradicional de reciprocidade sob a qual se pede aos países periféricos que permitam concessões alfandegárias semelhantes às apresentadas pelos centros não tem em conta este elemento implícito de reciprocidade.

Além do mais, estas concessões alfandegárias recíprocas podem ter uma influência desfavorável na taxa de crescimento da periferia. O processo de desenvolvimento exige uma alteração contínua na composição das importações. Geralmente, estas alterações começam com o declínio na proporção das importações dos bens de consumo ligeiro em favor das importações de bens básicos, de capital e duradouros. Em estádios mais avançados de industrialização, quando a substituição destes bens de consumo ligeiro estiver praticamente completada, novas alterações, relacionadas com outras categorias de bens, são necessárias; é possível aumentar as importações necessárias ao desenvolvimento do processo reduzindo ou eliminando algumas das importações das categorias referidas. Agora, se estas concessões alfandegárias interferirem com estas alterações, então, a maior capacidade da periferia para importar, resultante das referidas concessões nos centros, em vez de ajudar a atingir uma taxa de crescimento mais elevada pode ser acompanhada por uma diminuição efectiva da taxa de desenvolvimento industrial. Um uso nocivo do aumento da capacidade para importar, resultante de tais concessões alfandegárias, poderá, deste modo, existir. O que é preciso é uma política que incentive estas alterações na composição das importações no sentido de acelerar a taxa de crescimento económico, de modo que estas se adaptem à maior necessidade de progresso técnico na produção primária e mais intenso desenvolvimento industrial.

Não pretendo sugerir que os direitos alfandegários e as restrições na periferia sejam intocáveis. Em vez da política selectiva e racional ideal tem frequentemente havido expedientes pouco perspicazes e pura improvisação. E nalguns casos, a protecção massiva ou indiscriminada

foi imposta muito antes do ponto óptimo em sério detrimento das exportações e do comércio mundial. Por conseguinte, embora a periferia não possa influenciar os centros numa direcção positiva, pode ter uma clara influência negativa. Os centros podem estimular activamente a taxa de crescimento dos países periféricos pela via do comércio e do investimento, mas estes países não podem influenciar por via semelhante a taxa de crescimento dos centros e causar qualquer aumento na sua procura de produtos primários. Contudo, se a periferia desenvolver a indústria através da protecção além do ponto óptimo, em detrimento das importações dos centros, isto pode ter uma consequência desfavorável sobre a taxa de crescimento do centro.

Sob as condições que acabam de descrever-se, a protecção na periferia em vez de corrigir apenas as disparidades em relação aos centros da elasticidade rendimento, cria novas disparidades em sentido oposto e os centros são forçados a adoptar medidas de protecção defensivas visando manter as suas próprias taxas de crescimento.

Claro que as concessões alfandegárias oferecidas pelos centros proporcionam uma boa oportunidade para levarem os países periféricos a corrigir estas anomalias. Mas muito mais é necessário: um reajustamento preciso da política comercial baseado na percepção clara de que, em vez de tentar cristalizar o padrão de importações periféricas existente, deverá fazer-se um esforço para promover as alterações da sua composição que forem indispensáveis para reforçar a taxa de desenvolvimento económico.

As considerações anteriores exigem uma visão de longo prazo que pode comprometer interesses comerciais privados de curto prazo. Contudo, não seria esta a primeira vez que considerações de política fundamental prevaleceriam sobre aqueles interesses de curto prazo, por mais legítimos que possam ser.

As economias centralmente planeadas têm, neste aspecto, meios mais eficazes de ajustarem as suas importações e exportações às necessidades das economias em vias de desenvolvimento. E é de desejar que estes países, desde que tenham planos de longo prazo, revelem as projecções prováveis da sua procura de produtos primários, possibilitando, assim, aos países produtores basear as suas decisões políticas em fundamentos mais consistentes do que o que têm sido capazes de fazer até à data.

TEXTO N.° 16: O TECIDO DAS «ARTICULAÇÕES» E AS DEMORAS DO DESENVOLVIMENTO[32]

F. Perroux

Os factos que hoje se designam pela expressão imprecisa de subdesenvolvimento económico observam-se na história do mundo desde os princípios do capitalismo (para não ir mais longe). Ora, depois do fim da segunda guerra mundial, estes factos são conhecidos; os interessados tomaram consciência deles.

As elites dos países subdesenvolvidos conhecem os géneros e níveis de vida da América do Norte e da Europa. A distância que os separa dos géneros e níveis de vida dos seus próprios países incita-os seja a promover uma política de desenvolvimento, seja a explorar a miséria presente em benefício dos jovens nacionalistas, seja a associar estas duas aspirações. Directamente informados pelos contactos provocados pelas guerras, ou indirectamente pelas suas elites, os povos dão-se conta da sua miséria e ligam as suas reivindicações a reacções xenófobas. A transformação dos colonialismos não esgota o interesse político da análise do subdesenvolvimento – no sentido em que a mudança de regime político, por si só, não traz qualquer solução –, mas dá-lhe um carácter de urgência.

O subdesenvolvimento é sentido pelos europeus na medida em que têm nele um interesse económico muito preciso. A recuperação duma Europa que evite a guerra depende, a longo prazo, do restabelecimento das trocas multiangulares à escala mundial. Presentemente – antes da conjuntura do armamento –, os paliativos para o déficite do dólar comportavam um certo desvio das compras de matérias primas da América para os fornecedores de matérias primas situados fora da zona do dólar e dos quais muitos são países subdesenvolvidos. Genericamente, os países subdesenvolvidos podem fornecer à Europa matérias primas: algodão, petróleo, produtos oleaginosos, minerais, e oferecer-lhe mercados; em 1948, 70% das exportações da Europa continental para os países não europeus eram constituídos por produtos manufacturados, máquinas e têxteis sobretudo (respectivamente 35% e 25%).

Precisamente na medida em que devem ser resolvidos problemas muito práticos, pode-se, em certa medida, dispensar uma definição geral do subdesenvolvimento e dos países subdesenvolvidos. Estilo publicadas análises estatísticas, das quais a mais importante é o estudo das Nações Unidas intitulado O rendimento nacional e a sua distribuição nos países subdesenvolvidos, 1951. Admitindo-se que cada país sabe o que deve fazer face aos países subdesenvolvidos particulares, parece pois que seria vão desenvolver uma definição.

Proponho-me mostrar, pelo contrário:

- que o subdesenvolvimento não é um problema que possa ser tratado pelas nações tomadas isoladamente;
- que o subdesenvolvimento não pode ser isolado duma análise económica do desenvolvimento;
- que é uma excelente ocasião para rever e melhorar, para bem de todos, a teoria ainda rudimentar do desenvolvimento e do crescimento. (...)

Tal como é, a estatística da repartição do rendimento e da população por ramos de actividade é preciosa na medida em que revela grandes diferenças entre o desenvolvimento desses ramos.

A expressão mais flagrante disso é a produtividade relativa do trabalho entre os ramos de actividade. Eis alguns exemplos, postos em paralelo com a situação nos dois países de capitalismo desenvolvido (Estados Unidos, Reino Unido).

Valor relativo do produto do trabalhador por ramos

Anos	Países	Agricult.	Minas	Construção Transportes Comunição	Indústria Manufact.	Comércio
1949	E. Unidos	100	235	227	185	211
1949	R. Unido	100	91	101	94	114
1946	Rodésia do Norte	100	2640	480	380	
1948	Chile	100	451	260	207	374
1948/1949	Índia	100		340	380	300

A diferença entre a produtividade dos diferentes ramos é duma ordem de grandeza diferente nos países subdesenvolvidos. Testemunha em todos os casos (muito nitidamente em alguns: Rodésia, Chile) a influência do capital estrangeiro, e também em todos os casos diferenças de desenvolvimento que não se observam nos países desenvolvidos.

Se se prolongar e completar estas indicações estudando os países subdesenvolvidos considerados isoladamente, chega-se a uma primeira característica importante. As suas economias são formadas pela *justaposição de economias de tipos diferentes*. Como nenhuma no mundo foi inteiramente independente do capitalismo, elas formam-se em sectores pré-capitalistas e sectores capitalistas. A localização dos centros capitalistas é devida seja à forma de penetração dos Ocidentais: exemplo, a faixa costeira da China na altura dos primeiros progressos do assalto europeu; seja à localização dos recursos explorados pelas companhias capitalistas (minas, poços de petróleo); seja à localização do operariado e meios de comunicação (estradas, portos). A partir destes diversos centros opera-se uma difusão, em seu redor constituem-se feixes de trocas e de forças. As economias naturais de aldeia, por exemplo, são atacadas por formas económicas novas e frequentemente dissociadas destas últimas. Os meios de transporte materiais e intelectuais, os polos e os fluxos monetários, constituem-se pouco a pouco, sempre que a heterogeneidade e a justaposição relativa dos sectores se apague com rapidez. Para o seu funcionamento resultam consequências importantes que teremos de analisar.

Um outro traço característico é a *dependência financeira* a que estão sujeitos os países subdesenvolvidos. E este aspecto inscreve-se com notável generalidade e grande nitidez nas estatísticas. Calculou-se, para os principais países do mundo, o rendimento líquido resultante dum investimento exterior ou os fluxos líquidos no exercício dum investimento feitos pelo estrangeiro, e exprimiram-se esses montantes em percentagem do produto global da nação (por vezes chamado produto geográfico). Todos os países subdesenvolvidos tiveram fluxos líquidos ao serviço de investimentos feitos pelo exterior geralmente muito fracos relativamente ao produto geográfico (poucos %). Apenas quatro países subdesenvolvidos oferecem uma percentagem elevada e, um a um, pode-se indicar exactamente o lucro dos capitalistas estrangeiros em causa. Para a Rodésia do Norte,

tem-se 27% pois que os ingleses possuem aí em grande escala minas de cobre. Para a Venezuela: 17%, porque os americanos aí fizeram grandes investimentos no petróleo. Para o Irão: 13% porque os ingleses investiram muito no mesmo ramo. Para a República Dominicana: 6% devido aos interesses americanos no açúcar.

Tais factos são utilmente comparados com a extensão dos investimentos directos e da repartição geográfica dos investimentos para as duas maiores economias desenvolvidas do mundo: os Estados Unidos e a Inglaterra. Dos investimentos exteriores totais dos Estados Unidos, um terço é formado pelos investimentos directos, representando cerca de 80% do rendimento total dos investimentos exteriores.

O rendimento líquido do investimento na América Latina representa em 1948 e 1949 metade do rendimento total retirado pelos Estados Unidos dos seus investimentos ultramarinos.

Quanto aos investimentos directos, 47% do seu rendimento provinha da América Latina. Metade dessa percentagem vinha do petróleo. A maior fracção vinha da Venezuela (petróleo), outras fracções importantes vinham de Cuba (açúcar), do Chile (cobre e nitratos), do Brasil, da Argentina e do México.

Apesar da enorme liquidação do investimento exterior durante a guerra, cujo efeito se fez sentir sobre o capital, mais que sobre o rendimento, o Reino Unido mantem-se o maior investidor exterior depois dos Estados Unidos. 1948: 1 bilião e 960 milhões de libras, das quais 1 bilião e 111 milhões nos países da Commonwealth; rendimento: 116,4 milhões de libras, dos quais 71,7 provenientes da Commonwealth. Para o Reino Unido como para os Estados Unidos foi preponderante a influência dos incomensuráveis factores do investimento «liberal».

Possuimos dois factos sólidos, imperfeita mas claramente assinalados pelas estatísticas. O primeiro é a dependência dos países subdesenvolvidos face aos investimentos exteriores que, em grande parte, resultam de planos ou programas. Tais planos ou programas deparam-se com outros planos e outras programas necessários para o progresso dos países subdesenvolvidos.

O segundo facto é a presença de diferenças de desenvolvimento combinadas com a heterogeneidade muito acentuada e com a justaposição

de sectores económicos mal articulados entre si. Analisando estes dois factores e indicando como se combinam, dá-se conta de quatro círculos viciosos característicos do subdesenvolvimento.

A *incompatibilidade dos planos*, que na prática é normal, reveste nos países subdesenvolvidos formas múltiplas e graves.

Primeiro, são incompatíveis os planos das grandes companhias capitalistas entre si. Donde resulta que haja recursos naturais dos países subdesenvolvidos à mercê da luta entre oligopólios frequentemente apoiados pelos Estados. A luta dos grupos petrolíferos na Venezuela e no Irão oferece ilustrações para encher um livro. A nível de recursos de base, são explorados em condições que reflectem os desígnios dos oligopólios, mas não as pretensões dos mercados dos países subdesenvolvidos que não existem ainda.

Depois, são incompatíveis os planos das jovens nações que se formam nos países subdesenvolvidos. O acesso à independência não se verifica em todos os países ao mesmo ritmo: por exemplo, o plano de nacionalização do Irão é oposto aos planos estabelecidos pela Arábia Saudita e pelo Iraque, sob a pressão das potências, para a exploração do *petróleo*. Quando vários países subdesenvolvidos – mesmo quando a influência é mínima – estabelecem cada um o seu plano de desenvolvimento, se se propõem todos aos mesmos objectivos, o resultado é o duplo emprego e o caos. Se um país A quer desenvolver a sua indústria para exportar para o pais B os seus artefactos e dai importar produtos industriais, mas se B tem ao mesmo tempo um projecto simétrico ao de A, é fracasso garantido para A e B.

Finalmente, frequentemente são incompatíveis os planos ou programas de desenvolvimento do pais subdesenvolvido e do país desenvolvido que aí tiver unia influência dominante. O país subdesenvolvido tem exportações muito concentradas: um produto, o petróleo, o açúcar, o cobre, representam uma fracção muito importante das suas exportações totais. O equilíbrio orçamental é elaborado na base dum nível elevado de exportações que não é atingido; antes é destruído por razões que não dependem minimamente da vontade do pais subdesenvolvido.

Vejamos agora a justaposição dos sectores. Eles estão justapostos e não intimamente ligados uns aos outros, senão os órgãos e as ligações transmitiriam ao conjunto da economia um impulso e um nível que não existem.

Faltam as transmissões mecânicas pelos preços e fluxos monetários, ou são extremamente imperfeitas. Os pólos e as redes de transporte material são rudimentares, como os terminais e as malhas do crédito. Donde resulta a existência de mercados, mas não dum mercado. Donde, fluxos ramificados como ribeiros temporários que se perdem nas areias e não circuitos ininterruptos de fluxos que, todos juntos, compõem um circuito.

No início da exploração de Marrocos, uma elevação do salário levava, para certos tipos de mão-de-obra, à suspensão do trabalho, e factos análogos encontram-se em muitos países subdesenvolvidos. Nas Índias e em todo o Médio Oriente, prolifera o entesouramento sob todas as formas primitivas. Os preços praticados nas aldeias em volta de Esmirna estão evidentemente pouco ligados aos preços praticados nas aldeias dos confins da Arménia, etc.

As transformações psicológicas aparecem por intermédio do cálculo económico dos indivíduos e das suas antecipações. Como observa T. Gregory, é falso crer que, para a maioria, a cupidez esteja menos expandida nos países subdesenvolvidos que em qualquer outro lado. Mas aí ela não é racionalizada nem posta ao serviço dum sistema económico coerente. Muitas sociedades pouco desenvolvidas são plurais, divididas em grupos pouco comunicantes (Índia). O cálculo e as antecipações das classes feudais não são as mesmas do empresário, os cálculos e antecipações dos usurários não são os do banqueiro.

Comparando estas duas famílias de factos (incompatibilidade de planos desiguais e deficiências de transmissão), compreende-se, ao que parece, a natureza profunda da economia de subdesenvolvimento.

1. Em muitos países subdesenvolvidos, as taxas de natalidade, de mortalidade e as taxas de crescimento líquido da população são elevadas, o nivel de subsistências alimentares é fraco. O abaixamento da mortalidade aumenta a taxa de crescimento líquido da população, isto é, arrisca-se a fazer baixar o nível das subsistências.

2. A industrialização é necessária aos países subdesenvolvidos. Ela supõe um desenvolvimento da agricultura que forneça as matérias primas locais e aumente as rações dos trabalhadores. Mas certos países subdesenvolvidos (como a Turquia) têm de fazer o equilíbrio da balança

de pagamentos através, da agricultura; outros (como a Venezuela) fundamentam o seu comércio exterior num produto industrial (o petróleo), os investimentos são especializadõs, particularizados, dominados pelo estrangeiro e não se difundem automaticamente na agricultura.

3. O rendimento nacional dos países subdesenvolvidos é baixo. Donde, um fraco quantum de poupança que é, ou não, investido. Donde a necessidade de recorrer ao imposto (mas a matéria colectável é fraca) ou ao investimento vindo do estrangeiro, mas este não se há-de difundir automaticamente no pais e imporá a este último as suas próprias exigências.

4. O rendimento nacional é baixo. Dai, dir-se-á, em certo país desenvolvido, um quantum elevado de consumo. Nos países subdesenvolvidos os consumos estão mal articulados entre si, imperfeitamente dependentes da dimensão'dos fluxos monetários. A «aceleração» não joga, ou não joga de forma tão específica que mais valha fazer um estudo directo que aplicar sem precaução esquemas teóricos de aceleração.

Para resumir a nossa noção de pais subdesenvolvido, digamos que é uma economia *desarticulada*. Mais do que características médias, este facto interessa na medida em que dá conta do essencial do *funcionamento*. A economia subdesenvolvida está, *por razões estruturais, continuamente exposta aos bloqueamentos do desenvolvimento ou crescimento*. Aí, tais bloqueamentos serão uma regra até que uma politica premeditada e consciente venha quebrar os quatro círculos viciosos que caracterizamos.

A natureza económica do subdesenvolvimento faz luz sobre uma noção de desenvolvimento harmónico ou .de crescimento harmónico que é bem mais fundamental, bem mais radical que a, que utilizamos para os países desenvolvidos.

Para os países subdesenvolvidos, o desenvolvimento harmónico é caracterizado pela ruptura dos quatro círculos viciosos e pelo estabelecimento dos órgãos e canais de transmissão que permitem a propagação dos impulsos do desenvolvimento e do crescimento.

(…)

A teoria do desenvolvimento induzido e as economias subdesenvolvidas:

Outros autores qualificados apresentam a sua teoria do desenvolvimento dos países subdesenvolvidos utilizando e adaptando de forma original e pessoal a análise de J. Schumpeter. A economia subdesenvolvida está em circuito estacionário, sendo talvez possível compreender o essencial do seu desenvolvimento examinando metodicamente as condições e as consequências da introdução de inovações, isto é, as combinações novas, neste circuito.

Este método engenhoso apresenta na nossa opinião alguns inconvenientes: 1) o circuito estacionário de J. Schumpeter, *morfologicamente indeterminado*, não exprime o essencial do estado observável do subdesenvolvimento; 2) a inovação analisada por J. Schumpeter é feita na base da experiência dos capitalismos ocidentais e, com as especificidades que dai lhe advêm, torna-se inútil para dar a compreender as condições do desenvolvimento dos países subdesenvolvidos no século XX.

Em primeiro lugar, o circuito elaborado para toda uma economia da dimensão duma economia nacional faz esquecer os traços fundamentais da fragmentação e da desarticulação dos países subdsenvolvidos. As economias de aldeia ou familiares, na Asia, podem bem ser interpretadas, se se quiser, como outros tantos circuitos estacionários em que os produtores e consumidores são dominados pela rotina, e repetem, grosso modo, as mesmas operações período a período. Ainda que estes circuitos entre si não sejam fechados mas interrompidos, por exemplo pelos entesouramentos estruturais, e, por outro lado, sofram a influência de factores exógenos (acidentes naturais, epidemias, etc.) que, numa sequência de períodos, fazem substituir as sequências estacionárias por sequências regressivas. Mas pensar um país subdesenvolvido, qualquer que ele seja, em termos de circuito estacionário, é ir ao contrário da observação. Em países subdesenvolvidos como a Arábia Saudita, o Irão, o Iraque, em países subdesenvolvidos que iniciaram o seu desenvolvimento, como o Chile, o Pedi, a Turquia, a constatação geral é que não existe circuito económico geral e regular das mercadorias, dos serviços, da moeda, mas circuitos particulares muito imperfeitamente comunicantes. Pretendendo dar em

simultâneo a imagem teórica duma economia desenvolvida em fase de contracção cíclica, e duma economia pré-capitalista em fase de estagnação, J. Schumpeter está condenado a não exprimir correctamente e de forma perfeitamente utilizável nem uma nem outra das situações. O circuito estacionário é um instrumento de análise que não pode ser manipulado senão após se terem precisado as condições morfológicas e institucionais em que se raciocina.

A contracção duma economia desenvolvida em estado de depressão tão agravada quanto se quiser por factores estruturais, não é comparável à estagnação duma economia subdesenvolvida.

Consequentemente, mesmo se – o que não é o caso – a inovação do empresário dinâmico ou a grande combinação nova desse a chave das flutuações cíclicas, seria duma imperdoável ingenuidade procurar na sua ausência ou na sua introdução a explicação das perturbações causadas nas economias subdesenvolvidas, ou procurar nesse sentido as soluções a aplicar.

Para os países subdesenvolvidos que principalmente teve em conta, Schumpeter, querendo ou não, isolou artificialmente e depurou a iniciativa privada. Sistematicamente lançou luz sobre o empresário-criador e deixou na sombra as colaborações públicas e do Estado de que determinado empresário beneficiou, as vantagens que retirou das desigualdades históricas do desenvolvimento. A dinâmica de J. Schumpeter, sem Estado, sem grupos sociais, sem- impostos, sem programas e planos públicos ou semi-públicos, abandona quase tudo para fazer compreender as condições do desenvolvimento histórico das grandes economias ocidentais. Elas não se formam nem se esgotam ao mesmo tempo. A sua formação e esgotamento não se manifestam sem interacções entre si. Economias sucessivamente dominantes, Holanda, Inglaterra, Alemanha, Estados Unidos, exerceram sobre as economias menos favorecidas efeitos de impulso e de travagem. A propagação destes efeitos, de economia nacional para economia nacional, diz-nos mais que o desenvolvimento da economia mundial, que a justaposição de economias fechadas, de economias supostamente fechadas, nas quais do circuito estacionário vemos surgir a evolução por via de inovações privadas na dependência de duas grandes instituições: a banca que procede à criação do crédito e a empresa dinâmica que, através

do crédito gerado, extrai do fluxo estacionário os factores de que tem necessidade para inovar.

A troca exterior, o estabelecimento de comunicações entre as diversas economias, primeiro mais ou menos independentes, está absolutamente ausente do quadro do desenvolvimento de J. Schumpeter. As desigualdades de desenvolvimento entre unidades complexas e suas consequências, intencionais ou não, após articulação destas economias entre si, estão ausentes da sua concepção: elas estarão no centro da nossa.

Um país subdesenvolvido capta-se sempre mal através dos traços que exprimem uma situação num momento dado: a escassez do capital em comparação com a população, a relação do produto industrial com o produto total, a pobreza massiva, etc. – ou por um reagrupamento engenhoso. e expressivo desses traços, como a definição de R. Prebisch: «Um país que tem uma forte proporção da sua população aplicada nas produções primárias de técnicas rudimentares, e cujo nível de rendimento real per capita é baixo». O país subdesenvolvido sofre *bloqueamentos estruturais de desenvolvimento*. Os dinamismos da população, da inovação, da dominação, da luta e da cooperação entre os grupos sociais, que, no seio de economias de base em mercados complexos, tem toda a possibilidade de desdobrar as suas consequências cumulativas, de engendrar o acréscimo do produto real global e uma transformação das estruturas desse produto, mantendo um contacto mínimo com as escolhas dos indivíduos, não têm, num meio sem economia de mercado complexo, qualquer dessas possibilidades. Os impulsos particulares e locais que nunca são estranhos a uma sociedade económica de homens, não são transmitidos, nem amplificados. As ligações mecânicas por via dos fluxos monetários (preços e quantidades) e as ligações psicológicas, pelo entrechoque e interconexão dos projectos e planos de emprego, fazem falta.

O desencadear do desenvolvimento por uma economia exterior à economia considerada não se reduz nem à importação de mercadorias, nem a importações de serviços, nem a importações de capital; não se reduz nem a levantamentos mais ou menos condicionados, nem ao apelo a exportações especializadas, nem à utilização dos recursos locais particulares. Consiste numa mudança, intencional ou não, do *tipo de organização* (sistema económico) do pais subdesenvolvido. No plano da análise eco-

nómica, a moral não intervem nesta mudança. Ela é devida, em muitos casos, às motivações da economia avarenta dos indivíduos e das nações. Mas suscitou transformações bem maiores do que se desejava. Impondo mudanças que elas próprias escolhem, as economias ocidentais criaram – por pouco e involuntariamente que tenha sido – as condições de mudança que já não escolhem.

A origem do contacto foi a desigualdade. As condições do contacto desenrolam-se na desigualdade. O contacto torna-se consciente e por isso mesmo motriz. O projecto económico, a interacção económica, na medida em que são por natureza racionais e universais, já não podem ser limitados na sua expansão territorial, como não podem ser limitados nos seus meios. Os limites, em cada período, desta expansão e destes meios, são criticados, isto é, modificados pelos próprios procedimentos racionais que tinham servido para o seu estabelecimento.

Este movimento é diferente da limitação em senso comum, isto é, da reprodução duma combinação já elaborada; consiste numa comunicação da capacidade criadora, isto é, do poder de operar, numa sequência infinita, combinações sempre novas. As economias dominantes do Ocidente não só deram – intencionalmente ou não – às economias subdesenvolvidas ocasião e meios de repetir o que elas próprias fizeram, mas de criar pouco a pouco as condições originais do seu próprio desenvolvimento. Elas são hoje forçadas a prosseguir e a acelerar a transformação de que tiveram a iniciativa e a conferir-lhe um sentido aceitável para todas as partes. O aspecto económico desta vasta transformação histórica é o *desenvolvimento induzido*, que frequentemente é banido ou negligenciado nas teorias do desenvolvimento.

Precisaremos primeiro a noção de desenvolvimento induzido, duma forma tão rigorosa quanto possível (a). Estudaremos de seguida as irreversibilidades das trocas externas dos países subdesenvolvidos (b). A nossa esperança seria que, a propósito dos países subdesenvolvidos, pudessemos redescobrir factos ou encadeamentos que à força esquecemos quando tentamos compreender as condições e os resultados do desenvolvimento das grandes economias ocidentais.

1. A noção económica do desenvolvimento induzido

Os impulsos, as instituições, os mecanismos do desenvolvimento económico, não nascem espontaneamente em certos meios que se mantêm em estado de bloqueamento estrutural de crescimento. Tais impulsos, tais instituições, tais mecanismos, são importados por outras economias que usam em seu proveito uma diferença (avanço) de desenvolvimento e que exercem para com as economias dominadas efeitos de encadeamento e de bloqueamento.

A influência irreversível, durante uma sequência de períodos, das primeiras sobre as segundas, passa por estádios que não se sucedem por efeito de qualquer lei, mas de que se encontram exemplos irrecusáveis: o estádio de desenvolvimento colonial, o estádio de desenvolvimento dependente, o estádio de desenvolvimento na base da cooperação. Aqui a análise concentrar-se-á sobre o segundo. O desenvolvimento é induzido por uma ou mais economias dominantes que exercem uma influência irreversível sobre as economias subdesenvolvidas que já não são economias coloniais e que não são ainda parceiros capazes de agir de forma plenamente autónoma. Eis as condições mais actuais e mais realistas em que se põe o problema do.subdesenvolvimento e do desenvolvimento induzido.

Analisar-se-ão três aspectos principais desse desenvolvimento: os investimentos induzidos, os consumos induzidos, as inovações induzidas.

1) Os Investimentos induzidos

Faltando o meio de propagação e de transmissão do investimento, a diversos graus, em todos os tipos de países subdesenvolvidos, não faz sentido assumir o termo investimento induzido no sentido retido pela teoria moderna com base em mercados complexos.

Distingue-se o investimento autónomo de que se prefere não procurar os antecedentes: por exemplo o investimento público decidido pelo Estado sob forma e montante determinado, e diversos investimentos induzidos. O carácter complexo destes últimos reside no facto de resultarem da modificação duma variável económica. São conhecidos os três exemplos

maiores. Um aumento do rendimento global suscita, em certas condições, um acréscimo do investimento global; um aumento do consumo, um aumento do investimento global; um desequilíbrio na balança comercial (importações totais, exportações totais), um investimento ou um movimento compensatório de capitais exteriores.

Esta distinção, corrente para países desenvolvidos, é pouco clara e equivoca. Pela simples razão de que os mais autónomos dos investimentos autónomos resultam de uma decisão que toma necessariamente em consideração constelações de variáveis anteriores, o Estado que decide um investimento autónomo não pode ser considerado como agindo às cegas e sem ter tirado o menor ensinamento da posição das variáveis económicas principais durante um ou vários períodos, antes da sua decisão. No plano da troca exterior, é evidentemente fácil dizer que um pais que importa mais do que exporta deve necessariamente receber um crédito, e que um pais que exporta mais do que importa deve necessariamente fornecê-lo. Mas as condições em que esta «necessidade lógica» se torna realidade prática são mais difíceis de circunscrever. A decisão respeitante ao empréstimo ou prestação de crédito compensatório não se toma necessariamente ex post, de curto em curto prazo, e o comércio internacional não é sem mais nem menos um facto de pequenas unidades. Para uma ajuda global como o Plano Marshall, por exemplo, poder-se-á discutir interminavelmente a questão de saber em que medida a prestação de crédito se adapta ao déficite do comércio, e a natureza e volume do comércio se adaptam às modalidades e extensão do crédito. Mesmo quando o exemplo é menos especial, a distinção, entre movimentos de capitais induzidos e movimentos de capitais autónomos dão lugar a controvérsias solidamente motivadas.

De momento, elas não nos interessam. O investimento que visamos é um investimento decidido por uma economia dominante e recebido por uma economia subdesenvolvida que não o obteve da sua própria substância, ou pelos seus agentes individuais, nem o seu governo lhe decidiu a forma ou a amplitude.

Nos países subdesenvolvidos mais rudimentares, este investimento assume primeiramente a forma dum investimento de lançamento que cria ou contribui para a criação das condições da economia de mercado.

Deverá observar-se desde já, a este respeito, uma certa insuficiência da argumentação exposta por um notável especialista, R. Nurske, a respeito da exiguidade dos mercados dos países subdesenvolvidos. R. Nurske vê ai um dos obstáculos típicos ao desenvolvimento e essa atitude, cremos, explica-se simultaneamente porque o autor bebeu na análise contemporânea que raciocina exclusivamente em termos de mercado, e porque, a despeito da sua vasta experiência, dá atenção principalmente às economias da América Latina, das quais muitas conhecem amplamente a economia de mercado e a lógica do mercado.

Nestas condições, parece acertado raciocinar como ele. O mercado dos países subdesenvolvidos é exíguo. Produtos de consumo corrente nos Estados Unidos seriam vendidos num desses países em quantidades medíocres; uma máquina trabalhando algumas horas asseguraria o aprovisionamento dum ano; o investimento em tal indústria encontra-se desencorajado.

Assim, compara-se o mercado dum país subdesenvolvido à capacidade de fabrico de equipamento dum grande país industrial; não é correcto; para o fabrico do produto em questão não seria impossível, pelo menos em numerosos casos, utilizar um equipamento mais rudimentar, de mais fraca capacidade de produçâo, comportando o emprego de mais trabalho e menos capital. Sobretudo, supõe-se que existe um mercado, que o país subdesenvolvido possui um mercado, o que o classifica num grupo particular de países subdesenvolvidos. Para os mais rudimentares destes países, nâo se pode dizer sem abuso que exista um mercado – mesmo exíguo – para tal bem de consumo ou de utilização fabricado num país industrial. Frequentemente, melhor seria falar de trocas mais ou menos localizadas e esporádicas. Para dizer que o mercado para um produto existe, que um mercado para um grande número de produtos existe, é preciso que uma infraestrutura mínima de transportes e meios de comunicação materiais e intelectuais seja dada. Para acrescentar que a dimensão do mercado correctamente apreciada depende do nível dos custos de produçâo e dos custos de transporte, é preciso que exista uma procura virtual, pronta a responder ao abaixamento do custo; nâo é o caso nos mais rudimentares dos países subdesenvolvidos e nos países subdesenvolvidos no dealbar do seu desenvolvimento.

O *investimento de lançamento* que a economia desenvolvida aplica no país subdesenvolvido durante as primeiras fases do contacto, tem por objectivo criar as condições materiais (vias de transportes e comunicações) dum futuro mercado e as condições materiais para os pólos de futuras redes de trocas (estabelecimentos, agências comerciais, correios, núcleos residenciais, centros de prospecção para a indústria mineira e extractiva, etc.). Desde que os métodos de desenvolvimento tenham mudado em profundidade e quando mercados localizados tenham já surgido em vários pontos do território, as instituições do mercado, os comportamentos da economia de mercado estará() implantados com as técnicas modernas de transformação das coisas e dos homens por centros de experimentação e de educação pilotos, como os que a colaboraçâo da Ford Foundation e do Governo indiano animam, a colaboraçâo dos técnicos americanos e dos governos interessados na Near East Foundation na Grécia ou no Líbano, ou nos Servicios da América do Sul.

Tais investimentos, em todos os casos, são autónomos no sentido em que nâo dependem dum mercado que está ainda por criar, e supletivamente no sentido em que, recebendo a adesão dos governos beneficiarios, eles são em larga medida provocados e determinados pelos governos da economia dominante que fornece os técnicos e os fundos.

(…)

A visão clássica e neoclássica dos movimentos de capitais de países desenvolvidos para países subdesenvolvidos era notavelmente optimista; não era de modo algum específica; os deslocamentos de capitais entre países desenvolvidos e países subdesenvolvidos eram apenas compreendidos enquanto movimentos de capitais entre dois países, quaisquer que eles fossem. Admite-se que o capital se desloca do país em que a produtividade marginal é baixa para aquele em que é elevada; não há preocupação em distinguir entre a produtividade marginal e a rentabilidade marginal; o lucro na margem de uma utilização de capital expressa apenas o serviço prestado por esse capital. Nos países desenvolvidos, o capital é abundante; nos países subdesenvolvidos, é escasso relativamente aos outros factores. Nos primeiros, o seu nível de produtividade marginal é portanto elevado relativamente ao nível dessa mesma produtividade; nos segundos, o deslo-

camento opera-se tornando as produtividades marginais menos desiguais entre si; no limite, as produtividades marginais tornar-se-iam iguais.

Apresentado este raciocínio, ele não pode ser defendido senão desprezando três dados da observação:

1) Supõe que, de ambos os lados, o mercado existe, que há um grau comparável de desenvolvimento e de sensibilidade, que, consequentemente, a rendabilidade de um capital, digamos em Paris, é expressa com uma precisão nem maior nem menor que a rendabilidade dum capital, digamos, na Africa equatorial francesa na fase inicial de exploração (o que é muito arriscado). A rendabilidade dum capital supõe um mercado de capitais e um mercado *tout court*. A rendabilidade dum capital em Paris exprime tensões de escassez entre os factores de produção comummente utilizados em toda a extensão do mercado francês. A rendabilidade do capital na Africa equatorial, na primeira fase de exploração, não pode exprimir tensões de escassez entre factores de produção que não foram ainda introduzidos nos circuitos do mercado. No segundo caso, a escassez do capital é apreciada pelos exportadores de capitais apenas, os quais procedem aos seus cálculos do ponto de vista das necessidades dos seus mercados e das resistências que sofrem no seio duma economia que ainda não tem o seu mercado de capitais e mercadorias.

2) O raciocínio não tem em consideração o período durante o qual as duas produtividades são comparadas. Mesmo num país muito desenvolvido, a escolha entre vários investimentos consoante a sua produtividade comparada depende do período retido. Um determinado investimento que poderá ter uma rendabilidade elevada ao fim de cinco anos, tem uma rendabilidade nula ao fim do primeiro ano. Consoante o horizonte económico e as reservas do capitalista que investe, consoante tenha maior ou menor alcance, possa ou não possa esperar, o plano de investimento e o investimento realizado, serão completamente diferentes. Supõe-se, por consequência – e frequentemente não é assim – que existe um mercado de capitais no país subdesenvolvido, que aqueles que procuram capital para investir estejam aí em posição de discutir os montantes com aqueles que oferecem poupanças nos países desenvolvidos, e seria ingénuo acreditar que as hierarquias de rendabilidade se bastam para arbitrar o debate.

Este estabelece-se entre agentes que não raciocinam necessariamente com base no mesmo período, que, no nosso exemplo, raciocinam quase necessariamente com base em períodos completamente diferentes. Os solicitadores de investimento do país subdesenvolvido interessam-se pelos seus períodos, que são os do desenvolvimento a longo prazo; os que oferecem poupanças têm os seus próprios períodos, que podem ser os do ganho imediato.

3) O raciocínio examinado escamoteia as condições do meio em que uma rendabilidade privada duma unidade isolada se define. Quando falamos da rendabilidade privada duma empresa particular, no seio duma economia desenvolvida, consideramos como adquirida uma massa de serviços difundidos de que ela beneficia, sem ter que pagar pela criação do aparelho geral que os difunde. Esta empresa tem acesso a redes de transportes e reservas de trabalho, a uma mão-de-obra formada e a técnicos qualificados, a consumidores racionalizados e educados a responder aos incitamentos do mercado, a uma administração, a um poder público cuja presença sustenta as instituições e a paz do mercado. Cada um dos elementos do seu capital privado tem um preço que se define por referência implícita a um imenso e multiforme capital social acumulado pelas gerações anteriores e de que a empresa tem, pagando o imposto, os custos de sustentação e de renovação, mas já não os da sua constituição.Os cálculos isolados estabelecem-se sobre alguns dentre um complexo de elementos que já não são contabilizados nem calculados. A empresa individualista privada é o fruto duma economia eminentemente colectiva e social. Ela pode esquecê-lo num pais desenvolvido de civilização antiga, salvo em caso de crise grave e generalizada, como após as destruições provocadas por uma guerra. Ela é obrigada a redescobri-lo nos países subdesenvolvidos em que o esforço, tornado anónimo, de gerações sucessivas não lhe permite assumir-se como unidade isolada e como unidade privada.

Se as três circunstâncias referidas forem explicitamente reintroduzidas na análise dos movimentos de capitais, o deslocamento benéfico e necessário dos capitais do pais desenvolvido para o país subdesenvolvido é posto em questão. Os capitais formados numa economia desenvolvida e muito dinâmica podem perfeitamente ser investidos in loco por capitalistas

preocupados em obter o maior ganho monetário durante um período à medida do seu horizonte económico. A rendabilidade que deles retiram devido ao meio pode ser sensivelmente mais elevada que a que retiram numa terra distante pouco desenvolvida. Esta rendabilidade in loco é actual, a rendabilidade a grande distância é virtual; a primeira decorre dum crescimento e dum progresso em curso, a segunda está associada a um crescimento e a um progresso por nascer; a primeira exprime-se com a precisão máxima dum mercado capitalista que tem suas tradições, a segunda com a debilidade e as incertezas das avaliações feitas sem a ajuda dum mercado complexo e testado.

Observemos agora um outro aspecto do investimento importado. Consistiria em atribuir-lhe a função de desenvolver a poupança no pais subdesenvolvido – abstracção feita de qualquer acção mecânica do multiplicador, bem entendido. O investimento chegado desencadeará processos espontâneos de formação e de acumulação de uma poupança alargada como uma massa ou um fluxo de fundos emprestáveis, destinados à compra de bens de produção? A resposta parece dever ser negativa. Para justificá-la com alguma precisão, é bom distinguir dois tipos de países subdesenvolvidos.

Primeiro tipo: um país subdesenvolvido ligado a países desenvolvidos por centros comerciais exclusiva ou principalmente estrangeiros. Disso é exemplo a China na época do desenvolvimento das concessões, da penetração e das primeiras grandes instalações modernas dos europeus.

Exemplo extremo cujos ensinamentos valem para numerosos outros casos menos agudos: efectivamente, o essencial é então a justaposição duma economia costeira, dominada por grandes empresas capitalistas, a uma economia interior exclusivamente agrícola e dum nível primitivo. Os investimentos costeiros, mesmo quando suscitam investimentos e poupanças autóctones, deixam intactas as condições de poupança interior. Ela é acentuada no caso que nos interessa, e em casos semelhantes, em três aspectos: 1) a ausência de qualquer poupança real, isto é, a falta dessas provisões de *subsistência* que são postas em evidência pelas tão desacreditadas «robinsonadas económicas», mas que sâo bem indispensáveis «para fazer a ponte» duma colheita a outra, ou para lançar uma indústria local; 2) a existência de entesouramentos estruturais: em certos países do Médio Oriente, da Ásia do Sul e do Sudeste, os entesouramentos em ouro sâo hoje estimados em 10%

do rendimento nacional; 3) a influência de factores tradicionais tais como as despesas ou dívidas com cerimónias, a redução da poupança-reserva para a velhice devidas aos sistemas de solidariedade familiar que, conjuntamente, jogam contra a poupança criadora de bens de produção. Para transformar as condições de poupança dos autóctones é, evidentemente, uma modificação do tipo de organização que é preciso suscitar.

(...)

Segundo tipo: um país subdesenvolvido ligado a países desenvolvidos através de centros industriais, nas mãos de estrangeiros ou de nacionais, mas directamente dependentes das economias dos países desenvolvidos. Como no Pedi, no Chile, e em vários outros países da América Latina, os investimentos estão concentrados, as exportações também. O nível da exportação é mais elevado que o nível do investimento interior. O nível da exportação e o nível dos movimentos de capitais estrangeiros exercem uma influência determinante sobre o nível do rendimento nacional e sobre a sua taxa de crescimento de período a período.

Nesses países, constata-se a existência de duas espécies de poupanças que praticamente não são comunicantes entre si ou são-no muito mal.

É a poupança da elite industrial e dos agentes económicos que seguem a sua sorte. Tal poupança é a de um pequeno número, dependendo o seu montante virtual do nível das exportações e suas flutuações. Dizemos montante virtual; efectivamente, a experiência mostra que uma fracção apreciável dos lucros realizados pelos excedentes de exportações alimenta despesas sumptuárias ou exportações clandestinas de capitais. Esta fracção não alimenta investimentos locais.

À poupança da elite industrial justapõem-se, quando existem, poupanças medíocres e frágeis do resto da população.

A poupança privada e voluntária não pode, em economias deste tipo, ser substituída pela poupança monetária forçada. Em todos os casos, e mesmo quando se trata de países desenvolvidos de economia de mercado complexo, e com instituições económicas testadas, é arriscado apoiar-se numa inflação lenta e controlada para reduzir o consumo global na ocasião da diferença entre o preço dos bens de consumo e os rendimentos. A esperança na eficácia desta manobra é vã em presença de economias do tipo que examinamos. Efectivamente, as flutuações da balança externa,

que não estão nas mãos do governo nem dos produtores nacionais, exercem uma acção desequilibrante no orçamento do Estado: um grau de inflação suposto tolerável e supostamente controlado arrisca-se portanto sempre a ser ultrapassado, sob influência das vicissitudes do comércio exterior. A história das Repúblicas sul-americanas oferece inúmeros exemplos deste tipo de problemas.

Falta a poupança forçada pelo imposto. Mas a classe que estabelece o imposto é precisamente aquela que não tem interesse em estabelecer o imposto mais produtivo e mais justificado. Depois, o rendimento nacional global, assim como o rendimento médio, é fraco, portanto a matéria colectável também. Finalmente, as influências reguladoras que se poderiam exercer do exterior, por via das instituições internacionais, devem necessariamente ter em conta a estrutura social e política dos países subdesenvolvidos tal como ela é e são contidas pelo respeito às soberanias.

(...)

Em resumo, não existe uma estrada real para o Investimento em países subdesenvolvidos. Em termos gerais, o investimento precede o mercado em lugar de segui-lo; provocado pela procura externa e pela estratégia externa das potências fortes, não gera automaticamente séries de investimentos e de poupanças no interior do país subdesenvolvido. É indispensável uma politica de enquadramento que, implicando sempre um pendor em favor duma estrutura económica de conjunto nova, destaque o seu rendimento mais rápido e menos oneroso, utilizando os recursos da economia não concentrada.

TEXTO N.° 17: O PRINCIPIO DE CAUSALIDADE CIRCULAR E CUMULATIVA[33]

Gunnar Myrdal

A vaga noção de círculo vicioso

Quase todos os estudiosos dos problemas relacionados com o desenvolvimento e o subdesenvolvimento fizeram, de um modo ou outro, uma referência ao «circulo vicioso». O Professor C. E. A. Winslow, por exemplo, num livro dedicado à economia da saúde, sublinha[34]:

> Era claro... que a pobreza e a doença constituiam um círculo vicioso. Homens e mulheres eram doentes porque eram pobres; tornavam-se mais pobres porque eram doentes e mais doentes porque estavam mais pobres.

Winslow aponta para um processo circular e cumulativo, pressionando continuamente os níveis para baixo, nó qual um factor negativo é, simultaneamente, causa e efeito de outros factores negativos.

Do mesmo modo, o Professor Ragnar Nurske, quando proferiu em 1952 as suas Commemoration Lectures no Cairo, referiu-se ao «circulo vicioso da pobreza» e explicou[35]:

> O conceito implica, é óbvio, uma constelação circular de forças que tendem a agir e a reagir sobre as outras de modo a manter um pais pobre em estado de pobreza. Não é difícil imaginar exemplos de tais constelações circulares. Por exemplo, um homem pobre pode não ter o suficiente para comer; estando subalimentado, a sua saúde pode ser fraca; estando fisicamente fraco, a sua capacidade de trabalho pode ser baixa, o que significa que é pobre, o que por sua vez significa que nao terá o suficiente para comer e assim sucessivamente. Uma situação deste tipo, aplicada a um país no seu conjunto, pode ser resumido pelo seguinte lugar comum: «um país é pobre porque é pobre».

É suficientemente óbvio que uma relação circular entre menos pobreza, mais alimentação, melhoria de saúde e capacidade de trabalho mais elevada sustentaria um processo cumulativo ascendente em vez de descendente.

Toda a filosofia popular americana, que está centrada na tendência das pessoas aderirem a causas que têm êxito, baseia-se no conceito de espiral ascendente. É esse também, é óbvio, o caso da expressão típica da sua cultura optimista aquisitiva: «nada tem êxito como o próprio êxito». A este facto, que é em si tão eminentemente verdadeiro, deve acrescentar-se, de modo a preservar o equilíbrio, uma lembrança do carácter também verdadeiro da ideia tradicional do «círculo vicioso» descendente: «Nada fracassa mais do que o próprio fracasso».

Como acontece tão frequentemente, a Bíblia oferece uma perfeita expressão desta ancestral sabedoria popular: «Porque aos que têm tudo lhe é dado e terão abundância: mas aos que não têm, tudo lhes é tirado, mesmo o que já possuem»[(36)].

Nesta admirável apreciação, revela-se que o processo cumulativo evolui em ambas as direcções. E deixa-se antever também um entendimento do facto, a que será atribuída grande importância na nossa análise, de que se o processo cumulativo não for regulado, provocará desigualdades crescentes.

O equilíbrio estável como uma falsa analogia

Tentarei neste livro apresentar uma formulação mais definida desta vaga ideia de causalidade circular de um processo cumulativo. É minha convicção que esta ideia contém in nuce a abordagem de uma análise mais realista da mudança social – na verdade uma visão da teoria do subdesenvolvimento e desenvolvimento que todos desejamos vivamente.

Expresso primeiramente em termos negativos, o meu ponto de partida é a asserção de que a noção de equilíbrio estável é normalmente uma falsa analogia para adoptar quando se constrói uma teoria para explicar as mutações num sistema social. O que está errado com a premissa do equilíbrio estável, quando aplicada à realidade social, é a própria ideia de que o processo social segue uma direcção – embora possa deslocar-se de modo tortuoso – até uma posição que de algum modo pode ser descrita

como um estádio de equilíbrio entre forças. Implícita nesta ideia existe uma outra que constitui uma premisssa ainda mais básica, nomeadamente de que uma mutação suscita regularmente uma reacção do sistema sob a forma de mutações que, no seu conjunto, evoluem na direcção oposta à da primeira alteração.

A ideia que quero explanar neste livro é de que, pelo contrário, não existe normalmente qualquer tendência para a auto-estabilização do sistema. O sistema titio evolui por si próprio para qualquer tipo de equilíbrio entre forças, mas está constantemente a afastar-se dessa situação. Na situação normal, uma alteração não suscita alterações compensatórias, provocando pelo contrário alterações que fazem evoluir o sistema na mesma direcção da alteração inicial, mas ainda mais longe. Devido a tal causalidade circular, um processo social tende a tornar-se cumulativo e frequentemente a acumular velocidade a uma taxa crescente.

Um processo social pode, é óbvio, ser sustido. Uma possibilidade é a de novas alterações exógenas poderem ocorrer com direcção e força necessárias para estabilizar o sistema. Essa posição das forças de equilíbrio que consequentemente se estabelece não é, contudo, um resultado natural do jogo de forças no interior do sistema. A posição é, além disso, instável. Qualquer nova alteração exógena provocará de novo reacções no sistema e iniciará um processo cumulativo afastando-o dessa posição na direcção da nova alteração.

Alternativamente, a posição de estabilidade pode ser atingida por interferências políticas, planeadas e aplicadas com o objectivo de suster o movimento. Isto constitui, é óbvio, precisamente o contrário da tendência natural, endógena ao sistema, para o equilíbrio.

Uma nota sobre a teoria do comércio internacional e sobre o problema da desigualdade

Igualização do preço dos factores

Um estudo, mesmo que intensivo, da teoria do comércio internacional não auxiliará muito a explicação em termos causais das razões de constituição, da desigualdade económica internacional e da tendência para as desigualdades

aumentarem. Pelo contrário, esta teoria teria conduzido à expectativa de que as desigualdades internacionais não deveriam ser tão grandes como são e de que deveriam ser decrescentes em vez de crescentes.

«O facto de muitos países subdesenvolvidos não retirarem as vantagens do transporte e comércio modernos que a teoria parece exigir é um dos factos mais pertinentes da presente situação internacional e não pode ser facilmente escamoteado» – cito um artigo recente de um economista sueco, Folke Hilgerdt[37], cujas contribuições salientes para as nossas ideias sobre a estrutura do comércio internacional e assuntos relacionados, realizadas quando era membro do Secretariado Económico da Liga das Nações, constituem hoje textos clássicos.

Hilgerdt refere o facto de que os extensos movimentos de trabalho e capital a partir da Europa transformaram as planícies das regiões temperadas na «terra do homem branco» com desenvolvimento económico elevado, rápido e sustentado a níveis de vida crescentes. «Contudo, o preenchimento gradual dos 'espaços vazios' não reduziu a pressão da população, por exemplo, nas regiões sobrepovoadas da Ásia onde o trabalho é mais abundante». Há mais de um quarto de século que os movimentos de factores em grande escala terminaram. Mas Hilgerdt sublinha que, mesmo na época em que tais movimentos aconteceram, não funcionaram como uma força igualizadora.

Recordemos entretanto que, de acordo com a doutrina clássica, os movimentos de trabalho e capital não conduzem necessariamente ao desenvolvimento com igualização dos preços dos factores e, consequentemente, dos rendimentos. De facto, a teoria do comércio internacional desenvolveu-se largamente sob a premissa abstracta da imobilidade internacional de todos os factores de produção. Que o comércio iniciava ele próprio uma tendência para a igualização gradual dos preços dos factores já estava implícita nas exposições dos autores clássicos, embora o seu método de analisar a lei dos custos comparativos em termos de um único factor, trabalho, que podia contudo apresentar diferentes «qualidades» ou graus de «eficácia», colocasse a ênfase noutras direcções.

No artigo de Eli F. Heckscher sobre a influência igualizante do comércio no preço dos factores e na reconsideração de Bertil Ohlin da teoria clássica do comércio internacional em termos de uma teoria de equilíbrio geral do tipo da Escola de Lausanne e no seu desenvolvimento

posterior dos pensamentos de Heckscher sobre a igualização do preço dos factores[38], o comércio aparece ainda mais claramente como um substituto, ou uma alternativa, dos movimentos de factores. A ênfase mais explícita sobre os efeitos equilibradores e igualizadores do comércio internacional representa um importante interesse pela nova abordagem. O comércio permitiria que a actividade industrial se adaptasse à localização de recursos naturais e populacionais em diferentes regiões e diferentes países. A consequência seria que a escassez relativa de trabalho e capital se tornasse menos diferente.

Sob este fundamento, observou-se nos últimos anos uma discussão bastante viva entre os econometristas, elaborando em condições específicas, abstractas e estáticas a relativa eficácia desta tendência para a igualização dos preços dos factores como um resultado do comércio internaciónal.

Vemos assim o caso estranho que, nas recentes décadas, enquanto que as desigualdades económicas internacionais aumentaram e se tornaram, recentemente, cada vez mais um elemento prático de pressão na política internacional, a teoria do comércio internacional desenvolveu-se na direcção de sublinhar cada vez mais a ideia de que o comércio inicia uma tendência para a igualização gradual dos preços dos factores e dos rendimentos entre países diferentes.

A inadequação de uma tal teoria para explicar a realidade não pode ser apreendida sublinhando a relativa ruptura do sistema de comércio multilateral que funcionou até à Primeira Guerra Mundial, alteração que se relaciona simultaneamente como causa e efeito com o aumento do comércio internacional e restrições de pagamentos. Como Hilgerdt observou, um confronto da teoria do comércio internacional com os factos das desigualdades internacionais no período anterior a 1914 revela o mesmo desfasamento[39].

A inadequação da teoria para explicar os factos

Pode dizer-se que a teoria do comércio internacional não nos fornece um modelo ou mecanismo lógico representando um sistema de hipóteses racionais que possam ser utilizadas para explicar porque e como as extensas desigualdades económicas internacionais entre diferentes países se

constituiram e porque tendem a aumentar. Esta teoria tem experimentado, pelo contrário, uma distorsão e – mirabile dictu – crescentemente nos anos mais recentes, na direcção de sugerir uma situação e uma tendência de desenvolvimento bastante contrária às actuais.

Sob estas circunstâncias não nos surpreenderia que, no conjunto, a literatura se entregue curiosamente a tentativas de relacionação dos factos da desigualdade internacional e dos problemas do desenvolvimento e do subdesenvolvimento com a teoria do comércio internacional. Hilgerdt pode ter suscitado a originalidade apenas pelo facto de ter colocado esta questão no artigo que citei.

O Professor Jacob Viner, o maior expoente na nossa geração da grande tradição teórica dos economistas clássicos, assinalou as suas lições no Brasil com o título provocador de *Comércio Internacional e Desenvolvimento Económico* – mas não aprofundou esta questão. Viner, de facto, particulariza o problema do desenvolvimento económico dos países subdesenvolvidos em discussão separada num capítulo final onde realiza algumas observações e sugestões muito interessantes, ainda que bastante desconexas, sobre a pobreza. Nesse capítulo, toca ainda nas diversas relações internacionais: dá razões para o facto de o capital estrangeiro não se encontrar provavelmente disponível em larga escala, reafirma a confiança dos países subdesenvolvidos, talvez de modo demasiado rápido, contra qualquer desequilíbrio geral adverso no movimento das suas razões de troca e aponta para a possibilidade que se lhes abre, nota bene, com uma boa gestão fiscal e monetária, de contrabalançar os efeitos de grandes flutuações nos preços das suas exportações.

Mas a teoria do comércio internacional só muito ocasionalmente aparece e então em alguns pronunciamentos gerais que parecem de algum modo perdidos ou fora de lugar[40].

Premissas irrealistas

É uma questão interessante solicitar uma explicação para este isolamento estranho da teoria do comércio internacional face aos factos da vida económica.

Uma explicação importante é, sem dúvida, que esta teoria, em maior grau do que qualquer outro capítulo de especulação económica, conservou cuidadosamente a herança dos economistas clássicos. Já acentuei a sua inadaptação para o problema da desigualdade económica internacional. As doutrinas e predilecções herdadas – a doutrina do comércio livre, o enviesamento do *laissez-faire* e a noção da harmonia de interesses – e o sistema de premissas estáticas básicas para essas construções teóricas movimentaram-se mais livremente na teoria do comércio internacional do que em qualquer outra parte.

A teoria do comércio internacional,e na verdade a teoria económica em geral, nunca se desenvolveram, assim, para compreender a realidade das grandes e crescentes desigualdades económicas e dos processos dinâmicos de subdesenvolvimento e desenvolvimento. A teoria económica nunca, na verdade, se centrou nos problemas relacionados com as grandes diferenças entre as técnicas de produção e, de facto, entre as próprias funções de produção, correspondentes a diferenças muito grandes na escassez relativa de factores de produção e a imensas diferenças nos padrões de vida e no quadro cultural global.

Além disso, a teoria do comércio internacional, mais do que qualquer outro ramo da teoria económica, tem sido dominada pela premissa do equilíbrio estável, implicando a crença de que normalmente uma alteração suscitará como reacção alterações secundárias na direcção oposta. Somente com esta premissa – e, adicionalmente, um número de outras premissas – é que o comércio representa um elemento no processo económico, operando de modo a proporcionar uma maior igualdade económica entre regiões e países(41). Sob a premissa contrária e mais realista de que o processo económico é mais frequentemente cumulativo devido à causalidade circular, o papel do comércio internacional torna-se, como vimos, mais o oposto, ou seja, o de constituir um veículo mediante o qual as forças de mercado tendem a gerar um aumento das desigualdades quando, como acontece regularmente nos países subdesenvolvidos, os efeitos de difusão são fracos.

Há uma outra noção que se associa à premissa do equilíbrio isolando a teoria do comércio internacional dos factos das desigualdades internacionais e dos problemas dinâmicos do subdesenvolvimento e do desenvolvimento, que é a distinção entre «factores económicos» e «não-económicos».

Os factores não económicos têm muito que ver com o que os economistas clássicos designavam por «qualidades» dos factores produtivos e, consequentemente, a «eficácia» da produção em diversas linhas.

Os economistas clássicos não podem ser acusados de ignorar a importância dos factores não económicos. Na verdade, Viner, que referi ser o autor moderno mais proeminente na grande tradição clássica, critica Heckscher e Ohlin por negligenciarem esses aspectos e continua:

> Cabe ao economista... reconhecer e proclamar que o processo económico não é apenas uma questão de mais capital, de mais acres, ou de mais carvão no solo, mas também de eficácia da gestão e do esforço manual através de melhor educação, melhor motivação e melhor organização social e política. Se ele falha em atingir isso, arrisca-se a atribuir completamente os males da pobreza nacional a circunstâncias físicas que transcendem o remédio humano, ou a factores externos a essa economia, negligenciando os factores humanos, sociais, políticos e morais internos que podem compartilhar uma grande parte da verdadeira responsabilidade (Ibid., p. 16).

É sem dúvida nesta esfera de «qualidades» dos factores produtivos, e consequentemente na «eficácia» da produção nas várias linhas, que tem de ser encontrada uma parte essencial da explicação teórica para os êxitos tão desiguais que os países alcançaram no seu desenvolvimento e das razões porque o comércio internacional não constituiu um elemento activo como força igualizante. Mas reunir todas estas coisas num conceito único, abstracto e vago e considerá-lo como uma entidade sólida e estática significa precisamente mantê-las no exterior da análise, isto é, abdicar também de procurar a explicação teórica requerida pelo estabelecimento de relações com os factores não económicos. E referências ocasionais a elementos individuais no interior daquele conjunto e às suas alterações não constituem uma explicação sistemática, articulando o desenvolvimento económico com a teoria económica, representando antes um retrocesso ao método indiscriminado de «todos os casos» da escola histórica alemã, com a qual Viner seria o último a estar de acordo.

Definir um determinado conjunto de fenómenos como «factores económicos», mantendo entretanto as outras coisas no exterior da análise, é um

procedimento estreitamente relacionado com a abordagem do equilíbrio estável. É precisamente na área desses factores «não económicos», que a teoria do comércio internacional considera em regra como dados e estáticos, que a premissa do equilíbrio é mais irrealista e onde, pelo contrário, a causalidade circular é a regra.

Efeitos sobre a discussão do subdesenvolvimento e desenvolvimento

A teoria do comércio internacional e as suas inerentes predilecções ideológicas tiveram também, é óbvio, a sua influência – em alguma medida e mais ou menos por implicação – na discussão dos anos recentes sobre o subdesenvolvimento e desenvolvimento económicos.

As evidências das desigualdades económicas internacionais e da sua tendência para aumentar são factos grosseiros sob o ponto de vista desta teoria, que ignorou estes fenómenos e sugeriu mesmo que o comércio internacional tinha efeitos igualizadores. Este desfasamento entre factos e teoria não foi em regra sublinhado. Nem sequer na discussão do subdesenvolvimento e do desenvolvimento se verificou uma tentativa consistente para colocar como problema essencial a explicação das desigualdades e a sua tendência para aumentarem. Mesmo hoje, quando esses factos são acentuados pela tensão política internacional crescente, há claramente uma inclinação para dirigir a discussão para outros aspectos dos problemas dos países subdesenvolvidos que não os relacionados com as desigualdades internacionais.

Do mesmo modo, esta tendência inerente à teoria do comércio internacional mantém um paralelo interessante com o tipo de discussão conduzida nos países desenvolvidos sobre as políticas comerciais dos países subdesenvolvidos. O conselho que é mais frequentemente dado aos países subdesenvolvidos – que devem evitar influenciar o comércio e os pagamentos – e também as pressões exercidas sobre as suas políticas comerciais por intermédio das políticas dos próprios países desenvolvidos, são determinadas sem qualquer reconhecimento da dinâmica das desigualdades económicas internacionais.

TEXTO N.° 18: PADRÕES DE DESENVOLVIMENTO EM REGIÕES DE POVOAMENTO RECENTE[42]

Robert Baldwin

(...)

I. Este artigo utilizará o conceito de diferenças nas funções de produção para analisar o problema das taxas de crescimento diferenciais entre regiões de povoamento recente. Enquanto que as condições tecnológicas da produção influenciam o padrão de crescimento de uma economia em todos os estádios de desenvolvimento, acontece que eles podem revelar-se particularmente importantes, condicionando o potencial de crescimento, em regiões de povoamento recente. Consequentemente, o método que será seguido contrapõe o desenvolvimento *hipotético* de duas regiões – admitindo, inicialmente, que ambas apresentam um povoamento disseminado. Pressupõe-se que estas duas áreas se desenvolvem simultaneamente sob um estado tecnológico dado e constante e que obtem os seus imigrantes e capital de uma região normal e populosa onde todos os inputs e outputs estão representados[43]. Admite-se que o meio sociopolítico desta região mais povoada conduz ao desenvolvimento das duas regiões de povoamento disseminado.

Pressupõe-se que a economia de cada região é suficientemente pequena nos seus estádios iniciais de desenvolvimento de modo a não exercer qualquer efeito sobre a hierarquia de preços de factores e produtos que se considera dada e prevalecente na terceira região mais desenvolvida[44]. Além disso, as duas regiões são equidistantes da região mais antiga e esta distância é suficientemente grande para aumentar bastante os custos da migração do trabalho. Admite-se também que o desenvolvimento de cada uma das regiões fracamente povoadas se inicia a partir do sector exportador da produção de um produto primário.

As diferenças entre as duas regiões respeitam às suas condições em matéria de recursos naturais. Uma das regiões pressupõe-se que possui solo e clima'altamente adequados ao cultivo inicial de um produto de plantação em contraste com a outra região em que as condições apresentadas se admitem mais favoráveis à produção de uma mercadoria não do tipo de

plantação, tal como o trigo. Pressupõe-se, todavia, que em ambas as regiões existe uma oferta abundante de recursos minerais tais como o carvão, ferro, metais de liga, petróleo, etc. Estes recursos não são imediatamente explorados porque, inicialmente, se observa uma distância proibitiva dos portos de exportação.

O objectivo da maioria destas premissas é minimizar as diferenças entre os muitos outros factores que podem determinar dissemelhanças entre as duas regiões em termos de padrões de desenvolvimento. O modelo de desenvolvimento a analisar pode ser facilmente comparado com os padrões diferenciais de crescimento que podem resultar da variação destas premissas iniciais. Algumas das consequências de outras premissas do mesmo tipo serão analisadas mais tarde. Contudo, parece que mesmo com uma larga amplitude de condições iniciais possíveis no que respeita às regiões de povoamento recente, as diferenças nas funções de produção emergem ainda como um determinante importante (e ignorado) dos padrões de desenvolvimento.

Com base nestas condições, sustentaremos que a medida em que o sector exportador induz o desenvolvimento subsequente de outros sectores nas duas economias depende, em grande parte, da natureza tecnológica da função de produção da mercadoria exportada bressupondo que existe apenas um produto importante em cada nova região). Isto acontece porque, dado o preço da mercadoria exportada e a estrutura do preço dos factores na terceira região, esta função afectará grandemente o desenvolvimento subsequente, influenciando inicialmente a natureza da oferta do trabalho e do capital que aflui a cada região e a distribuição do rendimento nacional de cada economia. Será a partir desta base que alguns dos outros importantes factores que determinam o padrão de desenvolvimento serão introduzidos na análise.

Admitamos que as seguintes condições existem numa das duas regiões. Os preços dos factores e dos produtos numa área populosa e o clima e o solo da nova região indicam que a oportunidade mais lucrativa para o desenvolvimento inicial consiste na produção de uma mercadoria do tipo de plantação. Admitamos que a função produção desta mercadoria particular é do tipo que, para uma vasta gama de ratios preço do trabalho/ /preço do capital, a organização mais eficiente para qualquer nível de

produção é de base relativamente intensiva em trabalho[45][46]. Por outras palavras, a produção eficiente do equivalente a um dólar dessa mercadoria tende, tecnologicamente, a requerer um montante relativamente maior de trabalhadores para desempenhar tarefas de simplicidade similar. Para além de uma certa proporção capital/trabalho, o montante de capital que deve ser substituído para manter um dado nível de produto é relativamente grande. Além disso, observam-se rendimentos à escala significativamente crescentes no cultivo e processamento da mercadoria. Consequentemente, são necessários montantes de capital e trabalho comparativamente elevados para a mais eficiente dimensão da unidade produtiva. Também é necessário um alto nível de qualificação técnica e de gestão para dirigir eficazmente as grandes plantações.

Empresas agrícolas familiares de pequena dimensão são atraentes para os grupos de rendimento muito baixo da região mais antiga, mas a entrada independente desses grupos é impedida pelo custo da imigração e pelas despesas iniciais em capital, mesmo neste tipo de unidade produtiva pequena. Nem essas pessoas têm capacidade de obter os fundos no mercado de capitais, visto que o severo racionamento de capital tende a operar contra estes grupos de rendimento muito baixo.

As unidades produtivas que se estabeleceram provieram de grupos de rendimento médio e elevado da região desenvolvida e/ou possuem os fundos necessários para a migração ou têm capacidade para os obter no mercado de capitais. Com vista à produção da mercadoria aos custos mais baixos possíveis, estes empresários criam, por sua vez, uma procura na região mais antiga para o trabalho dos grupos de rendimento muito baixo (que se pressupõe possuirem as qualificações requeridas pela execução de tarefas simples similares envolvidas na produção ou poderem ser facilmente treinadas para as executar). Os proprietários das plantações ou os seus agentes procuram esses grupos de baixos salários e financiam a sua migração. E protegem o seu investimento tentando ligar os trabalhadores às plantações por um determinado número de anos.

Na segunda região escassamente povoada pressupõem-se as seguintes condições. Os preços da região mais antiga e o meio da nova região favorecem o desenvolvimento de um produto agrícola não proveniente de plantação. A função de produção para esta mercadoria difere da do

produto de plantação sob dois pontos de vista. Em primeiro lugar, uma exploração de dimensão familiar proporciona uma escala de produção eficiente. Em particular, a produção em grande escala baseada na utilização intensiva de trabalho barato importado não é a melhor forma de organização económica. Além disso, o montante absoluto de capital requerido é inferior dada a dimensão óptima da unidade produtiva e o nível de qualificação técnica e de gestão não necessita de ser tão elevado tendo em conta a dimensão mais eficiente da unidade produtiva. Em segundo lugar, as possibilidades.tecnológicas da intensificação em capital da exploração de dimensão familiar são muito superiores. A variação do ratio preço do capital/preço do trabalho numa escala mais alargada implica uma maior substituição de factores na produção de um determinado nível de produto do que no produto de plantação.

Tal como no caso anterior, os grupos de rendimento muito baixo da região mais antiga tendem a ser impedidos de emigrar, dados os custos da migração e a dificuldade de obtenção de fundos. O nível de qualificação e conhecimento requeridos pelo estabelecimento de uma exploração impede também a migração de muitos desses grupos de trabalhadores. Dadas as condições de distância pressupostas, o financiamento da deslocação deste tipo de trabalho é relativamente caro. Este facto e o vasto conjunto de alternativas de combinações de factores impede qualquer importação maciça de trabalho barato e desqualificado por parte dos pequenos cultivadores. Consequentemente, os imigrantes provêm de grupos de rendimento que podem assegurar as despesas iniciais de transporte e produção. Contudo, o racionamento de capital actua também em certa medida contra este último grupo. A escala de operações reduzida embaraça a supervisão do empréstimo directo. Consequentemente, o empréstimo directo interregional não é tão significativo como na economia de plantação.

O desenvolvimento agrícola estimula em ambas as regiões o desenvolvimento simultâneo de algumas indústrias de apoio – tais como transporte – que estão directamente ligadas ao produto agrícola[47]. O elevado montante de capital necessário mesmo para um montante mínimo deste tipo de capital social é fornecido de boa vontade por investidores estrangeiros. Estas indústrias não só estão ligadas directamente à obtenção de receitas cambiais da indústria de exportação e, por isso, são particularmente atra-

entes para os investidores estrangeiros, mas estão também organizadas numa escala suficientemente grande para tirar partido dos mercados de capitais estabelecidos na região desenvolvida.

II. Contudo, os obstáculos que se colocam à expansão vigorosa da economia de plantação em direcção a uma economia desenvolvida de rendimento per capita elevado são mais fortes que os que se colocam à economia de não-plantação. As forças relevantes para uma análise do potencial de desenvolvimento das duas regiões a partir do estádio já referido podem agrupar-se em forças de procura e de oferta. Em primeiro lugar, de modo a introduzir a produção interna de mercadorias para as quais não existe uma vantagem de exportação, tem de existir uma base para a procura interna desses produtos. E, em segundo lugar, sendo dada a procura, a situação do recurso natural e a oferta de capital e trabalho têm de ser suficientemente adequadas ao confronto com a concorrência externa.

Pressupõe-se que, em ambas as regiões, a composição do orçamento familiar depende do nível de rendimento[48]. Nós níveis mais baixos, o orçamento consta quase integralmente de alguns produtos alimentares, vestuário, necessidades familiares e alojamento. À medida que o rendimento aumenta, o orçamento familiar diversifica-se e, eventualmente, uma menor proporção do orçamento é dedicada aos produtos alimentares. As despesas em bens de consumo duradouros e a poupança aumentam de importância relativa.

Na economia de plantação, no seu estádio inicial, uma grande parte da população situa-se nos estratos de rendimento muito baixo. Consequentemente, a maior parte da procura efectiva deste grupo consta de alguns produtos alimentares básicos, simples vestuário e outros bens de consumo duradouros e necessidades de alojamento mínimas. Enquanto que a produção do produto de plantação exige grandes quantidades de trabalho, este trabalho não é necessário ao longo de todo o ano. Consequentemente, os trabalhadores obtêm pequenos lotes de terra dos proprietários da plantação (que também fornecem normalmente o capital) e complementam o seu rendimento aumentando as suas exigências alimentares. Durante o período de inactividade, a escolha para um trabalhador de trabalhar mais na plantação e menos para si próprio não existe. A alternativa consiste essencialmente entre o ócio e o trabalho para si próprio. E apesar de o seu rendimento na

plantação ser muito baixo, a sua utilidade marginal em termos de mercadorias é relativamente elevada. Por isso, está interessado em dedicar muito do seu tempo livre ao aumento da sua própria produção alimentar de um modo socialmente muito ineficiente. Ele leva a sua produtividade marginal a níveis quase nulos. O mesmo fenómeno tende a produzir-se relativamente à sua parte de vestuário, alojamento e necessidades em termos de bens de consumo duradouros. A unidade familiar produz muitos desses artigos[49].

Porque razão os trabalhadores da plantação não rompem com ela, produzem eles próprios as mercadorias e aumentam o seu rendimento apreciavelmente acima do salário da plantação? Alguns fazem-no. Contudo, a maioria destes trabalhadores desqualificados e de baixo rendimento não podem poupar e obter o suficiente para iniciar qualquer coisa a não ser uma unidade de produção muito pequena e assegurando um rendimento muito baixo.

Na tentativa de se expandirem a partir de tais unidades pequenas, os cultivadores são embaraçados pelas restrições técnicas da função de produção dessas mercadorias. Têm de assegurar mais trabalho, terra e capital, isto é, expandirem-se horizontalmente, tendo em conta as necessidades de produção eficiente. Mas isto é muito difícil. Em primeiro lugar, o nível inicial de rendimento nessas explorações é tão baixo que a sua poupança é quase insignificante. Nem sequer têm capacidade para obter os fundos suficientes para uma unidade de escala superior. Em segundo lugar, é difícil para este grupo alargar gradualmente as suas posses de boa terra. A terra fértil é cultivada pelo método de plantação e os seus proprietários mostram relutância em vender ou arrendar parcelas delas. Em certa altura, têm de ser procurados grandes espaços. Mas os pequenos produtores não podem ultrapassar esta descontinuidade. O melhor que podem fazer é obter parcelas isoladas de boa terra ou terras mais contíguas mas relativamente pobres. Contudo, a produção alargada neste tipo de terra não é muito eficiente. Em terceiro lugar, o nível de conhecimento e qualificação destas pessoas é tão baixo que não são capazes de supervisar e controlar os maiores montantes de capital e trabalho necessários ao aumento de produção. A supervisão do trabalho é particularmente importante. É provavelmente mais difícil dirigir a maior quantidade de trabalho não familiar do que a quantidade adicional de capital. Finalmente, a classe

de plantadores tende a desenvolver uma antipatia social por este estrato de rendimento muito baixo. Ele não deseja que o grupo se desloque em direcção à sua classe e estabelece barreiras sociais e económicas ao caminho de expansão deste grupo.

Todos estes factores tendem a impedir que este grupo aumente a dimensão das suas unidades e portanto o seu nível de rendimento. E visto que a produção dessa cultura não requer o mesmo montante de trabalho ao longo de todo o ano, estas pequenas explorações (tais como os trabalhadores de plantação) cultivam também parte da alimentação que consomem (ou mesmo uma oferta de mercado) e produzem muitos dos bens de consumo duradouros que consomem. O desemprego disfarçado tende a estabelecer-se neste sector da economia.

Os plantadores de pequena escala que empregam alguma força de trabalho não familiar são outro grupo importante na economia. Estes indivíduos rompem, seja através do tipo de exploração de trabalho exclusivamente familiar, seja através da posse inicial de fundos suficientes para estabelecer uma pequena plantação. Eles assemelham-se de certo modo aos migrantes de rendimento médio da outra região. Contudo, esses plantadores enfrentam mais dificuldades para atingir o óptimo da unidade produtiva. Em primeiro lugar, devem acumular muito mais capital para atingir esse nível. E, tal como na área de plantação, a barreira da escassez de capital leva os plantadores a recorrer à poupança corrente para a maioria dos seus fundos de investimento. Além disso, sendo dados os fundos equivalentes às exigências de uma exploração de dimensão óptima mais pequena, na outra região, um plantador mais pequeno não aufere um rendimento tão elevado como o seu correspondente na outra região. A unidade produtiva é demasiado pequena. Mesmo que organizada tão eficientemente quanto possível, ele não pode utilizar a sua aptidão em matéria de gestão para ampliar vantagens. A simples direcção de produção não exige todo o seu tempo pleno, nem permite obter um rendimento muito elevado. De facto, a única alternativa ao lazer é executar as tarefas complementares de baixa produtividade. Consequentemente, dado o seu nível baixo de rendimento, estes plantadores não podem expandir a sua unidade produtiva de modo tão rápido como os produtores da região de não plantação. Além disso, muitos destes pequenos plantadores não possuem o alto grau de aptidão

de gestão e de qualificação técnica necessários à expansão óptima da escala de operações. Consequentemente, tendem a manter ao mesmo nível o montante de terra e trabalho utilizado e a reinvestir as suas poupanças em melhorias de capital que quase não influenciam o seu nível de rendimento, dada a natureza da função de produção.

Uma hierarquia razoavelmente estável dos produtores de exportação emerge na economia. Num extremo, situam-se as plantações que empregam grandes quantidades de trabalho barato. O outro extremo da escala é composto por muitas pequenas famílias de cultivadores que operam sob um sistema de propriedade ou possuindo talvez a sua terra. O nível de rendimento destes produtores não é muito superior ao salário da plantação e as suas possibilidades de expansão não são favoráveis. O plantador de pequena dimensão, que combina trabalho familiar e assalariado, situa-se entre estes dois grupos. Embora os rendimentos destes plantadores sejam superiores aos dos pequenos produtores, eles situam-se abaixo do nível atingido por um investimento similar numa economia de não plantação.

Talvez 70% do rendimento da economia seja gasto em produtos alimentares(50). O restante é gasto em serviços, bens de consumo duradouros (nos quais as despesas em outros artigos que não o vestuário e os artigos caseiros representam uma percentagem pequena) e poupança. A procura efectiva de mercado de bens de consumo e serviços da classe superior integram os grandes proprietários de plantações, aqueles que desempenham funções nos serviços de comercialização associados ao produto de exportação e, de certo modo, os pequenos plantadores. Um grande número destas mercadorias são importadas a partir da região mais desenvolvida.

Porque razão as indústrias internas eficientes não se desenvolvem rapidamente e apropriam não só os mercados de importação como os mercados internos que são fornecidos de uma maneira socialmente ineficiente?

Considerem-se as oportunidades nos domínios dos bens de consumo duradouros de massa e duradouros de luxo – muitos dos quais são importados. Um grande obstáculo com que a prospecção de produção interna de bens manufacturados se confronta é a questão da formação da força de trabalho para trabalhar em unidades produtivas. A grande oferta de trabalho de baixo rendimento possui um nível de educação e de qualificação

tão baixo que os seus custos de formação representam uma grande despesa inicial. Embora exista sempre a possibilidade de recrutamento de força de trabalho-qualificada estrangeira, isso é demasiado caro. Neste estádio inicial de desenvolvimento, a, região não pode contar com a migração voluntária de trabalho apropriado de modo significativo. Esta mão-de-obra desloca-se à sua própria custa só depois do. sector industrial ter iniciado a sua expansão vigorosa e as oportunidades de emprego se tornarem bem conhecidas. Além disso, embora a produtividade marginal do trabalho dos produtores de baixo rendimento possa ser quase nula, é necessário oferecer-lhes uma importância maior de modo a que se desloquem para as fábricas urbanas. Ambos estes factores tornam difícil a apropriação do mercado de importação.

Eles são particularmente fortes relativamente às importações de luxo. Muitos destes produtos exigem um grau elevado de qualificação da força de trabalho. O consumo distinto aplica-se também a algumas destas mercadorias e despesas consideráveis em publicidade são necessárias para superar a preferência pelos produtos estrangeiros. Um outro factor ainda mais importante no que respeita a alguns destes bens de consumo duradouro são as economias internas e externas que a sua produção determina. O mercado interno é demasiado pequeno para tirar partido dessas economias.

Muitos destes obstáculos aplicam-se também aos artigos de consumo produzidos numa escala familiar. Contudo, um outro obstáculo com que a indústria interna mais eficiente se confronta é o que impede a exportação desses artigos, nomeadamente os custos elevados do transporte interno e a ausência de outras facilidades em termos de comercialização. Nesta região, o conjunto da população do interior é tão pobre que a construção de oportunidades de transporte (que não as minimamente necessárias para a exportação do produto) progride muito lentamente. Os governos não podem retirar o rendimento bastante dessas pessoas para construir oportunidades adequadas. Os grupos de rendimentos mais elevados são tão dispersos que também não podem suportar esses melhoramentos. Para obter muitas das mercadorias e serviços que desejam viajam até algumas grandes cidades onde se localizam os serviços de comercialização da mercadoria exportada. Fora dessas cidades centrais existe um número reduzido de outras cidades comerciais, e consequentemente as oportuni-

dades de transporte no interior permanecem rudimentares. A produção interna de manufacturas encara como demasiado cara a introdução dos bens de consumo de massa nos mercados do interior.

Dois outros factores sob o ponto de vista da oferta que são relevantes para esta discussão são a taxa de poupança e a oferta de trabalho empresarial. Devido à maior desigualdade. na distribuição do rendimento, a proporção poupançairend;mento é provavelmente mais elevada nesta região do que na economia de não plantação. Contudo, uma maior fracção de poupança aflui à área mais desenvolvida sob a forma de juros e dividendos dos investimentos estrangeiros nas plantações e serviços industriais associados. As receitas externas que são retidas tendem a ser empregadas para uma expansão posterior da indústria de exportação, desde que os investidores estrangeiros prefiram investimentos que-estejam directamente ligados à aptidão da economia para assegurar receitas em divisas estrangeiras. Além disso, os investimentos estrangeiros em indústrias que produzam para uma procura interna silo desencorajados pela ausência de um mercado apropriado, além dos restantes factores já enunciados. Pelas mesmas razões, os grande aforradores internos tendem a empregar os seus fundos no comércio de exportação e importação ou em empreendimentos tais como construção de residências ou de empresas. Mas, tendo em conta a natureza da função de produção da mercadoria de exportação, o investimento neste sector pouco melhora a distribuição do rendimento; alarga simplesmente a estrutura produtiva existente à medida que se importa trabalho mais barato(51). Nem sequer o investimento em residências esmeradas, edifícios públicos, lojas, etc., consegue induzir um melhor padrão de crescimento. No que respeita ao empresariado, a fonte mais óbvia de liderança para a produção de manufacturas – os grandes proprietários de plantações – proporciona uma oferta reduzida. Este grupo, dada a única vantagem não pecuniária da vida da plantação, tende a desenvolver uma antipatia social pelas ocupações no domínio da indústria. E o grupo de baixo rendimento não possui a formação suficiente nem as oportunidades sociais e económicas necessárias para, proporcionar mais do que o empresário ocasionalmente bem sucedido.

Todos estes factores tendem a impedir que a economia rompa com a sua natureza predominantemente orientada para a exportação(52). A

medida que as facilidades de transporte melhoram, sito extraídos recursos minerais, mas este sector torna-se demasiadamente orientado para a exportação. As indústrias transformadoras internas baseadas nestas matérias primas são bloqueadas pelos mesmos obstáculos já anteriormente mencionados. A única possibilidade real para exportar os minérios é na perspectiva de indústrias exportadoras. de matérias primas. E devido à ausência genérica de qualificação tecnológica e empresarial na economia, muitas das empresas são propriedade de e operadas por estrangeiros. Embora essas indústrias possam fornecer uma fonte importante de poupança sob a forma de pagamento de royalties e, dependendo da qualidade de trabalho que requerem, possam ajudar a melhorar a distribuição de rendimento, os seus efeitos sob o crescimento não serão tão favoráveis como aconteceria se fossem consequência do mercado interno ser suficientemente amplo para *gerar indústrias transformadoras internas relacionadas*.

III. Quando se analisa o. potencial de desenvolvimento da outra região, desenha-se uma perspectiva mais optimista. A natureza da função de produção é uma razão importante para esta visão. Como já foi referido, os requisitos em matéria de capital e trabalho para uma exploração de dimensão óptima nesta região são muito mais reduzidos do que na mercadoria do tipo' de plantação. A unidade familiar proporciona uma escala eficiente de operações. Tal como na outra região, as famílias de rendimento muito baixo das regiões mais antigas silo excluídas da emigração independente dados os custos relativamente elevados da deslocação. Contudo, ao contrário do que se passa na região de plantação, os indivíduos mais ricos não financiam a sua passagem porque o trabalho muito desqualificado não pode ser utilizado tão eficazmente neste tipo de agricultura. Muitos dos emigrantes provêm, pelo contrário, de estratos de rendimento que possuem fundos suficientes para a deslocação. Nesta região, há relativamente poucos indivíduos nos extremos da escala de rendimento absoluto.

Ao contrário da economia de plantação, à medida que o sector de exportação desta tegião se expande, a economia filio dedica uma grande parte do seu investimento para assegurar e sustentar uma maior quanti-

dade de mão-de-obra barata e desqualificada. Embora muitos dos imigrantes para esta região não implantem originalmente as unidades de dimensão mais eficiente, a limitação não é tanto o trabalho, mas antes a finca pacidade de assegurar o capital suficiente. Contudo, estes imigrantes não começam tal como os que rompem com as plantações, com um nível de rendimento tão baixo que a sua poupança é quase nula.

Nos estádios iniciais de desenvolvimento, estes produtores produzem também uma grande parte da sua alimentação, vestuário, alojamento e bens de consumo duradouro simples. Mas a sua expansão óptima não está bloqueada tal como na generalidade dos pequenos plantadores e dos produtores de dimensão familiar na outra economia. Desde que a produtividade marginal do trabalho e do capital seja mais elevada na agricultura do que nessas actividades, os produtores, reinvestindo a sua poupança, aumentam a produção da mercadoria para mercado e reduzem a produção familiar de alimentação e de consumos duradouros. Além disso, à medida que o seu rendimento aumenta, a família prefere comprar uma maior parte do seu vestuário, alimentação, alojamento e outros consumos duradouros no mercado livre.

A mais equitativa distribuição de rendimento que se forma à medida que a economia desenvolve a sua produção de exportação, é mais favorável ao desenvolvimento induzido da indústria interna. Uma menor proporção do orçamento nacional é dedicada às despesas em alimentação. E a produção desta alimentação é assegurada por explorações eficientes de dimensão familiar. Além disso, forma-se uma relativamente maior procura de mercado em termos de serviços e de bens de consumo duradouro . Oportunidades de lucro formam-se nestas linhas de produção. Inicialmente, algumas destas mercadorias são importadas, ao passo que outras não são de modo nenhum consumidas dados os seus elevados custos de transporte. Mas surgem gradualmente centros comerciais para responder às necessidades de serviços médicos, legais e pessoais, assim como para proporcionar meios de comercialização às mercadorias importadas. Tudo isto significa investimento em residências, escritórios, armazéns, estradas, escolas, hospitais, etc., que têm um efeito multiplicador sobre o volume de comércio[53]. A medida que este desenvolvimento se processa, os recursos minerais começam a ser explorados. Contudo, em vez de se tornarem sim-

plesmente exportações, estes recursos são também utilizados para fornecer as indústrias locais. Assim, a mais favorável distribuição do rendimento e portanto a procura relativamente grande de consumos duradouros estimula a indústria local. Dado o relativamente maior mercado para esses produtos e o mais elevado nível de qualificação da população agrícola, a questão do recrutamento de mão-de-obra estrangeira ou da formação de trabalhadores locais para, a indústria transformadora não é também tão difícil como na área de plantação.

Todos estes factores e a sua interacção tendem a gerar um tipo de desenvolvimento mais rápido e equilibrado. Esta economia está em melhor situação para se expandir a partir da sua orientação inicial para a exportação. As indústrias internas surgem, o que por sua vez estimula a expansão adicional de outras indústrias internas ou de exportação através de economias externas e das conhecidas interacções multiplicador-acelerador.

TEXTO N.° 19: SOBRE A INADEQUAÇÃO DO PARADIGMA[54]

V. K. R. V. Rao

No sistema keynesiano, a curva de oferta do produto global é comparativamente elástica no curto prazo, sob condições de desemprego involuntário. Contudo, há uma relação, se não de identidade pelo menos de identidade comparativa em valor entre os multiplicadores respeitantes ao aumento no investimento monetário em relação com o aumento do rendimento monetário, ao aumento do investimento monetário em termos de unidades salário, ao aumento do investimento produto relacionado com o aumento do produto total e ao aumento do emprego nas indústrias de investimento face ao aumento do emprego total. E só com base em tais premissas que um aumento do investimento, operando por intermédio do principio do multiplicador, ajuda a aumentar o produto, o rendimento real e o emprego e conduz ao que pode ser designado por um aumento auto e automaticamente financiado do investimento[55].

Indubitavelmente que os multiplicadores k e k' serio inferiores ao multiplicador que relaciona o aumento no investimento monetário com

o aumento no rendimento monetário, já que a curva de oferta do produto não é perfeitamente elástica sendo, pelo contrário, inelástica, ainda que a inelasticidade se torne marcante e crescente apenas, nas proximidades do pleno emprego. Mas não há dúvida de que todos os multiplicadores acima mencionados devem ser positivos e variar na mesma direcção para que a tese keynesiana seja aplicável. Isto implica, por sua vez, que para que o princípio do multiplicador funcione, é necessário que se cumpra o seguinte:

a) Desemprego involuntário;
b) Uma economia industrial em que a curva da oferta do produto inflicta para cima e para a direita mas não se torne vertical a não ser depois de um intervalo substancial;
c) Excesso de capacidade nas indústrias de bens de consumo;
d) Oferta comparativamente elástica do capital circulante exigido pelo aumento do produto.

Estas premissas não se verificam no caso de uma economia subdesenvolvida. O desemprego involuntário do tipo keynesiano está necessariamente associado com uma economia salarial de livre empresa em que a maioria dos recebedores trabalha em função de salários e onde a produção se realiza muito mais para troca do que para autoconsumo. Mas este tipo de economia é de origem comparativamente recente, o que também explica que, na generalidade da história humana, o desemprego em sentido moderno é, em termos comparativos, um fenómeno raro e local. A Senhora Robinson[56] sublinhou que, numa sociedade onde não existe qualquer sistema regular de subsídio de desemprego e onde a assistência à pobreza também não existe ou é «menos elegível» do que qualquer outra alternativa que não o suicídio, um homem que perde o trabalho deve procurar um modo de vida de uma forma ou outra por sua própria conta: a Senhora Robinson vai ao ponto de sublinhar que tais pessoas não figuram na lista dos desempregados mas arranjam algum outro trabalho, sujeitas, contudo, à condição de que a sua produtividade é inferior à das ocupações que abandonaram. Continua: «Por isso, uma descida da procura do produto das indústrias em geral conduz a um deslocamento do trabalho de ocupações em que a produtividade é mais elevada para outras em que é

mais baixa. A causa deste deslocamento, uma descida da procura efectiva, é exactamente a mesma causa do desemprego em sentido ordinário e é natural descrever a adopção de ocupações inferiores por trabalhadores desempregados como *desemprego disfarçado*». A Senhora Robinson sublinhou adicionalmente que a existência de desemprego disfarçado introduz uma complicação no esquema formal da Teoria Geral do Emprego – a função respeitante ao investimento total deixa de ser a única, já que uma dada taxa de investimento total será tanto mais acompanhada por uma maior taxa de consumo quanto mais disfarçado for o desemprego. As economias subdesenvolvidas distinguem-se pela extensão em que contêm desemprego disfarçado. Só que o tipo de desemprego disfarçado que possuem não é do tipo do contemplado pela Senhora Robinson, que resulta de uma descida da procura efectiva e pode existir numa economia industrializada apenas com a condição de não existir qualquer subsídio de desemprego ou qualquer outro meio que possibilite que os desempregados existam. Numa economia subdesenvolvida e agrária com equipamento de capital reduzido e um baixo estádio de conhecimento tecnológico como a Índia, o desemprego disfarçado é, por outro lado, uma característica normal da economia. O termo não é aplicável, como a Senhora Robinson faz, à ocupação de trabalhos menos produtivos que os trabalhadores assalariados realizam por causa do desemprego. É aplicado no caso da índia a pessoas que estão empregadas no sentido de que estão inseridas numa empresa familiar, mas que se encontram num estado de desemprego disfarçado no sentido de que o abandono de tais ocupações não provocará quaisquer diferenças no produto. Como foi sublinhado no recente relatório do Commitee of Experts das Nações Unidas *Measures for the Economic Development of Under-Developed Countries*: «Os desempregados ocultos são aquelas pessoas que trabalham por sua própria conta e que são tão numerosas relativamente aos recursos com que trabalham, que, se algumas delas se deslocassem para trabalhar em outros sectores da economia, o produto total dos sectores a que pertenciam não diminuiria, desde que não ocorresse qualquer reorganização significativa ou qualquer substituição significativa de capital»[57]. Este tipo de desemprego disfarçado introduz uma diferença significativa no funcionamento da teoria do multiplicador. Sé o desemprego nas economias subdesenvolvidas assume mais a forma de desemprego disfarçado que de

desemprego involuntário, então os efeitos secundários, terciários e outros do emprego inicialmente criado a partir do aumento inicial do investimento não se observam, excluindo outras razões, pelo motivo de que não existe nenhuma força de trabalho que deseje aceitar emprego ao salário corrente, nem desempregados involuntariamente dada a ausência de oportunidades de emprego. Por definição, o desemprego involuntário implica uma oferta elástica de trabalho ao nível corrente de salário. Os que são atingidos por desemprego disfarçado não se incluem nesta categoria. Não estão, em primeiro lugar, preocupados por estarem desempregados e não se encontram à procura de emprego. Em segundo lugar, recebem já um rendimento real que presumivelmente lhes proporciona pelo menos a mesma satisfação que obteriam aceitando emprego ao nível salarial corrente. Na situação actual, seria necessário um salário consideravelmente maior que o rendimento que recebem nas suas ocupações de modo a induzi-los a procurar emprego. Por outras palavras, não estão involuntariamente desempregados na acepção keynesiana; e além disso estão desempregados na acepção claramente económica em que definimos desemprego disfarçado. A forma particular que o desemprego assume nos países subdesenvolvidos – a do emprego disfarçado – torna a economia para efeito dos propósitos keynesianos praticamente análoga à de pleno emprego; e nessa medida impede o multiplicador de funcionar na direcção de um aumento quer do produto quer do emprego. A presença do desemprego disfarçado impede por isso o funcionamento da lei keynesiana de que «o aumento do emprego para investimento estimula necessariamente as indústrias que produzem para o consumo e conduz por isso a um aumento total do emprego que é um múltiplo do emprego primário requerido pelo próprio investimento».

Para além das dificuldades provocadas pela presença de desemprego disfarçado, a natureza agrária da economia ocasiona uma curva de oferta que, na melhor das hipóteses, é muito mais inelástica do que a de uma economia industrializada, tal como a que Keynes tinha inicialmente em mente quando formulou a sua teoria do emprego. Isto, por sua vez, tende a alargar a diferença entre os multiplicadores que relacionam os incrementos do investimento monetário com os aumentos do rendimento monetário e os que relacionam os aumentos do investimento produto com os aumentos do produto total, resultando dal que os rendimentos monetários e

os preços aumentam mais rapidamente do que os rendimentos reais do produto. A poupança, consequentemente, não aumenta de modo a igualar o investimento e, com o financiamento do déficite, o processo inflacionista implanta-se mais cedo e desenvolve-se mais rapidamente numa economia agrária ou subdesenvolvida do que numa economia industrializada ou desenvolvida. A argumentação em favor do investimento suportado pelo financiamento do déficite com o objectivo de induzir um dado aumento do produto é, por isso, mais débil numa economia subdesenvolvida que numa economia desenvolvida.

Esta conclusão é reforçada quando atendemos à natureza organizativa de uma economia subdesenvolvida. Numa economia industrializada, a comunidade é constituída por um pequeno número de empregadores e um grande número de empregados, a produção para o mercado é a regra e os consumidores adquirem os bens e serviços de que necessitam, com o resultado de que quando se observa um aumento do rendimento, a propensão marginal ao consumo conduz a um aumento na procura de mercado de bens de consumo e, por essa via, a um aumento do produto e emprego nas indústrias de bens de consumo. No caso de uma economia subdesenvolvida, contudo, as empresas familiares predominam e a produção destina-se muito mais ao auto-consumo do que para o mercado, com o resultado de que quando se observa uma aumento do rendimento a propensão marginal ao consumo determina mais um aumento no auto-consumo do que nas compras em mercado. Enquanto que este aumento da procura pode parcialmente ser, por sua vez, respondido por um aumento do produto, é mais provável que pelo menos uma fracção, senão realmente a grande parte, seja respondida por um deslocamento da produção de mercado para auto-consumo. Então, uma redução no excedente mercantil mais do que um aumento no produto torna disponível a quantidade adicional de bens de consumo requerida por esta classe na sequência de um aumento do seu rendimento e, nesta medida, o emprego adicional induzido pelo seu aumento de consumo é inferior ao que se teria observado se tivesse sido adquirido em mercado. Em termos keynesianos, o efeito disto é reduzir o valor do multiplicador abaixo do nivel calculável a partir da propensão marginal ao consumo. Uma conclusão deste tipo compromete a teoria do multiplicador, cuja base global é a propensão marginal ao consumo, pare-

cendo além disso inevitável numa economia subdesenvolvida dominada por empresas familiares e produção para auto-consumo. É, evidentemente, possível preservar a estrutura formal da teoria do multiplicador encarando um aumento do auto-consumo como uma fuga análoga ao que ocorre quando o aumento de consumo resultante de um aumento do rendimento toma a forma de importações crescentes. Pode talvez ser acrescentado que o primeiro tipo de fuga é mais provável nas economias subdesenvolvidas, enquanto que a segunda o é nas economias industrializadas.

Outro factor que impede o aumento apropriado no produto das indústrias de bens de consumo e no emprego após um aumento do rendimento resulta da ausência de excesso de capacidade nas indústrias de bens de consumo, conjugado com uma oferta comparativamente inelástica do capital circulante requerido pelo aumento de produção, que é característica de uma economia subdesenvolvida. Com efeito, isto não é senão análogo às condições que se obtêm numa economia industrializada à medida que se aproxima das condições de pleno emprego; mas é esta diferença que começa a operar muito mais cedo e é bastante consistente com o desemprego disfarçado na economia subdesenvolvida.

Assim, a minha conclusão é que o princípio do multiplicador tal como foi enunciado por Keynes não funciona no que respeita ao problema da diminuição do emprego e do aumento do produto numa economia subdesenvolvida, de modo que um aumento do investimento baseado no financiamento do déficite tende a gerar mais um processo inflacionista do que um aumento no produto e no emprego. Seria contudo possível conceder validade formal à lei keynesiana, mesmo no caso das economias subdesenvolvidas, tratando-as como economias em situação de pleno emprego ou próximas do pleno emprego. O pleno emprego, contudo, é identificado pelo entendimento comum como uma condição económica óptima e transporta consigo a implicação de ser acompanhada pela máxima utilização do trabalho, capital e recursos naturais na economia. É por isso que é encarado como o objectivo mais importante da actual política nacional e internacional e figura tão proeminentemente entre as esperanças e objectivos da O.N.U. e das suas agências especializadas. Descrever as economias subdesenvolvidas como de pleno emprego ou de quase pleno emprego é todavia violentar a conotação aceite desta frase,

ainda que possa satisfazer os requisitos formais do conceito keynesiano de pleno emprego. Sob estas circunstâncias, preferia dizer que a política económica de financiamento de déficites e desprezo pela poupança não é aplicável no caso de uma economia subdesenvolvida e aproxima-se mais das linhas clássicas; e se os keynesianos disserem que isso acontece devido à existência de pleno emprego nas economias subdesenvolvidas, não há qualquer objecção formal à sua apreciação. De qualquer modo, acontece que a politica económica aconselhada para as economias subdesenvolvidas de aumento de rendimentos, produto e emprego seria radicalmente diferente da que é universalmente associada a Keynes e formulada inicialmente por ele para aplicação às economias desenvolvidas ou industrializadas. Neste sentido, o princípio do multiplicador com a sua relação aceite entre aumentos do investimento e aumentos de rendimentos, produto e emprego não funciona numa economia subdesenvolvida como a Índia.

A conclusão adicional parece ser a de que a existência de desemprego disfarçado, empresa familiar, produção para auto-consumo, dominância da agricultura e deficiência de equipamento de capital e de conhecimento técnico – características de uma economia subdesenvolvida – criam condições análogas às de pleno emprego visualizadas por Keynes, quando realmente não há qualquer pleno emprego na acepção económica ou mesmo popularmente aceite do termo. O efeito formal disto sobre a Teoria Geral do Emprego ainda permanece por estudar; mas tenho o pressentimento de que a resposta reside em abandonar a hipótese de que existe um nível único de pleno emprego. Além do nível de pleno emprego visualizado por Keynes, existem tantos níveis de pleno emprego quantos os diferentes estádios de desenvolvimento económico. Na verdade, é a transição de um nível de pleno emprego adequado a um estádio inferior para um outro adequado a um estádio mais elevado que constitui o processo de desenvolvimento económico. O processo económico consiste em duas categorias distintas; uma, onde sendo dado o nível de desenvolvimento económico, se evolui de baixo emprego para pleno emprego e outro, em que se evolui do pleno emprego para um dado nível de desenvolvimento económico para o pleno emprego no próximo nível de desenvolvimento económico. A tese keynesiana aplica-se apenas a uma destas categorias, ou seja, onde, dado o nível de desenvolvimento económico, se evolui de baixo emprego para pleno

emprego; é a tese clássica que se torna operativa para outra categoria em que se evolui de um dado nível de desenvolvimento económico para um nível mais elevado de desenvolvimento económico. A mistura destas duas categorias e uma consequente aplicação cega da fórmula keynesiana aos problemas do desenvolvimento económico provocou prejuízos consideráveis nas economias dos países subdesenvolvidos e estimulou as forças inflacionistas que perturbam actualmente todo o mundo. A prescrição antiquada de «trabalhar mais duramente e poupar mais» parece ajustar-se bem como terapêutica para o progresso económico, a qualquer taxa com que os países subdesenvolvidos estejam relacionados.

(...).

NOTAS

(1) In Economic Development and Cultural Change, n.° 25, 1977, número especial em honra de Bert F. Hoselitz, pp. 67-69 (C) University of Chicago Press). Tradução de Maria Adelaide Machado

(2) Esta ideia, que encara o comércio como um «equivalente económico à guerra», surge por exemplo no seguinte extracto característico do famoso escrito anti-Napoleão de Benjamim Constant: «A guerra e o comércio são apenas dois meios diferentes de chegar ao mesmo objectivo que é possuir aquilo que é desejado. O comércio não é mais que uma homenagem feita à força do possuidor por aquele que aspira ao poder; é uma tentativa de obter através de acordo mútuo aquilo que já não há qualquer esperança de conseguir através da violencia. A ideia do comércio nunca surgiria a um homem que fosse sempre o mais poderoso. É a experiencia provando-lhe que a guerra, isto é, a utilização da sua força contra a forçados outros, está exposta a várias resistencias e várias derrotas, o que faz ter o comércio como recurso, isto é, recorrer a um meio mais subtil e mais adequado para induzir o interesse dos outros a consentir aquilo que é do seu interesse». – *De l'Espirit de Conquête et de l'Usurpation dans leurs rapports avec la Civilisation Européenne*, 1. ª Parte, Capitulo II.

(3) J. B. Condlife, *The Reconstruction of World Trade* (Nova Iorque, 1940, p. 56; Lionel Robbins, Economic Planning and International Order (Londres, 1973); Sir Arthur Salter, «The Future of Economic Nationalism», *Foreign Affairs*, Volume X (Outubro 1932), 1.18. Eugene Staley, *World Economy in Transition* (Nova Iorque, 1939), p. 178.

(4) Os poderes do Estado em relação ao comércio externo conduzido por empresas particulares podem comparar-se com o poda dum sindicato que, embora abstendo-se da contratação colectiva, tivesse o poder de decretar uma greve e de determinar a sua du ração. Pode provavelmente garantir-se que, neste caso, a maioria dos efeitos de combinação seriam obtidos.

(5) Desde que a posição de poder dum país seja importante nas suas relações comerciais, a investigação consequente proporciona incidentalmente uma análise do que normalmente se designa por poder contratual. Este termo é, no entanto, por tres razões distintas, inadequado para os nossos objectivos. Primeiro, a realização da tarifa e concessões semelhantes é apenas uma das multas utilidades para as quais o poder político dcorrente do comércio externo poderá ser utilizado; cf. neste sentido, Hans

Standinger «The Future of Totalitarian Barter Trade», *Social Research*, Volume VII (Novembro 1940), p. 426. Em segundo lugar, o poder contratual nas trocas comerciais está tradicionalmente associado a uma certa posição do equilíbrio de comércio entre dois países em troca. Terceiro, o termo poder contratual tem um significado definido na teoria de monopólio bilateral que é distintamente diferente do significado que assumiria na nossa análise. Esta diferença e consequentes implicações são demonstradas nas páginas 45-46 date capítulo.

(6) Alfred Marshall, Money, *Credit and Commerce* (Londres, 1923), pp. 109-110.

(7) O último erro foi atribuído por Malthus a Ricardo. Cf. Jacob. Viner, *Siudies in the Theory of internacional Trade* (Nova Iorque, 1937), p. 528.

(8) Viner, *op. cit*., pp. 519 ss.

(9) Continua a ser verdadeiro que a autarcia completa não pode ser considerada como um elemento duma política de poder inteligente. E se as nações que tenham proclamado a autarcia como sua meta final continuam longe do seu objectivo, isto poderá dever-se não apenas às dificuldades económicas que já experimentaram na tentativa de dispensar o comércio externo, mas também porque descobriram ser politicamente inexpediente continuar sem relações comerciais.

(10) Mesmo sob as mais simples premissas clássicas de duas mercadorias de importância semelhante, dois países de dimensão idêntica, custos constantes, ausência de custos de transporte e necessidades idênticas nos dois países, pode demonstrar-se que a especialização posterior à abertura de comércio, conforme exigido pelo principio de custos comparativos, não é um pré-requisito para a existência de um aumento subjectivo da satisfação obtida a partir do comércio. Ver exposição diagramática deste caso nas páginas 49-52 deste capítulo.

(11) Viner, op. cit., pp. 555-582.

(12) A crença de que a posição dos termos de troca dá urna pista da extensão respectiva dos ganhos subjectivos do comércio foi bastante apoiada pelo caso por vezes citado dos dois países de dirimido diferente que trocam duas mercadorias. Nesta hipótese, o país maior especializa-se apenas parcialmente, o seu raio de pré-comércio entre duas mercadorias continua inalterável e todo o excedente físico de produção devido à especialização resultam para o país menor, enquanto que o fornecimento de bens do pais maior permanece sem alteração. Mas além deste ponto ser uma ilustração da correspondência entre a posição dos termos de troca e a extensão dos ganhos subjectivos, é verdadeiramente o único caso no qual a correspondência se mantém – um caso bastante paradoxal – conforme o comércio nem dá origem a um aumento na quantidade nem a uma alteração da composição dos bens consumidos num dos países comerciais.

(13) F. Y. Edgeworth, «On the Application of Mathematics to Political Economy», *Journal of the Royal Statistical Society*, Volume LII (1889), pp. 558-560. Edgeworth reproduz no essencial o «belo raciocínio» de Auspitz e Lieben, *Untersuchungen uber die Theorie der Preise* (Leipzig, 1889), pp. 413-415. Num trabalho posterior, «The Theory of Interna-

tional Values». Economic journal, Volume IV (1894), Edgeworth trata essencialmente com incrementos no ganho do comércio, não com o montante total; cf. Viner *op. cit.*,p. 576 e n. 3.

(14) Marshall, *op. cit.*, Apêndice J., pp. 338-340.

(15) Conforme salientado em relação à ilustração algébrica por Allyn A. Young, «Marshall on Consumer's Surplus in International Trade», *Quarterly Journal of Economics,* Volume XXXIX (1924), pp. 144-150, e em relação à exposição diagramática por Viner, op. cit., pp. 570-575. Viner também demonstra que a objecção mais geral de Allyn A. Young contra todo o conceito de Marshall «de excedente» no comércio internacional (o que não é mais do que outra expressão para o ganho subjectivo do comércio) não tem fundamento.

(16) Neste contexto, elasticidade significa a resposta da quantidade importada a uma alteração nos termos de troca. Embora não seja idêntico ao conceito normal de elasticidade de procura, está com ele relacionado. Cf. T. O. Yntema, *A Mathematical Reformulado,: of the General Theory of International Trade* (Chicago, 1932), pp. 52-56. O Prof. Kindleberger demonstrou a utilização inconsistente por parte de vários economistas do termo procura urgente e propôs os termos de procura flexível e inflexível em substituição de procura urgente; cf. C.P. Kindleberger, «Flexibility of Demand in International Trade Theory», *Quarterly Journal of Economics*, Volume LI (Fev. 1937) pp. 352-361. É, no entanto, conforme demonstra a nossa citação, incorrecto sustentar que Marshall não utilizou o termo procura urgente; tendo dado atenção apenas à usual elasticidade preço de Marshall, o Prof. Kindleberger não reconhece que os conceitos de elasticidade de Marshall, conforme foram desenvolvidos em relação com as suas curvas de comércio externo, podem apreender as várias situações que surgem no comércio externo e são denominadas pelos termos urgente ou inflexível. Continua a ser verdade que estes termos especiais são úteis para encurtar a descrição da configuração da curva procura--oferta de Marshall que à primeira vista é extremamente receptiva a alterações favoráveis nos termos de troca, tornando-se inelástica para futuras alterações nestes termos. As interpretações conflituosas do termo procura urgente surgem do facto de vários escritores terem considerado diferentes representações da mesma curva oferta-procura. O Prof. Kindleberger demonstra bem a ligação entre o conceito de urgência da procura e o conceito de elasticidade-rendimento. No entanto, os dois conceitos não são semelhantes, pois a elasticidade-rendimento significa receptividade da procura duma mercadoria ao aumento do rendimento, enquanto a elasticidade da curva de Marshall significa receptividade da procura duma mercadoria para uma alteração favorável da sua ta» de câmbio por outra mercadoria.

(17) Parece que J. S. Mill tinha em mente esta situação quando escreveu os seus Essays on some *unsettled questions:* «Se levantarmos neste momento a questão de quais os países do mundo que ganham mais com o comércio externo, a resposta será a seguinte: se por ganhos entendermos vantagem, no seu sentido mais lato, ganhará geralmente mais aquele país que mais tiver necessidade de mercadorias estrangeiras. Mas se por

ganho entendermos a poupança de trabalho e capital na obtenção de mercadorias que o país deseja possuir, sejam elas quais forem, o país ganhará não em proporção às suas próprias necessidades de artigos estrangeiros, mas em relação à necessidade que os estrangeiros têm dos artigos que eles próprios produzem». – J. S. Mill, op. cit., p. 44; cf. também p. 46. Mill não reproduziu esta passagem nos *Princípios*, onde elaborou apenas o segundo conceito do ganho; de facto, o primeiro quase não tem cabimento em relação à sua teoria de valor. Jevons ignorou, como é óbvio, os escritos anteriores de Mill quando, conforme exposto nos Princípios, atacou o conceito de ganho nos seguintes termos: «A afirmação de Mill está tão longe (ácerca da distribuição do ganho proveniente do comércio) de estar fundamentalmente correcta que acredito que a verdade se encontra na direcção oposta. Como regra geral, a magnitude do preço que um país está disposto e tem capacidade de pagar pela produção de outros países pode-se medir ou pelo menos manifesta a grandeza do beneficio que resulta de tais importações». Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy,* 4.ª edição (Londres, 1911), p. 145.

(18) Marshall, *op. cit*., p. 168. Note-se que para Marshall o caso dum país rico com relações comerciais com um país pobre e o caso dum país que possui um monopólio estão um tanto relacionados. Uma conclusão semelhante à de Marshall resulta do comentário de Edgeworth no seu próprio pressuposto quanto à análise do comércio externo que «o valor hedónico do dinheiro é o mesmo nos 2 países»; admitiu de facto que «quando sabemos que uma parte é bastante melhor que a outra, o pressuposto pode ser ilegítimo». – «The Theory of International Values», Economic Journal, Volume IV (1894) p. 436. Que a comparação de utilidades entre 2 grupos colectivos, tais como países, é menos perigosa que comparações inter-pessoais de utilidade, foi demonstrado por uma contribuição recente (L. G. Melville, «Economic Welfare», Economic Journal, Volume XLIX (Setembro 1939), pp. 552-553). As excepções possíveis ao caso em questão que foram anotadas por Marshall não surgem provavelmente da diferença da «capacidade de disfrutar» dos cidadãos dos dois países, mas antes da diferença do efeito do comércio externo sobre a distribuição do rendimento nos 2 países. Se, de facto, os bens importados para o país relativamente pobre proporcionarem apenas mais bem-estar às classes mais favorecidas, enquanto acontece o contrário no país relativamente rico, o efeito descrito por Marshall pode bem neutralizar-se. – Devo ao Dr. Fellner este ponto.

(19) Admite-se neste caso, conforme foi afirmado no início desta secção, que apenas o pais que conduz uma política de poder está no direito de escolher os seus parceiros comerciais, enquanto os outros não têm outra opção a não ser estabelecer relações comerciais com aquele pais. Esta suposição será abandonada mais à frente. Neste caso, também não demos atenção ao facto de que a nação que busca poder pode preferir obter uma influência pequena num estado vizinho em vez duma grande influência num país distante. Em certo sentido, a nossa análise considera todo o país como um objecto igualmente interessante duma política de poder. Influência total é para nós a soma das influências asseguradas em países individuais, enquanto verdadeiramente

toda a influência deverá ser pesada de acordo com considerações estratégicas ou outras considerações. Mas isto significa apenas que o papel assumido pelos determinantes económicos do poder terão que eventualmente ser combinados com e ser qualificados por outros determinantes. O leitor terá que fazer o seu juizo em relação aos resultados atingidos pela análise, se justificam ou não o pressuposto isolamento artificial do factor económico.

(20) Ricardo, nos seus *Princípios de Economia Política*, afirma-o no início do capítulo sobre «Alterações Repentinas nos Canais de Comércio».

(21) Para uma discussão do «Multiplicador do Comércio Externo», ver Gottfried Haberter, *Prosperity and Depression*, 3.ª edição (Genebra, 1942), pp. 461-473 e literatura citada nesse trabalho.

(22) Estamos a considerar a mobilidade dos recursos apenas até ao ponto de influenciar a distribuição do poder criado pelo comércio externo. Como é evidente, a mobilidade dos recursos tem um efeito extremamente importante sobre o poder económico e político. Este aspecto já foi salientado muito claramente por Mr. Hawtrey, op. cit., pp. 83-92. Para uma boa discussão dos vários factores que influenciam a mobilidade de recursos dentro dum pais industrializado com especial referência ao ciclo de comércio, ver C. M. Wright, *Economic Adaptation to a Changing World Market*, Capitulo V (Copenhaga, 1939).

(23) Quão importante este problema é até nas simples relações comerciais é repetidamente salientado por N. F. Hall: «Trade Diversion – an Australian Interlude», Economica, Volume V, Nova Série (Fev. 1938).

(24) Não só é mais difícil para a Bulgária do que para a Alemanha alterar o comércio como também é mais difícil para a Bulgária dispensar inteiramente o comércio conduzido com a Alemanha pois este comércio é muito mais «essencial» para a Bulgária. No entanto, este facto não é uma consequência da sua dimensão pequena comparativa, mas de factores citados na Secção número I deste capítulo.

(25) Cf. H. K. Henser, *The Control of International Trade* (Londres, 1939), pp. 250-251.

(26) Cf. W. A.Lewis, «Notes on the Economics of Loyalty», Economica, Volume IX, nova série (Novembro 1942), pp. 333-348.

(27) Cf. a distinção dos bens A, B e C de R. F. Harold na sua *International Economics*, nova edição (Londres, 1939), pp. 50 ss.

(28) Relativamente cedo, o economista alemão Dietzel atacou este ponto: «Em relação à questão da força da posição contratual, não interessa tanto qual das duas nações que pratica a guerra dos direitos aduaneiros compra mais à outra; interessa sim qual das duas nações pode continuar melhor sem o mercado da outra, e é capaz, no caso de perda do mercado, de vender aproximadamente o mesmo noutro sítio». Karl Dietzel, *Der deutsche-amerikanische Hendalsevertrag und das Phantom der amerikanischen Industriekonkurrenz* (Berlim 1905), p. 20.

(29) In «Commercial Policy in the Underdeveloped Countries», *American Economic Review*, Maio de 1959, vol. 48, n.° 2, pp. 251-264. Tradução de Maria Adelaide Machado.

(30) Era esta a hipótese da Currie Mission sobre a indústria do ferro e do aço na Colômbia, no relatório apresentado há alguns anos ao International Bank.

(31) A diferença é na realidade, entre os preços de equilíbrio presentes e futuros.

(32) In «Trois outils d'analyse pour l'étude du sous développement», in Économie Appliqué, I.N.S.E.A., Paris, 1953. Tradução de António M. Rolo Lucas

(33) in *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Cap. II (Secções I e II) e Cap. XI (Secções 1, 11, III), Gerald Duckworth, Londres, 1957. Tradução de António Manuel Figueiredo.

(34) C.E.A. Winslow, *The Cost of Sickness and the Price of Health*, Monograph Series, n.° 7, Genebra, 1951, p. 9; também Gunnar Myrdal, «Economic aspais of Health», Ch. World Health Organization, Genebra, 1952, n.° 7-8.

(35) Ragnar Nurske, *Some Aspects of Capital Accumulation in Underdeveloped Countries*, Cairo, 1952; cf. Ragnar Nurske, *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Oxford, 1953.

(36) S. Mateus, XXV; 29; cf. XIII. Cf. a expressão popular americana: «Thems as has gits». Um camponês no Sul de Portugal diria: «As águas só correm para o rio grande».

(37) Uses and limitations of International Trade in Overcoming Inequallties in World Distribution of Poputation and Resources, World Population Conference, Roma, 1954.

(38) Eli F. Heckscher, «The Effect of Foreign Trade on The Distribution of Income», *Readings in The Theory of International Trade*, coligido por um comité da American Economic Association, Allen & Unwin, Londres, 1950 (tradução do original sueco de 1919); Bertil Ohlin, Inter-regional and International Trade, Harvard University Press, Cambridge, 1933.

(39) A recente discussão sobre o problema da igualização do preço dos factores como resultado do comércio internacional foi iniciada pelo Professor Samuelson em dois artigos no Economic Journal; para referências mais completas ver Svend Laursen, «Production Functions and the Theory of International Trade», *American Economic Review,* 1955, pp. 540 ss.

(40) Este criticismo na sua forma negativa de que a premissa do equilíbrio e a abordagem teórica que representa são irrealistas, não constitui nada de original, como sublinhei no último capítulo. Foi muitas vezes acentuado que a teoria do comércio internacional, mais do que qualquer outra parte da teoria económica, permaneceu obstinadamente uma teoria do equilíbrio. O Professor John W. Williams, preocupado com a relação entre a política e a teoria económica, observou um dos maiores paradoxos dos últimos tempos, «enquanto desde 1914 o mundo tem permanecido num estado de profunda e virtualmente contínua perturbação, a teoria formal do comércio internacional continuou a acentuar as tendências equilibradoras» (*Economic Stability in a Changing World*, Oxford University Press, 1953, p. 24); na verdade «a tendência mais importante da teoria, pelo menos até há pouco, parece ser a de acentuar as tendências equilibradoras – ou através de refinamentos da análise clássica, ou através de uma ou mais teorias modernas do valor, ou introduzindo mais países e mais mercadorias... A chamada abordagem moderna ou

keynesiana acentuou ainda mais esse aspecto através da sua análise do ajustamento do comércio internacional por meio do rendimento» (Ibid, p. 29).

(41) Já num importante artigo no fim dos anos 20, «The Theory of International Trade Reconsidered», Williams sublinhou «que a teoria clássica pressupunha como fixas, para efeito de raciocínio, as próprias coisas que deveriam constituir os objectos essenciais do estudo se o que pretendemos conhecer são os efeitos e as causas do comércio internacional, tão grosseiramente encaradas que nada de importância nos factos deixará de encontrar o seu lugar na análise»; e que «a relação entre o comércio internacional e o desenvolvimento de novos recursos e forças produtivas é uma parte mais significativa da exploração do presente estado das nações, dos rendimentos, preços, bem-estar, que a análise de valor `cross-section' dos economistas clássicos, com a sua premissa de uma dada quota de factores produtivos, já existentes e empregados» (*Economic Journal*, 1929, pp. 195 e seg.). Na história da economia, a honra de expor pela primeira vez a falácia inerente à consideração dos recursos como dados, pertence, é óbvio, a Friedrich List. É interessante notar que List exerceu uma grande influencia particularmente na América – na altura em que a América era também um país «subdesenvolvido», embora noutro sentido, visto que possuía um nível de rendimento per capita muito superior ao dos países que hoje caracterizamos como subdesenvolvidos.

(42) In «Patterns of Development in a Newly Settled Region», The *Manchester School,* Maio de 1956, pp. 161-176. Tradução de António Manuel Figueiredo.

(43) Os efeitos das melhorias no conhecimento tecnológico serão discutidas mais tarde. Em sentido genérico, a exploração destas novas regiões pode considerar-se uma mutação tecnológica.

(44) A oferta de trabalho divide-se num conjunto de grupos em concorrência imperfeita.

(45) Como a informação relativa à variabilidade dos coeficientes de capital entre mercadorias agrícolas é escassa, pressupõe-se que as necessidades óptimas de capital por dólar de produto são idênticas para os dois tipos de mercadorias agrícolas aqui em discussão.

(46) Para uma digressão geral sobre os métodos de produção de alguns produtos do tipo de plantação, ver V. D. Wickizer, Coffee, *Tea and Cocoa,* A. Pim, *Colonial Agricultural Production*, Londres, 1946; P. T. Bauer, *The Rubber Industry* e C. R. Fay, «The Plantation Economy», Economic Journal, 1936.

(47) Ver Nurkse, R. «The Problem of International Investment Today in the Light of Nineteenth-Century Experience», *Economic Journal*, Dezembro de 1954.

(48) K. Mandelbaun em *The Industrialization of Backward Areas*, Oxford University, Institute of Statistics, Monograph n.° 2, Oxford, 1947, utiliza uma abordagem em termos de orçamento na estimação do fluxo de procura neste modelo hipotético para a Europa do Sueste. Utiliza também coeficientes de capital, trabalho e mercadorias na avaliação das exigências em termos de oferta deste programa. Devido à ausência de dados, este processo tem sido utilizado até agora de modo grosseiro na formulação dos actuais planos de desenvolvimento dos países atrasados.

(49) Para uma discussão genérica de algumas das condições de produção e de trabalho nessas áreas atrasadas, ver I. C. Greaves, Modern Production among Backward Peoples, Londres, 1935, e Moere, W. E., *Industrialization and Labour*.

(50) T. W, Schultz, *The Economic Organization of Agriculture*, Nova Iorque, 1953, cap. 4.

(51) W. A. Lewis recorre à premissa de uma oferta de trabalho elástica neste interessante produto, «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour», The Manchester *School of Economic and Social Studies*, Maio de 1954.

(52) Ver Mosk, S. A., «Latia America versus the United State», The American Economic Review, Maio de 1951, para uma Bisando de alguns dos obstáculos ao desenvolvimento neste tipo de economia; H. W. Singer, «lhe Distribution of Odes between Investing and Borrowing Comeria», The *American Economic Review* Maio de 1950. Sobre uma visão geral do efeito do comércio externo nas regiões de povoamento recente, ver também H. Myint, «The Gains from International Trade and the Backward Countries», The *Review of Economic Studies*, n.° 58, 1954-55.

(53) J. S. Duesenberry, «Some Aspects of the Theory of Economic Development», *Explorations Entrepreneurial History*, Dez. 1950, pp.. 96-102.

(54) In *Investment Income and the Multiplier in an Underdeveloped Economy* (1956), pp. 170 (2.° §)-177 (último §). Tradução de António Manuel Figueiredo.

(55) «Um aumento do investimento em termos de unidade-salário só pode ocorrer se as pessoas estiverem preparadas para aumentar as suas poupanças em.termos de unidade-salário. Em regra, não farão isso a não ser que o seu rendimento global em termos de unidade-salário esteja a aumentar. Então, os seus esforços para consumir uma parte do seu aumento de rendimento estimulará o produto até que o novo nível (e distribuição) de rendimentos proporcione uma margem de poupança suficiente para corresponder ao aumento de investimento. O multiplicador diz-nos em que montante o emprego tem de ser aumentado de modo a assegurar um aumento do rendimento real, para induzir as pessoas a realizar a necessária poupança adicional e é uma funçâo das suas propensões psicológicas. Se a poupança são os ovos e o consumo é o bolo, a quantidade adicional de bolo tem de se adequar ao número adicional de ovos. A menos que as propensões psicológicas das pessoas sejam diferentes do que admitimos, temos aqui estabelecida a lei de que o aumento de emprego para investimento deve estimular necessariamente as indústrias produtoras de bens de consumo e determinar consequentemente um aumento total do emprego que é um múltiplo do emprego inicial requerido pelo próprio investimento». Keynes, *The General Theory of Employment, lnterest and Money,* pp. 117-118.

(56) Joan Robinson, *Essays in the Theory of Employment*, p. 84.

(57) Pág. 7 do Relatório.