



INDUSTRIA, IDEOLOGIA E QUOTIDIANO
(ensaio sobre o capitalismo em Portugal)

João Martins Pereira

Luta de Classes, Afrontamento



ENCICLOPEDIA IDEOLÓGICA QUOTIDIANA

ensayo sobre el capitalismo en Portugal

João Martins Pereira

Luz de Classe, Afrontamento

INDUSTRIA, IDEOLOGIA E QUOTIDIANO
(ensaio sobre o capitalismo em Portugal)

João Martins Pereira

Luta de Classes, Afrontamento

© JOÃO MARTINS PEREIRA e
EDIÇÕES AFRONTAMENTO

Arranjo Gráfico de JOÃO B.

EDIÇÕES AFRONTAMENTO, 1974

Apartado 532 • PORTO

NOTA PRÉVIA

A versão original deste trabalho entrou na tipografia no dia 22 de Abril de 1974. Bastaram três dias — os três últimos dias do regime fascista — para que ele se tornasse simplesmente impublicável. Se os capítulos intermédios, constituindo uma análise da estrutura industrial portuguesa, mantinham total actualidade, já os capítulos I e V, que buscavam enquadrar essa análise no político, no ideológico e no quotidiano, se revelavam agora consideravelmente desajustados a novas situações. Adoptei, contudo, soluções distintas num caso e noutro. Quanto ao Capítulo I — «Indústria e ideologia» — introduzi-lhe substanciais alterações, aproveitando embora largas passagens do texto inicial. No que respeita ao Capítulo V — «O político, o económico e o quotidiano» — achei preferível conservar-lhe por inteiro a forma original, fazendo-o preceder de um texto justificativo. Com efeito, pareceu, neste caso, que, ao elucidar questões que têm que ver imediatamente com a experiência quotidiana de cada um, será de particular fecundidade a comparação que se possa fazer entre o «antes» e o «depois» de 25 de Abril. Esse texto, aliás, contém sobretudo um «método de análise» do quotidiano; tal método mantém a sua rigorosa validade, sejam quais forem as circunstâncias.

INTRODUÇÃO

Este é um livro aparentemente centrado sobre questões económicas e, portanto, estaria destinado a morrer (lido ou por ler) nas prateleiras de uns quantos estudiosos de tais assuntos. Talvez seja esse, de facto, o seu fado, mas desde já adianto que, se alguma aposta eu faço ao escrevê-lo é a de que as perspectivas bem mais amplas que julgo abrirem-se a partir do tratamento de certos dados de natureza económica possam impelir um público não especializado a buscar nele elementos de resposta para problemas que afectam directamente o seu quotidiano.

Assim, por exemplo, se eu-cidadão-comum sou ao mesmo tempo produtor e consumidor, e se me dizem que todo o investimento é uma subtracção ao consumo, ou melhor, um sacrifício do consumo presente em termos de consumo futuro, não me deveriam ser indiferentes as formas que toma esse investimento-sacrifício e os mecanismos de decisão subjacentes. Se tudo se passa como se tais opções me dessem ser indiferentes é porque, na sociedade capitalista em que vivo, a minha qualidade de produtor tem duas funções totalmente distintas: por um lado dá-me, a mim, o «direito» de consumir, direito esse que me é imposto exercer (para ser produtor tenho de consumir sob pena de não reproduzir a minha força de trabalho e de perder portanto essa mercadoria - única que posso traduzir em meios de subsistência; mas inversamente para ser consumidor tenho de produzir: «quem não trabalha não come»...); por outro lado dá aos investidores o «direito» de acumular capital: sem produtores, como eu, nas suas empresas, onde iriam eles buscar os lucros que lhes permitem acumular e reinvestir? Idêntica análise se poderia fazer para a função de consumidor — satisfação das minhas necessidades vitais e históricas; reprodução dos seus «produtores» e realização monetária do seu capital, para os capitalistas.

Isto tudo para mostrar que a simples abordagem dos problemas de consumo-investimento remete para uma dialéctica de classes que não se deixa imediatamente apreender em múltiplos aspectos do nosso quotidiano. E o mesmo sucede com tantos outros «grandes temas» de análise eco-

nómica, confiados às lucubrações dos especialistas e, quantas vezes, escondidos da penetração dos leigos por uma roupagem matemática inexpugnável. Mesmo quando tal não é o caso, o simples salpicar de um texto «de divulgação» com meia dúzia de palavras-chave pretensamente intraduzíveis em linguagem comum desencoraja o leitor de se meter em tais cavalarias. O resultado é, bem entendido, o de dar da economia uma imagem de complexa ciência de nível universitário (não é por acaso que os cursos secundários de formação geral omitem por completo a existência de tão transcendente campo de conhecimento ...) que o comum dos mortais pode ignorar ao interrogar-se sobre o mundo que o rodeia.

É, aliás, característico dos sistemas de ensino de que o nosso foi decalcado, e que reflectem a ideologia da burguesia oitocentista triunfante, a divisão do conhecimento em compartimentos estanques: para cada especialista¹ o «mundo», ou o «real», apresenta-se — tal como a lua — com uma face escondida que só pode ser apreendida (também parcelarmente) pelos que se situam noutros campos de observação: Não é, pois, de estranhar, que seja sentida como revolucionária (e que o seja, de facto) toda a tentativa de desmontar os mecanismos ideológicos que pressupõe esta parcelização do conhecimento. E isto é verdade quer se trate da obra totalizante de um Marx, quer da simples démarche estética dos cubistas, que representam simultaneamente as várias faces de um objecto.

Seria então de esperar que, conscientes da «deformação profissional» que à partida lhes foi imposta, os intelectuais ditos progressistas, e designadamente os que se reclamam de Marx, procurassem ultrapassar essas limitações indo buscar fora dos domínios restritos a que foram confinados os elementos indispensáveis para conferir às suas análises um mínimo de rigor. Ora, quando dizemos «ir buscar» queremos exprimir uma necessidade e não um oportunismo. Com efeito, é corrente entre nós que num texto, por hipótese, literário apareçam chavões como «forças produtivas», «proletariado»,

¹ É óbvio que me refiro aqui sobretudo àqueles que têm o privilégio de atingir o nível universitário. Esta fragmentação do conhecimento corresponde a uma divisão do trabalho intelectual entre aqueles a quem competirá posteriormente dirigir um trabalho manual igualmente fragmentado.

etc., mas eles não aparecem necessariamente, (e por isso lhe chamamos chavões): o discurso seria igualzinho se se cortassem esses termos, que apenas se destinam a identificar o autor, a situá-lo, segundo ele supõe, inequivocamente. E o mesmo sucede em discursos (livros, artigos, colóquios, etc.) «económicos», «políticos», «filosóficos», «sociológicos», etc.

Ao ler tais textos (ou ao ouvir tais dissertações) parece estarmos a ver um daqueles filmes estereotipados em que a cada momento se adivinha a sequência que virá a seguir: a chave está no estereotipo — apreendido este, o filme não tem quaisquer surpresas, trata-se apenas de «conferir». Se confere, ficamos tranquilos, e cada outro que venha nos confirmar no nosso «conhecimento», que não é afinal mais do que um reconhecimento. Por este caminho, nunca mais avançamos um passo.

O resultado é que, na maioria dos casos, não chegamos, por tais vias, a adquirir instrumentos críticos que contribuam para uma análise correcta da formação social portuguesa e que nos permitam, por reflexão própria, inserir nela — fundamentando-a — uma acção.

Este simples contexto incitaria, só por si, a fazer uma tentativa para mostrar que, mesmo com o limitado e distorcido material de informação disponível, é possível efectuar uma «penetração» para lá das aparências de um capitalismo que importa caracterizar. Que é possível, ainda que com a tal deformação a que não é fácil escapar mas de que, pelo menos, há que estar consciente, conseguir um discurso não «economicista», ainda que o tema de partida seja de carácter económico. Que é possível utilizar conceitos marxistas no tratamento de dados destinados a suportar análises e políticas que servem a classe dominante, e que a aplicação desses conceitos (e de uma metodologia correcta) pode conduzir a algo que não se conhecia antes — mesmo que se presumisse. Que é possível, enfim, por este meio, detectar um sem número de vias de investigação que, devidamente exploradas, contribuirão progressivamente para revelar a densa rede de contradições que nos surge quotidianamente mascarada por um véu ideológico, em face do qual são impotentes a perspicácia ou o dogmatismo.

Mas um contexto, por muito estimulante que seja, nem sempre é suficiente para impelir a um esforço prolongado e de resultados incertos, desde que se não verifique, adicio-

nalmente, um «pretexto», ou seja, uma circunstância precisa que constitui uma espécie de detonador. A partir desse momento existe um pouco de aplicação do esforço, e então estão reunidas as condições necessárias para que ele se desenvolva.

No caso presente, esse pretexto surgiu no decurso de uma breve passagem como assistente pelo ISCEF. Ao preparar certos temas para discussão nas aulas, surgiu, numa publicação das Nações Unidas sobre o desenvolvimento industrial², uma tentativa de estabelecimento de uma correlação, para numerosos países, entre duas medidas de produtividade na indústria transformadora: o produto por trabalhador e o produto por unidade de salário. Por razões que no texto se desenvolverão, pareceram-nos de tal forma fecundos os resultados dessa análise, que decidimos aprofundá-la. Daí resultou uma demorada investigação que, como era inevitável, constantemente ia impondo uma articulação com o campo político e com o campo ideológico. E, por isso mesmo, aquilo que poderia não ter passado de um trabalho para «iniciados» acabou por exigir a elaboração de textos complementares que enquadrassem a exposição dos resultados num «sistema» fora dos quais se tornariam bem pouco significativos, ou operacionais.

Insisto, pois, desde já e para que não subsistam equívocos, que cada uma das quatro partes em que se pode considerar «dividido» este livro (os capítulos III e IV seriam, em qualquer caso, inseparáveis), implica, no mais forte sentido, todas as outras. Por outras palavras, recuso uma leitura compartimentada, que privilegie o texto «político», ou o «económico», ou o «sociológico». A isto poderia ser tentado, por exemplo, o leitor menos versado em assuntos «económicos» ou o especialista de análise «política» (a quem usualmente tanto repugnam os números — inibição que bem divertiria um Marx ou um Lenine...), bem como, no pólo oposto, o «economista» desta ou daquela «Escola». Dado o esforço, a que me obriguei, não sei se com pleno sucesso, de procurar uma forma de exposição suficientemente acessível, julgo-me no direito de esperar esforço idêntico por parte do leitor no sentido de conseguir uma leitura global, isto é, que tenha em conta todas as articulações necessárias.

² *The growth of the world industry, 1938-1961 — International Analyses and Tables*, U. N. 1964.

*

Importa ainda, a título introdutório, efectuar algumas advertências indispensáveis.

Em primeiro lugar quero chamar a atenção para as grandes limitações de um trabalho deste tipo, realizado nas condições em que este o foi. Umas dizem respeito à própria natureza do trabalho, ao facto de se pretender aplicar determinados conceitos a dados inadequados para o efeito. Esta dificuldade existiria sempre, em qualquer país capitalista, e com ela se têm defrontado numerosos estudiosos. Daí que muitos se tenham refugiado no trabalho teórico, impondo frequentemente ao leitor um desmedido esforço para inserir o seu quotidiano num discurso laborioso e abstracto (o que não quer dizer inútil) que lhe é proposto. É evidente que muitas das soluções que tive de adoptar para ultrapassar tais obstáculos são profundamente discutíveis, mas se, em estudos futuros que este trabalho possa suscitar, elas vierem a ser postas de lado em benefício de outras mais correctas, julgo que algo de positivo foi conseguido.

Outras limitações têm que ver, parece-me útil acentuar, com a minha própria formação profissional, e podem aparecer sob diversas formas: escolha de hipóteses que poderão não ser as mais fecundas de um ponto de vista político, pressupostos tácitos de que o leitor domina determinada terminologia, exibição de um ou outro «virtuosismo» técnico desligado da linha de raciocínio seguida ou dos objectivos que se pretende atingir, etc., etc.. Apenas posso assegurar que terei tentado evitar estes escolhos, mas duvido que o tenha conseguido inteiramente.

Em segundo lugar, e na sequência do que acabo de referir, quero salientar que não devem ser encaradas como definitivas a generalidade das conclusões a que tenho chegado, e que, em muitos casos, não são mais do que novas hipóteses. É intenção expressa deste trabalho (e só assim deve ser tomado) abrir caminho a outros, que poderão naturalmente pôr em questão essas mesmas conclusões, ou enveredar por uma ou outra das numerosas linhas de análise que (pelas razões apontadas) deixarei em aberto.

CAPÍTULO I
INDÚSTRIA E IDEOLOGIA

A indústria é um lugar privilegiado de estudo de uma formação social em que é dominante o modo de produção capitalista. Com efeito, é, historicamente, a entrada maciça do capital na produção industrial que marca o início do processo que conduz ao seu domínio (do capital) sobre todos os outros sectores e ao poder político da burguesia: a indústria vai constituir a base da acumulação e o constante fermento da luta de classes. Entre nós tal processo encontra-se concluído, o que de nenhum modo significa que Portugal seja um país plenamente «industrializado». Numerosos factores levaram a que a burguesia portuguesa permanecesse semi-atrofiada e se debatesse ainda, no último terço do século XX, sobre a orientação política que melhor consolidaria os seus interesses a longo prazo, inibida por fantasmas ideológicos persistentes que a impediam de assumir, no quadro do capitalismo mundial, a situação de dependência que fatalmente lhe cabe. Daí a importância de, antes de proceder a uma análise sobre a indústria portuguesa, nos debruçarmos sobre as «condicionantes ideológicas» que têm vindo a determinar as várias formas de abordar tais questões.

A grande maioria dos textos publicados (das posições tomadas) sobre temas industriais podia, antes do 25 de Abril, ser lida tendo como referência dois grandes eixos ideológicos: o passadista e o reformista. Seria contudo esquemático, e portanto incorrecto, ver aqui o reflexo de uma rigorosa «clivagem» de interesses entre sectores bem diferenciados da burguesia, e daí deduzir explicações ou interpretações «definitivas» para certas tensões políticas¹.

Com efeito, o que em geral aparecia com certa precisão, eram combinações de valores passadistas e reformistas, em que era mais acentuado o peso de uns ou de outros. Estas combinações definiam-nos, grosseiramente, quatro «tipos ideológicos» que em certa medida se podiam associar quer a interesses distintos de certas «fracções de classe», quer a certos comportamentos políticos caracterizados.

Julgamos que, no momento actual, seria de menor interesse desenvolvermos amplamente os dois tipos ideológicos

¹ Um exemplo flagrante de utilização abusiva de tal método está na oposição, tão debatida, entre hipotéticos «europeus» e «africanos». Eu próprio fui acusado de tal erro após a publicação de «Pensar Portugal hoje». Não julgo que a crítica seja justa, mas admito não ter sido suficientemente claro a esse respeito.

a que chamaremos secundários, e que, em última análise, apenas constituíam suporte dos tipos principais. Referimo-nos, por um lado, às ideologias «pré-capitalistas», enraizadas na grande propriedade fundiária, cuja força política viera gradualmente a diminuir na última década, mas que ainda representava um importante papel como reforço ideológico das posições da fracção politicamente dominante da burguesia — posições essas caracterizadas pelo extremo reacconarismo e conservadorismo com que se pretendiam assegurar privilégios adquiridos²; por outro, à ideologia da pequena burguesia liberal, amedrontada pela forte concentração do capital, que alimentava ideologicamente as grandes correntes oposicionistas, numa equívoca aliança com as classes trabalhadoras, a cujo movimento retiravam a agressividade anti-capitalista: esta era substituída por um «anti-monopolismo», destinado a contentar todos — trabalhadores e pequenos patrões — e que ia por vezes até aos limites do absurdo político, com palavras de ordem como «extinção dos monopólios»³. Retomaremos estes

² Este tipo ideológico contribuía ainda fortemente para a formação escolar em Portugal. Basta percorrer os livros de instrução primária ainda há bem pouco em vigor (v. *Ideologia e ensino primário*, M. de Fátima Bivar, D. Quixote, 1971) para encontrar combinados os elementos «passadistas» de tema poético-rural, com os de tema histórico-patriótico e os de tema idílico-familiar. O campo — local de trabalho duríssimo e de luta diária pela simples subsistência, que acabou por explodir na emigração e na fuga —, a história — «local» de confronto e contradição de interesses tantas vezes inconfessáveis —, a família — local de conflito, de dominação de um sexo por outro, de relações em que com frequência predomina o factor económico, e de que tantos de nós foram simultaneamente espectadores, actores e, sobretudo, vítimas —, tudo isso nos era apresentado desde a infância com traços *exclusivamente* cor-de-rosa, como lugares de harmonia e de paz, como inspiradores de alegria contemplativa, mas também como modelos de comportamento (a mãe, o herói, etc.).

³ V. nota 29 ao cap. II.

Lenine, criticando Kautsky, exprime lapidamente a natureza da estratégia política que consiste em alimentar estas ilusões: «Kautsky rompeu com o marxismo ao defender, para a época do capital financeiro, um “ideal reacconário”, a “democracia pacífica”, o “simplex peso dos factores económicos”, pois este ideal que *objectivamente* retrocede do capitalismo monopolista ao capitalismo não-monopolista é uma burla reformista» (*L'imperialisme, stade suprême du capitalisme*, Ed. Langues Etrangères, 1954, pg. 132). E, mais

aspectos com algum pormenor nas «observações políticas» que fecharão o capítulo V, e em que se analisarão certas questões relacionadas com a actual aliança no Poder.

Restam-nos, assim, os dois «tipos» principais, que sumariamente podemos classificar como ideologias do «grande capital», e cuja análise nos permitirá situar em que medida a fracção dominante da burguesia tinha chegado a um impasse ideológico. Por si própria, ela foi incapaz de dar o passo político necessário para enfim se reconhecer na ideologia «tecnocrática», aquela que efectivamente mais se ajusta aos seus interesses, na fase actual do desenvolvimento capitalista entre nós. Veremos que o 25 de Abril contém como uma das suas mais fortes virtualidades a abertura a este ajustamento, pela destruição dos entraves que o estavam a bloquear.

1 — A IDEOLOGIA CAPITALISTA «TRADICIONAL»

Este tipo ideológico, em que fortemente predominavam os elementos passadistas sobre os reformistas, exprimia os interesses dos sectores da burguesia que mais beneficiaram, directa ou indirectamente, com a exploração colonial, bem como aqueles outros que medraram na sua quase insignificância capitalista ao favor dos protecccionismos e condicionamentos. Grupo heterogéneo, podia descobrir-se-lhe a unidade (apenas ideológica) no facto de terem apostado no «orgulhosamente sós». Sem esquecer que se trata de um tipo, e portanto com

adiante: «Mesmo admitindo que os monopólios se encontrem hoje a travar o desenvolvimento, isso não pode ser um argumento a favor da livre concorrência, que já não é mais possível depois que ela própria gerou os monopólios».

* Também aqui poderíamos incluir aqueles sectores ligados ao grande comércio da importação e, por essa via, à penetração comercial estrangeira, que naturalmente poderiam ver as suas posições ameaçadas por uma rápida industrialização. Mas a análise destes interesses mereceria, só por si, um estudo aprofundado. Basta ter presente, por um lado, a apreciável mobilidade do capital comercial, por outro o papel que este representa (e abundam em Portugal os exemplos bem conhecidos) na «acumulação primitiva» e na passagem dos comerciantes a industriais.

cambiantes numerosos, pode esquematizar-se dizendo que se encontravam aqui aqueles que não compreenderam a lei básica do capitalismo segundo a qual a acumulação produtiva é uma *necessidade*, em termos de sobrevivência. Segundo esta óptica, o capitalismo seria *apenas* uma forma de enriquecer e de adquirir poder, com base na exploração do trabalho dos outros (aquém e além-mar), na plena liberdade de investir quando e onde apetecer, ou até de não investir.

Parece útil, a propósito, fazer uma pequena digressão sobre a natureza e função da acumulação capitalista, a fim de melhor situar esta gente (e as que se lhe seguirão na nossa apreciação) e de desmitificar algumas ideias correntes. Começemos por pôr uma questão. Quando um grande grupo financeiro-industrial decide efectuar um novo investimento, por exemplo construir um novo importante complexo industrial, o que o determina essencialmente: aumentar ainda mais o pecúlio dos seus administradores e accionistas? Mas todos eles, e *sobretudo aqueles que de facto pesam na decisão*, já têm rendimentos que lhes chegam para ficar de papo para o ar o resto da vida deambulando entre as casas da cidade, do campo e da praia, no país e no estrangeiro! Reforçar o poder político do «grupo» ou, individualmente, dos seus principais accionistas e administradores? Mas esse poder já não pode (em período politicamente estável)⁵ ser *reforçado*, pois os canais de acesso aos centros de decisão política existem e estão bem lubrificados e, independentemente das aspirações políticas individuais de um ou outro dos interessados, esse poder político afinal *serve* para facilitar os negócios (o que já se verifica) e para apoiar novos investimentos, e então caímos num círculo vicioso. Satisfazer os idealismos — tecnológicos, políticos ou outros — de meia dúzia de tecnocratas que crêem nas virtudes da tecnologia e da modernização industrial para acelerar o «progresso social» e para desblo-

⁵ É claro que, ao intervir uma alteração política, como entre nós o 25 de Abril, entra-se em processo de reajustamento. A consolidação das relações com o «novo» Poder é facilitada precisamente pelo poder económico de que já dispunham. É natural, no entanto, que em tal situação estes grupos joguem com a *chantage* da «paragem do investimento». Se, a curto prazo, é um argumento de peso, a médio prazo, como se verá, tal paragem conduziria ao suicídio do próprio grupo. Haverá que investir, ainda que seja fora do país...

quear a sociedade ou que, muito simplesmente, como técnicos, se extasiam diante dos fulgores da ciência e da tecnologia, e aspiram, como ideal de vida, a dirigir e controlar uma gigantesca unidade industrial passeando-se entre os órgãos de entrada e os de saída de um computador? Mas isto seria imaginar que está consumado o hipotético divórcio entre a propriedade e o poder de decisão na empresa (de que tanto se tem falado), o que está longe de ser uma realidade; e mais ainda, que, mesmo que os técnicos tenham um peso real nas decisões, os seus critérios contrariam a lógica capitalista, o que é pura fantasia (adiante voltaremos ao assunto). Aumentar a capacidade de emprego, criando novos postos de trabalho e, portanto, novas fontes de rendimento para as classes trabalhadoras? Isto, que é apregoado aos quatro ventos, também está longe de dar resposta à questão inicial; com efeito, é bem conhecida a tendência contrária, ou seja, a de cada vez menos homens «utilizarem» mais máquinas, a de cada vez a maiores investimentos corresponderem menos empregos. Aliás, quando tanto se fala de «inflação pelos salários», não seria compreensível que, sem outros motivos bem mais fortes, se fosse aumentar a «tensão no mercado de trabalho», intensificando a disputa de uma mão-de-obra que se diz estar dramaticamente escasseando. Serão, enfim, razões socialmente ainda mais «elevadas», como contribuir para o despertar económico das regiões mais atrasadas, fixando aí populações e actividades e contribuindo para a correcção das famosas assimetrias? Ninguém tem dúvidas de que, na ausência de factores decisivos ou de incentivos substanciais (excluídos certos casos sentimentais, que só confirmam a regra), todos os investimentos industriais se fariam em torno de Lisboa-Setúbal e de Porto-Braga-Aveiro: para levar indústrias para Sines, além de se lhes oferecer a utilização de investimentos públicos de muitos milhões de contos, ainda é preciso empurrar para lá os capitalistas à força de lei ou de pressões oficiais, o que não se faz, obviamente, sem a necessária contrapartida de privilégios, exclusivos, isenções, etc.

Porque investir então? É simples: a acumulação capitalista *não pode* parar, é condição de *sobrevivência*. E quando dizemos de sobrevivência não estamos a referir-nos ao modo de produção capitalista ou ao sistema que economicamente lhe corresponde. Com efeito, cada capitalista ou cada grupo financeiro não raciocina nestes termos: a sua lógica é a lógica da sua

sobrevivência e, em termos capitalistas, sobreviver é crescer⁶. A função de investimento é essencialmente, e cada vez mais, uma função de conservação de posições *relativas*⁷, é o preço de continuar a *existir como capitalista* num contexto concorrencial (não existe nenhum monopólio — no sentido clássico de «produtor único» — em nenhum sector, à escala mundial; existem situações monopolistas, de permanente acordo/conflicto entre grupos — o que é bem diferente, e isso mesmo à escala nacional — mas essas situações, mesmo essas, são precárias, se não se mantiver o dinamismo da acumulação). Só subsidiariamente o investimento representará, e isso por razões quase sempre exteriores ao grupo que decide investir, uma expansão relativa, um reforço de posições face aos restantes detentores de capital. Se, por hipótese, um grupo CUF cessasse por completo os investimentos durante dois ou três anos, as suas posições ficariam irremediavelmente afectadas em numerosos sectores, o seu poder económico e a sua força política, as suas acções na Bolsa e os seus dividendos, tudo seria atingido de forma talvez irrecuperável, pelo menos em termos relativos. E mais: esta função só é preenchida, em última análise, pelo *investimento produtivo*. As aplicações especulativas, essas, servem o enriquecimento de alguns, podem constituir uma base de acumulação de capital-dinheiro, mas o suporte do sistema capitalista só pode ser o aparelho produtivo pois só aí se criam valores novos, só aí se reproduz e aumenta o capital. O próprio capital financeiro, capital no «estado puro» para Marx (aquele que dá a ilusão de que o dinheiro se reproduz a si próprio), tem de retornar permanentemente à esfera de produção, pois só aí verdadeiramente se «multiplica»⁸.

⁶ Tem-se discutido muito se a motivação do empresário capitalista não deixou de ser a do lucro, para passar a ser a do crescimento (tese de Galbraith). Falso problema: sem lucros não há crescimento, e vice-versa.

⁷ Isto não significa que não continue a haver detentores de pequenos (médios) capitais que efectuem «perfurações» mais ou menos espectaculares, em particular em mercados de produtos novos ou mal «explorados». Mas, *cada vez mais*, a função de investimento — na sua parcela socialmente significativa — está predominantemente confinada a um número limitado de grupos que concentram nas suas mãos o poder (capital) financeiro e industrial.

⁸ V. desenvolvimento deste ponto no cap. II.

Podemos agora voltar ao nosso tipo ideológico, mais bem munidos para o compreender. De quem estamos a falar? Em primeiro lugar de grupos (e indivíduos) que acumularam essencialmente com base na exploração de trabalho africano (plantações, minas, comércio, transportes, etc.) e que se convenceram que tal situação de privilégio se eternizaria, o que os dispensava, portanto, de materializar essa acumulação em termos produtivos. Comportaram-se, em pleno século XX, um pouco como as classes nobres dos nossos séculos «áureos» procurando traduzir os volumosos lucros que recebiam em bens de consumo (perecíveis e duradouros), sinais exteriores de riqueza, ou, quando muito, em investimentos de carácter especulativo. Isso durou largas décadas, em que dividiram o poder político com os senhores do campo, de que partilhavam substancialmente a ideologia. Os «novos ventos» do capitalismo do pós-guerra, que só tardiamente nos atingiram, a própria expansão e poder crescente do capitalismo interior (de base industrial), enfim, o esbater de fronteiras económicas e as novas formas de imperialismo posteriores à chamada «descolonização» (pelas outras potências coloniais), tudo isto, entre outros factores, veio impôr a estes homens exigências para que não estavam preparados: no novo contexto, enfim violentamente capitalista, há que *investir para conservar*. Para eles, conservar era um assunto de política (e de polícia): «politique d'abord». Havia que manter, custasse o que custasse, coesa a frente ideológica, apelar para as gloriosas tradições deste povo, para o exemplo de quantos «dilataram a fé e o Império» (ou melhor «e o Ultramar...»), enfim para tudo o que servisse para encobrir o facto de estarem em jogo muitos milhões de contos e o poder (económico, político, social) de uma dúzia de famílias da «nossa melhor sociedade».

Ao falar de indústria (ou de desenvolvimento), que posição assumia este sector? «Uma industrialização desenfreada, conduzida por esses tecnocratas que por aí andam, e que estão prontos a entregar-nos ao capitalismo internacional (esse dinheiro sem pátria!), não se coaduna com as tradições deste povo, que a Geografia e a História viraram ao Atlântico, apontando-lhe uma missão que oxalá o Ocidente não venha a reconhecer tarde de mais!». Não se trata de um extracto de qualquer discurso, mas de uma síntese que fazemos, em linguagem da defunta «Época», ou do Sr. Casal Ribeiro, das referidas posições. De forma mais sibilina, podemos encontrar alguns

dos seus temas essenciais na exposição feita pelo Prof. Teixeira Pinto na última Assembleia-Geral da Sociedade Financeira Portuguesa, constituída, segundo ele, «em fins de 1969 atendendo a esta concepção [designadamente o estreitamento da comunidade luso-brasileira] e as exigências imediatas de financiamento de Cabora Bassa». Aí diz o ex-ministro da economia: «Problemas essenciais portugueses, como o do Ultramar e do desenvolvimento, estão de tal modo inter-relacionados que não encontram solução isolada», reconhecendo embora que «ambos se encontram de tal modo vinculados à vida internacional que dificilmente podem ter solução exclusivamente portuguesa». E, mais adiante, afirma ter de se concluir «quase inevitavelmente que a grande potencialidade do desenvolvimento económico português se situa nas províncias ultramarinas», «que o polo centro-europeu só poderá integrar a economia portuguesa de forma dependente, que os arranjos globais das super-potências, deixando à Europa um papel regional, visualizarão Portugal nesse mesmo âmbito, sem vocação atlântica e com localização ibérica, pelo que todo o esforço atlântico português encontrará certamente dificuldades ao nível regional e global.» E, já que a solução não poderá ser inteiramente portuguesa, faça-se então um «esforço para reforçar a Comunidade Luso-Brasileira, a qual poderá constituir plataforma fundamental para quebrar cadeias que naturalmente serão criadas a cada uma das nações isoladamente, impedindo a sua expansão para além do papel que os grandes pensam poder atribuir, ou permitir, quer ao Brasil, quer a Portugal.» Outro trecho exemplar pela sua finura política é um artigo intitulado «Sines, um empreendimento portentoso» publicado em Agosto de 73 no «Jornal Português de Economia e Finanças», exímio porta-voz desta ideologia. Depois de dar várias mal disfarçadas alfinetadas no projecto de Sines, diz o seguinte: «No momento da assinatura do contrato [de adjudicação das obras do porto — J.M.P.] o Director do Gabinete da Área de Sines afirmou: “Vai o sector público investir consideráveis montantes na realização de um projecto à verdadeira dimensão do país europeu que pretendemos ser, que pretendemos e queremos ser”. Não se percebe bem o sentido das afirmações que o Director do Gabinete da Área de Sines se julgou autorizado a fazer. O nosso país, na sua parcela metropolitana é, geograficamente, europeu e procura alcançar um clima económico europeu. Mas não quer nem pretende ser um país europeu. Tornar Portugal um país europeu é uma forma eufémica de defender a entrada da MetrÓpole na

organização económica e política europeia, com maior ou menor desinteresse pelos laços que a unem ao Ultramar.»

Debrucemo-nos agora sobre o segundo «grupo» de interesses económicos que partilha com o que se acaba de examinar este mesmo tipo ideológico. Entramos no campo da pequena burguesia, industrial e comercial. Fração de classe ainda importante entre nós, tem sido um erro imputar-lhe uma ideologia relativamente homogênea: a ideologia pequeno-burguesa. Ora, e isto não é típico do nosso país, a pequena-burguesia oscila normalmente entre dois polos ideológicos, um de tom conservador, outro de tom liberal, e isso explica o aproveitamento político que dela tem sido feito quer por regimes autoritários quer por regimes «democráticos». Em qualquer caso ela julga defrontar-se, no limite, com o grande capital, com a «concentração» que a ameaça permanentemente de proletarianização. Os dois polos ideológicos traduzem duas atitudes: uma de fuga para trás, outra de fuga para diante. A primeira opõe-se a uma liberalização dos mecanismos políticos e económicos, por considerar, por um lado, que só um Poder forte pode assegurar a ordem e a «paz social» indispensável aos negócios e, por outro, que essa liberalização vai no sentido de uma cada vez maior concentração e, portanto, lhe ameaça seriamente a «independência». O ódio ao grande capital apregoadado pelo nazismo, que nele afinal se apoiava, cultivava este tipo de reacção das classes pequeno-burguesas ditas «classes médias». É este, aliás, o que aqui nos interessa, pois o sector liberalizante da pequena burguesia, aquele que julga viável uma «liberalização anti-monopolista», situava-se, logicamente num país como o nosso, no campo reformista-oposicionista antes de 25 de Abril, e hoje aposta no Governo «democrático» e nos seus propósitos anti-monopolistas (?).

Como se manifestavam estas vozes? Apenas a título de exemplo, a última campanha em que decididamente intervieram foi todo o processo que conduziu à aprovação pela Assembleia Nacional da Lei de Fomento Industrial. A seus olhos esta lei era a materialização (bem tardia — facto a que não terão sido estranhos) das propostas de «liberalização» industrial enunciada dois anos antes pelo então Secretário de Estado da Indústria no Colóquio de Política Industrial da A.I.P. Lutaram demorada e afoadamente, por todas as formas, e por fim já dentro das paredes de S. Bento (sobretudo na Câmara Corporativa) para moderar a redacção, quase até à vírgula, em tudo o que pudesse constituir uma redução de poderes

da organização corporativa, com o objectivo de manter uma vigilância permanente em matéria de controlo (condicionamento versus liberalização) sectorial. E, publicada a lei, só lentamente foram surgindo os diplomas regulamentares (parques industriais, agrupamentos de empresas), e só quase nas vésperas de 25 de Abril veio a sair o mais delicado: aquele que se destinava a substituir a legislação sobre condicionamento industrial. Uma vez mais, não é provável que a este facto sejam alheias as manobras desta fracção da pequena burguesia industrial. Convém não esquecer que ela representava um apoio político importante para o Governo fascista, em particular na província. Aliás, ela não deixava de se fazer ouvir largamente numa rede de imprensa regional mais densa e mais importante do que se possa julgar. É apenas simbólico, mas não deixa de ser curioso, o convite feito em 1973 pelo Movimento Nacional Feminino aos órgãos da imprensa regional para uma «viagem de estudo» a Angola, de que resultou a deslocação de 170 dirigentes da dita imprensa capitaneados pela Presidente do Movimento. Conhecida a orientação deste, pode ver-se aqui, como dizíamos, o símbolo de uma «aliança» que não tem de que nos surpreender. Para não ir mais longe, os mais fortes movimentos de extrema-direita em França depois da guerra terão sido certamente, por um lado, os que congregaram os colonos argelinos, *mas por outro também*, com sério peso político em determinada fase, o «poujadismo» pequeno-burguês (de base essencialmente comercial, pois o contexto era outro) ⁹. Aliás qualquer destas tendências continua a existir na política francesa, mas no panorama político e económico do país a ideologia da extrema-direita tem tido (até ver) pouca audiência.

Se se pretende uma maior concretização, podemos dizer que dois sectores bem distintos, como os têxteis de algodão e as moagens — um, fortemente ligado às colónias nos dois sentidos, a que foi permitido prosperar meteórica e artificialmente para depois ser lançado na «crise», em benefício do capital financeiro, outro que veio mantendo ano após ano a sua prosperidade no total bloqueio corporativo, mas ambos

⁹ Entre nós, também a luta já patente entre o pequeno comércio e os supermercados, pode conduzir o sentimento de impotência do primeiro à acentuação de uma reacção política deste tipo.

altamente pulverizados¹⁰ — constituíam, com toda a evidência, dois magníficos campos de recrutamento para o tipo ideológico de que nos ocupamos.

2 — A IDEOLOGIA CAPITALISTA «TECNOCRÁTICA»

Este tipo ideológico, de tónica acentuadamente reformista, assume actualmente uma singular importância, pois está, segundo cremos, destinado a constituir a base da «ideologia dominante» de um capitalismo «renovado».

Muito se falou dos intérpretes desta ideologia nos últimos anos. A linguagem da industrialização, do desenvolvimento económico, da abertura à Europa, das urgências de uma «liberalização» política, económica e cultural, de reformas profundas nos sistemas educativo e de saúde/assistência, etc., etc. não está totalmente ausente dos documentos — discursos, textos diversos — relativos ao período do governo de Salazar. Mas é, de facto, a partir de 68 que se pode começar a falar da existência pública de um sector que, naturalmente com variantes, constitui estes temas em «ideologia de um grupo». Que grupo? Representando o quê? É sobre isto que muitos se interrogavam. No que nos diz respeito, avançamos uma hipótese, a da «antecipação superestrutural», que julgamos nem sempre ter sido bem interpretada. Com efeito, não quisemos com isso dizer que se tivesse importado uma ideologia totalmente alheia aos interesses do grande capital (ou de qualquer outro sector da burguesia) e que portanto meia dúzia de técnicos «estrangeirados» estariam a actuar em termos de puro «voluntarismo», tentando abrir caminho àquilo a que se tem convencionado chamar de neo-capitalismo, procurando forçar uma «liberalização» em vários planos. Pelo contrário, julgamos ter deixado bem claro que esta ideologia *correspondia de facto* aos interesses da grande burguesia industrial e financeira, *simplesmente* esta ainda a não *reconhecia* como tal. Daí um desfazamento tradu-

¹⁰ 427 estabelecimentos (unidades de produção) têxteis e 70 moagens de trigo em actividade em 31-12-1970.

zido em resistências, em bloqueios, em conflitos. Tem um particular interesse, se quisermos penetrar no contexto em que se desenvolveu o movimento que conduziu ao 25 de Abril, por ser exemplar do impasse a que se chegara nos últimos tempos, medir o percurso seguido pelos porta-vozes desta ideologia ao longo do período marcelista.

Para começar, podemos dizer que, nesse espaço de tempo, se percorreu a distância entre dois textos que vamos transcrever, um do então membro do Governo Dr. João Salgueiro, de fins de 69, outro do ex-membro do Governo Eng. Rogério Martins, de Janeiro de 73. O primeiro exprime a crença numa «dinâmica social» que só por si elimine progressivamente as ideologias e comportamentos tradicionais e sublinha bem os traços liberalizantes de um «projecto» que, vindo de um membro do Governo, assumia um carácter programático. O segundo, rico de uma experiência de alguns anos num sector chave do Governo, exprime um desencanto, uma amarga constatação da veleidade de idealismos passados. Passemos a transcrever: «A partir de situações de imobilidade e resignação perante as condições materiais de trabalho, de vinculação à terra ou à profissão de origem, radicou-se a convicção de que o progresso é possível e deve ser cada vez mais rápido, assistiu-se à justaposição e relativismo de padrões culturais, ao alargamento das relações de vizinhança nos meios urbanos e sub-urbanos, tudo factores que conduzem a muito forte redução do grau de integração em quadros sociais e mentais pré-estabelecidos pela tradição. Haverá pois que recriar o sistema de relações e organização social que só poderá cada vez mais basear-se numa ordem que resulte da adesão livre e esclarecida de cada pessoa. Sistema que, em relação ao maior número, deverá fazer apelo à capacidade de imaginação para a concepção da sociedade e de responsabilidade para a sua construção. Conclusão verificada tanto ao nível da empresa (nas relações profissionais e nas motivações do trabalho) como no sistema escolar (quanto aos métodos pedagógicos e ao funcionamento das instituições) ou ao nível nacional nas estruturas políticas e administrativas. Escreveu-se recentemente que será talvez a tarefa mais complicada do futuro próximo a reestruturação das relações sociais de modo a reduzir o papel das coacções disciplinares e dos enquadramentos rígidos sem perda da eficiência produtiva e do grau de integração social. A capacidade de planeamento a médio e longo prazo será pois muito consequência dos progressos que se tornarem possíveis na articu-

lação dos responsáveis pela tomada de decisões, com os grupos directamente interessados e os técnicos das diferentes especialidades» (João Salgueiro, discurso de encerramento do Colóquio de planeamento a médio e longo prazo). No texto do Eng. Rogério Martins, publicado no «Expresso» de 3-2-73, ele recorda uma conferência sua de há vinte anos e diz: «Portugal parte integrante da Europa, mas quem o negava! Europa, a grande aventura da política, da cultura, da vida portuguesa no próximo quarto de século, mas que dúvida! Estávamos em 54; não havia quem seriamente atacasse estes conceitos, o que havia, isso sim, e depois se viu, era quem no íntimo, na bolsa ou na prepotência à sucapa os temesse e decidisse esterilizá-los». Se relevarmos o exagero do «quem o negava!», detenhamo-nos no realismo do «depois se viu». Antes de mais, *depois de quê?* Certamente que só pode tratar-se do «depois de 68». Com efeito, até essa data, não fora dada qualquer oportunidade *política* a estes «europeus», mantinham-se inteiras as «coacções disciplinares e os enquadramentos rígidos» de que fala João Salgueiro. E, de resto, se já antes se «tivesse visto», provavelmente não teria o próprio autor daquelas linhas aceite um lugar em que enfim podia pôr à prova as suas ideias (bem como tantos outros que pela mesma altura entram em S. Bento, assumem postos no Governo ou, simplesmente, guarnecem numerosas direcções-gerais). O que se viu, então, de 68 até hoje (ou melhor, o que viram estes jovens políticos-tecnocratas)? Muito simplesmente, que um ajustamento ideológico se não processa por meio de reformas ao ritmo acelerado que alguns lhe desejam imprimir, mas sim ao ritmo «histórico» que lhe impõem interesses políticos e económicos poderosos, que muito dificilmente se convertem de um dia para o outro em agentes dinâmicos e empreendedores de uma «abertura» que, ainda que pressintam inevitável e mesmo proveitosa a longo prazo, entendem retardar de forma a tomarem as melhores posições «com calma e sem precipitações». Em resumo, viu-se que o campo de acção imediatamente político deixado a estes homens era diminuto e totalmente controlado: aqueles que tomaram lugar nos bancos da Assembleia não ganharam uma votação importante, não fizeram passar um projecto, não tiveram força para se opôr a medidas que iam claramente contra as suas ideias (veja-se o caso do «regime de excepção» que permitiu manter a censura, com outro nome); os que ascenderam a lugares de governo não passaram de postos de secretário ou subsecretário, devidamente

cobertos por ministros, a quem pertencia em última análise a decisão política, donde resultava que ou moderavam os seus ímpetos, ou acabavam por criar situações de incompatibilização, quer dentro quer fora do governo, em que a sua posição era necessariamente de impotência. Se é certo que, politicamente, era do maior interesse para o governo a colaboração destes homens (e por isso eles foram chamados), só gradualmente eles foram compreendendo o preço (político) que lhes era exigido: a maior parte deles pagou-o honestamente e, finda a experiência, perguntaram-se «ingenuamente» se não teria sido alto demais. Outros, mais persistentes, continuaram, decididos a pagar o que fosse necessário, mesmo com o risco de, a certa altura, lhes desfigurarem uma acção que consideravam messiânica (além de desfigurarem a sua própria «imagem»): foi assim que o Ministro da Educação, para fazer passar a «sua» Reforma, aceitou simultaneamente ser o ministro que criou o quadro de «vigilantes» na Universidade e que «engoliu» as invasões de forças policiais com cães a edifícios universitários (coisa que não era comum mesmo nos tempos «mais duros»). Nos últimos tempos do regime fascista parecia ter-se chegado a um ponto em que os «tecnocratas» haviam começado a compreender algo da dialéctica do desenvolvimento social: através dos debates no interior da SEDES e do que se passou no «encontro dos liberais», transparecia uma atitude de claro cepticismo em relação à «intervenção política». Eles teriam concluído que a melhor forma de contribuir para o progresso das suas ideias «desenvolvimentistas» se situava numa actuação, *como técnicos*, no sentido de acelerar a *acumulação das forças produtivas*¹¹. Segundo essa perspectiva, a aceleração dessa acumulação *capitalista* iria, naturalmente, no sentido de uma «racionalização», de uma «modernização» das estruturas produtivas, de uma «concentração» cada vez maior. Ela seria obra *essencialmente* de grandes grupos monopolistas financeiros e industriais que, uma vez fixada uma estratégia simultaneamente de articulação com os grupos internacionais e de adaptação ao evoluir da situação em África, acabariam por se reconhecer enfim nesta ideologia de «progresso social».

¹¹ Não lhes terá, aliás, sido difícil constatar que, apesar de tudo, foram certamente aqueles que intervieram mais «tecnicamente» os que deixaram marcas mais profundas da sua acção.

Sendo assim, esses tecnocratas desiludidos passaram a frequentar sobretudo os bancos, as grandes empresas, os departamentos técnicos do Estado, aí procurando abrir caminho para uma dinamização da «vida económica», cujos resultados, a mais ou menos longo prazo, a «todos» viriam dar satisfação: a eles-próprios, pois o PNB/capita teria enfim atingido níveis «que já não nos envergonhem, numa sociedade mais «desinibida», mais «desbloqueada», mais «europeia»; à grande (e média) burguesia, porque a malha capitalista nacional estaria mais saudável, a acumulação teria encontrado os canais próprios de um capitalismo evoluído, as estruturas do poder reconhecer-se-iam enfim sem complexos nos grandes senhores do «capitalismo moderno».

O tratamento de choque do 25 de Abril não podia deixar de reconduzir estes homens ao primeiro plano da intervenção política. Eles povoam o sector económico (além de outros) do Governo Provisório, e aí vão enfim poder lançar as bases do seu «programa». São, sem dúvida, difíceis as circunstâncias em que o farão, mas o seu papel histórico está bem definido. E é um papel de «progresso», no mesmo sentido em que Marx dizia ter o modo de produção capitalista representado um imenso progresso em relação aos anteriores. Neste caso não há alteração no modo de produção, mas criam-se novas condições, mais avançadas, para o desenvolvimento da luta de classes em Portugal.

3 — NOTAS COMPLEMENTARES

a) *A ideologia e os grupos monopolistas*

Nas considerações que acabamos de fazer, e devido sobretudo ao facto de, numa preocupação de síntese (discutível, sem dúvida), termos sido obrigados a recorrer à «tipificação», julgamos que não terá ficado bem clara a relação entre a ideologia e a estratégia (económica e política) dos grupos monopolistas. É certo, como se referiu, que o último tipo ideológico descrito é o que, pelo acento dado à modernização e expansão (que naturalmente também significam «racionalização» e concentração), melhor faz, objecti-

vamente, o jogo do capital monopolista financeiro - industrial. No entanto, pelo contexto histórico em que se desenvolveram, estes grupos têm em Portugal características específicas que os levam a adoptar estratégias que nem sempre é possível situar com nitidez numa determinada «atitude» global. Por um lado, são ainda, em grande parte, grupos «personalizados», em que a presença e o poder de uma família são muito fortes¹². As idiossincrasias pessoais preponderam ainda com frequência sobre a «racionalidade», até mesmo em simples pormenores, por vezes anedóticos, que, sem terem que ver com a estratégia empresarial, são significativos de uma «mentalidade»¹³. Por outro lado, estes grupos, que hoje deveriam ser (e até são) pontes de ligação privilegiadas ao capital internacional, estabeleceram de longa data interesses mais ou menos sólidos em África, e tendo embora, presentemente, na generalidade, uma base de acumulação acentuadamente europeia (uns mais, outros menos), receavam ser seriamente atingidos se esses interesses viessem, a curto prazo, a ser postos em causa. Associados estes dois factores, isto traduz-se em que, politicamente, a evolução que consideravam mais conveniente seria para eles a que lhes desse mais tempo para «assentar ideias» e estabelecer as ligações necessárias para que, num futuro incerto, os prejuízos fossem minimizados ou mesmo nulos. Não é, pois, de estranhar que estes grupos julgassem vantajosa a manutenção de um clima de relativo «rigor», garantia de ordem e de não - precipitação de acontecimentos (o que os aparentaria ideologicamente ao primeiro tipo), se bem que, em paralelo, tirassem o possível partido das injeções de «progressismo» ideológico que os tecnocratas procuravam insuflar. Entretanto, iam-se associando à finança internacional, certos de que, pela sua mão, nada estaria perdido a longo prazo (a não ser uma certa «independência» que, como se vai descobrindo em tantas outras coisas, não tinha afinal nada de absoluto). Já poderá parecer mais dificilmente explicável que alguns grupos, nesse contexto, continuassem a investir em África. É este

¹² Este é igualmente o caso, ainda hoje, em numerosos grupos multinacionais mas, até pela sua própria dimensão e pelas exigências da dura competição monopolista, o peso do factor pessoal é aí muitíssimo menor.

¹³ Um exemplo (mais significativo do que possa parecer à primeira vista): num grande grupo nacional, o facto de a família que o domina ser de «ascendência nobre» determina que não seja dado aos empregados o feriado do 5 de Outubro...

um problema cujo exame, só por si, levaria muitas páginas. Com efeito, não é possível dar uma resposta única, que pudesse elucidar a generalidade dos casos. Mas podemos referir, como base de reflexão, que quanto mais internacionalizado se encontra um grupo capitalista (quanto maior consciência adquiriu dos mecanismos capitalistas à escala internacional), mais se diluem os riscos e, também, maior a sua «flexibilidade» política, dentro de certos limites. Isto é, aliás, o B - A - BA do neo-colonialismo. Voltando um pouco atrás, para se ver como é movediço o terreno das relações entre a ideologia e o «real», podemos referir um exemplo curioso. A extrema tensão, para não dizer hostilidade, que parece ter caracterizado, pelo menos numa fase inicial, as relações entre a Petrosul e o Gabinete de Sines só pode explicar-se por um equívoco que dá bem a medida de como a ideologia está presente nestas coisas. De um lado, um grande grupo privado¹⁴, habituado até há alguns anos a encontrar no Estado políticos e burocratas, cuja linguagem e fraquezas lhe são familiares, depara com isso a que se chama tecnocratas, que se propõem «discutir»! É-lhe, naturalmente, difícil compreender que aquilo que os une é bem mais essencial do que o que os divide: a atitude é de inevitável desconfiança. Do outro, um punhado de técnicos que procuram defender com unhas e dentes os interesses do Estado, que assimilam (?) ao interesse público: a empresa privada, *para quem estão em última análise a trabalhar*, causa-lhes arrepios. Custa-lhes admitir a realidade, ou seja, que um projecto como o de Sines se destina politicamente a «prestigiar» um Governo (noutros tempos chegavam Estádios Nacionais) e economicamente a acentuar o poder desses tais grupos com quem imaginam terríveis conflitos. Ora não existe qualquer conflito «real»: é apenas a ideologia a funcionar. Uma atitude de tónica «passadista» choca com outra de tónica «reformista» num caso preciso em que, obviamente, a causa é comum. É evidente que ao português comum¹⁵ a solução deste «conflito» era totalmente indiferente...

¹⁴ Para simplificar, pois, como se sabe, a Petrosul é uma associação CUF.-SONAP.

¹⁵ A quem se havia anunciado que a obra portuária de Sines andaria por 1 milhão de contos, e a quem se anuncia depois alegremente ter sido adjudicada quase por 3 milhões...

b) *Desenvolvimento capitalista e luta de classes*

Uma objecção que poderia ser levantada aos textos anteriores, e que (mesmo tendo em conta tratarem eles exclusivamente de «ideologia e indústria») teria certa justificação caso não precisássemos melhor o nosso pensamento, tem que ver com o «papel» da classe trabalhadora em todo o processo de que as ideologias referidas são apenas formas de expressão e determinantes de acção política ao nível da classe dominante, em sectores distintos da mesma. O processo em questão é o do desenvolvimento do capitalismo em Portugal e convém, portanto, examinar, ainda que sumariamente, como intervieram nele, e de forma decisiva, os trabalhadores (mesmo sem ninguém lhes perguntar o que «pensavam» da política industrial e da *política* «tout court»). Insisto em defender que essa intervenção não revestiu em Portugal, nas últimas décadas, uma forma predominante e *imediate* de luta política. Entendamo-nos. Suponhamos que pretendo evitar que um gás sob pressão dentro de um recipiente se escape, mas que essa pressão é suficiente para fazer saltar uma tampa que nele se coloque. Pois bem, eu colocarei a mão sobre essa tampa e oporei à pressão do gás a minha força muscular. Para alguém que observe a cena do exterior, ela dará uma imagem de total imobilidade: o recipiente, a tampa, a minha mão, o meu corpo — tudo se encontra parado. E no entanto está-se a processar uma «luta», invisível, entre a minha força muscular e a pressão do gás dentro do recipiente. Mas a prova de que essa luta é real reside em que eu estou *obrigado* a manter os músculos sob tensão, e que só poderei manter essa *aparência* de imobilismo enquanto eles tiverem força suficiente.

Com a luta de classes em Portugal nas últimas quatro ou cinco décadas sucedeu algo de semelhante. A classe dominante teve força suficiente para, de variadas formas bem conhecidas, manter uma *aparência* de «paz social». Mas, também aqui, a prova de que a luta não era imaginária está em que essa mesma classe dominante se viu obrigada a criar um dispositivo de repressão que, de outra forma, dificilmente se explicaria. E, mesmo assim, aquela *aparência* não deixou de ser frequentemente perturbada por greves e outras formas de luta, que os meios de informação sistematicamente silenciavam.

Tendo, pois, presente esta observação fundamental, vejamos o que pretendíamos dizer quanto à forma de intervenção dos trabalhadores no desenvolvimento recente do capitalismo em Portugal. Para restringir o campo temporal, consideremos os três «grandes» elementos que *aparentemente* vieram trazer, desde princípios da década de 60, um certo «dinamismo» (no sentido de movimento) a esta sociedade que parecia estagnada, imóvel: a guerra colonial, a emigração, a integração europeia. O primeiro não tem, com toda a evidência, origem numa luta de classes interna, mas, como é hoje reconhecido mesmo a nível oficial, numa sobreexploração¹⁶ colonial que, em determinado momento, atingiu o «ponto crítico». O seu desenvolvimento determinou, entre nós, algumas consequências importantes, entre as quais salientamos (sem preocupações de ordem de importância): diminuição da capacidade de investimento do sector público, recurso crescente a capitais externos, inflação, rarefacção da força de trabalho (mobilização e acentuação do impulso migratório para o estrangeiro) — no plano mais marcadamente económico; agravamento de contradições internas à classe dominante (a partir de certa altura) e da luta política de classes (com certa intensidade só a partir de 68) — no plano político. Vejamos brevemente alguns efeitos destas consequências. O primeiro daqueles factores impossibilitou qualquer recuperação do deficientíssimo equipamento em infraestruturas (saúde, educação, transportes, etc.), causando desajustamentos cada vez mais graves de que, por mais evidentes, as actuais situações do sector educativo e do sector sanitário são exemplos que não exigem comentários. O crescente recurso a capitais externos contribuiu, conjuntamente com outros factores que veremos adiante, para uma «precipitação» do capitalismo nacional na rede do capitalismo mundial (o que não significa, como alguns sumariamente pretendem, que Portugal esteja *já hoje literalmente* «nas mãos do capital estrangeiro»). A inflação, conjugada também com outros factores,

¹⁶ Expressão que não deve ser interpretada em termos moralizantes, do tipo: «Se não tem havido excessos...»; o seu significado muito preciso é o de uma exploração que, pelas formas de dominação / destruição / pilhagem (material, política, cultural) que a suportam, assume uma função idêntica à que historicamente é uso designar por «acumulação primitiva» do capital.

veio, para o fim da década, pela sua intensidade, a fazer-se sentir no quotidiano de cada um, como obstáculo persistente e incontrolável ao aumento dos rendimentos reais dos trabalhadores. Quanto à rarefacção da força de trabalho, examinaremos os seus efeitos ao tratar da emigração. Sobre as contradições internas no seio da classe dominante, apercebemo-nos delas ao tratar dos dois principais tipos ideológicos e torna-se hoje evidente que foi um elemento decisivo na preparação e desenvolvimento do movimento militar que conduziu ao 25 de Abril. No que toca ao último ponto, enfim, única consequência *directa* no plano da confrontação política, mas também, por isso mesmo, de longe a mais importante, só nos últimos anos adquiriu vigor mas, em particular no seu aspecto de *imposição* (logo, conquista) e generalização de um tema de luta proibido — a luta em torno da guerra colonial — constituiu um avanço decisivo no sentido da mobilização política de massas cada vez maiores.

Poderíamos ainda continuar, deduzindo as consequências destas consequências mas, para já, interessa sublinhar o papel da guerra colonial na intensificação da confrontação de classes em Portugal, localizando-a em diversos níveis (desde as deserções políticas, cada vez mais frequentes, até à exploração política das relações guerra colonial-inflação), e isso veio a traduzir-se no amplo apoio popular a um movimento que nasceu da «guerra colonial» e que, desde o primeiro momento, se propõe acabar com ela.

Vejamos agora a emigração. Num país politicamente manietado, economicamente incapaz sequer de «reproduzir» a totalidade da sua força de trabalho, a emigração aparece, nos primeiros anos 60, como uma forma radical de «recusa». Não nos interessa agora retomar a análise das tão batidas causas internas e externas sobre as quais já tantos, melhor ou pior, se debruçaram. Mas interessa-nos, sim, referir que não foi certamente a intensidade da luta política interna que lhe esteve na origem. Pelo contrário, essa luta (que, como vimos, existe sempre como *confrontação*, como *presença do outro* que há que ter em conta) não tinha possibilidade de se *manifestar*, de se traduzir *politicamente*. Mas — a dialética tem destas coisas, que só não vê quem não quer — a emigração, só por si, *contribuiu a posteriori* para elevar claramente o nível dessa luta de classes: latente, ou pouco activa, numa fase de desemprego ou sub-emprego generalizado, de predomínio quantitativo de trabalhadores agrícolas sobre o

proletariado industrial, veio a surgir mais tarde já nitidamente definida ao nível dos trabalhadores da indústria e de um sector de serviços qualitativamente mais evoluídos que no período anterior. Exportámos trabalhadores, importámos luta de classes: está certo, já que, inversamente, os países industrializados importaram trabalhadores de forma a procurar diluir ou atenuar as suas próprias «tensões sociais». De facto, a saída maciça de trabalhadores, primeiro do campo, e depois já mesmo do próprio sector industrial, colocou os que ficaram, por uma vez, em posição de certa força no conflito, até aí totalmente desequilibrado, com as entidades patronais. A apressada insuflação de energias nos desacreditados sindicatos oficiais foi, é certo, uma resposta do governo para buscar controlar o processo mas, na realidade, essa mesma resposta *institucionalizou* o conflito. A luta de classes passou a desenvolver-se aos olhos de todos mas, ainda aqui, como nas formas mais violentas (e «escondidas») que com frequência também se verificaram, o teor da luta foi eminentemente económico.

A integração europeia, por fim. O movimento que impediu a burguesia portuguesa irreversivelmente no sentido de uma integração capitalista europeia resultou da estratégia do capital monopolista internacional que, para se subtrair a condições de produção com rendibilidade decrescente (ou só mantida à custa de um aumento de custos sociais com graves consequências a prazo), não podia aceitar que se situassem fora da sua órbita mercados e zonas de investimento com potencialidades de drenagem de substanciais mais-valias, por terem aí justamente prevalecido relações de força particularmente favoráveis ao capital. São evidentes as contradições inerentes ao processo: ao mesmo tempo que os países europeus industrializados precisam dos trabalhadores portugueses para aliviar as fortes pressões salariais (e baixar os seus próprios custos), para poder oferecer aos trabalhadores nacionais postos de trabalho menos «duros», para, enfim, subsidiariamente, criar tensões de tipo racista ou de natureza sindical entre uns e outros, *também* precisam de manter entre nós um nível francamente mais baixo de salários, para aqui poderem prosperar indústrias que nos seus países já não asseguram bons lucros — e isto precisamente é contrariado pela emigração, que tende a fazer elevar os salários. E nem é necessário que estas indústrias sejam objecto do investimento estrangeiro: a troca desigual garantirá a exportação

das mais-valias. Isto explica, aliás, a relativa parcimónia com que os investimentos directos estrangeiros se foram efectuando em Portugal. Só nos últimos anos eles se vieram a intensificar, mas ainda hoje não são eles que constituem a forma essencial de subordinação do capital português ao estrangeiro. Mais importantes são as ligações financeiras, a dependência tecnológica, o comércio externo, por exemplo. Ainda neste caso, portanto, se não pode afirmar que tenha sido uma luta política de classes que *determinou* a chamada «viragem à Europa». Mas, em contrapartida, pode assegurar-se que esta trouxe como consequência um agravamento das contradições dentro da classe dominante e, por via da acelerada concentração do capital e da indispensável reestruturação do aparelho produtivo, o desenvolvimento de condições para uma intensificação da luta de classes.

Enfim, e resumindo, em todos estes elementos motores da aparentemente paralizada sociedade portuguesa esteve presente a luta de classes, mas de forma bem mais complexa do que alguns esquematicamente admitem. A estratégia a que a burguesia portuguesa se encontra agora *obrigada* é, para ela, a única *possível*, mas as condições em que terá de se processar (liquidação — nas melhores condições que puder — da guerra colonial, reconversão industrial com intensificação das concentrações empresariais e «colectivização» cada vez maior dos processos produtivos, exigências de maior qualificação profissional e de fortes aumentos de produtividade, luta sindical aberta, substituição dos aparelhos repressivos pelos condicionamentos ideológicos, etc., etc.) são outras tantas condições objectivas para uma activação do antagonismo de classes. É nas formas *políticas* (no mais lato sentido) que puderem imprimir à luta que assim fortemente se acentua que os trabalhadores encontrarão os «termos» definidores de um socialismo (de uma *libertação*) que só eles próprios poderão construir — e não importar.

CAPÍTULO II
TEORIA ECONÓMICA
E IDEOLOGIA

1 — ONDE SE FALA DE CRUSOE

Quando alguém dispõe dum certo montante em dinheiro e outro alguém lhe propõe «aplicá-lo» (terrenos, títulos, depósitos a prazo, etc.), surge a pergunta «natural»: quanto dá? Ou seja: de quanto, a *que taxa*, vai crescer anualmente esse «capital»? Isto significa existirem simultaneamente na cabeça das pessoas (e, em particular, daquelas que dispõem de um excedente de rendimentos de que não necessitam para consumo imediato) *nesta* sociedade duas ideias: 1.º A de que o dinheiro *rende* (se reproduz a *si próprio* com juro), ou seja, que o facto de possuir dinheiro dá o *direito* de o ir fazendo crescer *sem aplicação de trabalho*, ou ainda, que o dinheiro constitui em si-mesmo *um capital* (quando não utilizado para o consumo, como é óbvio); 2.º A de um valor *normal* para esse «rendimento», em função do qual se decide se uma aplicação é mais ou menos interessante do que outra.

Dir-se-á que, muito antes de existir *esta* sociedade, os usurários de todas as épocas tinham já, bem claras, estas noções. Na resposta a esta objecção se situam certos aspectos essenciais do que distingue o modo de produção capitalista dos que o precederam. Com efeito, nas sociedades (formações sociais, mais correctamente) em que são dominantes modos de produção que designamos na generalidade por pré-capitalistas, tais noções são partilhadas apenas por uma pequena minoria e, o que é fundamental, derivam da prática de relações pessoa a pessoa. À pergunta, que numa sociedade capitalista ninguém se põe, sobre a origem do juro (de onde vem?, quem mo paga anualmente?, quem se priva desse rendimento em meu benefício?) é fácil a resposta para um dos tais usurários: é a própria pessoa, bem individualizada, a quem foi emprestado o dinheiro. E, de um modo geral, é também imediato o conhecimento da fonte a que essa pessoa foi retirar o montante correspondente a esse juro: o seu trabalho. Não há qualquer mediação social e até, muitas vezes, os valores morais da respectiva sociedade condenam uma tal actividade: o usurário é socialmente desprezado e odiado, quando não é mesmo a própria religião que combate severamente a noção de juro (como sucedeu com o cristianismo nas sociedades ocidentais durante largos

séculos). Numa sociedade capitalista¹ tudo se passa como se não houvesse qualquer relação entre o capital-dinheiro e o correspondente juro, por um lado, e os mecanismos profundos da produção de mercadorias, em que o trabalho é *transformado* em capital, por outro. Segundo Marx «o capital-dinheiro parece ser a fonte misteriosa criadora do juro por si-própria, criadora do seu próprio crescimento». «Sob esta forma [de capital-dinheiro], ele [capital] deixou de revelar as marcas da sua origem. A relação social acabou por desaparecer sob a forma de relação de um objecto, o dinheiro, a si-mesmo». «É a mistificação capitalista na sua forma mais brutal»². E, no entanto, dois segundos de reflexão bastariam para que qualquer indivíduo medianamente esclarecido pusesse a pergunta crucial: «se disponho de 100, os "aplico", e daqui por um ano posso dispôr de 120, trata-se, sem dúvida, de um enriquecimento. Quem produziu esta riqueza, este valor adicional, para o qual, pela minha parte, não dei qualquer contributo? E com que direito eu me aproprio dessa riqueza?» E aqui é-se remetido, necessariamente, para o processo social de produção e distribuição de riqueza. Só aí é possível encontrar a resposta, desvendar o «mistério» de que fala Marx.

Antes de mais, não é inútil apreciar sumariamente a resposta da economia «oficial». Socorrendo-se da situação -limite de Robinson Crusoe isolado na sua ilha, põe-se o problema nos seguintes termos: com os meios de que dispõe, Crusoe pesca 100 peixes num ano, com que se alimenta durante esse período. Mas, se utilizar parte do tempo da pesca para melhorar os seus apetrechos, a redução, por exemplo para 96 peixes, num dado ano pode permitir-lhe pescar 110 no ano seguinte. E se reduzir para 94, talvez possa pescar 115 no ano seguinte. Crusoe continuará este raciocínio (ele é um homem, por hipótese, rigorosamente *racional*) até encontrar o ponto de «satisfação máxima»: daí para diante o acréscimo de peixes que contará obter no ano seguinte já não será suficiente face ao sacrifício do ano

¹ Utilizaremos esta designação abreviada para significar, de facto, as «formações sociais em que é dominante o modo de produção capitalista».

² K. Marx, *O Capital*, Livro 3, tomo II — Ed. Sociales, 1970, pág. 56. Todas as posteriores citações de *O Capital* referir-se-ão a esta edição, salvo indicação em contrário).

anterior. O investimento de Crusoe, assim calculado, será portanto de n peixes (melhor: do número de horas em que pescaria n peixes, de cujo consumo prescindir) e esse capital virá reproduzido no ano seguinte com um valor $n + a$ peixes. O investimento n rendeu-lhe a . Tudo isto está muito certo para Crusoe, mas muito pouco certo no quadro de uma sociedade capitalista. Com efeito, há que salientar em especial dois pontos no exemplo Crusoe: 1.—O seu investimento representou, *de facto*, para ele um sacrifício de consumo, e estava de qualquer modo limitado pelo consumo mínimo de subsistência: abaixo de um número limite mínimo de peixes pescados no 1.º ano, Crusoe definharia e por certo já não teria forças no ano seguinte para se aproveitar do investimento feito. 2.—O que esteve em causa em todo o processo foi uma alternativa entre possíveis combinações de dois tipos de trabalho do próprio Crusoe: trabalho na pesca ou trabalho na produção de instrumentos de pesca; isto é, o «juro» obtido para o seu investimento resulta de um aproveitamento mais racional das suas próprias horas de trabalho disponíveis—a sua origem é, claramente, o trabalho de Crusoe.

E numa sociedade capitalista? Na generalidade dos casos o investimento («aplicação de capitais») ou não constitui *de facto* num sacrifício de consumo—pois os detentores desse capital-dinheiro já têm as suas necessidades de consumo largamente satisfeitas e ele constitui um *excedente*—ou representa uma subtracção ao consumo de *outros*—as empresas subtraem dinheiro aos salários para poder acumular fundos de investimento³. Mais concretamente, é uma evidente mistificação quando se diz que numa determinada sociedade a taxa de investimento é baixa porque as gerações actuais não são capazes de (ou não podem) sacrificar uma maior parcela de consumo para investir, em benefício das gerações futuras⁴. Ora o que acontece é que a esmagadora maioria

³ Embora sugestiva, a expressão «subtraem dinheiro aos salários» não é, como adiante veremos, rigorosa: as empresas, muito simplesmente, apropriam-se da parte do valor criado pelo trabalho dos assalariados.

⁴ Ao acaso das citações possíveis, para o caso português: «... importa que o povo português *crie hábitos* cada vez mais radicados de poupança: sem eles e sem ela não poderemos de maneira alguma pensar em aumentos substanciais do produto e, conseqüentemente, em níveis de vida signifi-

das populações em tais sociedades já suporta o máximo sacrifício ao consumo, que lhe é imposto através da fixação do nível de salários, e é a própria minoria que dispõe de fundos excedentários que não aceita sacrificar os seus consumos supérfluos ou ostentatórios. Em poucas palavras, em lugar de ser o investimento um sacrifício do consumo, são precisamente aqueles que investem que não sacrificam o consumo⁵. Isto quanto ao primeiro ponto.

Quanto ao segundo ponto: na sociedade capitalista é óbvio que nem o capital-dinheiro disponível para investir nem o rendimento obtido com esse investimento resultam do trabalho próprio. Embora seja este último aspecto o que mais nos interessa, comecemos por examinar o primeiro, que pode suscitar algumas dúvidas. Efectivamente, poderá objectar-se que um certo número de assalariados, ainda que em diminuta proporção do total, conseguem ao longo de anos de trabalho ir «juntando uns tostões» que, constituindo evidentemente um sacrifício ao consumo, resultaram directamente do seu trabalho (da venda da sua força de trabalho). É um facto. Simplesmente, se se trata geralmente de uma «poupança», raro constitui um investimento, ou uma «apli-

ficativamente mais favoráveis para a nossa gente» (sublinhado meu) — José Luís Sapateiro (então Administrador do B. F. Nacional e depois membro do Governo) em conferência pronunciada no Dia Mundial da Poupança de 1971, publicada no Boletim do Banco de Fomento Nacional. Trata-se, aliás, de um texto de leitura recomendada pois expõe com muita clareza os mecanismos de transformação do dinheiro em capital financeiro e deste em capital produtivo segundo a óptica académica corrente. O único senão a apontar é que, como veremos, é o mecanismo precisamente inverso o que *explica* a realidade.

⁵ No texto referido na nota anterior é feita, a certa altura, a seguinte citação de Jacob Viner: «Nenhuma nação é tão pobre que não possa, se quiser, poupar 12 % do seu rendimento nacional; a pobreza nunca impediu as nações de se lançarem em guerras ou de desperdiçarem os seus recursos de outros modos. Muito menos podem alegar a pobreza como desculpa por não pouparem, as nações em que cerca de 40 % do rendimento nacional é dissipado pelos 10 % mais importantes beneficiários do rendimento, que vivem luxuosamente das suas rendas. Em tais países o investimento produtivo não é pequeno porque não há excedente; é pequeno porque o excedente é utilizado para manter entesouramentos improdutivos e para construir pirâmides, templos e outros bens de consumo duradouro, em vez de criar capital produtivo».

cação de capital». Isto é, a motivação que determina essa poupança não tem nada que ver com a de Crusoe (obter um «rendimento», maximizar uma «satisfação»). Pelo contrário, procura-se manter essa poupança sempre «à mão» para poder minorar, num futuro incerto, os efeitos de imprevistas dificuldades (desemprego, doenças, etc.), e essa exigência de «liquidez» implica que se renuncia à obtenção de qualquer rendimento, só possível em aplicações a prazo⁶. Os depósitos bancários à ordem constituirão hoje porventura a forma mais generalizada que toma esta poupança, e os rendimentos que «produzem» não vão beneficiar os depositantes mas sim os bancos, que os utilizam no crédito comercial (e não só...) ⁷. Em resumo, aqueles que dispõem

⁶ «As estatísticas relativas à poupança demonstram de forma peremptória que a esmagadora maioria da população trabalhadora dos países capitalistas consome, no decurso da sua vida, tudo o que ganha, e não pode portanto acumular nenhum capital. A sua poupança não é mais do que *consumo diferido*, no sentido literal do termo; as suas «acumulações» serão quando muito bens de consumo duradouros (na melhor das hipóteses: habitações)». E. Mandel, *Traité d'Economie Marxiste*, tomo 2, pg. 251 (col. 10/18).

⁷ Vem a propósito, porque a dívida poderá surgir, referir a aplicação de «poupanças individuais» nas operações da Bolsa em que tantos parece terem-se lançado com êxito, ao ponto de se ter criado a impressão geral de que «toda a gente ganha» no negócio das acções. Já sem falar no volume submerso do «iceberg», constituído pelos proveitos dos «grandes accionistas» e dos bancos, incomparavelmente superior ao que surge à superfície, ou seja, os ganhos dos detentores da «pequena poupança», a estes nos vamos referir para eliminar quaisquer dúvidas sobre esta eventual actividade «capitalizadora» de um certo número de trabalhadores. Em primeiro lugar haverá que reduzir este número às suas devidas proporções: na sua esmagadora maioria trata-se de «empregados» dos meios urbanos, e sobretudo entre aqueles que habitualmente se classifica de «quadros», ou seja, uma pequena fracção daquilo que adiante designaremos (cap. IV — secção 5) de «pequena burguesia por aspiração». Em resumo: uma parcela ínfima da classe trabalhadora. Em segundo lugar, e em grande parte também, o objectivo não é o da «capitalização» mas, sobretudo, o da «conservação» de eventuais escassas «reservas para consumo diferido» em fase caracterizadamente inflacionista. E enfim, o que é essencial, os ganhos obtidos são rigorosamente «ilusórios», em termos globais. Com efeito, eles podem ser substanciais *enquanto não realizados*, isto é, enquanto se vai trocando acções por acções, quantas vezes adquiridas a crédito: tudo se passa *no papel*. No momento em que um único participante do jogo dele

de capital-dinheiro para aplicar não o obtiveram através do seu-próprio trabalho⁸: sejam entidades colectivas (empresas, bancos, o Estado) ou individuais (particulares de elevados rendimentos: proprietários, administradores, herdeiros ricos, actividades liberais altamente remuneradas⁹, etc.). A pequeníssima minoria de assalariados, entre os de mais elevada qualificação, que com estes pode enfileirar, não chega, obviamente, para fundamentar uma teoria geral.

se retira, traduzindo as acções de que dispõe em dinheiro, para efeitos de consumo, p. ex., em princípio o conjunto das acções idênticas às que vendeu baixará o seu valor *exactamente* no montante que lhe foi pago. Isto, no caso de um único vendedor, traduzir-se-á num abaixamento unitário imperceptível, mas se o processo se multiplicar representará uma queda importante nas cotações: o que uns ganharem terão os mais lentos perdido. A Bolsa não *cria* valor, limita-se a efectuar uma repartição da mais-valia social, beneficiando, em particular, numa fase de forte procura, os grandes accionistas, através de uma espectacular «valorização» do seu património que, se bem que fictícia, nem por isso deixa de reforçar seriamente a sua «posição financeira».

⁸ E o dinheiro dos emigrantes, injectado aos milhões de contos cada ano e de cuja aplicação em pedaços de terra e casas tanto se fala, não provém ele do seu próprio trabalho? Sem dúvida. Provém, no fundo, do facto de que é mais «caro» reproduzir um trabalhador, mesmo não especializado, em França, p. ex., do que em Portugal. Daí que o salário, que incorpora necessidades vitais e históricas, seja em França, onde as últimas são muito mais importantes, nitidamente mais elevado que em Portugal. Dado, porém, que o trabalhador português em França só lentamente adquire o nível de «necessidades históricas» do trabalhador francês, o salário «deixa-lhe» um excedente que, até ver, vai enviando para a terra. Ainda neste caso, contudo, e para além do dinheiro que se destina a melhorar o nível de consumo dos familiares, diríamos, sem dispor de números, que a grande massa do «dinheiro dos emigrantes» dorme nos bancos, e para estes, sim, é uma excepcional fonte de proveitos (pois eles não o deixam dormir...). A parte aplicada em terras ou casas releva daquela mesma preocupação de assegurar o consumo futuro, conservando o «valor do dinheiro», não podendo de algum modo imputar-se-lhe o móbil nem a função social da «acumulação de capital».

⁹ Médicos, advogados, etc. Não é possível considerar que os elevadíssimos rendimentos obtidos por muitos dos que exercem estas profissões (em particular os mais qualificados, ou especializados, nas zonas urbanas) constituam a remuneração do seu trabalho: trata-se de autênticas «rendas» de raridade, obtidas por transferência de rendimentos daqueles que constituem a sua clientela.

2 — DINHEIRO GERA DINHEIRO?

E chegamos enfim ao problema *essencial*: de onde provem o rendimento da aplicação de um capital-dinheiro. Se o dinheiro não *cria* dinheiro — o que se tem por evidente¹⁰ — quem o «cria»? Como se «cria»? Que trabalho desenvolve o accionista, o banqueiro, o proprietário que justifique o facto de, ao fim do ano, receberem um *suplemento de riqueza* sob a forma de dividendo, de juro¹¹, de renda?

Para uma resposta a estas perguntas, julgo ser possível evitar a exposição de certas considerações e desenvolvimentos teóricos, que talvez para mais não contribuíssem do que tornar difícil e fastidiosa a apreensão de uma realidade que se desvenda com inesperada facilidade. A dificuldade na solução dos problemas, no encontrar respostas correctas para eles, está geralmente em que as perguntas que se fazem estão viciadas pelo condicionamento ideológico: este impede que se formulem as questões realmente importantes. É-se condicionado desde criança para só pôr as perguntas que podem ser respondidas sem penetrar para além da superfície ideológica do sistema, isto é, que já têm as respostas «preparadas»: perguntas e respostas passam de pais para filhos, apenas circunstancialmente adaptadas ao rodar das gerações e à própria evolução processada *dentro* do sistema. Pois no que respeita às perguntas acima enunciadas, que julgo serem

¹⁰ O dinheiro não é, na sua origem, mais do que *uma mercadoria* em termos da qual *se exprime* o valor de todas as outras. Nada lhe confere, por isso, obviamente, qualquer poder de «geração espontânea». Se em lugar de uma certa quantidade de dinheiro, eu dispuser de uma certa quantidade de trigo, por exemplo, nada nem ninguém me autoriza a admitir que, *sem qualquer trabalho adicional*, essa quantidade me «apareça» aumentada ao fim de um ano...

¹¹ É uma simplificação. O negócio do banqueiro não é aplicar capitais e cobrar um juro, mas sim aplicar dinheiro que lhe é emprestado, e sobre o qual paga um certo juro, recebendo, dessa aplicação, um juro maior: os lucros de um banco são essencialmente constituídos por «diferenças de juro». «Um banco representa, por um lado, a centralização do capital-dinheiro dos que dele dispõem, por outro a centralização dos que dele necessitam... O seu lucro provém geralmente do facto de que paga aos primeiros um juro mais baixo do que aquele a que empresta aos segundos». K. Marx, *O Capital*, Livro 3, tomo II, pg. 67.

daquelas que caem fora da curiosidade instituída, nada melhor do que aprofundá-las com nova interrogação: se, de um ano para o outro, por hipótese, há um aumento de riqueza numa dada comunidade (que, por comodidade, supomos não ter contactos com o exterior), aumento esse que se traduz, no aspecto particular que nos ocupa, por um rendimento líquido apropriado por aqueles que detêm «capital-dinheiro», de onde provém essa riqueza, esse *valor* adicional? Julgamos evidente — ou não será? — que esse acréscimo de valor só pode ter origem no trabalho dos membros dessa comunidade. Mas então, aqueles que, sem trabalho, auferem rendimentos sobre dinheiro que acumularam, estão a apropriar-se (através de mecanismos mais ou menos complexos) de valores criados pelo trabalho de outros. Chamarémos a estes, precisamente, *trabalhadores produtivos*, ou seja, aqueles que produzem valores novos. Somos assim remetidos, a partir das sucessivas perguntas que têm vindo a surgir desde o início do presente capítulo, para a *esfera da produção*: é impossível explicar a circulação-acumulação de dinheiro sem ir buscar às actividades produtivas os elementos dessa explicação¹². É aí que o trabalho humano *cria* novos valores, e aí portanto se encontrará, nas relações sociais que a esse nível se estabelecem, a chave da repartição desses valores entre os trabalhadores e os não-trabalhadores. Isto coloca-nos, portanto, diante de uma situação típica de *exploração*: dos valores produzidos pelos trabalhadores só uma parte, traduzida monetariamente pelo salário, lhes é «atribuída». O salário corresponde, em dadas condições históricas de uma sociedade, ao simples valor de uma «mercadoria» de natureza particular, a *força de trabalho*, e é mantida portanto ao nível necessário para, nessas mesmas condições, *conservar* o valor dessa «mercadoria»: isto está perfeitamente de acordo com a constatação que fizemos de que, na sua grande maioria, os trabalhadores consomem por inteiro os salários que recebem. Está igualmente de acordo com a ideia corrente de que «não se enriquece a trabalhar»: até por esta via somos de novo remetidos à mesma interrogação — como se «enriquece», como se «acumula»? Pois

¹² «A ciência geral da economia moderna começa somente quando o exame teórico passa do processo de circulação ao processo de produção». K. Marx, *O Capital*, Livro 3, tomo I, pg. 345.

se dos valores produzidos pelos trabalhadores só uma *parte* lhes é atribuída, é necessariamente na parte restante que se encontrará a explicação para o «mistério» da acumulação. A esta parte restante, produzida pelos trabalhadores mas de que *outros* se apropriam, chamou Marx «mais-valia»: a acumulação de capital só pode portanto ter origem na mais-valia. Parece pois imediato concluir, na sequência destas bem simples considerações, que não tem nada de demagógico dizer-se que, durante o seu dia de trabalho, o trabalhador trabalha um certo número de horas para si e as restantes para os detentores de capital (é demasiado restritivo dizer para o *patrão* — embora o seja também — por várias razões que adiante se desenvolverão).

Convém referir, de passagem, que alguns argumentam não ser a noção de mais-valia (e a teoria marxista, em geral) operacional, pois é *tecnicamente* impossível calculá-la¹³, em particular tendo presente que Marx referenciou todos os seus cálculos teóricos à unidade «hora de trabalho socialmente necessário», por sua vez variável com o estado de desenvolvimento da sociedade em questão. Não é esse, evidentemente, o problema: a sua resolução prática não poria certamente maiores dificuldades nem exigiria a formulação de hipóteses mais arbitrárias do que as impostas pelo cálculo do «Rendimento Nacional». A questão não se situa, de nenhum modo, no plano prático, mas sim no plano teórico. Com efeito, a noção de «valor acrescentado», que está na base do cálculo do rendimento nacional, escamoteia por completo o facto indiscutível de que o único «factor produtivo» é o trabalho (com exclusão dos factores naturais, podendo mesmo considerar-se ser o trabalho também um facto natural, o único *activo*, sendo os restantes *passivos*). A ideologia subjacente à noção de valor acrescentado (soma da remuneração dos factores) é a de que a produção resulta da combinação de meios de produção «fixos» (terra, máquinas, edifícios, etc. — ou seja, capital) com meios humanos (o trabalho), e que é portanto normal considerar que cada um desses dois factores seja correspondentemente *remunerado*. Sem aprofundar a discussão, basta apontar algumas observações a esta concepção suposta «científica»: em primeiro lugar, os meios

¹³ A pergunta simplista «quem já viu a mais-valia?» só poderá responder-se: «e quem já viu alguma vez um electrão?».

de produção não são obviamente mais do que trabalho anterior *materializado* — foram trabalhadores quem construiu as máquinas e os edifícios; em segundo lugar, como explicar que a remuneração do trabalho se limite a *conservar* o valor da força de trabalho, enquanto que a chamada remuneração do capital se não limita a conservar o seu valor (essa é a função das amortizações) mas a aumentá-lo (e daí a acumulação)?; em terceiro lugar, como é possível situar em pé de igualdade dois «factores» dos quais um é eminente e autonomamente produtivo (o trabalho) e o outro eminentemente improdutivo (as máquinas não podem produzir sozinhas...)?; enfim a própria noção de *combinação* (= cooperação) de factores remete para um sentimento de conjugação de esforços, de colaboração entre capital e trabalho, com os reflexos ideológicos bem conhecidos. Mas, e é esse o «equivoco» mais grave, a identificação capital = meios de produção = factor produtivo vem conferir ao «capital» a dignidade de uma função social respeitável e estabelecer a ponte ideológica entre o «capital-produtivo» e o «capital financeiro» (forma centralizada do capital - dinheiro), fazendo partilhar este (dinheiro gerador de dinheiro, forma «pura» do capital) dos atributos de utilidade social imputados ao primeiro ¹⁴.

Prossigamos, agora, o nosso exame sobre a formação da mais-valia, e sobre as formas que ela vai *revestir*. Pode-

¹⁴ Marx ironiza a este respeito: «Capital-lucro (lucro empresarial + juro), terra-renda, trabalho-salário, eis a fórmula trinitária que engloba todos os mistérios do processo social da produção. Já mostrámos que o juro aparece como o verdadeiro e característico produto do capital e, por oposição, o lucro empresarial como uma espécie de salário independente do capital; esta fórmula trinitária reduz-se então mais propriamente a: capital-juro, terra-renda, trabalho-salário, em que o lucro, forma da mais-valia que caracteriza especificamente o modo de produção capitalista, foi felizmente afastado. Se se examina mais de perto esta trindade económica vê-se que (...) as pretensas origens da riqueza anualmente disponíveis provêm de esferas totalmente díspares e não têm entre si a menor analogia. A relação entre elas é mais ou menos a que existiria entre os honorários de um notário, a beterraba e a música». E mais adiante: «O capital não é a soma dos meios de produção materiais produzidos, mas sim esses meios de produção *convertidos em capital*, mas que, *em si*, não são mais capital do que o ouro ou a prata — metal em si — são dinheiro no sentido económico». K. Marx, *O Capital*, Livro 3, tomo III, pg. 193.

mos começar por observar um facto que, sendo dos que leva muitos (mal informados) a pôr de lado a teoria marxista, é justamente daqueles que melhor evidencia a sua capacidade de «penetrar» o real. Dissemos que a mais-valia (onde está necessariamente contido o lucro, sendo parte *transferida* sob a forma de impostos, rendas, encargos financeiros, etc.) representa um *valor* que foi produzido e não foi pago àqueles que o produziram — aos trabalhadores. Mas, sendo assim, parece que seriam as empresas com mais trabalhadores aquelas que teriam maiores lucros — mais precisamente, as empresas com maior proporção de «mão-de-obra» relativamente ao capital investido, ou como se diz mais simplesmente, as actividades «mão-de-obra intensivas». Ora se é um facto que tais actividades revelam, efectivamente, em determinadas condições, um «potencial» elevado de rentabilidade (obtenção de altas «taxas de lucro»), está longe de verificar-se qualquer proporcionalidade, ainda que grosseira, entre o número de trabalhadores e a massa de lucro obtido. E como explicar que se substituam n trabalhadores por uma máquina e com isso não desçam (pelo contrário) os lucros? E que indústrias «intensivas em capital», muito automatizadas, realizem «lucros por trabalhador empregado» sensivelmente mais altos que as anteriores?

A resposta é bem simples e remete-nos às primeiras linhas do presente capítulo. No modo de produção capitalista, o que *aparece* como gerador de riqueza é o dinheiro, sob a forma de capital-dinheiro. É em relação a uma certa «massa» de dinheiro emprestado, aplicado ou investido que se vai referenciar o rendimento (juro, lucro) obtido¹⁵. A aplicação de uma certa soma de dinheiro constitui, para o seu possuidor, um *direito* a apropriar-se de uma parcela proporcional do volume total da mais-valia produzida, (sendo evidente que uns conseguirão mais, outros menos, em torno do que, num dado momento e num dado contexto, é *considerado* como o «rendimento normal»). Isto é, a massa global da

¹⁵ Esta ideia *a priori* faz parte a tal ponto dos «esquemas mentais» *instituídos* que se considera normal até o cálculo inverso: é corrente «avaliar» o valor de uma propriedade, de uma empresa, etc., a partir do rendimento efectivo (ou potencial), dividindo este pela taxa média de juro (ou da lucro) geralmente aceite, ou por uma taxa determinada «ad hoc» — que será a anterior corrigida a partir de factos circunstanciais.

mais-valia produzida vai repartir-se não em função do número de trabalhadores que lhe estão na origem, mas em função dos capitais «aplicados» pelos seus possuidores. E dessa forma a mais-valia se vai distribuir não só entre empresas e sectores produtivos, mas vai «saltar» para fora do sector produtivo e «remunerar» capitais aplicados noutros sectores. É claro que os detentores do «capital em função» (como diz Marx), ou seja, aplicado no sector produtivo, constituem o «esteio» de todo o sistema e daí, por um lado, a sua força política adentro da classe dominante, e por outro o constante estado de «tensão» em relação aos seus «expropriadores» mais evidentes: a banca, o Estado (impostos), etc. Daí também a tendência para, em determinada fase de desenvolvimento do sistema, se dar uma integração capital industrial-capital financeiro, se verificar uma interpenetração patente entre os interesses dos grandes grupos e o Estado (de forma a assegurar uma «recuperação» da mais-valia transferida para o Estado sob a forma de investimentos de infra-estrutura — as chamadas «economias externas», que por sua vez contribuem indirectamente para garantir os lucros), se ver os mesmos grupos ampliar as suas actividades a outros sectores (designadamente terciários).

3 — A FORMAÇÃO DE UMA TAXA - MÉDIA DE LUCRO

O fenómeno que se acaba de descrever é designado na teoria marxista por «perequação da taxa de lucro»¹⁶. Em termos gerais e, por agora, não muito rigorosos, este processo

¹⁶ Perequação significa «nivelamento». O fenómeno descrito é aliás muito análogo ao processo de nivelamento de um líquido em vasos comunicantes: quanto maior a secção dos recipientes postos em comunicação, maior o volume de líquido necessário para que se atinja o mesmo nível dos restantes. Isto é, o nível será igual em todos, mas os volumes serão proporcionais às secções dos vários recipientes. Esta «teoria da perequação» encontra-se formulada por Marx muito antes da publicação do Livro 1 de *O Capital*, em 1867. Já esboçada nos *Grundrisse* de 1857-58 (ed. francesa, vol. II, pg. 289), ela foi exposta claramente numa carta de 2-8-1862 a Engels (*Cartas sobre el Capital*, Eima-Barcelona, 1968, pg. 94 a 97).

«mascarar» a relação fundamental entre a mais-valia produzida e o valor da força de trabalho que lhe deu origem (taxa de mais-valia ou taxa de exploração) — e que, em si mesma, reflecte a relação antagónica entre trabalhadores e não-trabalhadores —, conferindo o papel fundamental (e motor) à relação entre o lucro e o capital que *supostamente* lhe dá origem — a taxa de lucro.

Antes, porém, de analisarmos com mais pormenor o processo de perequação e certas consequências que dele derivam, queremos deixar apontadas algumas observações importantes. A primeira é que se os detentores de capital vão repartir entre si proporcionalmente (diga-se desde já: na hipótese de livre concorrência; adiante introduziremos as necessárias correcções a esta hipótese) a mais-valia global produzida anualmente, isso cria entre eles uma *solidariedade objectiva* evidente no que respeita a essa massa global. Por outras palavras, todos têm igual interesse em que essa massa seja a maior possível¹⁷. Não tem, pois, sentido dizer-se (ou pensar-se) que uma empresa que «perde dinheiro» não explora ou explora menos os seus trabalhadores do que outra em que os lucros são «normais», ou mesmo mais elevados do que a média. O que acontece, simplesmente, é que as condições de baixa «produtividade» dessa empresa lhe não permitem sequer apropriar-se da mais-valia produzida pelos trabalhadores, e que, portanto, esta é *transferida*, pelos mecanismos da circulação, para outras empresas ou sectores que se situam ao nível (ou acima) da produtividade social média. Por esta via vão desaparecendo as pequenas empresas marginais e antiquadas, mas a forma de «expropriação» de que são vítimas não tem nada de comum com aquela a que são submetidos os trabalhadores (incluindo os dessas empresas, enquanto funcionam): estes são expropriados de *parte do valor que criam pelo seu trabalho*; os seus patrões são expropriados da expropriação a que, em condições normais, tinham «direito» — escorrega-lhes entre os dedos a mais-valia que os seus trabalhadores

¹⁷ «... cada capitalista individual, tal como o conjunto dos capitalistas em cada esfera de produção particular, participa na *exploração de toda a classe operária pelo conjunto do capital* e no grau desta exploração não apenas por simpatia geral de classe, mas por interesse económico directo, já que a taxa média de lucro depende do grau de exploração do trabalho total pelo capital total» (sublinhado nosso). K. Marx, *O Capital*, Livro 3, tomo I, pg. 211.

produziram. Vemos assim que as contradições (conflitos) entre detentores de capital (grandes, médios, pequenos, nos mais variados sectores) consistem apenas em «lutas» pelo exercício de um «direito» comum a todos: não relevam de, nem contêm, qualquer antagonismo social¹⁸.

Segunda observação: temos vindo a falar, com certa indiscriminação, de «juros» e «lucros». Em certos casos temos mesmo utilizado o termo pouco rigoroso, mas sugestivo e corrente, de «rendimento». Ora convém neste momento situar melhor estes conceitos, e articulá-los com o processo de perequação. Se abstraírmos das transferências internacionais de mais-valia (que são importantes e constituem o objecto das teorias da troca desigual e, mais globalmente, do imperialismo nas suas múltiplas facetas), a massa total da mais-valia gerada durante um determinado período no sector produtivo de uma formação social é igual à soma de *todos* os «rendimentos brutos» auferidos por *todos* os detentores de capital, sob qualquer forma, dessa formação social. Ora, se deduzirmos destes rendimentos brutos os impostos directos que constituem um levantamento efectuado pelo Estado sobre as mais-valias produzidas, o restante vai, grosseiramente, repartir-se entre detentores de capital «não-activos» e detentores de capital «activos», entendendo-se por estas designações, respectivamente, os capitalistas que *cedem* a terceiros a *utilização* do seu capital (capital-dinheiro, capital-terra) e os que *utilizam* esse capital — em geral complementado com capital próprio. Se excluirmos o capital-terra¹⁹ e as respectivas «rendas» (cujas

¹⁸ Num jogo de futebol, os jogadores de ambas as equipas têm, *em comum*, o direito de dar pontapés na bola, segundo certas regras que todos respeitam e que o árbitro vela por que se cumpram. As equipas ganham, perdem ou empatam, mas tudo decorre «normalmente» e tudo se repetirá, com outras equipas, no domingo seguinte. Desde o momento em que um espectador desça ao terreno e *queira* dar pontapés na bola ou simplesmente permanecer no terreno a fazer qualquer outra coisa, as duas equipas (talvez uma muito forte e a outra condenada a descer de Divisão) e o árbitro param e unem-se instantaneamente na luta contra o intruso. Só quando este for expulso do terreno o jogo prosseguirá. No campo vigora um *direito*, *dentro* do qual se processa um «aparente» conflito, mas este só se *revela* como aparente no momento em que surge um conflito *real*: um agente exterior infringe esse direito de forma antagónica e irreductível.

¹⁹ Para maior rigor nos conceitos, ver, sobre a noção de capital-terra, a secção 5 do presente capítulo e o cap. III - secção 5, na parte relativa ao «capital produtivo».

leis específicas se situam fora do âmbito deste trabalho), podemos fixar a nossa atenção particularmente sobre aquilo que por agora designaremos de capital financeiro (v. na nota 26 a definição correcta), por um lado, e de capital empresarial por outro. O primeiro — capital-dinheiro ou capital «puro» — é «remunerado» pelo juro, cuja taxa reflecte a sua maior ou menor abundância no «mercado». O segundo é «remunerado» pelo lucro e a sua taxa média *deve* obviamente ser superior à taxa de juro do mercado financeiro²⁰. O juro está, assim, associado às ideias de «dinheiro» e de posse «individual»²¹; o lucro está ligado à ideia de «actividade económica»²² e de «empresa». Interessa aqui salientar a multiplicidade de aparentes conflitos que gera a repartição da mais-valia produzida entre os diversos tipos de possuidores de «direitos» sobre ela: o Estado e os «particulares», as entidades financeiras e as empresas credoras, os pequenos accionistas (assim designando os que não dispõem de qualquer controlo sobre a sociedade de que detêm acções) e os grandes accionistas, os sectores produtivos e os improdutivos, etc., etc. À medida que se desenvolve o capitalismo todos estes conflitos vão sendo resolvidos, na maioria dos casos através da concentração

²⁰ «Historicamente a forma do lucro industrial só se desenvolve a partir do momento em que o capital deixa de coexistir directamente com o trabalhador autónomo. O lucro é portanto, na origem, determinado pelo juro. Pelo contrário, na economia burguesa, o juro é determinado pelo lucro, do qual é uma parcela». K. Marx, *Fundamentos da crítica da Economia Política*, Ed. Anthropos, vol. II, pg. 402. Note-se que ao dizer que o juro é *determinado* pelo lucro, Marx exprime-se incorrectamente: seria mais exacto dizer «está condicionado» pelo lucro, não lhe podendo, em condições normais, ser superior. Isto é confirmado pela parte final da frase, e bem assim por numerosas outras passagens do mesmo autor.

²¹ Sublinhe-se novamente que o que interessa a um banco, como empresa que é, não é o juro, nem o nível a que se situa, mas o *lucro* resultante basicamente de um diferencial de juros.

²² Esta expressão é ambígua, mas foi utilizada pelo facto de aqui se englobarem simultaneamente actividades produtivas e improdutivas (comerciais, serviços, etc.) com a característica comum de nelas ter sido «investido» capital com o preciso objectivo de obter um lucro *mais elevado* do que a taxa de juro (de contrário, esse capital teria muito simplesmente sido emprestado, contentando-se com a obtenção de um juro).

e integração dos interesses, noutros pela criação de determinados «sistemas de compensação». Um exemplo destes últimos é o que se dirige aos pequenos accionistas das sociedades anónimas através dos mecanismos das emissões de acções e do «jogo» da Bolsa. Ao desviar a atenção dos pequenos accionistas dos «dividendos» para a valorização especulativa das acções está-se a procurar interessá-los na «acumulação» empresarial (que precisamente aumenta o valor das acções), desviando-lhes a atenção para os fabulosos proventos que, à custa desse mesmo mecanismo, vão parar às mãos dos Bancos e dos grandes accionistas²³.

Uma última observação, importante para ajustar a teoria da perequação às realidades quotidianas que se *apresentam* aos olhos daqueles que se dão ao trabalho de analisar estas questões. Que sentido tem falar numa taxa-média de lucro (ou seja, a que resultaria de uma perequação *perfeita*)? Tem, obviamente, o mesmo sentido que falar em livre concorrência, isto é, uma situação de total mobilidade de capitais e de trabalhadores. Marx teve por isso o cuidado de apelar todas as leis que formulou de «tendências», coisa que a ciência económica oficial (igualmente baseada na hipótese de livre concorrência) se não dignou fazer, não fosse por aí perigar o seu estatuto «científico» — como se este se medisse dessa forma e não em função do nível a que a observação se situa e do poder *explicativo* da realidade que o conjunto de hipóteses feitas permitem. Porque, então, se diz tendencial a lei da perequação? Porque é evidente que, entre sectores distintos e entre empresas distintas do mesmo sector, se não *pode* na prática verificar um alinhamento, mesmo aproximado, em termos de uma taxa-média de lucro. Há permanentemente — em particular numa fase de crescimento capitalista rápido — inovações técnicas a explorar, concentrações e modernizações de empresas, áreas de mercado mal cobertas, recursos naturais a aproveitar, heterogeneidades (geográficas, de sexo) no «mercado da mão-de-obra», condições de localização particularmente

²³ «A «democratização» da posse de acções, de que os sofistas burgueses e os «sociais-democratas - eles também» esperam (ou asseguram que esperam) a «democratização do capital», o reforço do papel e da importância da pequena produção, e assim por diante, não é na realidade mais do que um dos meios de aumentar o poder da oligarquia financeira». V. I. Lenine, *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme*, Ed. Langues Etrangères, pg. 56.

favoráveis, etc., etc., que são outras tantas oportunidades de realização de sobrelucros. Mas, por efeitos da concorrência, estes *tendem* a atenuar-se e aproximar-se de uma taxa de lucro considerada «normal». Simultaneamente, e em sentido inverso, situações precisamente opostas às anteriores (produtos em declínio ou técnicas obsoletas, pequena dimensão da empresa, mercados saturados, etc.) conduzem a que, em cada momento, se verifiquem em numerosos sectores ou empresas lucros claramente abaixo do tal valor «normal», aproximando-se ou mesmo descendo abaixo da taxa de juro do mercado financeiro. E esta simultaneidade de situações nos dois sentidos persiste, entre outras razões, devido, por exemplo, a que o capital «produtivo» é predominantemente *fixo*: o capital constituído por máquinas, edifícios, etc. de uma empresa não rendível não pode ser abandonado instantaneamente por outro rendível (eventualmente em outro sector), podendo a situação deficitária — abaixo do lucro médio — manter-se por vários anos. Inversamente, muitas situações de sobrelucro, em particular quando se trata de grandes unidades, em que o capital de entrada²⁴ é muito elevado e por vezes protegida a tecnologia por patentes, podem manter-se também por muitos anos. Veremos adiante, tomando este último caso como ponto de partida, em que medida e em que condições se poderá admitir a hipótese de *mais do que uma perequação de taxas de lucro* (ou melhor: perequações a mais do que um nível) dentro da mesma formação económico-social.

De qualquer modo, não é por acaso que tivémos necessidade, ao falar em sobrelucros ou em lucros desfavoráveis, de os *referir* a um lucro «normal» e isto foi sem dúvida *compreendido* por quem leu essas linhas. Esse lucro «normal» corresponde, de facto, à taxa-média de lucro que, não sendo mais do que uma *média*, constitui o parâmetro em torno do qual são aferidas as decisões de investimento e representa portanto, *tendencialmente*, o resultado da perequação — ou seja da *repartição* grosseiramente equitativa pelos detentores do capital da mais-valia produzida. De forma mais concreta: ninguém terá dúvidas em aceitar que 20% é uma taxa muito

²⁴ Designa-se por *capital de entrada* o capital exigido para instalar uma unidade de produção de capacidade considerada, nas condições prevaletentes de mercado e de tecnologia, num dado sector, mínima para assegurar uma «rendibilidade» aceitável.

«interessante» para «remuneração» de um capital, e que 5% será uma taxa pouco «atraente». Segundo os casos, e em período de estabilidade, a taxa «normal» situar-se-á algures entre os 10% e os 15%: é uma noção que *existe* na cabeça das pessoas (voltamos às primeiras linhas deste capítulo). Mas se essa noção existe, ela deve provir de um certo «equilíbrio tendencial» que historicamente se foi impondo e que constituiu aquilo que A. Emmanuel designa como «direito estabelecido a uma parcela do produto social».

4 — PARTICULARIDADES DA ACUMULAÇÃO MONOPOLISTA

Resta ver, para terminar este enquadramento geral em que têm vindo a emergir ao correr da pena — sem preocupações de grande rigor — as noções básicas com que iremos trabalhar, o problema da acumulação e das suas particularidades numa fase de avançada integração entre o capital bancário e o capital industrial, como é a que se atravessa actualmente em Portugal.

Podemos partir do esquema básico de Marx, segundo o qual se pode sintetizar o capitalismo (não confundir, como se verá, com o modo de produção capitalista) pela sequência: dinheiro-mercadoria-dinheiro ou $D—M—D'$, em que D' é superior a D . Na sua fase essencialmente mercantil os «agentes» desta operação eram os comerciantes: com uma certa soma de dinheiro (D) *compravam* mercadorias (M) que depois revendiam com um lucro $D'-D$. Ora o modo de *produção* capitalista (e a designação é bem clara) só se define a partir do momento em que o capital *entra* maciçamente na produção. O esquema básico mantém-se mas agora D representa o capital-dinheiro que é investido na produção. Esse D é «aplicado» para produzir mercadorias (M), que o produtor vai vender a $D':D'-D$ é agora a mais-valia, ou seja o valor que os trabalhadores (pagos com parte de D) *criaram* mas não receberam. Parte desta diferença será, eventualmente, cedida ao comerciante que se encarregará de vender a mercadoria aos consumidores, e que agora se situa em posição «subalterna» da produção, com a função de «realizar» em dinheiro o contra-valor das mercadorias. Já vimos que só a produção permite

de facto a passagem de D a D', e que o esquema «directo» D — D' (dinheiro *gera* dinheiro) constitui uma mistificação destinada a iludir a origem da diferença entre os dois termos e, portanto, corresponde a uma «relação ideológica» e não à realidade das relações económico-sociais.

Pois também quando se fala de acumulação²⁵ não se pode perder de vista estes conceitos: acumulação de capital *não é* acumulação de dinheiro. Só existe acumulação de capital quando se processa uma acumulação de forças produtivas — que são elas-próprias mercadorias (incluindo a força de trabalho), enquanto que as mercadorias, em geral, são, pelo seu lado, elas próprias capital (o que significa, em última análise, que a acumulação de capital se reduz a uma acumulação — multiplicação de mercadorias). Mas se a acumulação de capital *não é* acumulação de dinheiro, nem por isso ela deixa de ciclicamente passar por *essa forma*: e assim acontece que, à medida que se multiplica e diversifica a produção e que se intensifica a acumulação *real*, representem um papel fulcral no sistema aquelas entidades, em reduzido número, que «centralizam» os fundos acumulados (a mais-valia *realizada*) na sua forma mais «fluida» e que constantemente a «cedem» aos capitalistas que dela necessitam para efectuar novos investimentos (prosseguindo a acumulação) ou simplesmente para assegurar a continuidade da produção. Daí que, sendo embora a acumulação de capital essencialmente uma acumulação de forças produtivas, não haja melhor índice para apreciar uma fase de acumulação intensa do que o crescimento e a preponderância que adquire o capital financeiro²⁶ sobre o capital produtivo —

²⁵ Marx distingue nos sistemas sociais a «reprodução simples» e a «reprodução alargada». Diz que há reprodução simples quando o valor produzido anualmente nesse sistema social é exactamente igual ao valor «consumido» da força de trabalho, dos equipamentos produtivos, das matérias-primas, etc., bem como dos produtos destinados ao consumo das classes não-trabalhadoras. Nessas condições não pode haver acumulação. Esta corresponde à reprodução alargada, em que uma parcela da mais-valia produzida, em lugar de ser totalmente «consumida» improdutivamente, vai aumentar o «capital produtivo social». É esta a forma *normal* de reprodução no modo de produção capitalista (para melhor explicitação, v. cap. IV, secção 4 «A acumulação: alguns comentários teóricos»).

²⁶ A medida que nos aproximamos de uma utilização prática dos conceitos expostos, convém ir precisando aqueles

esta é apenas uma das muitas contradições do modo de produção capitalista. E daí também que, muito justamente, os bancos apareçam aos olhos do cidadão comum como a *imagem* acabada do capital monopolista.

Mas, paralelamente ao desenvolvimento do capital financeiro, e por razões históricas que buscam quase sempre as suas raízes na acumulação primitiva, certos sectores do capital

que, ao longo da exposição anterior, foram surgindo sem que tivesse havido a necessidade de uma definição rigorosa. Assim, por exemplo, até aqui tem-se falado com certa indiscriminação de capital - dinheiro, capital bancário e capital financeiro no sentido aproximado de «dinheiro em busca de aplicação - valorização». Ora este significado corresponde, de facto, apenas à primeira daquelas designações. Quando se atinge uma fase em que este capital - dinheiro (que pode existir na mão de simples particulares), é centralizado nos bancos a quem, em cada momento, uns recorrem para depositar e outros para efectuar empréstimos (o que inclui obviamente todo o movimento ligado ao crédito comercial), podemos falar de capital bancário e não cometemos grave erro — se estivermos conscientes da distinção — ao «confundir» ambas as expressões na hipótese de que uma parte muito significativa do capital - dinheiro «se move» através do sector bancário. Mas as ligações do capital bancário à produção processam-se, nas fases primárias do desenvolvimento capitalista, em grande parte, através da mediação do sector comercial ou por meio de operações a curto prazo, pouco «vinculatórias» (até porque, nessas fases, o próprio capital bancário ainda se encontra, em geral, relativamente pulverizado). É a partir do momento em que se dá a concentração do capital bancário e este adquire um autêntico poder de controlo sobre a produção (por sua vez multiplicada em valor e em números de empresas), em que o capital bancário se «interessa» cada vez mais pelas operações de «financiamento» à produção industrial — é a partir desse momento que se pode em rigor começar a falar de «capital financeiro». Em termos de definição, é muito clara a relação entre as três expressões em causa na seguinte passagem de Hilferding, citada por Lenine: «Uma porção sempre crescente do capital industrial não pertence aos industriais que o utilizam. Estes obtêm-no (a possibilidade de dispôr dele) pelo canal da banca, que representa, em relação a eles, o proprietário do capital. Por outro lado a banca é obrigada a fixar uma parte cada vez maior dos seus capitais na indústria. Ela torna-se, assim, em proporções crescentes, um capitalista industrial. Este capital bancário — isto é, este capital - dinheiro — que na realidade se transforma assim em capital industrial, chamo-lhe «capital - financeiro». O capital financeiro é então o capital de que dispõem os bancos e que os industriais utilizam». (*L'imperialisme*, pg. 54).

industrial foram acumulando fundos próprios e, aproveitando situações privilegiadas (recursos naturais, favores políticos, conjunturas de mercado, etc), puderam «gerir» o seu próprio crescimento de forma a atingir um poderio financeiro «autónomo» que, em dado momento, os coloca em face — até como «clientes» preferenciais — do capital financeiro «puro» (de origem bancária — v. nota 26). Tem o seu interesse saborear, à luz do que actualmente se passa em Portugal e é do conhecimento geral²⁷, as seguintes observações de Lenine: «Quanto à ligação estreita entre os bancos e a indústria, é neste domínio que se manifesta talvez com maior evidência o novo papel dos bancos [na fase monopolista]. Se um banco desconta as letras de um industrial, lhe abre uma conta-corrente, etc. estas operações consideradas à parte não diminuem em nada a independência do industrial em questão. E o banco não sai do seu modesto papel de intermediário. Mas se estas operações se multiplicam e se estabilizam, se o banco «concentra» em seu poder enormes capitais, se o controlo das contas correntes de uma empresa permitem ao banco — e é o que sempre acontece — conhecer cada vez com mais amplitude e precisão a situação económica do cliente, daí resulta uma dependência cada vez mais completa do capitalista industrial em relação ao banco. Ao mesmo tempo, vê-se por assim dizer desenvolver-se a união pessoal dos bancos e das grandes empresas industriais e comerciais, a fusão de umas e de outras pela aquisição de acções, pela entrada de directores de bancos nos conselhos de administração das empresas industriais e comerciais, e inversamente»²⁸. Os sublinhados, que são nossos, destinam-se apenas a ilustrar um exemplo claro da «passagem» dialéctica designada por «salto qualitativo»: a multiplicação de operações, a multiplicação de capitais (quantidade) modifica, a partir de certo momento, a natureza e o sentido das relações de domínio (qualidade).

²⁷ Quanto mais não seja, desde que o «Expresso» iniciou a sua publicação...

²⁸ «L'impérialisme...», Ed. Langues étrangères, pgs. 46-47. Dois exemplos recentes em Portugal, entre uma infinidade de outros: a entrada de administradores por parte do B. P. do Atlântico no conselho de administração da SACOR; a interpenetração profunda entre B. P. Atlântico e Covina, ao nível do conselho de administração, dado a conhecer ao grande público por virtude das «querelas» pessoais reveladas nas últimas assembleias gerais.

Compreende-se então o que se pretende referir ao falar de grandes grupos monopolistas financeiro-industriais, ou mais abreviadamente, de «monopólios» (expressão de que tanto uso se faz, também quase sempre em termos de «chavão de esquerda»...) ²⁹.

Podemos então dirigir agora a nossa atenção com mais profundidade sobre a «base» industrial dos grupos monopolistas, pois é aí que reside o núcleo da acumulação real, ou seja, a acumulação das forças produtivas. Isso permite-nos, desde logo, efectuar a distinção entre «grupos monopolistas» e monopólios, tomados estes na acepção clássica de produtores *únicos* face a uma multiplicidade de consumidores. Ora, tomados nesta acepção só muito raramente os grupos monopolistas se encontram numa autêntica situação de monopólio. Em determinadas fases de desenvolvimento do capitalismo, e mercê de circunstâncias particulares, à *escala nacional*, verificam-se com efeito situações de monopólio. Temos, em Portugal, os casos conhecidos da refinação de petróleos (até à autorização da Petrosul, em 1972), da siderurgia (que ainda se mantém) e o duopólio dos tabacos. Tivemos os adubos (até à criação do Amoniaco Português e do grupo Petroquímica-Nitratos, ligado à SACOR) e, no limite, os cimentos (controlados por dois grupos — Champalimaud e SECIL — em estreita «coordenação», de tipo cartel) até às autorizações da CINORTE e da CISUL, e as cervejas (repartido entre a S.C. Cervejas e a C.U.F.P., de forma idêntica aos cimentos) até às autorizações da CERGAL e de outras ainda em fase de concretização. Mas, e é isso que interessa observar, com a chamada «mundialização do sistema capitalista», ou seja, a profunda e crescente interligação de todos os «capitalismos nacionais» num sistema integrado de trocas, estas situações privilegiadas tendem a desaparecer.

²⁹ Também se compreende que, sendo estes grupos monopolistas o caso-limite da contradição entre «socialização das forças produtivas» (altamente desenvolvida no seu seio) e de «apropriação privada dos meios de produção», se trate de pura demagogia pequeno-burguesa um «slogan» como «extinção dos monopólios» em lugar de «apropriação social dos meios de produção em poder dos monopólios». Simplesmente, esta expressão, facilmente assimilável a «nacionalização», seria extremamente traumatizante para a pequena (média) burguesia que poderia ver aí um primeiro passo para uma «apropriação dos meios de produção *em geral*» em que estariam em causa as suas próprias pequenas (médias) empresas. «Unité oblige» ...

Os grupos monopolistas internacionais não podem permitir estas «coutadas reservadas» e dispõem naturalmente de força e «argumentos» suficientes para se opôr a isso. Ora, passando para a escala mundial, verificamos que não há um único sector industrial que se encontre «monopolizado» no sentido clássico. Existem, sim, sectores controlados por um pequeno número de grupos (alumínio, petróleos, p. ex.), frequentemente «cartelizados» e, excepcionalmente, sectores em que uma única empresa domina uma parcela muito elevada de todo o mercado internacional (computadores — IBM 70% do mercado mundial, material de repografia — RANK XEROX 60%). Mas, mesmo entre estes grupos, continua a processar-se uma séria «concorrência» submetida embora a determinadas «regras» e «acordos» que essencialmente se destinam a evitar a *entrada* de novos «parceiros»³⁰. É nesta competição, por vezes muito «dura», que reside o «segredo» de acumulação monopolista. Um monopólio puro, assegurado *ad eternum* da sua situação de privilégio, não teria fortes incitamentos à acumulação, e mesmo assim eles continuariam a existir desde que o dito monopólio não dominasse por inteiro — o que é praticamente impossível — os custos de todos os «factores de produção» (em terminologia marxista, os preços de todos os elementos do capital: bens de produção, matérias-primas, energia, força de trabalho, etc.). Mas num sistema em que constantemente se defrontam os grupos monopolistas internacionais, entre si e com os grupos monopolistas nacionais, e em que todos se disputam, à escala mundial e nacional, todos aqueles elementos do capital, em que todos procuram assegurar-se, por um lado, desses elementos nas condições mais favoráveis, e por outro do domínio de mercados cada vez mais vastos que, no seu próprio interesse, eles tornam mais «exigentes» — então torna-se evidente que a acumulação é uma *necessidade* na mesma medida em que o é para o pequeno ou médio empresário têxtil em concorrência com dezenas ou centenas de outros no mesmo mercado.

Simplesmente, mesmo admitindo uma perequação geral das taxas de lucro (e adiante veremos ser plausível a hipótese de uma perequação «diferenciada», com um nível de taxa de lucros mais elevado nos sectores fortemente monopolizados),

³⁰ Um exemplo bem conhecido é o da «intrusão» da ENI (Mattei) no domínio do «cartel dos 7» do petróleo, tendo a feroz disputa a que deu origem terminado (?) com a morte «misteriosa» daquele empresário italiano.

os capitais investidos pelos grupos monopolistas são de tal forma elevados comparados com os dos restantes sectores, que se dá necessariamente uma drenagem intensa da mais-valia produzida nos outros sectores para os sectores monopolistas, reforçando sempre a sua capacidade de acumulação. Como, por sua vez, é com os grupos monopolistas que se processa a integração de capitais financeiros, são eles igualmente os que têm acesso preferencial ao capital-dinheiro disponível (e por essa via precisamente se apropriam daquela mais-valia)³¹.

Em última análise, verifica-se pois uma hierarquização-articulação que determina uma concentração de bens de produção (e de meios financeiros) ao nível dos grupos monopolistas internacionais — que são simultaneamente os grupos monopolistas «nacionais» nos países capitalistas mais desenvolvidos —; um nível, por assim dizer, «secundário» de concentração nos grupos monopolistas nacionais dos países menos desenvolvidos; gravitando em torno de uns e de outros, um número considerável de pequenas-médias empresas com eles articuladas (por ligação de natureza «produtiva» ou financeira) e constituindo centros de acumulação semi-autónomos — mas sem «capacidade de entrada» em sectores monopolistas —; e, por fim, numa franja marginal, uma multiplicidade de muito pequenas empresas que, de acordo com o campo e as condições em que actuam, virão a enfileirar no escalão superior e na órbita do grande capital, ou simplesmente a «desaparecer». É ainda dentro deste esquema que se re'ere a «migração de indústrias», querendo com isso significar que os países de capitalismo mais desenvolvido vão segregando para os menos

³¹ Sobre os vários aspectos que se tem vindo a tratar é da maior utilidade a leitura do capítulo intitulado: «A teoria marxista da dinâmica dos sobrelucros de monopólio e da acumulação no centro na época contemporânea», a pgs. 284 do livro *L'Accumulation à l'échelle mondiale*, de Samir Amin. Daí extraímos o seguinte passo: «Se se considerar o conjunto das actividades monopolizadas na economia como controladas por um certo número de grupos financeiro-industriais, um dominando mais tal ramo de actividade, outro tal outro, por vezes obrigados a cooperar num campo restrito, por vezes entregando-se a uma luta encarniçada num sector partilhado entre vários, então inclinamo-nos para a solução seguinte: cada grupo retira globalmente uma parte do lucro, sendo a taxa proporcional ao seu «poder» medido acima de tudo pela quantidade de capital de que dispõe, e depois por elementos diversos tais como a atitude do Estado ou da opinião a seu respeito, etc.».

desenvolvidos aquelas indústrias, de tecnologia menos elaborada e com grande ocupação de mão-de-obra pouco qualificada, que, tendo esgotado a capacidade de assegurar a taxa-média de lucro naqueles países (e situando-se neles, portanto, já naquela franja acima mencionada), podem ainda oferecer excelentes oportunidades de lucro em regiões em que o valor da força de trabalho (salário) se encontra suficientemente baixo.

5 — CONCEITOS BASICOS

Isto põe-nos, de novo, perante esta aparente contradição: se é o trabalho humano e só ele, ou mais correctamente a «mercadoria força de trabalho», que é capaz de criar novos valores e portanto de produzir um excedente de valor (mais-valia), deveriam ser as indústrias «intensivas em mão-de-obra» as que conduziram a mais elevadas taxas de lucro e não as mais «intensivas em capital». É altura de formalizar um pouco este problema, cuja «solução», aliás, já foi apontada acima, ao enunciar o princípio da perequação. Para isso teremos de enunciar algumas definições básicas, aproveitando desde já para as relacionar, na medida do possível, com os conceitos mais correntes da economia «oficial».

Antes, porém, convém precisar que nos vamos colocar dentro de duas hipóteses teóricas e que viremos a discutir ao passar a uma aplicação concreta ao caso português (objecto deste trabalho). São elas:

- 1.º — que se pode considerar constante a duração do trabalho e o salário correspondente à «hora de trabalho simples»³² (não especializado) e que, portanto,

³² «Não nos referiremos aqui ao trabalho *especializado*, mas apenas ao trabalho *simples*. Não teremos em conta, pois, o suplemento de trabalho que há que materializar no ser imediato do operário para além do tempo necessário para o manter vivo, isto é, os valores suplementares consumidos para produzir determinada *capacidade de trabalho* ou *habilidade especial*, cujo valor se mede pelos custos de produção que permitem criar tal especialização do trabalho». K. Marx, *Fundamentos de la critica de la economia politica*, Ed. Comunicacion, Tomo I, pg. 202.

é indiferente raciocinar em termos de horas de trabalho (a unidade *real* do valor) ou em termos salariais;

- 2.º — que não se dão trocas com o exterior, isto é, que não há entradas nem saídas de capital na ou da região em estudo (sob qualquer forma: mercadorias, capital-dinheiro, mais-valia, etc.);

Nestes pressupostos, analisemos concretamente a constituição de uma empresa do sector produtivo. Vejamos *que formas* vai tomar o capital necessário para o lançamento desta empresa:

- Terreno: a terra é um dado da natureza e que, portanto, *não tem valor*, já que *não teve que ser produzida*. Só a sua apropriação privada³³ e a completa inversão ideológica dos processos reais de criação do valor conferem à terra um valor-dinheiro, calculado precisamente a partir do rendimento-dinheiro que dela se pode tirar. Se uma empresa industrial adquire o terreno para instalar uma fábrica torna-se simultaneamente um proprietário fundiário e, em princípio, parte dos lucros que obtiver (em geral uma pequena parcela) pode ser considerada como renda da terra. Mas no valor do produto não é obviamente incorporado qualquer elemento que traduza a «participação» da terra, no processo produtivo. A aplicação do «capital-dinheiro» na aquisição de terreno pode, assim, considerar-se uma aplicação marginal ao processo produtivo que é feita pelo capitalista com objectivos essencialmente

³³ Marx, na sua pormenorizada análise, propõe-se responder a esta interrogação desmistificadora, e em que, pese embora a sua *naturalidade*, bem poucos se terão detido alguma vez: «Com que direito alguns indivíduos se apropriam de parcelas do planeta (terra, fonte, jazida mineral, etc.) e daí retiram, sem qualquer trabalho, um rendimento?» (v. *O Capital*, Livro 3, Tomo III). E comenta: «Do ponto de vista de uma organização económica superior da sociedade, o direito de certos indivíduos sobre partes do globo parecerá tão absurdo como o direito de propriedade de um indivíduo sobre o seu próximo». (*op. cit.* pg. 159).

especulativos³⁴. Esta aplicação pode ser substituída por meio de arrendamento, e nessas condições ficam completamente separados (como no arrendamento agrícola) o proprietário da terra e o capitalista «activo».

Marx não entra, portanto, com a terra no capital produtivo, ou seja, naquele que passará à forma de mercadoria na fase de produção. A economia oficial, quando desce à análise dos processos produtivos, exclui igualmente a terra (p. ex. Matriz de capital 1964, do INII).

- Edifícios e equipamentos (máquinas, reactores, fornos, equipamento de transporte, geradores de vapor, etc.). Designam-se, conjuntamente, em economia marxista, por «capital constante fixo»; em economia clássica simplesmente por «capital ou activo fixo» (nos balanços de empresas aparece no «activo fixo» o «valor» de aquisição dos terrenos). Representá-lo-emos por

³⁴ Que assim é prova-o o facto de muitas fábricas instaladas, numa fase inicial de urbanização, em zonas que, pouco a pouco, foram sendo absorvidas pela cidade e passaram a situar-se quase no centro dela, irem «emigrando» para as novas áreas periféricas. Se eram proprietárias do terreno, tê-lo-ão facilmente vendido a um preço que largamente as compensou dos custos de transferência e de eventuais custos adicionais que venham a ter de suportar. Se eram arrendatárias, teremos o mecanismo que refere H. W. Richardson ao descrever um modelo matemático supostamente explicativo da localização de actividades em zona urbana e sub-urbana: «A essência do modelo de Alonso reside em que as actividades [económicas] podem compensar uma diminuição de receitas e custos de exploração (incluindo de transportes) mais elevados através da implantação em terreno de rendas tanto mais baixas quanto mais distantes do centro da cidade. [Segundo esta hipótese] haverá sempre uma renda que essa actividade estará disposta a pagar em cada localização possível, renda essa que lhe permitirá manter o mesmo nível de lucro (isto é, que lhe compensará exactamente a diminuição de receita e o aumento de custos)». In *Urban Economics*, Penguin Modern Economic Texts, 1971, pg. 30

³⁵ Desprezamos, por ser em geral de pequena importância relativamente a este, aquilo que é hábito designar por «activo fixo incorpóreo»: despesas de constituição, despesas durante a fase de construção, despesas de arranque, aquisição de patentes, etc.

C_f ³⁵. O valor deste capital constante fixo vai entrar no valor das mercadorias produzidas através do mecanismo das «amortizações», isto é, por meio de parcelas que, em teoria, deverão corresponder ao *desgaste dos meios de produção*. Designaremos estas parcelas, em termos anuais, por C_{fA} .

— Matérias-primas, materiais de consumo diversos.

É necessário constituir um stock destes materiais que permita iniciar e prosseguir o processo produtivo, em teoria, até se começar a *realizar* o valor das mercadorias (isto é, até começarem a «entrar» as receitas das primeiras vendas). Na realidade, a aquisição de materiais, na prática, não é contínua, pelo que o stock inicial é geralmente superior, entrando aqui em acção os mecanismos do crédito a curto prazo (que permitem efectuar as compras *antes* de se ter realizado em dinheiro todo o valor necessário para a aquisição de uma «partida»). Em economia marxista designa-se esta forma que toma o capital por «capital *constante* circulante». Representá-lo-emos por C_c .

— Pessoal.

Aqui vamos encontrar, como era de esperar, a diferença fundamental entre o tratamento desta «forma» do capital em economia marxista e em economia clássica.

Para Marx, o que o capitalista «avança» em salários até à realização em dinheiro do respectivo produto, ou seja, o que paga em salários até se concluir a *1.ª rotação do seu capital circulante*³⁶ constitui aquilo que designou por «capital *variável*» — e variável, agora, por oposição a constante, por ser, de acordo com o que já se expôs, a única fracção do capital que não se limita a transferir para a mercadoria o seu valor

³⁵ Despresamos, por ser em geral de pequena importância relativamente a este, aquilo que é hábito designar por «activo fixo incorpóreo»: despesas de constituição, despesas durante a fase de construção, despesas de arranque, aquisição de patentes, etc.

³⁶ Admitindo que todos os elementos do capital circulante *rodam* à mesma velocidade.

anterior (caso das matérias-primas, etc.) mas que *cria* um adicional de valor que faz com que a forma «mercadoria» do capital tenha um valor superior ao capital que lhe deu origem (daí a obtenção de um lucro que, nestas condições, não pode deixar de ser uma certa soma de trabalho que *não foi pago* àqueles que o forneceram).

Como se apresenta este capital variável aos olhos do próprio capitalista (e, portanto, dos seus intérpretes ideológicos, os economistas)? Demos a palavra a Engels: «A quanto monta o capital variável num empreendimento capitalista? Na grande maioria dos casos, o próprio capitalista não o sabe. [...] a única distinção que se impõe ao capitalista como essencial no seu capital, é a que faz entre capital fixo e capital circulante. Da sua caixa, que contém a parte do capital circulante que detém sob a forma monetária — a não ser que esteja depositado num banco — ele tira o dinheiro dos salários, bem como o dinheiro para adquirir as matérias-primas e auxiliares: imputa-as a uma mesma conta. Mesmo que tenha uma conta específica para os salários pagos, ela indica-lhe ao fim do ano o montante pago sob esta rubrica, que é $v \cdot n$ ³⁷ e não o capital variável v »³⁸. Esta é, aliás, muito precisamente, uma das dificuldades que surgem ao efectuar cálculos a partir das contas empresariais: é sempre vn e não v o que se obtém a partir desses elementos. Veremos adiante como tornear este problema. Representaremos, então, por v o capital variável; e por $V = vn$ o valor *anual* da força de trabalho (assimilado, dentro das hipóteses feitas, ao montante anual de salários pagos).

A fim de poder formalizar a teoria da perequação, ainda se torna necessário acrescentar algumas definições, que nos vão exprimir «relações» entre os conceitos básicos que se acabam de expôr. Assim:

Taxa de mais-valia — Se designarmos por M a mais-valia produzida em cada ciclo produtivo, a taxa

³⁷ v = capital variável, n = n.º de rotações anuais de v .

³⁸ K. Marx, *O Capital*, Livro 3, tomo I, pg. 93 (capítulo escrito por Engels).

de mais-valia é a relação $\frac{M}{v}$. Teoricamente, é a expressão central da economia marxista, pois é ela que consubstancia o antagonismo de classes: do valor *produzido* pelos trabalhadores durante o seu tempo de trabalho, uma parte (*v*) constitui a *sua própria reprodução* (a reprodução da sua força de trabalho), a outra (*M*) — valor *novo*, de que se apropria o capitalista — *significa* a reprodução das relações sociais capitalistas. Isto é, por outras palavras, os assalariados, em sistema capitalista, reproduzem constantemente as condições de exploração: reproduzem-se *como* assalariados, e reproduzem o capital *como* «sistema de apropriação privada da riqueza social», *como* «sistema de acumulação», *como* «sistema de domínio de uma classe por outra».

Mas, enquanto que teoricamente fundamental, esta relação é, na prática, impossível de calcular rigorosamente. Com efeito, gerada *unicamente* nos sectores produtivos, a mais-valia vai distribuir-se, sob a forma de dinheiro, por todos aqueles que dispõem de capital-dinheiro. Ao nível de uma empresa, por exemplo, o que se vai detectar são as fracções da mais-valia que nela se *manifestam* (lucros, encargos financeiros, impostos, etc.) e que podem, em conjunto, ser uma soma maior ou menor do que a mais-valia nela própria gerada. Mesmo a nível agregado, nacional por exemplo, não seria possível determinar o total da mais-valia produzida, pois uma parcela importante é transferida para o (ou do) exterior. Também no que respeita ao denominador, não é o capital variável mas os salários anuais aquilo que é possível determinar, embora aqui o problema possa mais facilmente ser ultrapassado.

Isto não nos impede, porém, de calcular taxas de mais-valia «aparentes» e de sobre elas discorrer, tendo presentes as reservas teóricas indispensáveis.

Resta apenas acrescentar que, ainda teoricamente, os desenvolvimentos marxistas assentam em geral na hipótese de uma constância da taxa de mais-valia. Esta uma, entre outras, razões para o carácter *tendencial* das leis encontradas, conhecidas que são as

imitações reais a que esta constância se verifique. Voltaremos a este problema.

Taxa de lucro — Se fizermos $C = C_f + C_c + v =$ capital total «investido», a taxa de lucro será: $t = \frac{M}{C}$.

Ao nível de empresas, ou de sectores, e tendo presente que só podemos conhecer a mais-valia «manifestada» anualmente, o que obtemos não é, portanto, aquela taxa de lucro teórica mas a taxa de lucro que *efectivamente* coube a cada capitalista individual ou, em média, a cada sector considerado. Este aspecto será adiante pormenorizado, ao analisar o mecanismo da perequação, pois é nele que tem origem a transformação da taxa teórica em taxa efectiva.

Composição orgânica do capital — É a forma marxista daquilo a que é costume chamar, na economia oficial, «intensidade capitalista» de uma empresa ou de um sector produtivo. Demos a palavra a Marx: «...entendemos por composição do capital a relação entre as suas partes activa e passiva, entre os capitais variáveis e constantes. Neste aspecto, devem tomar-se em consideração duas relações, de desigual importância, ainda que, sob certas condições, possam produzir os mesmos efeitos. A primeira relação apoia-se numa base técnica e deve ser considerada como um dado para um grau determinado de desenvolvimento das forças produtivas. Uma dada massa de força de trabalho, representada por um número dado de operários, é necessária para produzir num dia, por exemplo, uma certa massa de produto, donde a necessidade de mobilizar uma certa massa de meios de produção, de máquinas, de matérias-primas, etc. e de a consumir produtivamente. Um número dado de operários corresponde a uma quantidade dada de meios de produção e, por consequência, uma quantidade dada de trabalho vivo corresponde a uma quantidade dada de trabalho já materializado nos meios de produção. Esta relação é muito distinta nas diferentes esferas de produção e mesmo, com frequência, entre os diferentes ramos duma mesma indústria; pelo contrário, em ramos de indústria muito afastados,

pode eventualmente ser a mesma ou semelhante. Esta relação constitui a composição técnica do capital e é a base propriamente dita da sua composição orgânica. [...] Chamaremos composição *orgânica* do capital à sua composição em valor, na medida em que esta é determinada pela composição técnica e a reflecte. [...] A diferença entre a composição técnica e a composição em valor aparece em cada ramo de indústria pelo facto de que, para uma composição técnica constante, a relação de valor das duas parcelas do capital pode variar; e variando a composição técnica, pode a composição em valor ser igual»³⁹. Temos, assim, que a composição orgânica do capital é representada por $\frac{C}{v}$.

Estamos, então, de posse dos elementos necessários para poder abordar formalmente o problema da perequação das taxas de lucro. Assim, se nos situarmos ao nível das «relações de criação original de valor» (na expressão de Marx):

$$t = \frac{M}{v} \cdot \frac{1}{\frac{C}{v}} \quad M \text{ — mais-valia produzida em cada rotação de } v$$

ou seja:

$$\text{taxa de lucro} = \frac{\text{composição orgânica}}{\text{taxa de mais-valia}} \quad [1]$$

Em termos anuais teremos:

$$t = \frac{nM}{v} \cdot \frac{1}{\frac{C}{v}} = \frac{nM}{nv} \cdot \frac{1}{\frac{C}{nv}} = \frac{M_a}{V} \cdot \frac{1}{\frac{C}{V}} \quad [2]$$

M_a = mais-valia anual

em que: n = n.º de rotações do capital variável
 V = volume de salários pagos anualmente

Vemos, então, que na hipótese $\frac{M}{v}$ = constante, de acordo com [1], quanto maior for v maior será M e, por-

³⁹ K. Marx, *O Capital*, Livro 3, tomo I, pg. 162.

tanto, maior a taxa de lucro. Isto é, ao nível da «criação original do valor», serão as empresas com maior número de trabalhadores (maior v) as que maior massa de mais-valia produzirão.

Mas, para que tal se viesse a verificar na prática, seria necessário que as mercadorias produzidas se *vendessem ao seu valor*, isto é, que o «volume de vendas anual» incorporasse *toda* a mais-valia criada: $C_fA + nC_c + V + M_a$.

Ora, e é esta a *passagem* essencial para compreender a perequação das taxas de lucro: «A troca de mercadorias ao seu valor, ou aproximado, implica um grau de desenvolvimento menor do que a troca aos *preços de produção*, que exige um desenvolvimento capitalista mais avançado. [...] Mesmo se se tem em conta o facto de que os preços e o seu movimento são dominados pela lei do valor, é então absolutamente conforme à realidade considerar que o valor das mercadorias *precede*, de um ponto de vista não só *teórico*, mas também *histórico*, o seu preço de produção» (sublinhado nosso) ⁴⁰.

Aparece-nos aqui, pela primeira vez, a noção de preços de produção. Como se passa do *valor* aos *preços de produção*? Em princípio, é extremamente simples: trata-se de admitir que, ao valor do capital constante e do capital variável que o trabalho dos seus operários *faz passar* à mercadoria, cada capitalista, por efeito da concorrência, vai juntar, para formar os seus preços, a parcela da mais-valia global que lhe cabe, em proporção do capital investido (e não a mais-valia que os seus próprios trabalhadores criaram). E essa parcela será superior ou inferior a esta última segundo a composição orgânica do seu capital é superior ou inferior à média social.

Um exemplo numérico tornará mais clara a transformação: sejam dois sectores produtivos, ambos com $V = 60$ (mesmo número de trabalhadores, mesmo número de horas de trabalho, mesmo salário-médio), mas com capitais totais investidos, respectivamente, de 360 e 120. O primeiro sector é, pois, 3 vezes mais intensivo em capital do que o segundo. Admitamos que ambos consomem anualmente o mesmo valor de materiais e de capital fixo (desgaste), por hipótese 50.

⁴⁰ K. Marx, *O Capital*, Livro 3, tomo I, pg. 193.

E atribuíamos também a ambos os sectores a mesma taxa de mais-valia de 1 (isto é, por cada hora trabalhada, o operário oferece outra sob a forma de mais-valia). Então teremos:

Sector	Capital investido	C. constante consumido	V	M	Valor das mercadorias	t original	t média	Preços de produção das mercadorias
A	360	50	60	60	170	$16 \frac{2}{3} \%$	25 %	200
B	120	50	60	60	170	50 %		140
	480			120	340			340

Conclui-se, portanto, que :

- 1 — Embora ambos os sectores produzam a mesma mais-valia (60), o sector A apropria-se de 90, enquanto ao sector B caberão apenas 30.
- 2 — Dado o mecanismo da perequação, aos «investidores» não interessa o problema das «composições orgânicas», mas sim as quantidades de capital investido: é proporcionalmente a estas que se vai realizar a apropriação da mais-valia criada em todo o sistema.

A este último ponto há apenas a acrescentar que, na prática (o que ainda mais vem mascarar a origem da mais-valia), o desenvolvimento capitalista se faz precisamente no sentido de uma constante busca de menores «custos de produção», o que leva a uma cada vez maior «intensificação capitalista» e a cada vez maiores «escalas de produção» (dimensão das unidades produtivas). Daí que Marx tenha deduzido, com toda a lógica, a tendência para um decréscimo da taxa-média de lucro, para o que basta examinar a expressão [1]. Embora, teoricamente, não tenha sido Marx o único a enunciar esta lei tendencial, ele próprio apontou vários factores que podem intervir opondo-se a essa ten-

dência⁴¹. Deve notar-se, aliás, ser este um dos aspectos que mais têm sido discutidos relativamente às «previsões» de Marx. Com efeito, se não há dúvida que o desenvolvimento capitalista implica um aumento constante do capital investido por trabalhador⁴² não é claro que isso acarrete paralelamente um aumento de $\frac{C}{v}$, o que é aliás tanto mais difícil de determinar quanto o é o próprio valor de v , como já vimos. E como, de qualquer modo, aos capitalistas interessam essencialmente os cálculos do lucro numa base anual, um aumento daquela relação pode ser compensado, por exemplo, por uma aceleração de rotação do capital variável. Não nos interessa por agora desenvolver este aspecto, até porque o trabalho que adiante apresentaremos relativo a Portugal incidirá sobre um único ano e não sobre tendências históricas, mas nem por isso queremos deixar de recordar, de passagem, alguns factores de enorme peso na fase actual do capitalismo que, só por si, dificultam qualquer tentativa de demonstração empírica da lei (na medida em que «baralham as cartas»):

- a preponderância dos grupos monopolistas, que dispõem de meios para manter um nível «regular» de taxas de lucro, o que não prova que a taxa de lucro-média, no conjunto da economia, não tenda a decrescer.
- a intensificação dos investimentos públicos, quer em sectores por natureza pouco lucrativos, quer em sectores não-lucrativos: a baixa (ou nula) «remuneração» de capitais cada vez maiores permite manter a «rendibilidade» dos capitais particulares.
- a «mundialização» do sistema: a multiplicação de oportunidades de investimentos altamente lucrativos em países pouco desenvolvidos permite «segurar» as taxas de lucro dos grupos internacionais e, portanto, dos países desenvolvidos.

⁴¹ K. Marx, *O Capital*, Livro 3, tomo I, Capítulos XIV «Causas que contrariam a lei» e XV «As contradições internas da lei».

⁴² Sobre este ponto, v. H. Denis, «*História do Pensamento Económico*», Livros Horizonte, pg. 466-468. Voltamos ao assunto no cap. IV - secção 4.

— a generalização do capital por acções: uma parte crescente do capital (aplicado em «papeis») contenta-se com uma «remuneração» (juro, dividendo) baixa, jogando sobretudo nos ganhos especulativos.

Voltaremos a este estudo nos comentários teóricos sugeridos pelo trabalho efectuado (cap. IV, secção 4).

Resta, enfim, para terminar com o enunciado dos conceitos e leis básicas, referir um aspecto que já tocámos em diferentes passos: a hipótese de vários níveis de perequação. Marx aflora o problema nos seguintes termos: «... se à perequação da mais-valia para dar o lucro médio se opõem, em diferentes esferas de produção, monopólios *artificiais* ou naturais e mais particularmente o monopólio da propriedade fundiária, tornando possível o estabelecimento de um preço de monopólio, superior ao preço de produção e ao valor das mercadorias sobre as quais incide o monopólio, os limites fixados pelo valor das mercadorias nem por isso serão abolidos. O preço do monopólio de certas mercadorias transferiria apenas uma parte do lucro realizado pelos outros produtores de mercadorias para as mercadorias a preço de monopólio»⁴³. Sublinhámos o adjectivo *artificiais* a fim de acentuar o facto de que, embora Marx pareça atender particularmente ao monopólio da terra, o que diz se aplica por inteiro a quaisquer monopólios: os grupos monopolistas a que já nos referimos são, na generalidade, monopólios artificiais, embora possam, em parte, monopolizar certos bens naturais (jazidas minerais, por exemplo) — e note-se que é este o sentido que Marx dá a monopólios *naturais*.

Este texto aponta portanto, desde logo, para a possibilidade de haver sectores monopolistas que, dada a sua situação de privilégio, podem conseguir e *manter* uma taxa de lucro superior à taxa de lucro-média. Samir Amin vai mais longe e admite que, dadas as íntimas ligações existentes entre os vários grupos monopolistas, se estabelece a *esse nível* uma perequação «própria»: «... a tendência à uniformização da taxa de lucro é, certamente, ainda mais do que a tendência à uniformização da remuneração do trabalho simples, uma lei essencial do modo de produção capitalista. Mas há que precisar que a monopolização introduz muito

⁴³ K. Marx, *O Capital*, Livro 3, tomo III, pg. 237.

provavelmente dois níveis na perequação do lucro: o do sector mantido concorrencial e o das grandes firmas (monopólios) que beneficiam duma taxa de lucro mais elevada»⁴⁴.

Um economista não-marxista, J. Steindl, constata, pelo seu lado: «Para simplificar, podemos supor que a economia se divide grosseiramente em dois sectores, um sector oligopolístico para o qual as margens de lucro são inelásticas para um determinado grau de utilização (do equipamento) e um sector competitivo no qual o modelo de concorrência é ainda aplicado com certa aproximação. No sector oligopolístico, haverá tendência para um aumento das margens de lucro para um dado grau de utilização, porque nem a composição de cada uma das indústrias (desse sector), nem a possibilidade de afluxo de capitais novos serão suficientemente fortes para neutralizar essa tendência. [...] O resultado final do acréscimo das margens de lucro para um dado grau de utilização no sector oligopolístico [...] será que uma determinada parcela dos lucros, e um montante correspondente da poupança interna (das empresas), *terão sido transferidos do sector competitivo para o sector oligopolístico*. Este resultado não chega a surpreender, pois não faz mais do que confirmar a opinião — sem dúvida aceitável pela maioria dos economistas — que as indústrias oligopolísticas têm o poder de *atrair para si uma maior parcela dos lucros globais*, aumentando os seus preços relativamente aos seus custos»⁴⁵.

Parece, pois, ser admissível a hipótese de uma «dupla perequação», em particular no caso de economias capitalistas altamente desenvolvidas. De momento, convém ter presente esta hipótese, que tem, aliás, consequências políticas muito evidentes, se tivermos em conta que é o sector dos grandes grupos monopolistas o que, naturalmente, tem maior força política e maior expansão internacional.

⁴⁴ *L'Accumulation à l'échelle mondiale*, Samir Amin, Ed. Anthropos, pg. 303.

⁴⁵ J. Steindl *Maturity and Stagnation in American Industry*, pg. 124-125; citado por E. Mandel in *Traité d'Economie Marxiste*, col. 10/18, vol. 3, pg. 100.

6 — A QUESTÃO DA PRODUTIVIDADE

É altura de expor em pormenor o problema dos conceitos de produtividade que, como indicado na introdução, esteve na origem do presente trabalho.

O produto por trabalhador⁴⁶ constitui a medida mais corrente de produtividade e verifica-se que, para uma mesma *intensidade de trabalho* (para um mesmo «esforço» físico ou intelectual), este índice é tanto maior quanto melhor a organização da empresa, quanto mais modernos os equipamentos, quanto mais sofisticada e automatizada a tecnologia de produção, etc.. Naturalmente, nos países mais industrializados, a produtividade assim medida é substancialmente mais elevada que nos países pouco desenvolvidos — e naquele estudo da ONU isto aparecia evidenciado na frieza dos números. Mas, como é óbvio, também se pode atribuir esta diferença, ou parte importante dela, ao pressuposto de que nos últimos países os trabalhadores *trabalham menos*: menor esforço, menor preparação, absentismo, analfabetismo, falta de consciência profissional, etc.. Não vamos, por agora, fazer a crítica a estas concepções, mas importa salientar que esta «*baixa produtividade*» serve de argumento aos detentores do capital para se queixarem amargamente dos seus baixos lucros, da sua falta de competitividade, da impossibilidade de aumentar salários, etc., etc..

Ora, o que trazia de estimulante o estudo a que nos referimos na introdução, era a indicação de que, inversamente, nos países menos desenvolvidos é de um modo geral bastante mais alto o *outro* índice de produtividade, ou seja, o produto por unidade de salário. Para precisar, por exemplo: por cada dólar pago em salários, no ano de 1958, a indústria transformadora obtinha um valor acrescentado de

⁴⁶ Por *produto* entende-se o chamado «valor acrescentado bruto», ou seja, a diferença entre o valor da produção e o custo das matérias-primas, materiais e serviços adquiridos ao exterior. Grosseiramente, se uma empresa produziu num ano 100 mil contos de mercadorias e comprou no exterior 60 mil contos de matérias-primas, de combustíveis, de energia eléctrica, de produtos auxiliares da produção, de serviços diversos (seguros, publicidade, etc.), diz-se na terminologia corrente que «acrescentou», pela sua parte, um valor de 40 mil contos, que correspondem essencialmente a salários, contribuições para a Previdência, lucros, impostos, juros, amortizações de edifícios e equipamentos.

3,6 dólares em Portugal, de 3,3 dólares no Brasil, de 4 dólares na Indonésia, enquanto apenas atingia 2 dólares nos Estados Unidos, 2,1 dólares na Holanda, 2,2 dólares em Inglaterra. E aqui surge a seguinte questão: para um mesmo volume de produção, o que interessa mais ao capitalista — ter menos operários ou pagar menos salários? A resposta parece evidente. Com efeito, se, por razões que são todas as que acima se indicaram (e não só as imputáveis a um eventual baixo nível dos trabalhadores), o capitalista necessitar de ter duas vezes mais operários do que noutras condições seriam exigidos, mas, dado as diferenças salariais, pagar a esse número duplo de operários metade do volume de salários, as suas condições de rendibilidade são fatalmente melhores. Para isso basta que pague um salário por trabalhador quatro vezes inferior ao da empresa *considerada* em geral como mais produtiva (no caso presente, a empresa em que o produto por trabalhador seja duplo). Ora, diferenças salariais desta ordem (1 para 4), e mesmo muito mais importantes, são correntes entre países com níveis de desenvolvimento diferentes. Num mesmo país, é ainda possível encontrar diferenças daquela ordem (em termos de salário médio por empresa) devido a factores como sexo, localização e grau médio de qualificação de pessoal⁴⁷. Mas, para empresas em situação de concorrência (do mesmo sector produtivo), já as diferenças não são em geral tão substanciais pois a própria tecnologia impõe limitações aos primeiro e terceiro factores, enquanto que a localização é fixada tendo em conta vários outros elementos quase sempre mais decisivos do que as diferenças regionais de salários.

Em resumo, o índice «produto por unidade de salário» parece ter um interesse muito particular na análise da orientação do investimento industrial, quer entre países de nível de desenvolvimento diferente, quer entre sectores distintos num mesmo país.

Mas, para além disso, este índice exprime, só por si, uma «relação de força» social. De facto, se considerarmos que o numerador é uma medida da «riqueza» criada num dado ano (numa empresa, num sector, em toda a indústria), enquanto no denominador temos os salários pagos àqueles que a produziram, vemos que o inverso deste índice reflecte

⁴⁷ Aquilo que A. Emmanuel designa por «composição orgânica do trabalho».

o grau de participação dos trabalhadores nessa riqueza que produziram ou, em linguagem económica «oficial», a «repartição funcional dos rendimentos». Encontramos então aqui uma ponte inestimável — e não há tantas quanto se possa julgar — entre a economia «oficial» e a economia marxista: a relação entre um valor criado e o valor da força de trabalho que lhe deu origem corresponde, conceptualmente, à «taxa de exploração» marxista (embora as «medidas» utilizadas sejam distintas, o que, como veremos, não é casual).

Vejamos, então, mais concretamente, que potencialidades de investigação comporta o exame da relação VAB / S. Com efeito, para uma dada empresa (ou ramo):

$$\text{VAB} = \text{S} + \text{L} + \text{I} + \text{A}$$

em que

S — salários pagos

L — «remuneração do capital» (lucros, rendas, encargos financeiros)

I — encargos fiscais e parafiscais (impostos, contribuições patronais para a Previdência)

A — amortizações anuais

ora, *grosso modo*, $\text{L} + \text{I} = \text{M}_a$ (mais-valia «manifestada» anualmente)

$\text{A} = \text{C}_{fA}$ capital constante fixo consumido

$\text{S} = \text{V}$

ou seja: $\text{VAB} = \text{V} + \text{M}_a + \text{C}_{fA}$ [3]

Admitindo, o que é estatisticamente verificável com razoável aproximação, que as amortizações (C_{fA}) constituem uma percentagem relativamente constante do capital fixo (bens de produção) utilizado⁴⁸, punhamo-nos na situação de um investidor que pretende realizar *a mesma fábrica* em dois países distintos, ou seja, produzir a mesma quantidade do mesmo produto com as mesmas máquinas.

⁴⁸ Por exemplo, tanto em Portugal como em França (país muito mais desenvolvido) esta percentagem situa-se em torno dos 7%. Para Portugal, para a amostra com que trabalhamos, obtivemos 7,06% (v. anexo 2). Para França, ver *L'évaluation du capital fixe productif*, Jacques Mairesse, INSEE, pg. 110.

Nesse caso, teremos que :

- C_{fA} = constante (visto que as máquinas serão as mesmas)
- VAB = constante (nas hipóteses de que necessite a mesma quantidade de matérias-primas e auxiliares, ao mesmo custo e de que os produtos se destinem a exportação para os mesmos mercados).

Deduz-se, então, imediatamente de [3] que M_a será tanto maior quanto menor for V , ou seja, os lucros brutos serão tanto maiores *quanto menor o montante pago em salários*. Isto quer dizer que, se $V = S$, os lucros serão tanto maiores quanto maior $\frac{VAB}{S}$, que se torna um indicador de rendibilidade e não só de produtividade.

Mas podemos levantar a maior parte das hipóteses restritivas feitas, já que todas elas normalmente vão no mesmo sentido. Assim, nos países menos desenvolvidos conjugam-se com frequência simultaneamente os seguintes factores :

- mais baixos salários (o que implica menor V desde que a produtividade por trabalhador seja idêntica, ou pelo menos a diferença de produtividade por trabalhador não seja suficiente para anular o efeito salarial) ⁴⁹.

⁴⁹ É extremamente elucidativo a este respeito o comentário que se segue a um dos poucos cálculos comparativos de produtividades salariais e por trabalhador, na publicação das Nações Unidas *The process of industrial development in Latin America*. O quadro em que se baseia este comentário é o seguinte :

VALOR ACRESCENTADO POR UNIDADE DE SALÁRIO
(Produtividade salarial) NA INDÚSTRIA EM ALGUNS
PAISES LATINO AMERICANOS E NOS ESTADOS UNIDOS

País	Salário médio anual por trabalhador	Valor acrescentado por trabalhador	Valor acrescentado p/ unid. salário
Argentina (1954)	734	2743	3,74
Chile (1957)	436	2384	5,47
Colômbia (1961) *	645	2471	3,83
México (1956)	339	1382	4,08
Peru (1959)	421	2144	5,09
Estados Unidos (1954)	3 604	9449	2,62

* Ordenados e salários, valor acrescentado por pessoa empregada.

- mais baixo custo de matérias-primas (o que faz aumentar VAB, em lugar de o manter constante).
- mais baixo nível de impostos (o que, em $M_a = L + I$, faz aumentar L, que é o que finalmente interessa ao investidor).

Não é, pois, por acaso que o investimento estrangeiro em países de baixos salários se dirige, com larga preferência, para sectores

- «intensivos em mão-de-obra», fabricando produtos para exportação. Em Portugal, por exemplo, confecções, electrónica.
- «intensivos em mão-de-obra», fabricando produtos para um mercado protegido ou monopolizado. Em Portugal, por exemplo, pneus.
- «intensivos em capital», mas conseguindo relativamente altas produtividades por trabalhador, e beneficiando, simultaneamente, dos baixos custos salariais, das vantagens fiscais e, normalmente, de condições particularmente favoráveis no abastecimento de ma-

O saboroso comentário a este quadro é o seguinte: «As disparidades, em termos absolutos, entre salários nominais por trabalhador indicadas no quadro (p. ex. relações de 1/10 e 1/5 entre México e Argentina, por um lado, e E. Unidos, por outro) podem ser em boa parte imputáveis ao elemento de arbitrariedade implicado pela adopção das taxas de câmbio do comércio externo na conversão, mas de qualquer modo os salários em questão são sem dúvida bastante mais baixos na América Latina. Por outro lado, as relações entre valor acrescentado e salários, que não são afectados pelas conversões cambiais, já são bastante mais próximas (variando entre 1/1,5 e 1/2, num único caso). Por outras palavras, as vantagens que derivam de muito mais baixos salários nominais são consideravelmente diminuídos quando se tem em conta, nas condições prevaletentes, o valor acrescentado por unidade de salário». Por outras palavras, dizemos nós também, as vantagens são reduzidas ao facto (quase desprezável a seguir o «sentido» da interpretação do autor...) de que, por cada dólar pago em salários, nos países da América Latina se obtém só 1,5 a 2 vezes o valor acrescentado que nos Estados Unidos... Deve ser por isso que o capital americano mostra tão pouco interesse por aqueles países!

térias-primas. Normalmente, dada a escala de produção destas indústrias, elas são predominantemente viradas para a exportação. Em Portugal, por exemplo, celulose.

Convém ainda notar que os índices globais induzem muitas vezes em erro. Com efeito, a baixa *produtividade por trabalhador* deriva quase sempre, em muito maior grau da eficiência do equipamento produtivo e do nível de organização da empresa do que do facto de uma «inadaptação» dos trabalhadores. Ora nas empresas estrangeiras que se implantam em países pouco desenvolvidos, normalmente esses factores são devidamente «acautelados» e é corrente que consigam obter produtividades por trabalhador mais próximas das que obteriam nos seus países de origem. Maior será, nessas condições, o diferencial entre o VAB/S entre empresas, e maior a rendibilidade das estrangeiras. Outro aspecto importante, e que pode mascarar os cálculos, é o facto de que, dirigindo-se sobretudo à exportação, e sendo frequentemente o importador a própria empresa-mãe instalada noutro país, as elevadas taxas de lucro (que poderiam encontrar obstáculos no plano da perequação: entrada maciça de novos concorrentes, por exemplo) são «limadas» através da exportação da mais-valia — por meio de facturação a preços mais baixos, por exemplo. Isso não é necessário, obviamente, em sectores monopolistas, em que não é possível essa «entrada», e nesses casos tais empresas alinham no nível mais alto da perequação e conseguem manter regularmente taxas de lucro acima da média.

Resta ver que interesse pode apresentar, ao nível estritamente nacional, o exame do indicador VAB/S. É este um dos aspectos que não pudemos analisar com o pormenor que julgamos merecer. Cremos, contudo, ser útil deixar apontados alguns comentários que poderão servir de pontos de partida para outros trabalhos:

- no que respeita a diferenças salariais de certa importância (sobretudo diferenças regionais e diferenças entre sexos), o problema poderá pôr-se de forma idêntica à das diferenças internacionais, mas o exame terá de ser mais «fino» pois tais diferenças dentro de um mesmo país são muito menos acentuadas,

como também o são as eventuais diferenças entre outros factores.

- quanto a sectores virados para a exportação, o problema situa-se automaticamente no campo das diferenças internacionais, com as incidências já vistas do facto de se tratar de sectores monopolizados ou não.
- tratando-se de sectores virados para o mercado interno, haverá que distinguir igualmente entre sectores «protegidos» e sectores «liberalizados». Parece-nos que um caminho de muito interesse seria o da comparação entre VAB/S e VAB/T (produto por trabalhador) e das *variações relativas no tempo*. Julgamos que uma análise deste tipo poderá ser de extrema utilidade *no estrito campo das reivindicações salariais* desde que com estas se pretenda forçar uma «repartição de rendimentos» (perdoe-se a expressão, evidentemente imprópria, pois pressupõe que os lucros são rendimento do capital...) mais favorável aos trabalhadores. Tal repartição mais favorável passa, necessariamente, por um abaixamento da relação VAB/S ⁵⁰.

Por fim, uma última observação relativamente ao maior interesse da relação VAB/S do que da clássica produtividade por trabalhador. Se retomarmos a expressão [3]:

$$VAB = V + M_a + C_{fA}$$

e a dividirmos por V , temos (recordando que $S = V$):

$$\frac{VAB}{S} = 1 + \frac{M_a}{V} + \frac{C_{fA}}{V}$$

Vemos então que VAB/S é função de $\frac{M_a}{V}$, ou seja, aquilo a que podemos chamar de «taxa de exploração aparente» e de $\frac{C_{fA}}{V}$, que é uma expressão da «intensidade

⁵⁰ Este aspecto é tratado com mais pormenor no cap. IV - secção 3.

capitalista» conceptualmente mais próxima da «composição orgânica do capital» do que as medidas correntes em economia clássica. Isto é, podemos considerar a relação $\frac{VAB}{S}$ como um conceito, sem dúvida «imperfeito», mas de certo modo na «charneira» entre a economia política clássica e a teoria marxista. E é nessa medida que ela permite abordar, como já vimos, certos problemas de um ângulo *relativamente* mais correcto, o que, só por si, não será alheio ao enorme desprezo a que é votada nos manuais de economia e nos eruditos estudos dos economistas.

CAPÍTULO III
BASES DE INVESTIGAÇÃO

Dizia, muito justamente, Paul Baran que «é melhor ocuparmos de forma imperfeita do que é importante do que atingir uma extrema perfeição no tratamento de questões irrelevantes»¹. Ora, tendo presentes as limitações já referidas, ao nível dos dados e da operacionalidade dos conceitos (no sentido de «adequação aos dados»), torna-se evidente que só nos poderemos de facto ocupar dos problemas levantados, ao pretender «quantificá-los», de *forma imperfeita*. Um pressuposto essencial do nosso trabalho foi precisamente o de que os problemas em questão são suficientemente importantes para que, mesmo assim, se possam obter resultados com maior interesse do que, por exemplo, os que poderão advir de um laborioso tratamento econométrico conduzindo a modelos ultra-sofisticados que se situam à superfície dos processos sociais gerais e são, portanto, de nulo poder explicativo (embora possam ser tecnicamente aluciantes, e daí o seu perigo...).

A ideia-base que nos orientou foi a de que seria possível aproveitar a publicação (que passou em 1970 a ser obrigatória) das contas de exploração das sociedades anónimas, para delas extrair informações sobre a forma como «funciona» o sistema capitalista entre nós. Isto só é válido na medida em que o sector industrial é, de longe, o sector *produtivo* de maior importância em Portugal, e que na maior parte dos seus ramos o «peso» das sociedades anónimas é determinante. Nessas condições, o exame do que se passa ao nível das sociedades anónimas industriais não poderá deixar de ser esclarecedor, ainda que incompleto.

Devemos dizer que, ao iniciar a apreciação desses elementos, não tínhamos ideias muito mais precisas do que esta que se acaba de expor. Quando muito, orientados pelos fundamentos teóricos que sumariamente indicámos no capítulo anterior, prevíamos que os resultados mais significativos necessariamente se centrariam em torno das relações em que os salários se encontrariam em denominador: não está aí o poder revelador de mecanismos sociais de dominação contido em relações como $\frac{M}{V}$, $\frac{C}{V}$ e até $\frac{VAB}{S}$? A criação de «riqueza

¹ *A Economia Política do Desenvolvimento*, Paul A. Baran, Zahar editores, 3.ª edição, pag. 74.

social» pelo trabalho assalariado, a apropriação dessa riqueza pelos não-trabalhadores, não estará essencialmente contida nessas relações — desde que não olhemos os valores inscritos em numeradores ou denominadores como simples *números*, mas como traduções de *situações de classe*, e as suas relações como *relações sociais*?

É claro, e não quero enganar os leitores a esse respeito, que a exposição que se segue vai aparecer relativamente estruturada, e pode dar ideia que, muito cientificamente, se assentou em várias hipóteses de trabalho bem definidas e se submeteu essas hipóteses ao «teste da realidade», de modo a, finalmente, as aceitar ou rejeitar. Trata-se, em boa medida, de uma ilusão, e é fundamental que fique desfeita desde já, pois tais ilusões podem desencorajar aqueles que disponham de tempo e meios para se interessar por trabalhos semelhantes. Tal ilusão resulta apenas da necessidade de «organização» do texto e de o tornar mais fácil de seguir. Mas, de facto, algumas das hipóteses que se apresentam foram sugeridas já no decurso do próprio trabalho, à medida que certas «regularidades» iam surgindo. Poderíamos muito simplesmente classificar o nosso trabalho como a «exploração de uma intuição», intuição essa *fundada* num determinado quadro teórico. E esse quadro teórico não ficaria de algum modo invalidado se fosse impossível «concretizar» tal intuição: é ao nível do quotidiano, do económico, do social, do político, do «histórico» que esse quadro teórico encontra as suas provas mais sólidas — e contra isso não há números que valham. Estes só podem auxiliar a exprimir com uma força indiscutível o carácter de um sistema de exploração que se defende com os seus próprios números. E, nestas condições, podem não só *suportar* uma luta que tantas vezes se refugia nas grandes abstrações, como contribuir para despertar uma consciência dos mecanismos de exploração capitalista que permanentemente são mascarados em termos idílicos como os de «Estado Social» (antes do 25 de Abril), «Estado democrático» (depois do 25 de Abril), ou, noutro plano, de «sociedade de abundância».

2 — MAIS - VALIA E EXCEDENTE ECONÓMICO

Antes de entrar propriamente no enunciado das hipóteses ou linhas orientadoras do trabalho, convém ainda esclarecer

certos aspectos conceptuais. Trata-se de questões que, no decurso do trabalho, apenas se nos depararam posteriormente à formulação das hipóteses, já na fase em que nos propúnhamos efectuar os cálculos. Simplesmente, tais questões envolvem problemas teóricos importantes sobre os quais tivemos de nos debruçar e que, no plano de exposição, nos parece mais correcto deixar desde já discutidos.

É sabido que, em muitos pontos, a obra de Marx ficou inacabada, noutros é contraditória (em diferentes passagens da mesma ou de várias obras, certos problemas são abordados segundo perspectivas não coincidentes), noutros ainda reflecte o facto de se ter fundamentado na observação de uma fase do capitalismo ainda predominantemente concorrencial. Entre eles, têm para nós particular relevância aqueles que dizem respeito à natureza das receitas fiscais do Estado e à distinção entre trabalho produtivo e improdutivo.

Porque têm para nós tanta importância estes aspectos?

No primeiro caso, porque nos põem o problema muito concreto de considerar ou não os impostos como uma parcela de mais-valia que é transferida para o Estado. E, ainda aqui, podem ser objecto de abordagens diversas os impostos directos e os indirectos — entendendo-se, sumariamente, por directos os que são pagos *em função* de um «rendimento» (p. ex. lucros — contribuição industrial, no caso de uma empresa; salários — imposto profissional, no caso dos trabalhadores), e por indirectos os que são pagos *em função* do «valor» de mercadorias produzidas, ou serviços prestados.

No segundo caso, porque implicam com o tratamento a dar às despesas efectuadas pelas empresas na aquisição de certos *serviços* (transportes, seguros, publicidade, etc.). Correspondem estas despesas a uma transferência de mais-valia ou simplesmente a um pagamento idêntico àqueles que são feitos aos fornecedores de matérias-primas, energia, combustíveis, etc. (um «custo de produção», portanto)?

Ambos estes aspectos têm muito que ver com a «passagem» do conceito de mais-valia ao conceito de «excedente». Para P. Baran e P. Sweezy é este último o conceito operacional na fase monopolista do capitalismo, e eles exprimem-no claramente: «...preferimos o conceito de excedente à tradicional mais-valia marxista, que provavelmente se identifica para a maioria das pessoas conhecedoras da teoria económica marxista como igual à soma de lucros + juros + renda. É certo que Marx demonstra — em passagens esparsas de *O Capital*

e *Teorias da mais-valia*—que a mais-valia também compreende outros itens, como as receitas do Estado e Igreja, as despesas de transformação das mercadorias em dinheiro e os salários dos trabalhadores improdutivos. Em geral, porém, tratou-os como factores secundários, excluindo-os do seu esquema teórico básico. Afirmamos que sob o capitalismo monopolista este procedimento já não se justifica, e esperamos que uma modificação de *terminologia* ajude a efectuar as modificações necessárias na posição teórica². O sublinhado, que é nosso, destina-se a acentuar que os autores entendem tratar-se apenas de uma mudança de designação e não de «conteúdo». Isto é, aquelas parcelas que referem, e eventualmente outras, estão compreendidas no conceito teórico de «mais-valia» e, portanto, o seu valor é gerado pelos trabalhadores produtivos nas horas de trabalho que não lhes são pagas. O que, ainda segundo os autores, sucede na fase do capitalismo monopolista é que uma parcela muito importante (e não «insignificante», como Marx a considerava) da mais-valia produzida é transferida para sectores não-produtivos (o que não significa que não sejam socialmente úteis), e, mais, que essa parcela tende a crescer.

Ch. Bettelheim³ está, no essencial, de acordo com a utilidade de um «refinamento» da noção da mais-valia no sentido de um aprofundamento do *destino* que lhe é dado. A sua definição básica é a de «excedente económico corrente», ou seja, a diferença entre o produto social líquido⁴ e o consumo dos produtores e suas famílias. Acrescenta que esta noção é o equivalente do «excedente económico» tal como foi definido por Marx (ou seja, a massa global da mais-valia). E precisa: «A este nível de análise, todas as actividades e consumos situados fora da esfera da produção material aparecem como dependentes do excedente económico fornecido pelos trabalhadores do sector da produção material. Deste ponto de vista, todas essas actividades e consumos podem ser considerados como «financiados» pelo excedente económico corrente.» A expressão «podem ser considerados como financiados» é ambígua, bem como a noção anterior de «equivalência» à

² *Capitalismo monopolista*, Zahar Editores, pag. 19.

³ *Planification et croissance accélérée*, Pet. Coll. Maspéro, pag. 57 e ss.

⁴ Ou seja, produto dos ramos que efectuem produções *materiais* e dos que prestam serviços directamente ligados à produção material (transportes, comércio, p. ex.) *menos* gastos de «renovação» (amortizações *necessárias*).

noção marxista original (em lugar de «identidade»). Aliás, na óptica de Bettelheim, que é a da determinação das bases de uma planificação socialista, e portanto dos recursos disponíveis para acelerar um desenvolvimento socialmente planificado, não é de estranhar que a sua preocupação se não tenha dirigido para o problema específico do grau de rigorosa correspondência entre as duas noções.

Nem por isso, contudo, deixa de *parecer* subjacente aos textos dos autores citados a ideia de que o excedente económico se identifica, em última análise, com a mais-valia gerada nos sectores produtivos, apenas se tendo *multiplicado* os seus destinos finais⁵.

Não discutimos a utilidade do conceito assim «construído», para os fins muito precisos que são os dos referidos autores. E não discutimos igualmente a importância dos contributos de qualquer deles, através das utilizações que dele fizeram. Parece-nos, contudo, que a noção original de «mais-valia» no sentido de «valor novo apropriado pelo capital» e *destinado* na sua grande parte a fins de acumulação conserva por inteiro o seu interesse e não recobre a noção de excedente (a margem existente, e que só por si justifica a utilização desta última noção, situa-se no campo daquilo a que Baran e Sweezy chamam «excedente desperdiçado» ou, *grosso modo*, as aplicações do excedente para fins *improdutivos e desnecessários*).

Julgamos que um texto de Marx sobre a origem do lucro comercial pode auxiliar-nos nesta breve análise. Com efeito, não vemos em que não possa ser aplicada integralmente a todos os ramos improdutivos que fornecem serviços às empresas: «Se o capitalista industrial que assegura os seus próprios serviços comerciais avança capital (encargos de escritório e salários de empregados comerciais) para realizar o valor do seu capital-mercadoria, logo para o processo de circulação, para além do capital adicional necessário à aquisição de novas mercadorias antes da reconversão em dinheiro do seu produto em circulação, trata-se aí de facto de um capital adicional mas que não cria mais-valia. Estes capitais devem ser reconstituídos

⁵ Para chegar a uma conclusão, haveria que analisar as noções de «falsos custos de produção» (Marx), «custos gerais sociais» (Bettelheim) e «excedente desperdiçado» (Baran e Sweezy). Não é de excluir que, tendo em conta estas noções, se viesse a chegar a um resultado semelhante ao que adiante tomaremos como base para o nosso trabalho.

a partir do valor das mercadorias: pois que uma fracção do valor destas deve metamorfosear-se de novo em encargos de circulação; mas nem por isso se constituiu uma mais-valia adicional. Em relação à totalidade do capital social, chegamos de facto a isto: uma fracção deste capital total é necessária para operações secundárias que não entram no processo de valorização (*mise-en-valeur*), e esta fracção do capital social deve constantemente ser reproduzida com este fim. Para o capitalista individual, como para toda a classe dos capitalistas industriais, a taxa de lucro vai ver-se reduzida, resultado que decorre de toda a adição de um capital suplementar, que se revela necessária para pôr em movimento a mesma massa de capital variável»⁶.

A partir deste texto, podemos então admitir que, numa fase avançada do capitalismo, o que Marx refere relativamente à «função» comercial se torna extensivo a outras múltiplas funções — ligadas ou não às vendas: no 1.º caso, p. ex., publicidade, no 2.º caso, p. ex., estudos de organização, projectos, etc. — que, dada a complexidade do processo de circulação, são *igualmente* indispensáveis ao processo de valorização do capital⁷. Isto é, voltando à problemática anterior, o aumento do excedente significa, de facto, um aumento do capital esterilizado nos sectores improdutivos, mas que, como capital, tem o «direito» de partilhar da mais-valia produzida. E só não se dá uma queda acentuada na massa de mais-valia porque (para além dos factores, alguns dos quais já atrás mencionados, que sustentam a queda da taxa de lucro) a realização centralizada desses serviços exige menos capital do que aquele que os capitalistas produtivos necessitariam se fossem eles próprios a desempenhar essas funções individualmente. Também este aspecto é claramente exposto por Marx relativamente ao capital comercial.

Esta interpretação parece-nos coincidir com a que dá E. Mandel no seu «Traité»⁸. Referindo-se ao sector da distri-

⁶ K. Marx, *O Capital*, Livro 3, tomo I — pag. 302.

⁷ Temos aqui uma das contradições internas mais importantes do capitalismo: esta valorização implica simultaneamente uma desvalorização, pois todo o capital (em volume crescente) aplicado na esfera improdutiva não cria mais-valia: a realização desta implica, simultaneamente, uma diminuição da sua taxa de crescimento.

⁸ *Traité d'Economie Marxiste*, Col. 10/18, vol. 2, pags. 224 e ss.

buição, diz: «Mas as actividades de distribuição criam *rendimentos novos* — rendimentos dos assalariados e empregados que trabalham no sector da distribuição. *Estes rendimentos não constituem uma fracção da mais-valia produzida pelos trabalhadores produtivos; representam uma fracção do capital social investido nesse sector*». E mais adiante: «A produção de mercadorias e a repartição do capital social disponível criam então essencialmente os rendimentos dos trabalhadores (produtivos e improdutos) e os rendimentos dos capitalistas (nas diferentes esferas de investimento do capital). Mas a *circulação* dos rendimentos complica este quadro; quando os rendimentos compram uma mercadoria, eles não fazem mais do que realizar o seu valor e não criam rendimentos novos; quando estes mesmos rendimentos compram serviços, *criam a ilusão* de fazer surgir rendimentos novos. Na realidade são simplesmente transferidos». (o 2.º sublinhado é meu).

Não consideramos esta discussão, de nenhum modo, como encerrada, mas, pelo contrário, como aberta. É uma via de investigação teórica que julgamos poder produzir resultados muito proveitosos. No entanto, e *para efeitos do estudo que quisemos efectuar*, iremos adoptar o ponto de vista apresentado em último lugar. Há ainda a referir um último ponto: não deve, *dentro da óptica adoptada*, confundir-se, neste tratamento, a aquisição por uma empresa de mercadorias (matérias-primas, p. ex.) ou de serviços. Com efeito (v. última citação de Mandel), ao adquirir mercadorias está-se a realizar o o seu valor para o respectivo produtor, e esse valor inclui a mais-valia por este produzida (ou melhor: pelos seus trabalhadores). Ao adquirir um serviço, está-se a *transferir* de facto para a empresa fornecedora destes serviços uma fracção de mais-valia *que não é por ela produzida*. Só nessa medida podemos dizer que essas transferências incluem (e não: *são* por inteiro) transferências de mais-valia.

Resta ainda examinar dois aspectos importantes: o trabalho improdutivo dentro da própria empresa, e o problema dos impostos. Quanto ao primeiro, há dois pontos a examinar, qualquer deles com consideráveis implicações teóricas. Por um lado, deveremos analisar o chamado trabalho de «direcção-gestão», e para isso o próprio Marx nos oferece esclarecimentos exemplares. Por outro, temos o trabalho do tipo acima referido, ou seja, trabalho assalariado efectuado dentro da própria empresa mas com fins não produtivos (comercial, publicidade, contabilidade, etc.). Sobre este último, o essencial já foi dito. O pro-

blema prático está apenas em *poder* distinguir nos dados disponíveis os salários e ordenados deste pessoal, de forma a excluí-los do capital variável (produtor de mais-valia), embora, como vimos, devam ser incluídos no capital total avançado. Na secção 5 deste capítulo indicaremos como procurámos ultrapassar esta dificuldade.

No que respeita ao trabalho de «d direcção e gestão», não poderemos expor o problema melhor do que citando Marx: «O trabalho de supervisão e de direcção aparece necessariamente sempre que a produção toma a forma de um processo socialmente coordenado e não a de um trabalho isolado de produtores independentes. Mas este trabalho é de duas espécies. Por um lado, em todas as actividades em que coopera um grande número de indivíduos, a articulação e a unidade das operações reflectem-se necessariamente na existência de uma vontade que comanda e de funções que visam o conjunto das actividades colectivas (como uma orquestra e o seu chefe), e não os trabalhos parciais. Esse é um trabalho produtivo que tem de ser executado em todo o sistema de produção coordenada. Por outro — mesmo sem falar do sector comercial — este trabalho de supervisão impõe-se necessariamente em todos os modos de produção que se fundam sobre o antagonismo entre o trabalhador, produtor imediato, e os proprietários dos meios de produção. Quanto mais profunda é esta oposição, mais importante o papel que representa esta [segunda] função de supervisão. [...] O trabalho de direcção e gestão, na medida em que não é uma função particular inerente a todo o trabalho social coordenado, tem a sua origem na oposição entre o detentor dos meios de produção e o detentor da simples força de trabalho. [...] No sistema capitalista [...] (este trabalho) encontra-se directa e indissolivelmente confundido com as funções produtivas que todo o trabalho social coordenado impõe a certos indivíduos como uma tarefa particular [...] (Mas) a produção capitalista chegou a um ponto em que o trabalho de direcção, completamente separado da propriedade do capital, é corrente, de forma que, a partir de então, o capitalista já não tem necessidade de desempenhar ele próprio essa função. [...] Na medida em que o trabalho de direcção não resulta do processo de produção capitalista propriamente dito, e portanto não cessa automaticamente com o desaparecimento do capital, na medida em que o seu papel se não limita à exploração de outrem, mas resulta da forma social do processo de trabalho, da cooperação e da coordenação de um grande número de

indivíduos tendo em vista um objectivo comum, este trabalho é tão independente do capital como o é essa mesma forma (do processo de trabalho), desde que ela tenha feito saltar o seu invólucro capitalista. Estabelecer, como o economista vulgar, uma ligação necessária entre este trabalho e o capitalismo, entre esta função e o capitalista, é mostrar-se incapaz de conceber que as formas engendradas no seio da sociedade capitalista possam existir independentemente do seu carácter capitalista e libertadas das contradições do capital [...] (Por exemplo) na cooperativa de produção, o carácter contraditório do trabalho da direcção desaparece, pois o director é remunerado pelos trabalhadores em lugar de representar, face a eles, o capital»⁹.

O problema está, pois, suficientemente claro. Só que, embora Marx já anunciasse a tão discutida separação entre os capitalistas (empresários) e os *managers* (expressão utilizada por Marx), na prática não é fácil separar com rigor o *duplo carácter* — que poderíamos designar de político (no mais amplo sentido) e técnico — das funções de gestão, de forma a poder distinguir exactamente as verbas que correspondem a «salários» (capital variável) e mais-valia. É contudo possível efectuar estimativas de repartição. Assim tivemos de proceder, de acordo com critérios que adiante explicaremos. Resta, finalmente, o problema dos impostos¹⁰. Há uma passagem de Marx em que parece

⁹ K. Marx, *O Capital*, Livro 3, 5.ª Secção — Ed. Pleiade, II, pags. 1144 e ss.

¹⁰ A propósito dos impostos, julgamos útil mencionar as razões por que nesta discussão não temos utilizado o *Traité marxiste d'économie politique — Le capitalisme monopoliste d'Etat*, cuja designação de «tratado» poderia levar a supor-se trazer um contributo à elucidação teórica destas questões. Na realidade, trata-se de um texto que foi elaborado essencialmente com objectivos de tática política eleitoral francesa, de forma a servir de base à elaboração do «Programa Comum», que viria a ser adoptado conjuntamente pelos partidos socialista e comunista francês, pouco mais de um ano após a edição do «Tratado». Uma grande parte dos problemas são, pois, tratados em termos estritamente ideológicos, não buscando o aprofundamento teórico (o que poderia ser defensável — ou pelo menos levaria a discussão apenas para o campo da tática política — mas obviamente contraria o pretenciosismo do título). Assim, por exemplo, ao tratar dos impostos, o «Tratado» acentua apenas a grande desigualdade entre aqueles que os *pagam* (o que permite «meter no mesmo saco» os trabalhadores e as «camadas não-monopolistas») — entende-se a pequena e média burguesia) e não diz palavra sobre aqueles que os *produzem*.

o problema estar resolvido no seu espírito, embora ele não se encontre expressamente tratado em mais nenhum texto: «Notemos que a «necessidade social», que regula o princípio da procura, é essencialmente condicionado pelas relações entre as diversas classes e pela sua posição económica respectiva, portanto, em primeiro lugar pela relação da mais-valia total ao salário, e depois pela relação entre as diversas fracções em que se decompõe a mais-valia (lucro, juro, renda fundiária, impostos, etc.)» (*O Capital*, Livro 3, tomo I, pág. 197). De qualquer modo, parece-nos indispensável pormenorizar um pouco o assunto.

Quanto aos impostos directos pagos pelas empresas (impostos sobre os lucros), julga-se não haver dúvidas de que se trata de uma transferência para o Estado da mais-valia «manifestada» nas empresas. Neste aspecto, tanto Mandel como Baran e Sweezy concordam e, embora Marx se tenha referido em pouquíssimas passagens a este ponto, há algumas referências suas ao facto de considerar os impostos como «transferências de rendimentos» e, nesse sentido, os impostos sobre os lucros seriam transferências de mais-valia, tal como os impostos directos sobre os trabalhadores seriam transferências de parte do seu salário.

Já no que respeita aos impostos indirectos, que vão aparecer a sobrecarregar os preços ao consumidor de certos pro-

Transfere-se, assim, a «exploração» para a esfera da circulação, quando a base da exploração (no sentido teórico rigoroso: a criação de mais-valia) se situa na esfera da produção. Dá-se a ilusão de que o pequeno capitalista é solidário com os seus trabalhadores, na medida em que todos são «explorados» pelos monopólios. Espera-se, com isso, que tal solidariedade venha a manifestar-se nas urnas. Mas não se faz «obra científica», no sentido que Marx deu a essa expressão: «Fazer obra científica é reduzir o movimento visível, simplesmente aparente, ao movimento interno real» (*O Capital*, Livro 3, tomo I, pag. 322). Com tais bases teóricas, não é de admirar que, na introdução ao «Programa Comum», George Marchais procure tranquilizar a pequena burguesia: «contrariamente ao que afirma a propaganda reaccionária, [o programa comum] não prevê de nenhum modo «nacionalizar tudo». Com efeito, a extensão do sector público e nacionalizado não afectará mais do que um número extremamente reduzido das 700.000 empresas industriais que existem em França. O conjunto deste sector ocupará um pouco menos de 2,5 milhões de assalariados sobre um total de 15 milhões em toda a economia». O mesmo é dizer, visto às avessas só 12,5 milhões continuarão a ser explorados directamente pelo capital «privado»...

duros, e que nas contas das empresas se encontram simultaneamente incluídos no valor das vendas (a crédito da conta de exploração) e no montante dos impostos (a débito da mesma conta, e representando, portanto, a transferência para o Estado dessa verba), o problema é obviamente menos claro. O único autor que aborda o problema é Mandel, pondo frontalmente a questão, ao tratar das relações entre os conceitos de mais-valia (marxista) e de rendimento nacional (economia oficial): «Pode discutir-se até ao infinito sobre o problema seguinte: deve considerar-se os impostos indirectos como parte integrante da mais-valia, e avaliar o rendimento nacional aos preços de mercado? Ou deve antes considerar-se o rendimento nacional ao custo dos factores e reestimar as suas parcelas, deduzindo a fracção de que o Estado se apropria através dos impostos indirectos? O resultado é praticamente equivalente»¹¹.

Pela nossa parte, dado que, por um lado, não efectuaremos tais deduções (que só teriam sentido à escala nacional), por outro que, como é sabido, tais impostos (que incidem sobre os bens de consumo) são essencialmente suportados pelas classes trabalhadoras, e enfim que iremos sobretudo trabalhar com «relações» e não com valores absolutos, parece-nos a forma mais correcta de tratar o problema considerar tais verbas como parte da mais-valia produzida. Aliás, os meios financeiros que tais impostos constituem serão utilizados pelo Estado para fins que, pela própria natureza deste, se podem inserir na genérica designação de reprodução das relações de produção existente (reprodução do modo de produção capitalista). Por idêntica razão, conhecida a aplicação «capitalizante» dos respectivos fundos, também não temos dúvida em incluir na mais-valia as contribuições patronais para a Previdência¹². Admitiremos assim, que os «benefícios sociais» que a dita instituição «restitui» (da forma humilhante que bem se conhece) aos trabalhadores são equivalentes aos descontos que sobre os

¹¹ *Traité*, vol. 2, pag. 241.

¹² É já um lugar-comum, mas convém não esquecer, que estas contribuições patronais só o são no nome. Com efeito, do ponto de vista do empresário, representam um «custo de produção», que se reflecte directamente nos preços. São, de facto, um autêntico imposto indirecto suportado pelos consumidores.

salários são efectuados. Os números publicados não desmentem substancialmente esta hipótese. Por isso trabalharemos sempre com salários brutos.

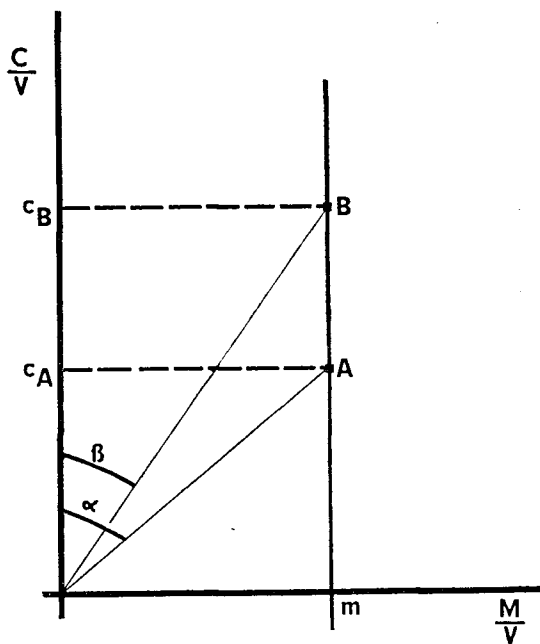
3 — HIPÓTESES E LINHAS DE ORIENTAÇÃO

a) O problema da perequação

A apresentação das hipóteses em torno das quais situá-mos a abordagem deste tema pode ser feita, muito sugestivamente, de forma gráfica. Aliás, é também essa a forma mais fácil e «legível» de sintetizar as conclusões que venham a resultar dos cálculos efectuados.

Esquematizaremos, pois, o problema dessa maneira.

Situemo-nos, de início, ao nível da «criação original de valor». No limite, puramente teórico, a taxa de mais-valia seria constante. Então, a expressão [1] (e, por aproximação, a expressão [2], admitindo uma rotação-média do capital variável constante) seria representada graficamente da seguinte forma:



Vejamos o que podemos tirar deste gráfico:

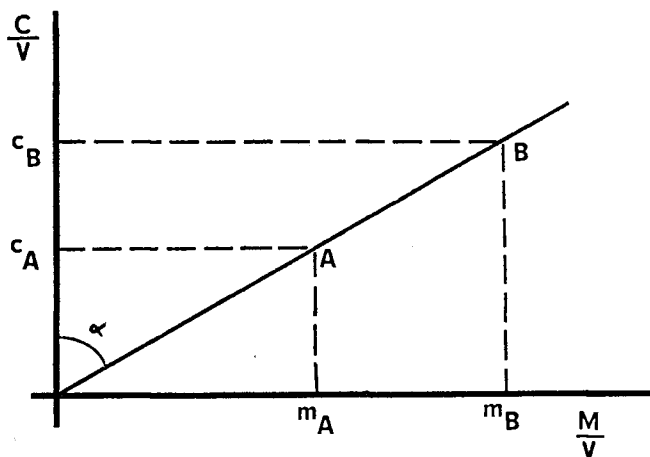
- a taxa de mais-valia, constante e igual a m , impõe que todo e qualquer ramo produtivo seja representado por um ponto situado sobre a recta vertical que passa por m . Assinalámos dois ramos A e B.
- o ramo A tem uma composição orgânica do capital c_A ; o ramo B tem uma composição mais elevada c_B .
- A taxa de lucro do ramo A é dada por $\frac{m}{c_A}$, relação que define por si mesma o ângulo α (em trigonometria diz-se que essa relação é a tangente de α); a taxa de lucro de B é dada por $\frac{m}{c_B}$, mais baixa que a anterior, já que m é constante e c_B é maior que c_A . O ângulo β , definido por $\frac{m}{c_B}$, é «proporcionalmente» menor que α .

Estas observações traduzem, portanto, o enunciado teórico de que, nas condições postas, a taxa de lucro *decrece* quando *umenta* a composição orgânica do capital. No gráfico, isto traduz-se em que a taxa de lucro é tanto *menor* quanto *menor o ângulo* que faz com o eixo vertical o segmento que une o ponto representativo do ramo com a origem dos eixos (ponto de encontro dos dois eixos perpendiculares de coordenadas).

Mas já vimos que, na «realidade» da concorrência (realidade para os capitalistas, mas «ilusão» em termos dos mecanismos reais de formação do valor), não é isto que *parece* passar-se: a massa global de mais valia vai distribuir-se pelos capitalistas a uma taxa de lucro média que, para simplificar, vamos supor ser rigorosamente constante, o que conduz a que cada capitalista se aproprie de uma parte dessa mais-valia proporcional ao montante do seu capital.

Então, se a taxa de lucro é posta como constante, no novo gráfico os pontos representativos dos vários ramos

vão distribuir-se de tal forma que, *para todos*, é igual o ângulo acima referido. Temos então:



Observe-se que:

— a taxa de lucro (traduzida pelo ângulo α) é constante, qualquer que seja a composição orgânica do capital. Assim, por exemplo, nos casos indicados,

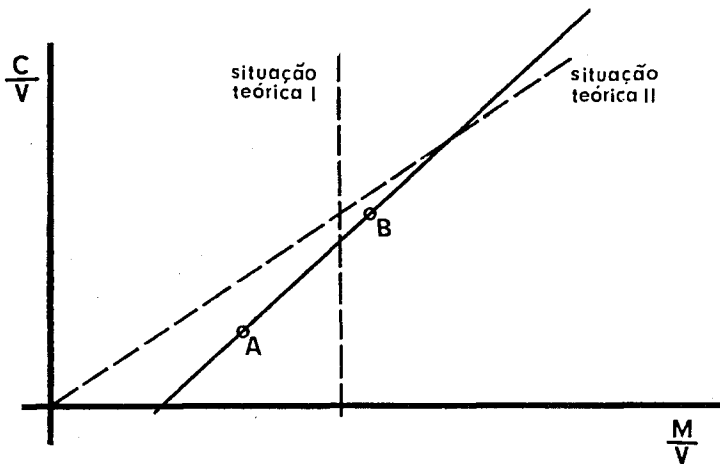
$$\frac{m_A}{c_A} = \frac{m_B}{c_B}.$$

— a taxa de mais-valia *aparece* como variável, e tanto maior quanto maior a composição orgânica do capital. Chamaremos a m_B e m_A *taxas de mais-valia aparentes*: como são aquelas que se podem calcular através das contas das empresas (que supõem feita a perequação), *parece* que as empresas com maior composição orgânica *são aquelas que mais exploram o seu pessoal*.

Postos, então, estes casos-limites — ambos teóricos, mas a dois níveis de análise distintos, correspondendo um à troca de mercadorias ao seu valor, outro à troca aos preços de produção —, vejamos o que é de esperar que se venha a obter ao examinar *um momento* do funcionamento do sistema

capitalista, quando, simultânea e contraditoriamente, um certo número de ramos (ou de empresas dentro deles) se está aproximando da taxa média de lucro e um certo número de outros se está afastando (para mais: situações de concorrência favoráveis, exploração de inovações, produtividade acima da média, p. ex.; para menos: produtos em «declínio», empresas mal geridas, baixas produtividades, p. ex.). Isto é, uma situação concreta em que a troca se não faz segundo os valores, nem segundo os preços de produção, mas segundo os «preços de mercado».

Nesse caso, é de admitir a hipótese de se obter uma representação gráfica do seguinte tipo:



Isto significa que o ramo A, dada a relativa «inércia» ou «rigidez» do processo de perequação, ainda conseguirá conservar¹³ parte da mais-valia produzida que, normalmente, deveria ser transferida para outros ramos e, portanto, obter um taxa de lucro ligeiramente superior ao sector B. O andamento da recta, de resto, poderá ser distinto do apontado mas, logicamente, ela deve cortar o eixo dos m e não o eixo dos c ; neste último caso isso iria inverter as relações entre

¹³ Ou, mais precisamente: poderá *manifestar-se* nesse sector uma mais-valia superior, o que não quer dizer que ele a possa conservar. Veremos adiante o sentido desta observação.

as taxas de lucro dos vários ramos, o que não parece de admitir *a priori*. Mais ainda, ao estudar um caso concreto, não é certamente uma recta que se irá obter, mas uma mancha de pontos que, melhor ou pior, definirão o andamento de uma recta. O interesse do estudo, ou seja, das conclusões a tirar, está exactamente no significado daquela expressão «melhor ou pior»; é possível matematicamente exprimir o rigor da aproximação entre essa mancha de pontos e uma recta através daquilo a que se chama de «coeficiente de correlação». As anomalias evidentes, isto é, aqueles pontos que claramente se situem fora dessa campo de correlação, têm de ser objecto de um exame que permita, se possível, atribuir-lhes uma explicação «global» — e só assim terá sentido «excluí-los» da *regra* e, portanto, conferir a esta efectivamente o carácter de uma lei tendencial. Expliquemo-nos melhor: suponhamos que todos os pontos que fortemente se afastem da «recta de tendência» e que se situam entre esta e o eixo vertical — isto é, todos os ramos com taxas de lucro sensivelmente abaixo das que normalmente lhes corresponderiam — representam actividades que, *no ano em estudo*, atravessaram uma «conjuntura» particularmente desfavorável, ou actividades em forte processo de reestruturação, etc. Se assim fôr, é correcto excluí-los do processo de perequação e considerar que a recta de tendência representa, de facto, a *norma* da repartição de mais-valia no ano em causa (e tanto melhor, quanto se verifique igualmente existirem sectores, que por razões também explicáveis, se afastem da norma no sentido oposto).

Chama-se a atenção para que este método horrorizará provavelmente aqueles aprendizes de econométrista ou de estatístico que, face a tal situação, dizem por certo: não se verifica correlação significativa. Ora, exactamente, é aqui que se situa a diferença fundamental: os números *só por si* não explicam *tudo* (para não dizer que não explicam nada...). Dão pistas, e estas têm de ser permanentemente confrontadas com a realidade. No caso acima, por exemplo, a análise das excepções contribuirá para um esclarecimento sobre determinadas relações importantes, com incidências económicas mas certamente também políticas, que *fazem com que* certos sectores não *consigam realizar* a exploração dos seus trabalhadores até ao limite que a regra ou lei geral lhes «permitiria», enquanto que outros obterão sobrelucros para além dessa regra.

b) *A perequação «final»; o Estado, o capital financeiro, os grupos monopolistas.*

Embora ainda não tivéssemos explicado o problema nestes termos, já vimos que se verificam no sistema capitalista duas formas de repartição da mais-valia produzida. É a sobreposição destes dois mecanismos que nos vai conduzir àquilo que designaremos por perequação «final». Assim, se centrarmos a nossa observação apenas sobre a indústria transformadora, que é a actividade produtiva motora do desenvolvimento capitalista¹⁴, temos que, num primeiro tempo, se dará uma perequação geral da mais-valia produzida, grosseiramente proporcional aos capitais investidos. Foi desta que nos ocupámos na alínea anterior. Mas, num segundo tempo, cada empresa vai transferir para o exterior parte da mais-valia que lhe correspondeu. As «regras» desta transferência, embora não possam mecanicamente ser apenas interpretadas como tal (pois numerosos factores as condicionam), traduzem, em última análise, a situação tendencial das relações de força entre as fracções de classe com «direito» à partilha da mais-valia. As transferências que essencialmente nos interessam — não apenas por serem as mais facilmente determináveis, mas sobretudo porque politicamente as mais significativas — são as que se destinam às entidades financeiras e ao Estado.

As primeiras constituem os encargos financeiros (ou juros) sobre capital-dinheiro posto à disposição da empresa para que ela o faça «frutificar». A parcela de mais-valia transferida sob esta forma poderá dar importantes indicações sobre o grau de dependência do capital industrial em relação ao capital financeiro. Por um lado, no caso de ramos industriais «pulverizados» ou predominantemente constituídos por empresas não integradas em grupos monopolistas, poder-se-á examinar em que medida tais ramos já se encontram sob o domínio efectivo do capital financeiro ou, pelo contrário, a sua integração monopolista se virá eventualmente a efectuar por outras vias. Por outro, tratando-se de ramos compreendendo predominantemente empresas pertencentes a grupos monopolistas financeiro-industriais, é de esperar que trans-

¹⁴ O que não significa que não o possa ser igualmente no modo de produção socialista, só que não é esse o problema que nos ocupa.

pareçam deste exame certos elementos de estratégia dos referidos grupos.

Para o Estado e entidades para-estatais vão, segundo a perspectiva adoptada, ser transferidas as parcelas de «encargos sociais» e de «encargos fiscais» (mais sumariamente: impostos). O Estado vai assim pesar, através destes dois mecanismos de «cobrança», no nível de lucros líquidos que finalmente ficam à disposição das empresas.

Ora, do ponto de vista do capitalista industrial o que interessa, de facto, é o montante de lucros que pode considerar como «retribuição líquida» ao seu próprio capital. É esta a massa de mais-valia que em definitivo lhe cabe, e a que pode dar os destinos internos habituais: distribuição de dividendos aos accionistas, distribuição de «gratificações» (sob várias formas) aos administradores, constituição de reservas, etc.. É esta, portanto, que vai ser contraposta ao capital próprio investido, tendo em vista determinar se a taxa de lucro do empreendimento se situa ou não a um nível remunerador (isto é, acima ou abaixo da tal taxa-média-normal subjacente às decisões de investimento).

É, então, a este nível que se situa o que designámos por perequação «final». A este nível se processará, em última análise, a perequação dupla que eventualmente distinguirá sectores fortemente concorrenciais de sectores fortemente concentrados. Veremos, aliás, na exposição dos resultados obtidos, que o tratamento conjunto do juro e do lucro industrial nos permite chegar, desde logo, a conclusões interessantes.

Temos então, como linha de orientação, a apreciação da posição dos diversos ramos industriais tendo em conta a repartição da mais-valia «manifestada» entre capital financeiro, Estado e capital industrial. E admitimos que, no caso dos grupos monopolistas, o simples exame do que se passa nas empresas industriais que deles fazem parte deverá ser insuficiente, mesmo incluindo nesse exame a apreciação, acima referida, da incidência do capital financeiro. Com efeito, uma parte importante de transferência interna (ao grupo) de mais-valia é feita, num grupo diversificado, através da troca de bens e serviços. Assim, em termos apenas ilustrativos — o que não quer dizer que não correspondam a uma realidade prática — vejamos como funcionará este mecanismo num grupo de que façam parte, por exemplo, diversas empresas industriais e uma empresa de transportes em posição dominante no seu

sector. Como esta última presta serviços de transporte a uma multiplicidade de outras empresas exteriores ao grupo, e está, por outro lado, em posição de praticar uma política de fretes elevados, o grupo em nada será prejudicado pelo facto de assim amputar os lucros das empresas industriais do grupo, transferindo parte deles para a actividade de transportes. E o caso é generalizável; num grupo que desenvolve a sua actividade em numerosos sectores, são as empresas situadas naqueles em que a sua posição é dominante que constituem, em princípio, os «centros de atracção» de mais-valias, simultaneamente internas e externas ao grupo. É em torno de questões deste tipo que se situa a estratégia geral do grupo, e daí pode resultar um considerável desequilíbrio nas taxas de lucro das diversas empresas que o constituem. E é principalmente neste campo que tem sentido falar-se de «planificação» ao nível dos grupos monopolistas. O que não quer dizer que *cada uma* das empresas não procure, de facto, obter o máximo lucro, mas dentro dos condicionalismos que lhe são impostos pelo objectivo mais amplo de máximo lucro *para o grupo*, como unidade estratégica. Refira-se, de passagem, que o mesmo se aplica, como é óbvio, aos grupos multinacionais, com empresas também com frequência em numerosos sectores, mas sobretudo em *numerosos países*.

c) *O investimento estrangeiro*

A linha básica de orientação quanto a este ponto já foi traçada (Cap. II—Secção 6—A questão da produtividade) ao analisar o conceito de produtividade por unidade de salário e as suas implicações.

Nessa perspectiva, procuraremos analisar comparativamente, para aqueles ramos industriais em que é conhecida a forte participação do capital estrangeiro, os valores obtidos para VAB/S e VAB/T em Portugal e nos Estados Unidos.

Complementarmente, e tomando a economia americana como «ponto de mira» para qualquer formação social capitalista em crescimento, procurar-se-á examinar as vias possíveis para esse crescimento (no sector industrial), suas limitações e implicações, inclusivé no plano político.

Independentemente das conclusões a que possamos chegar, convém desde já precisar que o problema do «investimento estrangeiro directo na indústria transformadora» está

muito longe de esgotar (e nem sequer será por certo o seu aspecto mais importante) o problema, bem mais complexo, da integração-dependência do capitalismo nacional na rede mundial de trocas capitalistas, ou melhor, no sistema imperialista de domínio político-económico. Neste plano poderá afirmar-se, sem necessidade de quaisquer cálculos, que é a formação social como um todo que é *condicionada* e *dominada*, e que a isso não escapa nenhum sector da actividade económica, como nenhum indivíduo ao nível do próprio quotidiano. Só que a intensificação desse «condicionamento», reforçando as relações de dependência global, acentua, simultaneamente, os antagonismos sociais internos.

d) *O problema da acumulação*

A partir de um estudo que fazemos incidir sobre um único ano, não se afigurava fácil (ou mesmo possível) tirar conclusões sobre um processo evidentemente «histórico» como é o da acumulação.

Do ponto de vista conceptual, o problema mais delicado e imediato que surge é o da diferenciação, fundamental, entre acumulação de capital-dinheiro e acumulação de capital-produtivo (sendo esta, como já referimos, a única acumulação socialmente determinante). Com efeito, se uma sociedade anónima industrial se constitui e inicia a sua actividade com um capital social de, por hipótese, 20 000 contos e, passados 10 anos, apresenta no passivo do seu balanço os mesmos 20 000 contos de capital social (o que significa que não houve qualquer nova emissão de acções, portanto, que os accionistas não «entraram» com mais um tostão) e 40 000 contos de reservas, isto quer, muito simplesmente, dizer que, *independentemente* dos dividendos, «vencimentos» e «gratificações» aos administradores (que são simultaneamente os grandes accionistas ou mesmo a totalidade dos accionistas), etc., a «empresa» acumulou um capital-dinheiro tal que triplicou o valor do capital próprio inicial. Por outras palavras, os accionistas, venham ou não a incorporar as reservas no capital social (e podem legalmente fazê-lo), adquiriram gratuitamente o direito de se apropriar de uma massa de mais-valia tripla daquela que, em termos de taxa média de lucro, lhes «cobia» ao iniciar o negócio — sem esquecer que esse «capital-adicional» foi ele próprio constituído a partir das

mais-valias apropriadas ao longo desses dez anos. Simplesmente, e é aí que é determinante o papel da acumulação de capital produtivo, esse «direito» dificilmente se materializará se pelo menos uma parte dessas reservas se não tiver «aplicado» produtivamente. E quando se diz produtivamente não significa necessariamente no interior da própria empresa: com essas reservas a sociedade inicial pode ter, por sua vez, participado no capital social de outra sociedade que, por exemplo, se dedique a uma actividade produtiva noutro sector.

Ora, sem sobrecarregar mais o panorama, só este último elemento chega para se concluir da impossibilidade, a partir do exame do activo do balanço daquela mesma empresa, de apreciar em que medida essa acumulação de capital-dinheiro se traduziu em acumulação de capital-produtivo.

Acrescem ainda outras dificuldades práticas. Entre outras: as amortizações poderão «esconder» uma parcela de reservas disfarçadas¹⁵; a existência de outras formas de reservas disfarçadas, como sejam algumas das diversas «provisões»; a

¹⁵ A fim de «acalmar» aqueles que possam estar a pensar que exageramos desnecessariamente a nossa preocupação de ridículo «rigor contabilístico», oferecemos com gosto este passo de uma carta de Marx a Engels de 24 de Agosto de 1867 (nas vésperas da publicação do 1.º livro do «Capital»): «Ao terminar o Livro 2.º (processo de circulação) cuja conclusão estou terminando, preciso uma vez mais, como já o fiz há anos, dirigir-me a ti para que me esclareças um aspecto.

O capital fixo tem de ser substituído *in natura* digamos, por exemplo, ao fim de 10 anos. Entretanto, o seu valor é restituído em parte, gradualmente, à medida que vão sendo vendidas as mercadorias produzidas graças a esse capital. Esse progressivo refluxo (return) é necessário no que se refere ao capital fixo (abstraindo das reparações e outros aspectos de pormenor) para o substituir apenas no momento em que morre na sua forma material — por exemplo na forma de máquinas. Mas *entretanto*, o capitalista vai recebendo essas sucessivas parcelas (return). Há muitos anos escrevi-te que me parecia constituir-se dessa forma um *fundo de acumulação*, admitindo que o capitalista emprega nesse intervalo o dinheiro que vai recebendo, antes de necessitar dele para repor o capital fixo. Tu manifestaste-te contra essa concepção numa carta um tanto superficial. Posteriormente descobri que Mc Culloch apresenta este *fundo de amortização* sob a forma de *fundo de acumulação*. Convencido da incapacidade de Mc Culloch para conceber seja o que for com pés e cabeça, aban-

necessidade de ter em conta as variações de preços; a necessidade de conhecer, ou pelo menos de estimar com aceitável aproximação, a «idade» do capital aplicado na empresa ou no sector em questão.

Isto seria suficiente para desistir de tentar abordar o problema da acumulação a partir dos dados de que dispomos. E, com efeito, não iremos utilizar esses dados para qualquer forma de análise «empírica» do problema. Dado, porém, a estreita relação entre os fenómenos de concentração, centralização e acumulação do capital, não deixaremos de efectuar alguns comentários inspirados nos resultados obtidos no tratamento das hipóteses anteriores, confrontando-as com os fundamentos teóricos da acumulação e, por necessária implicação, com a lei tendencial do decréscimo da taxa de lucro.

4 — FONTES

Já indicámos que a fonte básica de elementos para este trabalho foram os relatórios das sociedades anónimas publicados na III Série do Diário do Governo. Durante o ano de 1972 procedeu-se à elaboração de um índice tão completo quanto possível dos relatórios das sociedades anónimas industriais relativos ao ano de 1971 e sua repartição por

donei o assunto. A sua intenção apologética a esse respeito já foi refutada pelos malthusianos, mas eles também admitem o facto.

Tu, como fabricante, deves saber muito bem o que fazes com as somas assim obtidas destinadas a repor o capital fixo antes do momento de o repor *in natura*. Peço-te que me respondas não em teoria mas no *plano puramente prático*. (*Cartas sobre el capital — Marx, Engels*, Edima, Barcelona, 1968, pgs. 137-138). A resposta de Engels (de 28 de Agosto), embora ele diga que fornece dados que «esclarecem por completo o assunto», parece-nos pouco elucidativa e, de qualquer modo, não temos conhecimento de que Marx tenha voltado ao assunto. No entanto, o que nos interessava por agora era mostrar a que grau de minúcia descia Marx na preocupação de fundamentar a sua teoria em dados colhidos ao nível da contabilidade empresarial...

ramos de actividade. Esperava-se, como vinha sendo habitual, que as «Estatísticas Industriais» do I.N.E. para 1971 fossem publicadas em fins de 1972. Com efeito, esta publicação, bem como as «Estatísticas das Sociedades», constituíam um indispensável complemento de informação para o trabalho que nos propúnhamos efectuar. Pois, no momento em que procedemos à última elaboração dos dados — Novembro de 1973 — ainda não estavam disponíveis as «Estatísticas Industriais» de 1971 no que diz respeito à indústria transformadora. Por este facto, tivemos de utilizar as «Estatísticas Industriais» de 1970 e, sobre elas, efectuar os necessários ajustamentos, com base em estimativas. Quanto às «Estatísticas das Sociedades», pudémos utilizar as relativas a 1971, publicadas em Dezembro de 1972.

Estas foram as fontes primárias que serviram de base fundamental ao estudo.

Outras fontes utilizadas:

- Estatísticas para o Planeamento, 1960-1970, I.N.E.;
- Anuário Estatístico, 1971, vol. I, I.N.E.;
- Estatísticas das Contribuições e Impostos, 1971, I.N.E.;
- Evolução da Produtividade, do Emprego e da Remuneração em 24 sectores da Indústria Transformadora (1953-1969), por Amílcar Soares Martins e outros — Jornadas de Produtividade, 1972.
- Situação e Perspectivas da Indústria em Setembro de 1971; idem, em Setembro de 1972. Corporação da Indústria, Gabinete de Conjuntura e Análise Económica.
- Algumas Estatísticas do Trabalho em Portugal (disponíveis até 31-12-71), por Fernanda Marques Guimarães; Gabinete do Planeamento do Ministério das Corporações e Previdência Social, 1972.
- Estrutura da Economia Portuguesa — Relações Inter-industriais, quadros input-output para o continente português (1964). INII — Economia, 1971.
- Matriz de Capital, por Manuel Ferreira Raposo, INII — Economia, 1970.
- Relatório de Actividades da Direcção Geral dos Serviços Industriais para 1971.
- Principais Sociedades — 1970. I.N.E., 1972.
- Investimentos em Portugal. Banco do Fomento Nacional, 1972.

- Investimentos estrangeiros em Portugal, por Luís Salgado de Matos, ed. Seara Nova, 1973.
- L'évaluation du capital fixe productif, por Jacques Maisse; I.N.S.E.E., Nov. 1972.

Para além destas publicações, socorremo-nos de numerosos artigos e textos informativos publicados em jornais e revistas, nacionais e nalguns casos estrangeiros, bem como em estudos e documentos sectoriais de diversas origens, que seria fastidioso enumerar exaustivamente.

Queremos sublinhar que a grande maioria destes elementos teve como utilidade fundamental a de permitir, em certa medida, uma crítica e esclarecimento dos dados fornecidos pelas fontes principais. Com efeito, se há crítica que imediatamente e à partida se possa fazer a um trabalho como o que se apresenta, ela será por certo a que porá *em séria dúvida a validade dos elementos fornecidos pelas contas publicadas pelas empresas*. Ninguém desconhece a grande flexibilidade que o tratamento contabilístico dos elementos do balanço e da conta de exploração põe à disposição das administrações das empresas, e que habilita estas a, dentro de apreciável margem, dar a essas contas a expressão que lhes pareça mais conveniente (e isto muito para além das simples incidências fiscais). No entanto, há um facto que, tendo em conta os objectivos que se visavam, merece particular consideração, pela importância de que se pode revelar nas conclusões: o sentido do erro é conhecido. De facto, na generalidade dos casos, os lucros *poderão estar* subestimados, e a conta salarial eventualmente sobrestimada. Mas não se vê facilmente motivos que possam levar a um desvio em sentido contrário. Veremos na alínea seguinte como se procurou efectuar certas correcções nos dados colhidos, mas nem por isso, obviamente, poderemos pretender ter trabalhado com valores reais e, portanto, aquela observação conserva a sua plena validade. Para dar apenas um exemplo, não nos foi possível (excepto nalguns, poucos, casos) fazer qualquer aferição dos valores da produção, semelhante à que foi realizada no estudo elaborado pelos sindicatos da indústria dos Lanifícios, destinado a fundamentar a fixação de novas tabelas salariais no Contrato Colectivo a estabelecer com a FNIL. Nesse caso, foi detectado que o valor de produção registado nas Estatísticas Industriais era da ordem de 70 % do valor estimado naquele estudo, para 1970.

Deve, porém, notar-se que em boa parte dos sectores não é provável que se possam verificar desvios desta ordem, embora não seja de excluir que, neste aspecto, se cometam erros importantes. É uma das possíveis vias pelas quais os lucros declarados se apresentam mais baixos do que os reais.

5 — ELEMENTOS METODOLÓGICOS

a) *Adaptação dos conceitos ao cálculo*

Vamos passar brevemente em revista a forma como foram determinados os vários elementos de base para o cálculo das relações que nos propusémos estabelecer. Convém desde já acentuar que situamos a nossa perspectiva fundamentalmente ao nível da produção. Isto é, interessam-nos as mais-valias, os lucros, o valor acrescentado directamente relacionados com a (ou gerados através da) produção. É assim que não teremos em consideração aquelas aplicações de capital que não são directa ou imediatamente produtivas: participações financeiras (que representam, da parte da empresa, uma acção de financiamento de outras actividades, produtivas ou não), e os activos fixos «em curso» (que só virão a ser «produtivos» em exercícios futuros). Na mesma óptica não incluiremos nos lucros ou mais-valias os «rendimentos financeiros» de aplicações de capital fora da empresa. É ainda dentro deste princípio que procuraremos identificar os «salários produtivos», isto é, aqueles implicados no processo de produção.

Vejamos então os elementos básicos calculados:

Capital-dinheiro (financiamento da produção):

- a) Capital social;
- b) Reservas — Incluímos as várias «reservas» inscritas sob essa designação no passivo dos balanços, e bem assim a generalidade das «provisões» que, como é sabido, quase sempre constituem reservas disfarçadas. Elas são, de qualquer modo e indiscutivelmente,

fundos próprios destinados ao financiamento da exploração;

- c) 'Capital externo — É constituído por *todas* as formas de crédito feito à empresa. Há no entanto certas formas de crédito que não constituem rigorosamente «aplicações de capital», no sentido em que o «capital-dinheiro» (como, por definição, qualquer *forma* de capital) pressupõe a sua própria reprodução acrescida de uma «remuneração» ou juro. Assim, por exemplo, as dívidas da empresa constituem um crédito efectivo que lhe é feito, mas sobre o qual esta não tem de pagar normalmente um juro. Preferimos, portanto, embora possa ser bastante discutível, em lugar de ir calcular nos balanços (aliás nem sempre claros a esse respeito) os vários empréstimos e créditos a curto e médio prazo, partir dos encargos financeiros *efectivamente pagos*, e daí deduzir o montante do capital-dinheiro *nessa qualidade* posto à disposição da empresa. Para isso adoptamos, em geral, uma taxa média de juro de 8 %.
- d) 'Capital total, Ct — Soma das três parcelas anteriores *menos* aplicações não produtivas. *Em termos monetários* Ct corresponde à soma *capital constante + capital variável* de Marx, e dispensa-nos (o que, como vimos, seria praticamente impossível) o cálculo do capital variável.

Capital produtivo

- a) Activo fixo — corresponde ao capital constante fixo de Marx. Calculámos, para cada ramo, o activo fixo bruto, as amortizações acumuladas e o activo fixo líquido (diferença entre os dois anteriores). O problema que se punha era o da inclusão ou não do «activo fixo incorpóreo» e do incorrectamente chamado «capital-terra». Quanto ao primeiro, constituído por despesas *não materiais* efectuadas em geral anteriormente ao início da produção (custos de estudos e projectos, aquisição de patentes, despesas de arranque, etc.), consideramo-las como uma *condição* da produção, isto é, de uma forma geral, a produção não poderá efectivar-se sem que se tenham realizado. Nessa medida, parece-nos defen-

sável a sua inclusão. Quanto ao «capital-terra», referimo-nos ao «valor» dos terrenos de que a empresa é proprietária. Se é certo tratar-se também de uma condição da produção, nem por isso é indispensável que a empresa adquira o terreno em que vai instalar a sua unidade produtiva, e nesse caso nem o problema se chega a pôr. O importante é, sim, observar que, como já vimos, a terra não constitui, em termos teóricos, um «capital» e que só *aparece* como tal devido a existir uma apropriação privada desse «bem natural». Contudo, e precisamente porque tais são as condições capitalistas, ela constitui um *objecto de aplicação* de capital-dinheiro, sendo a sua posse «remunerada» a esse título com uma *renda*. Sendo assim, os lucros que a empresa obterá vão incluir, embora se não faça a distinção, a renda dos terrenos que adquiriu. Do mesmo modo, e na medida em que, para construir uma fábrica, é necessário um terreno e a este é, nas referidas condições, *atribuído* um valor, optámos por incluir esse valor (monetário) no capital fixo, sempre que tal valor não excedia (e na medida em que não excedia) 10 % do activo fixo bruto. Este limite representa um dado empírico extraído dos próprios balanços, pelo que se considerou que, acima desse valor, isso significava ter a empresa adquirido terrenos para além do necessário à sua instalação — e tratar-se-ia então de uma aplicação de capital especulativa —, ou então que os adquiriu, por quaisquer circunstâncias, a preço anormalmente elevado.

Quanto às amortizações acumuladas, decidimos aceitá-las, com o montante inscrito nos balanços, como valorização «exacta» do desgaste do activo fixo (desgaste económico). Com efeito, tornava-se difícil avaliar em que sectores se verificariam desvios — maiores ou menores, num ou noutro sentido — entre as amortizações contabilísticas e as económicas.

Em relação a comparações que se pretendam efectuar com os dados da Matriz de Capital de 1974, convém desde já apontar algumas reservas importantes: com efeito, na Matriz, por um lado,

estão excluídos o valor dos terrenos (correção que seria fácil de efectuar) e do activo incorpóreo, por outro, os valores do capital produtivo dizem respeito a «estimativas de valores de substituição» feitas pelos próprios empresários¹⁶. Nestas circunstâncias, não terá sentido a comparação individualizada de relações Capital/produto, mas já poderá ter interesse uma comparação da ordenação dos ramos segundo esse indicador¹⁷.

- b) Amortizações anuais — correspondem, na hipótese acima indicada para as amortizações acumuladas, ao «capital constante fixo consumido anualmente», cujo valor é uma parcela do valor da produção anual.
- c) Activo circulante — corresponde à soma capital constante circulante + capital variável segundo Marx. Não tivemos, para os cálculos que nos interessavam, necessidade de o determinar. Mas seria fácil obtê-lo por diferença entre Ct e o activo fixo bruto.

¹⁶ V. Inquérito Industrial (1964) — Continente, I. N. E., tomo I, vol. 1.º, pg. XIII. Foi esta a fonte dos valores adoptados para o estabelecimento da Matriz de Capital. Diz-se naquele Inquérito: «Para as empresas que têm escrita, os bens de capital cujo valor se pretendeu coincidirem com o seu «activo immobilizado corpóreo», embora quer o valor que lhes fosse atribuído na escrita, quer a arrumação contabilística usada na empresa pudesse não coincidir com o que se pretendia no boletim». Ora, no boletim, o que se pretendia era o seguinte (pg. 294): «Capital fixo existente — Devem ser tomados em consideração todos os bens de capital fixo que, em 31.12.64, estivessem em condições de funcionar, incluindo-os na situação de reserva, mesmo que tais bens se encontrassem, em tal data, completamente amortizados segundo a escrita da unidade inquirida. O valor pretendido é a verba que a unidade adquirida estaria resolvida a dispender com tais bens de capital, não novos mas sim no estado em que os mesmos se encontram, se deles necessitasse e tivesse de os comprar. Não se devem utilizar, portanto, os valores extraídos da escrita se estes não corresponderem aos valores pretendidos (em virtude, por exemplo, da sua desactualização), podendo, contudo aquela constituir um bom auxiliar da valorização pretendida».

¹⁷ Todas estas indicações que damos sobre o activo fixo destinam-se a qualquer eventual utilização que venha a ser feita dos valores calculados e apresentados no Anexo 2. Com efeito, para o trabalho a que procedemos, não tivemos necessidade de utilizar estes elementos.

Salários — Capital variável.

O que podemos determinar, como já exposto, não é v (Capital variável) mas nv (cap. variável \times n.º de rotações anuais).

- a) Salários produtivos — Nas contas das empresas não é, obviamente, feita qualquer distinção entre estes e os que designámos por «improdutivos». Quando muito, aparece uma diferenciação entre pessoal «fabril» e pessoal «administrativo». Tivemos, assim, de recorrer às Estatísticas Industriais, onde se distingue o pessoal «operário» do pessoal «administrativo, técnico e de escritório». Quanto ao primeiro não se levantam problemas. É possível, assim, estimar, para cada ramo em estudo, a percentagem dos «encargos de pessoal» das contas das empresas relativa à força de trabalho operário. Já no que se refere à parcela restante (que se situa, na grande maioria dos casos, entre 25 % e 40 % do total) fomos obrigados a admitir, arbitrariamente, que 50 % correspondia a força de trabalho produtiva. Contudo, para efeito de certas comparações com indicadores correntes (e, designadamente, para comparações internacionais) utilizámos também os valores de salários e ordenados totais.

Os encargos sociais «não obrigatórios» foram adicionados aos salários sempre que foi possível identificá-los com despesas relativas a cantinas, postos médicos, e outros serviços que pode admitir-se constituírem um complemento salarial (por contribuírem para a reprodução da força de trabalho).

- b) Força de trabalho feminino — A partir das Estatísticas Industriais estimou-se, para cada ramo, a percentagem numérica de pessoal operário feminino no pessoal operário total. Este elemento interessava-nos para a caracterização de certos ramos industriais.

Lucros — Mais-valia — Valor acrescentado

Os elementos calculados para a determinação destes valores foram os seguintes:

- a) Resultado da conta de ganhos e perdas (deduzido das receitas financeiras, pelas razões expostas), subdividido em dividendos e reservas, de acordo com a «proposta de distribuição», suposta aprovada pela Assembleia Geral.
- b) Remuneração aos corpos gerentes — Esta parcela deve ser, em particular nas grandes empresas, a mais fortemente subestimada. Com efeito, os valores inscritos nas contas de exploração são, na generalidade dos casos, simplesmente ridículos face ao nível de rendimentos conhecidos dos administradores das mais importantes sociedades anónimas¹⁸.
- c) Previdência — Verbas transferidas pela empresa a título de «contribuição patronal para a Previdência» (sobre todo o pessoal). Sempre que não se encontrava identificado, o montante desta «contribuição» foi calculado a partir da percentagem estabelecida sobre ordenados e salários para este fim.
- d) Fundos destinados a reservas e provisões.
- e) Impostos directos — Os «encargos fiscais» pagos no ano em estudo e inscritos na conta de exploração.
- f) Impostos indirectos — Sempre que foi possível detectá-los.
- g) Encargos financeiros.

Com estes elementos tornou-se possível calcular:

Lp — lucro relativo aos capitais próprios: $a + b + d$

Lt — lucro relativo ao capital total: $a + b + d + g$

M — mais-valia: $a + b + c + d + e + f + g$

VAB — valor acrescentado bruto: $A + St + a + b + c + d + e + g$

em que A — amortizações anuais

St — salários e ordenados totais.

b) *Ramos industriais considerados*

Segundo as Estatísticas das Sociedades existiam em Portugal, em 1971, 729 sociedades anónimas na «indústria transfor-

¹⁸ As desinteligências entre administradores da Covina deram, a este respeito, informações bem esclarecedoras.

madora». Passados em revista todos os exemplares do «Diário do Governo» em que, no ano de 1972, vieram publicados relatórios de sociedades anónimas, retivemos cerca de 400 relatórios de sociedades anónimas industriais. Esta primeira selecção correspondeu à exclusão de todas aquelas sociedades cuja expressão era insignificante e que, portanto, iriam contribuir para tornar o trabalho extremamente moroso sem que, em contrapartida, a sua inclusão o fosse por certo fazer inflectir em sentido diferente daquele que tomaria sendo elas ignoradas. Estes 400 relatórios foram examinados em pormenor, tendo dado lugar a nova selecção, por exclusão de:

- sociedades de cujo relatório era impossível extrair quaisquer dados úteis (em particular, todos aqueles que não inseriam conta de exploração ou cuja apresentação da mesma era demasiado sumária),
- sociedades em fase de constituição, portanto ainda sem actividade produtiva,
- sociedades de que não era possível determinar exactamente a actividade industrial a que se dedicavam.

Alguns ramos de actividade foram ainda deliberadamente excluídos (cerâmica de barro vermelho, artigos de plástico, tipografia/edição) e outros tiveram de o ser devido a certas particularidades que tornavam difíceis a interpretação dos elementos publicados (vídeo oco).

Após esta selecção, acabaram por ser objecto de tratamento final 226 sociedades, que representavam portanto 31 % do número total de sociedades, mas 67,4 % do seu volume de produção, 66,8 % da totalidade do capital social e da ordem de 70 % do valor acrescentado bruto¹⁹.

Há que precisar o que entendemos neste estudo por «ramos industriais». Com efeito, interessava-nos situarmo-nos

¹⁹ Fazendo a relação entre estas 226 sociedades e a totalidade das sociedades anónimas e por quotas industriais obtém-se: 2,4 % em número, 47 % do capital social, 34,7 % do valor da produção e da ordem de 38 % do valor acrescentado bruto. Em relação apenas aos ramos considerados, as 226 sociedades representam aproximadamente 55 % do valor total da produção desses ramos (estimado com base nas Estatísticas Industriais).

ao nível mais desagregado possível, pois na perspectiva do capitalista que decide efectuar um investimento industrial a questão não se põe, em geral, em termos de «vou investir no sector «alimentar», ou no sector da «pasta, papel e cartão», mas sim «vou investir numa fábrica de chocolates, ou numa fábrica de cartão canelado». É a esse nível de desagregação que é (quando é...) analisado o mercado, que é estimada a taxa de lucro esperada, que é seleccionada a tecnologia a adoptar.

Por outro lado, tendo em vista os indicadores que se pretendia calcular, interessava simultaneamente conseguir trabalhar a um nível em que fossem tanto quanto possível homogéneos quer a tecnologia (composições orgânicas do capital próximas) quer o produto/mercado (de modo a apercebermos da influência dos fenómenos de concentração sobre as taxas de lucro).

Sendo assim, a C. A. E. (classificação das actividades económicas), cuja perspectiva é essencialmente a dos «produtos», mas que desajeitadamente introduz também critérios tecnológicos, conduzindo a uma autêntica «miscelânea» que cada vez parece mais inadequada, não podia servir-nos de base.

Por isso mesmo, na elaboração da Matriz de Relações Inter-Industriais se procurou uma certa homogenização, agrupando em «ramos» certos sectores e sub-sectores da C. A. E. Estes «ramos» foram definidos da seguinte forma: «ramo [é] a actividade que elabora, a partir dos outros produtos da nomenclatura, um produto da nomenclatura e só um, de tal forma que qualquer produto é produzido por um ramo e só um. Entende-se, para este efeito, por *produto*, o conjunto dos produtos elementares (bens ou serviços agrupados no mesmo posto de nomenclatura). [...] O critério geral [de reagrupamento dos produtos elementares] utilizado foi o seguinte: classificaram-se num mesmo posto da nomenclatura (ramo) os produtos de utilização semelhante, mas ao mesmo tempo obtidos através de uma mesma categoria de técnicas e a partir das mesmas matérias-primas».

Já estamos, portanto, dentro de uma perspectiva mais próxima da nossa, mas, para o nosso objectivo, ainda permaneciam certos problemas por resolver. Por um lado, em muitos casos, ainda eram demasiado agregados os ramos considerados. Por exemplo, a actividade «refinação de açúcar», perfeitamente homogénea quer em termos de tecnologia, quer em termos de produto, aparecia integrada num ramo «outros produtos alimen-

tares» juntamente com o fabrico de margarinas, a torrefacção do café, a produção de amidos, etc. Por outro, era-se obrigado a «dissolver», com «trânsitos» artificiais entre certos ramos, a unidade de certas actividades integradas, com produções muito diversas. Por exemplo, as três maiores unidades industriais no processamento de cereais integram a produção de farinha, o descasque de arroz, o fabrico de bolachas, massas alimentícias, rações, etc. Do nosso ponto de vista, não nos interessava classificar artificialmente estas unidades num ramo «moagem», ou num ramo «massas alimentícias, confeitarias, etc.», mas sim tratá-las conjuntamente, mas separadas de qualquer dos outros ramos.

Fomos, assim, conduzidos, pelos nossos próprios objectivos, a efectuar um agrupamento específico para o estudo a efectuar, tendendo a agrupar as unidades industriais de forma a que cada agrupamento, que designámos também por «ramo», tivesse um máximo de características homogéneas. Mesmo assim, a fim de não se levar essa homogeneidade a um ponto tal que em cada ramo nos aparecesse só uma ou duas unidades, houve que violar por vezes um pouco esse critério. Assim, por exemplo, no ramo «pasta de celulose» incluímos as unidades de pasta não solúvel e a única de pasta solúvel (produto com distinto mercado e com tecnologia igualmente diferenciada das restantes), e, sobretudo, as metalomecânicas foram agrupadas por grau de «capacidade tecnológica», aliás associada à dimensão e à complexidade dos produtos fabricados: daí a designação genérica de «metalomecânicas ligeiras» e «metalomecânicas pesadas», aliás de nenhum modo original.

Quanto à representatividade dos ramos considerados, adoptou-se um critério baseado no valor da produção respectiva (v. Anexo 1), tendo-se finalmente retido os seguintes:

- 1 — Concentrado de tomate (e outras conservas vegetais)
- 3 — Cereais integrados
- 4 — Moagem (e descasque de arroz)
- 5 — Açúcar
- 6 — Rações para animais
- 7 — Cerveja
- 8 — Tabaco
- 9 — Têxteis de algodão
- 12 — Têxteis industriais
- 14 — Confecções

- 15 — Aglomerados e contraplacados (madeira)
- 17 — Pasta de celulose
- 18 — Papel e cartões
- 19 — Curtumes
- 20 — Pneus
- 21 — Resinosos
- 22 — Fibras artificiais e sintéticas
- 23 — Adubos químicos (azotados)
- 24 — Tintas e vernizes
- 25 — Fósforos
- 26 — Produtos farmacêuticos
- 27 — Cerâmica fina
- 28 — Fibrocimento
- 29 — Fundição (metais ferrosos)
- 30 — Metalomecânica ligeira
- 31 — Metalomecânica pesada
- 33 — Equipamento eléctrico industrial
- 34 — Pilhas e acumuladores
- 35 — Lâmpadas eléctricas
- 36 — Material de telecomunicações e electrónica
- 37 — Estaleiros navais
- 38 — Montagem de automóveis
- 39 — Vidro plano
- 40 — Amido e afins

Os saltos de numeração correspondem, como se indica no Anexo 1, aos ramos que foram considerados «não representativos». Após esta eliminação, vão ser objecto do estudo que se segue 186 sociedades dos 34 ramos acima, mais 8 correspondentes a empresas/ramos de tipo monopolista (CUF, SACOR, Siderurgia e o ramo Cimentos) que, pela sua natureza financeiro-industrial, impedem um tratamento idêntico ao dos restantes.

CAPÍTULO IV
RESULTADOS DA INVESTIGAÇÃO

1 — A PEREQUAÇÃO «ORIGINAL»

Efectuados, de acordo com os critérios expostos, os cálculos das variáveis fundamentais para os ramos considerados (v. Anexo 2), começámos por testar a hipótese feita no que respeita à mais-valia manifestada nestes ramos, mais concretamente à eventual relação entre as taxas de mais-valia aparentes e as composições orgânicas aparentes.

Fomos, assim, representar graficamente os pontos correspondentes aos 34 ramos retidos. O resultado obtido pode ser consultado no anexo 2 (gráfico 2.1). A leitura do comentário que se segue deverá ser acompanhada com o exame da representação gráfica correspondente, que deve ser desdobrada de forma a facilitar esta apreciação simultânea.

Tomámos como pontos definidores da recta de tendência todos aqueles que se situam dentro da mancha a ponteados. Vemos assim que 23 dos 34 ramos apresentam uma forte correlação entre as variáveis M/S e C/S, definindo uma recta com um andamento exactamente idêntico ao que admitimos na hipótese feita. Esta recta, aliás, aproxima-se bastante da «perequação perfeita», pois corta o eixo dos m já muito próxima da «origem» (cruzamento dos eixos dos m e dos c).

Primeiras observações a fazer:

— 27 dos 34 ramos (79,4 %) têm composições orgânicas aparentes inferiores a 10. Independentemente do maior ou menor afastamento da recta de tendência, verifica-se ainda que 6 dos 7 ramos (85,7 %) com composição superior a 10 se situam à esquerda da recta, e que 18 dos 27 (66,7 %) ramos com composição orgânica inferior a 10 se situam à direita da mesma recta.

— A taxa média de mais-valia aparente para o conjunto dos 34 sectores é de 1,25 e a composição orgânica aparente média é de 6,25. O ponto correspondente situa-se dentro da «mancha de correlação». Aliás, se só considerássemos os 23 ramos que definem a recta, o ponto representando aquelas duas médias situar-se-ia obviamente muito próximo da recta.

— A taxa média de lucro correspondente àquele ponto médio é de 20 %. Note-se que esta é a taxa de lucro «teórica» definida por Marx e que interessa ao conjunto dos «candidatos» à partilha da mais-valia, mas não a cada um em particular.

Também não tem, naturalmente, em conta, por impossibilidade de cálculo, as transferências internacionais de mais-valia, nos dois sentidos (adiante daremos um exemplo concreto e facilmente detectável).

— 7 ramos «manifestam» mais-valias nitidamente superiores às que a «lei tendencial» lhes atribuiria: Rações (6), Cerveja (7), Tabaco (8), Têxteis industriais (12), Resinosos (21), Fósforos (25) e Produtos farmacêuticos (26). A estes poderemos agregar, para complemento da análise, os ramos de Curtumes (19), Fibras (22), Fibrocimentos (28), Eq. Eléctrico Ind. (33), Pilhas e acumuladores (34) e Vidro plano (39) que, embora dentro da área de correlação, são os que relativamente mais se afastam da recta de tendência.

— 4 ramos manifestam mais-valias francamente inferiores às que lhes corresponderiam: Concentrado de tomate (1), Cereais integrados (3), Papel/cartão (18), Adubos (23). Como no caso anterior, poderemos agregar, por idêntico critério: Moagem (4), Têxteis de algodão (9), Aglomerados/contraplacados (14) e Metalomecânica ligeira (30).

Que conclusões se poderão tirar destas várias observações?

a) Na medida em que a amostra considerada possa ser considerada representativa da estrutura industrial portuguesa, verifica-se que esta é largamente dominada por indústrias com baixa composição orgânica aparente do capital. Aqui convém, aliás, fazer uma observação importante para quem está habituado a raciocinar em termos de indústrias «capital-intensivas» e «mão-de-obra intensivas», mesmo com as reservas que é da praxe atribuir a estes conceitos. Com efeito, vamos encontrar entre os ramos de alta composição orgânica, por exemplo, o «concentrado de tomate» e as «moagens», e nos de baixa composição orgânica, entre outros, os «estaleiros navais» e a «metalomecânica pesada». A estranheza que isto pode causar resulta essencialmente de 3 ordens de factores: conjunturais, certas «ideias feitas» erradas e incorrecções teóricas. Conjuntural é predominantemente o caso da «moagem» que, como adiante se verá mais em pormenor¹, trabalhando a menos de

¹ Ver-se-á, por exemplo, mas convém precisar desde já, que a situação deste ramo tem, de facto, muito mais que ver com razões estruturais (designadamente políticas) do que conjunturais no sentido habitual do termo.

50 % da capacidade instalada, tem «aplicado» um capital obviamente excessivo em relação à produção que realiza e daí que, *aparentemente*, a sua composição orgânica surja como muito elevada. Embora tal situação possa também ser em parte a do «concentrado de tomate», em forte crise em 1971 (embora aí se verificasse fundamentalmente uma crise de vendas, e portanto o excesso de capital fosse sobretudo de capital circulante e não de capital fixo), a alta composição orgânica neste ramo deriva principalmente da incorrecção teórica resultante de trabalhador com «salários» em lugar de horas de trabalho simples. O facto deste ramo utilizar mais de 50 % de pessoal feminino com muito baixos salários, combinado com a situação conjuntural referida, conduz a uma composição orgânica aparente muito alta. Razão idêntica, mas em sentido inverso, vai explicar o caso dos dois ramos metalomecânicos apontados: a forte proporção de trabalhadores altamente qualificados, portanto com salários acima da média, vai fazer baixar a composição aparente². Mas aqui intervém uma ideia feita errada a contribuir para a estranheza daqueles resultados: a de que as indústrias metalomecânicas são indústrias «capital intensivo». Se assim podem ser consideradas de acordo com certos indicadores (p. ex. capital investido por trabalhador), nem por isso deixam de ser actividades produtivas em que o «processo de trabalho», só parcialmente automatizável, exige sempre um número muito elevado de trabalhadores, e conduz a relações capital/produto relativamente baixas³.

b) O facto de que a maioria dos sectores com alta composição orgânica se situa à esquerda da recta e, inversamente, a maioria dos sectores com baixa composição orgânica se situa à direita da recta pode querer reflectir a permanência de uma pressão da lei da formação do valor, de forma que, mesmo já tendencialmente definida a perequação, os ramos de alta composição têm «dificuldade» em atingir a taxa de

² Os casos do «concentrado de tomate» e das metalomecânicas demonstram bem o interesse do conceito de «composição orgânica do trabalho», de Emmanuel, muito ligado ao problema das tecnologias e dos processos de trabalho.

³ Segundo a «Matriz de Capital», por exemplo, os coeficientes capital/produto para as «Químicas de base» e para «Construção e reparações navais» eram respectivamente, em 1964, de 3,037 e de 1,28 (este, no entanto, ainda sem entrar com a Lisnave).

lucro média, enquanto que os de baixa composição orgânica ainda continuam a conseguir «manifestar» taxas de lucro acima da média. Convém ter presente que esta taxa de lucro (teórica), $\frac{M}{C}$, é facilmente reconhecida graficamente pelo maior ou menor ângulo que faz com o eixo dos c a recta que une a origem com o ponto representativo do ramo. Por exemplo, é patente, sem efectuar quaisquer cálculos, que o «Papel/cartão» (18) apresenta uma taxa de lucro muito inferior ao ramo «Farmacêuticas» (26). Veremos adiante que esta persistência da lei do valor é tanto mais forte, independentemente da composição orgânica, quanto mais «pulverizados» ou mais «concentrados» são os ramos, isto é, quanto mais se afastam das condições «normais» de concorrência. É a sobreposição destes dois factores (diferenças de composição orgânica e desvios de concorrência) que «explica» em grande medida os desvios verificados em relação à perequação tendencial.

c) A taxa média de mais-valia (anual) calculada para o conjunto de todos os ramos adquire, por se tratar de um valor global, um significado teoricamente mais interessante do que as taxas aparentes calculadas para cada ramo individualmente. Poder-se-á dizer com algum sentido que o trabalhador produtivo português que realize a produtividade social média é, numa hipótese que *só pode ser «optimista»*⁴, explorado na proporção aproximada de 3,5 horas de trabalho «para si» e 4,5 horas de trabalho «para o capital» em cada dia de 8 horas de trabalho. Com efeito $4,5 / 3,5 = 1,28$ (os números exactos seriam 4,55 e 3,55). Mais concretamente, tal trabalhador passa uma parte mais importante do seu dia de trabalho a reproduzir directamente as condições da sua própria exploração do que a trabalhar para satisfazer as suas necessidades. E, aliás, veremos no último capítulo que mesmo ao satisfazer estas através do consumo, ele continua a reproduzir aquelas mesmas condições (e por isso se fala de um *sistema*).

⁴ Optimista porque não tem em conta a mais-valia absorvida pelos sectores improdutivos e as transferências internacionais, cujo saldo é muito provavelmente desfavorável a Portugal, *bem como a subavaliação dos lucros das empresas que aparecem nos balanços*. Tendo em conta estas correcções admitimos que a taxa global de mais-valia, em lugar de 1,25, se situe acima de 2. O valor 2 daria, em termos do cálculo em horas, em cada 8 horas de trabalho aproximadamente 5,3 h. para o capital e 2,7 h. para o trabalhador.

d) Embora a taxa de lucro teórica média para a totalidade dos ramos seja de 20 %, se considerarmos apenas os 23 ramos que definem a perequação, e dado que esta não é «perfeita» (uma vez que a recta não passa pela origem), podemos calcular os valores extremos para a taxa de lucro nos ramos perequacionados, tomando como limites taxas de mais-valia aparentes de 0,4 e 3 (ligeiramente abaixo e acima, respectivamente, dos valores extremos encontrados). Temos então que, para esses valores, as taxas obtidas são de 19,7 % e 21,7 %. Isto é, *tendencialmente*, as taxas de lucro teóricas manifestadas na indústria portuguesa deveriam situar-se entre estes dois valores.

e) Se examinarmos os ramos que apresentam maiores desvios podemos constatar o seguinte:

Desvio «positivo» (para a direita da recta de tendência):
— ramos fora da correlação — em 7, 5 fortemente concentrados (excluimos «Rações» e «Farmacêuticas»)
— ramos dentro da correlação — em 6, 5 fortemente concentrados (excluimos «Curtumes»).

Desvio «negativo» (para a esquerda da recta de tendência):

— ramos fora da correlação — em 4, 2 fortemente «pulverizados» (excluimos «Cereais integrados» e «Adubos»)
— ramos dentro da correlação — em 4, 3 fortemente «pulverizados» (excluimos «Aglomerados/contraplacados»).

Antes de mais, e no que se refere às exclusões feitas, convém fazer algumas reservas:

Curtumes — é, de facto, um sector bastante pulverizado (229 estabelecimentos em 1970), mas, como vimos na análise de representatividade, as empresas consideradas neste estudo são *apenas* representativas das sociedades anónimas, apenas 5 que, pelo seu lado, constituem as maiores empresas do ramo. Não temos dúvidas que, se tivesse sido possível analisar uma amostra efectivamente representativa do ramo, o ponto correspondente no gráfico se situaria francamente para a esquerda do que se obteve.

Cereais integrados — embora, «por definição», constitua um ramo muito concentrado, verifica-se que cada uma das 3 empresas que o constitui é composta por

um conjunto de «estabelecimentos» de produção, cada um deles pertencente a um ramo bastante pulverizado (moagem, arroz, rações, bolachas, massas, etc.) e, portanto, actuando num mercado fortemente concorrencial.

Aglomerados/contraplacados — é, de facto, um ramo bastante concentrado, simplesmente as empresas consideradas na amostra dão a esta um carácter muito heterogéneo, pelo que as posições deste ramo devem ser consideradas com certas reservas.

Feitas estas observações, parece possível concluir-se por uma tendência relativamente acentuada no sentido de que os sectores mais concentrados apresentam uma particular capacidade para absorver fracções «acima do normal» da mais-valia social, e que o inverso sucede com os ramos mais pulverizados.

A fim de aprofundar um pouco esta questão, decidimos efectuar alguns testes, relativamente a certos ramos que ofereciam particulares condições para o efeito, alguns até por simples razões conjunturais. Esses testes incidiram sobre: o ramo «têxteis de algodão», em que 6 das 31 sociedades consideradas excedem largamente as restantes em volume de produção e «capacidade de concorrência»; o ramo «moagem», em que 3 das 8 sociedades sobrelevam as restantes (neste caso não em «capacidade de concorrência directa», dadas as características estruturais do ramo⁵, mas em «capacidade de concorrência indirecta», ou seja, possibilidade de melhor tirar partido da taxa de moagem que a todas é atribuída); o ramo «açúcar», em que, das 3 sociedades que constituem a amostra, uma se encontrava em 1971 ainda em fase de início de exploração e, face aos índices obtidos, excessivamente «capitalizada» em relação à quota de produção que lhe competia; o ramo «pneus», em que, das 3 sociedades da amostra, uma, por razões internas de reestruturação, dificilmente se conseguia inserir num mercado já largamente controlado pelas duas outras.

Fomos então efectuar uma espécie de «depuração» em cada um destes ramos, procurando, pela análise dos indicadores de «apenas algumas empresas», apreciar os efeitos reais da «concentração».

⁵ V. Secção 2 deste capítulo, pg. 88.

Os resultados constam do Anexo 2 — gráfico 2.2 — e são extremamente elucidativos. Vemos assim que, no caso dos dois ramos «pulverizados», quando consideramos apenas as empresas de maior dimensão, as mais «viáveis» (de um ponto de vista capitalista) numa situação concorrencial, os pontos que lhes correspondem no gráfico avançam fortemente para a direita, ficando, em qualquer dos casos, a sua posição mais próxima da recta de tendência. Vê-se ainda que, enquanto no caso da moagem, dada a situação geral de sobreequipamento, a composição orgânica se mantém praticamente constante, já no caso dos têxteis é claro um abaixamento da composição orgânica: são as numerosas pequenas empresas que se encontram «sobrecapitalizadas» (sobretudo, por certo, em «capital circulante»). Quanto aos dois ramos «concentrados» vemos que, em qualquer dos casos, é a empresa «anormal» que está a «puxar» o ponto representativo para a recta de tendência. Consideradas apenas as empresas que se encontram em situação normal, os respectivos pontos vão afastar-se da recta e reforçar a ideia de que os sectores concentrados tendem para manifestar mais-valias «extra». Em qualquer destes casos se nota uma sobrecapitalização da empresa excluída, o que reflecte um claro sobreinvestimento (em relação à produção efectuada).

Por último, ainda nos pareceu útil situar o ponto correspondente ao conjunto das 52 sociedades que simultaneamente figuram na nossa amostra global e na lista das 100 maiores empresas portuguesas de 1970 publicada pelo I. N. E. Estas empresas são, naturalmente, as que dispõem de maior poder económico, que lhes confere uma posição dominante nos respectivos ramos. Do exame do gráfico conclui-se que o ponto correspondente a este conjunto de empresas se situa em posição nitidamente afastada para a direita da recta de tendência, o que dá bem a medida do potencial de absorção de mais-valia das empresas dominantes nos respectivos ramos (sejam eles ou não concentrados).

Em resumo, não parece abusivo concluir-se que os ramos mais concentrados (e as maiores empresas dos restantes) tendem a manifestar mais-valias superiores às que competiriam a esses ramos em situação de perequação (correspondente, idealmente, a ramos homogéneos, com um número «médio» de empresas de dimensão próxima e em situação de concorrência perfeita), enquanto que os ramos mais pulverizados, em que continuam a persistir numerosas empresas «marginais» e

em que, nalguns casos por razões conjunturais, a concorrência é violenta, manifestam mais-valias substancialmente inferiores àquela situação «normal».

Ao nível da «perequação original», os primeiros apresentam, portanto, elevadas taxas de lucro teóricas, os segundos taxas bastante mais baixas. Veremos, na alínea seguinte, o que vai suceder com a partilha da mais-valia manifestada entre os vários interessados: capital industrial, capital financeiro, grupos monopolistas, Estado.

Ainda interessa fazer uma observação que se nos afigura importante do ponto de vista teórico. Enquanto que a nível global (intersectorial), e de acordo com a perequação tendencial, a um aumento da taxa de mais-valia aparente corresponde uma queda (embora ligeira, como vimos) da taxa de lucro teórica, a nível intrasectorial (dentro do mesmo ramo), e de acordo com o gráfico 2.2, parece verificar-se que a um aumento de *M/S* corresponde um aumento da taxa de lucro. Isto sucede nos ramos 9 e 4, mas mais significativa é a posição do ponto correspondente às 52 maiores, que são as maiores empresas de diversos ramos, em relação ao ponto médio de todos os ramos. O caso dos ramos 5 e 20 é distinto, pois aí trata-se da influência de empresas em situação conjuntamente anormal.

Para completar o exame da questão da «perequação original» deveríamos agora referir-nos àqueles ramos/empresas que designámos como «especiais». São elas: a empresa CUF, núcleo do grupo financeiro-industrial habitualmente designado como «grupo CUF»; a SACOR, empresa concessionária em exclusivo (recorde-se que nos ocupamos do ano de 1971) da refinação de petróleos, e também núcleo de um grupo de empresas predominantemente industriais (grupo SACOR); a Siderurgia Nacional, detentora do exclusivo de produção de aço de 1.ª fusão. e uma das empresas-base do chamado «Grupo Champalimaud»; enfim o ramo «Cimentos», em que largamente predominam as empresas do «Grupo Champalimaud», e que em 1971 ainda vivia sob um pacífico regime de tipo «cartel».

O exame das contas publicadas levou-nos à conclusão de que seria de excluir o caso da Siderurgia Nacional. Com efeito, embora as contas que apresenta sejam extremamente sucintas, parece tratar-se essencialmente de uma empresa industrial e que, se os dados o permitissem com alguma segurança, seria mais correctamente analisada em conjunto com os 34 sectores anteriormente examinados. O papel de empresa-mãe e «holding»

do grupo Champalimaud está centrado, de facto, na Empresa de Cimentos de Leiria.

Em relação, então, aos outros 3 ramos/empresas, como era de esperar, surgem problemas específicos de análise que, naturalmente, dificultam sobremaneira um tratamento de dados idênticos ao que se deu aos restantes ramos. Com efeito, deparando-se-nos, em qualquer dos casos, com empresas que exercem a sua acção muito para além do sector estritamente produtivo, é praticamente impossível «isolar» os elementos directamente ligados à produção dos que dizem respeito às suas actividades comerciais e, sobretudo, financeiras, na sua qualidade de suportes de grupos vastos e bastante diversificados.

Para dar uma ideia das dificuldades que mencionamos, basta indicar a ordem de grandeza das participações financeiras (isto é, aplicações de capital *fora* da empresa ou ramo considerado) e das receitas de origem distinta da venda de produtos próprios (comercialização de produtos exteriores, receitas financeiras, rendimentos diversos) em cada um dos 3 casos:

	Participações financeiras	Receitas não-industriais
CUF . . .	550.000 contos	200.000 contos
SACOR . .	780.000 contos	520.000 contos
Cimentos .	1.650.000 contos	800.000 contos

Quer isto dizer que qualquer destes ramos/empresas tem aplicados em participações financeiras (ou simplesmente em carteira de títulos) capitais superiores ao capital total de muitos dos ramos anteriormente considerados, e que têm receitas extra-industriais também superiores ao valor da produção de muitos daqueles ramos.

Isto diz-nos, desde já, a medida em que nos situamos em presença de empresas nucleares de grupos financeiro-industriais, que fazem, de certo modo, a charneira ou a integração do capital financeiro e industrial. Mais precisamente, as nossas dificuldades traduzem de facto a medida em que o capital monopolista «escapa» à esfera da produção e não é possível apreendê-lo através dos simples esquemas de produção-repartição de mais-valia, em particular dos esquemas de «perequação original». Por isso preferimos deixar o aprofundamento de

certas questões ligadas a este problema para a alínea seguinte, em que será possível definir melhor o papel do capital financeiro na «perequação final».

Interessa, contudo, ainda nesta fase, referir o papel de grande «produtor» de mais-valia para o Estado que representa o sector petrolífero. A totalidade da mais-valia transferida pela actividade «refinação» para o Estado sob a forma de impostos atingiu, em 1971, mais de 2,5 milhões de contos⁶. A taxa de mais-valia aparente deste ramo/empresa terá sido, de longe, a mais alta de toda a indústria portuguesa. Aliás, também a composição orgânica aparente se deve poder estimar num valor superior a 20, igualmente superior a qualquer dos outros ramos considerados (salvo os cimentos, que deverão atingir um valor da mesma ordem de grandeza)⁷.

2— A PEREQUAÇÃO «FINAL»

Embora tenhamos definido a perequação final como aquela que diz respeito à parte de mais-valia que vai ficar à disposição do capitalista industrial, não podemos perder de vista que raríssimo será o investimento realizado exclusivamente com capitais próprios e que, portanto, é essencial ter presente a rendibilidade global ou conjunta, correspondente à «remuneração» dos capitais próprios e à dos capitais emprestados (esta traduzida pela taxa de juro). Por isso nos pareceu preferível, sob reserva de uma apreciação mais «fina» em função das conclusões, dirigir a análise sobre a rendibilidade global, para o que à mais valia determinada para cada ramo na alínea anterior se deduziria apenas a parcela destinada ao Estado e à Previdência (as, chamadas «contribuições patronais»). As taxas de lucro obtidas serão então calculadas sobre a totalidade do capital aplicado na produção (próprio e alheio).

A representação gráfica dos pontos definidos por $\frac{L + E}{S}$

⁶ Incluindo os impostos sobre a matéria-prima (que obviamente não podem ser considerados como mais-valia *produzida* no sector).

⁷ Para a CUF e SN estimamos valores de 7 e 10 respectivamente.

(em que $L + E =$ lucros + encargos financeiros, descontadas as receitas não imputáveis à produção, designadamente de natureza financeira), a que chamaremos taxa de mais-valia retida — subentenda-se, pelo capital —, e por C/S , encontra-se no anexo 3 — gráfico 3.1, que passamos a comentar.

A situação que se nos depara é, agora, sensivelmente distinta. Com feito, 23 dos 34 ramos surgem-nos definindo duas rectas de tendência claramente separadas, cada uma delas apresentando um elevado coeficiente de correlação e passando muito próximo dos eixos. Para além destes, aparecem-nos 4 ramos para a esquerda de ambas as rectas (sector A), isto é, na região de baixas taxas de lucro e 7 ramos para a direita, isto é, na região das mais altas taxas de lucro (sector B) ⁸.

Em resumo, constatamos uma situação de «dupla perequação», a que determinados ramos fogem, quer realizando taxas de lucro francamente superiores, quer, pelo contrário, não chegando a atingir sequer a taxa-média correspondente ao nível inferior de perequação. Para o nível inferior de perequação verificam-se (calculados para pontos extremos da recta: $\frac{L + E}{S} = 0,22$ e $\frac{L + E}{S} = 1,03$) taxas de lucro entre 6,7 e 7,8 %. Para o nível superior de perequação (pontos base de cálculo: $\frac{L + E}{S} = 0,3$, $\frac{L + E}{S} = 2,3$), encontram-se taxas de lucro entre 10,6 e 11,7 %. Diremos então, por aproximação, que os dois níveis distintos de perequação correspondem a taxas de lucro médias (relativas ao *capital total*) da ordem de 7 % e 11 %.

⁸ Guardadas as necessárias reservas, dada a utilização de conceitos e métodos totalmente distintos, é curioso referir o seguinte passo de um estudo francês: «O leque de rendibilidades sectoriais é muito amplo, e atesta que a tendência para o nivelamento das taxas de rendibilidade encontra obstáculos estruturais importantes. Todavia, a maioria dos sectores pode ser classificada sem demasiada arbitrariedade em dois grupos vizinhos, tendo respectivamente taxas de rendibilidade líquida do capital de 9 a 12 % e de 6 a 9 %. [...] Dois sectores aparecem claramente destacados, com taxas de rendibilidade líquida do capital da ordem dos 20 %: petróleos/carburantes, química/borracha. [Por fim] cinco sectores são menos rendáveis, escalonando-se entre 1 a 6 % (Siderurgia e sectores onde as empresas públicas são predominantes). *L'évaluation du capital fixe productif — Methodes et Resultats*, Jacques Mairess, Les collections de l'INSEE, Nov. 72.

Para procurar «explicar» esta situação, seleccionámos 4 factores que se nos afiguraram poder ter uma incidência importante. Foram eles: percentagem de mulheres nos trabalhadores directos, grau de concentração do ramo, relação entre capitais alheios e capitais próprios e participação do capital estrangeiro. Para não sobrecarregar o texto, incluímos este «teste» no anexo 3, imediatamente a seguir ao gráfico 3.1.

Conclui-se daí, com as reservas inerentes ao método expedito utilizado, que parece serem factores determinantes desta dupla perequação o *grau de concentração* e a *dependência de capitais alheios*.

Interessa, no entanto, complementar as conclusões a que se chegou com algumas observações quanto à posição de certos ramos. Assim:

1.º — Alguns sectores muito concentrados que aparecem na região das baixas taxas de lucro sugerem algumas explicações complementares.

Fósforos — Trata-se de um sector fortemente controlado pelo Estado, que lhe vai buscar parte substancial da mais-valia produzida e que, em 71, foi conjuntamente atingir por duas medidas governamentais (eliminação das licenças de isqueiro e autorização da produção em Angola). A «recuperação» de níveis «normais» de lucros repousa, portanto, num novo equilíbrio a encontrar na repartição da mais-valia — o que veio a verificar-se já em 1974, por ajustamento no preço do produto.

Açúcar — Trata-se de um ramo em que se encontram fortemente interligados os interesses do Estado, coloniais, financeiros e estrangeiros. Das 4 refinarias, 3 estavam em 1971 (hoje estão todas, após integração das refinarias do norte) intimamente ligadas a empresas produtoras de açúcar bruto em Angola e Moçambique. As taxas de lucro não podem, assim, ser vistas independentemente do «negócio» global. O Estado, pela sua parte, intervém ao nível da fixação de preços e, sobretudo, absorve uma parcela muito substancial da mais-valia colonial: o açúcar bruto é posto em Lisboa a 3\$70/Kg. (situação verificada até à recente libertação do regime açucareiro, em Junho de 1974) e entregue às refinarias a um preço da ordem dos

5\$30/Kg., o que representa uma receita anual para o Estado superior a 200 mil contos anuais (grosseiramente, a diferença entre os salários pagos em Angola e Moçambique e os correspondentes em Portugal) ⁹. Temos, enfim, a posição importante do grupo Espírito Santo no ramo (hoje ainda mais reforçado que em 1971), e dos interesses ingleses no grupo produtor-refinador mais importante (Sena Sugar-Sidul). Por tudo isto, carece de significado a baixa taxa de lucro que aparentemente apresenta o ramo. Também aqui, a reestruturação de relações a processar passava por um aumento do preço do açúcar que estava para ser fixado quando interveio o 25 de Abril, e que acabou, já em Junho, por conduzir à liberalização do regime açucareiro, e portanto a uma diferente partilha daquela mais-valia entre Moçambique e Portugal. Note-se, contudo, que, como fizemos na alínea anterior, excluindo da amostra a empresa em fase de arranque e, por acréscimo, sobredimensionada, o ponto representativo do ramo se aproxima consideravelmente da recta 2, ou seja, do nível mais elevado da perequação.

Pneus — Ramo em que se encontram imbricados interesses financeiros (Banco Borges & Irmão) e fortes interesses estrangeiros (General Tyre, Firestone, Continental). Embora a posição deste ramo se encontre afectada pela situação «anormal» da Fapobol-Continental (está marcado no gráfico o ponto resultante da sua exclusão), também aqui as estratégias de grupo e de capitais estrangeiros podem afectar a rendibilidade aparente e esconder transferências de mais-valia. Acentue-se que, em princípios de 74, foi anunciada a tomada de controle da Fapobol pela Mabor (v. Expresso 19.1.74), o que decerto contribuirá para trazer o ramo a uma posição distinta.

Aubos — A amostra (que apenas inclui empresas do sector «azotados») reflecte uma situação de pro-

⁹ Na realidade, esta mais-valia vai ser redistribuída a outras actividades económicas através do Fundo de Abastecimento.

funda crise do sector que, fortemente ligado a grupos monopolistas, foi afectado por sérios conflitos entre eles, sendo de admitir que o peso económico e político do grupo CUF não seja alheio a uma prática estagnação dos investimentos, «favorecida» por uma queda dos preços internacionais, frente à qual o sector se encontrava, por erros diversos, desarmado. O Estado acabou por decidir unilateralmente o reequipamento de Estarreja (Amoníaco Português), mas previa-se que a reestruturação do sector ainda viesse a exigir novos compromissos e uma redefinição de estratégias ao nível de grupos preponderantes como CUF e SACOR. Entretanto, já em 74, foi autorizado um aumento de preços, o que permitia adiar os problemas — e reencontrar melhores taxas de lucro.

Metalomecânica pesada — Embora concentrado numa escassa meia dúzia de empresas, este ramo poder-se-ia classificar de «pulverizado» face ao mercado em que se situa, o que determina uma forte concorrência entre as poucas empresas, só raramente se verificando «entendimentos» (como foi, por exemplo, o fornecimento de material rolante para a C. P.). Tendo algumas das empresas nascido em função de mercados de oportunidade, esgotáveis a curto prazo, vulneráveis ou fortemente «protegidos» (barragens, mecanização primária da agricultura, apoio directo a um complexo industrial), o seu crescimento-acumulação viu-se dificultado numa fase de busca de mercados complementares ou novos, dado que só uma multiplicação de importantes unidades industriais de «processo» (em particular, no sector Química/Petróleo) poderia ter constituído um mercado estável e seguro. As empresas deste ramo viram-se então simultaneamente «limitadas» em vários campos: matérias-primas caras (importadas ou, apenas parcialmente, fornecidas pela Siderurgia Nacional), exigência de trabalhadores bastante qualificados, mercado restrito e portanto fortemente concorrencial, obrigando a preços limitados. Por outro lado, dada a sua dimensão muito superior à média do sector metalomecânico, estas empresas não conseguiam ser competitivas em

pequenos trabalhos, pelo que grande parte das necessidades da «pequena» industrialização portuguesa lhes escapava. Em resumo: embora bastante concentrado, este ramo encontrava-se numa situação particular que explica a sua posição aparentemente anómala. (Nota-se que estas observações se referem a 1971. Desde então, desenharam-se alguns indícios de reestruturação — passagem da Construtora Moderna do grupo SACOR para o controle da SOREFAME¹⁰, separação da COMETNA e da SEPSA do grupo Champalimaud, criação da MOMPOR e da EQUIMETAL a partir da Divisão Metalomecânica da CUF —, bem como o lançamento de alguns investimentos industriais de certa dimensão, o que faz prever que o «ponto» representativo deste ramo tenderá a deslocar-se no sentido das mais altas rendibilidades. Nessa altura, o ramo, então efectivamente «concentrado», participará da perequação privilegiada).

Restaria referir os ramos «Aglomerados/contraplacados» e «Lâmpadas eléctricas». Com os elementos de que dispomos, torna-se difícil adiantar uma tentativa de explicação, em particular para o caso mais anómalo, o das «lâmpadas», em que todos os factores sugeririam uma elevada rendibilidade. É possível que não seja estranho a isto o facto de que as duas empresas constituam uma parcela menor das actividades de duas firmas multinacionais em Portugal (Philips e Siemens, esta em associação com a AEG/Telefunken) e que, portanto, a baixa rendibilidade deste ramo (real ou apenas aparente) tenha que ver com uma estratégia global que se desconhece.

2.º — Alguns outros sectores também merecem considerações complementares a propósito de certas discrepâncias constatadas. Os mais significativos são:

Moagem (entenda-se «moagem de farinhas espoadas de trigo», ou seja a parte do sector moageiro abran-

¹⁰ Segundo o Relatório da Sacor de 1972: «... a Sacor vendeu a um grande grupo metalomecânico a sua posição na Construtora Moderna, colaborando, assim, na política do Governo de concentração da indústria metalomecânica pesada».

gido pela Federação Nacional dos Industriais de Moagem) — É este talvez o ramo mais tipicamente representativo de «capitalismo corporativo» que aqui atingiu os limites do absurdo. Com efeito, hesitámos em atribuir a pontuação 1 ao factor «concentração», pois, na realidade, sendo um ramo «pulverizado» (65 unidades) é também talvez o único em que se não vislumbra (referimo-nos a 1971) o menor vestígio de concorrência. Citemos a opinião de um especialista, produzida em 1953 mas válida em 1971 (o que só por si é significativo), referida numa série de artigos intitulados «Porquê “o pior pão da Europa”?» publicado no «Século» em Fevereiro de 1973, na sequência de um inquérito conduzido por José Gutierrez: «Em resumo, a indústria de moagem vive em circunstâncias muito especiais, pois não tem que se preocupar com a aquisição de matérias-primas, trigo e outros cereais; não tem de estudar o fabrico de produtos que correspondem às várias exigências do mercado porque, oficialmente, lhes determinam a natureza dos produtos que deve laborar; não tem concorrência, uma vez que a organização [corporativa] lhe delimita zonas fixas e exclusivas para colocação dos seus produtos, e nem mesmo a ocupa o estudo da melhor localização, pois que o organismo que a tutela reparte equitativamente por todos as despesas de fretes». Esta situação de perfeita rigidez com «quotas de rateio» fixas (cada unidade deve anualmente fabricar uma proporção rigorosamente constante da totalidade da farinha que cabe ao sector produzir) e distribuídas por várias dezenas de unidades, conduziu a que todas sobrevivessem, embora com uma taxa de utilização que, em artigo publicado no Boletim de Outubro de 72 da F.N.I.M., era estimada em 45 %, como média (variando entre 42 % para as pequenas unidades e 55 % para as grandes). É evidente que tal situação não podia permitir, na generalidade dos casos, a obtenção de elevadas taxas de lucro. Observa, porém, muito justamente, o referido articulista do «Século»: «...se a taxa de moagem (\$38,9/Kg de trigo) é considerada pelos moageiros insuficiente

— como, na verdade, parece ser — toda a gente sabe que os capitais investidos na moagem eram, até há pouco, negociados por bom dinheiro. De facto, quem investia dinheiro nas moagens não comprava uma parcela de capital social, passível de um dividendo flutuante, mas uma situação de benefício, *que dava um juro certo e sem sobressaltos*» (sublinhado nosso). É particularmente interessante comparar esta última observação com os resultados que obtivemos para a taxa de lucro deste ramo: total da amostra 7 %, 3 maiores 8,52 %. Isto é, valores muito próximos da taxa de juro que considerámos, na generalidade, de 8 %. Resta acrescentar que a posição do ponto correspondente às 3 maiores unidades, bem como a evolução havida desde 71, tendente a uma «liberalização» e consequente concentração do ramo, indicam bem qual o sentido em que evoluirá o ramo, à medida que plenamente se inserir num meio capitalista «normal» e que às suas regras tiver de se submeter: desaparecimento de numerosas empresas, «saneamento» das taxas de lucro, ou o que é o mesmo, aproximação da recta de perequação que representa a posição de equilíbrio dos sectores «sãos» da indústria portuguesa na sua actual fase de desenvolvimento capitalista.

Confecções — Se bem que os dois factores que admitimos como preponderantes sejam, neste caso, ambos desfavoráveis, parece não haver dúvidas de que a rendibilidade deste ramo se fundamenta essencialmente na utilização intensiva de trabalhadores femininos, escassamente remunerados, organizados quase em termos das antigas manufacturas, com um capital investido por unidade de apenas poucos milhares de contos, produzindo para exportação e, por essa via também, exportando certamente consideráveis massas de mais-valia. Com efeito, o sector é fortemente dominado por capitais estrangeiros (7 das 10 empresas da amostra têm capitais estrangeiros, de várias origens: americanos, alemães, ingleses, suecos, finlandeses, etc.), sendo admissível e provável que uma parte dos lucros seja exportada pela

via dos preços praticados¹¹. Esta observação é, aliás, geralmente aplicável aos investimentos estrangeiros realizados em indústrias de exportação, havendo contudo que ter presente que tal política poderá ser moderada atendendo ao regime fiscal muito favorável de Portugal em relação aos países de origem dos capitais (os lucros brutos declarados são aqui menos «amputados» pela via fiscal). Como último apontamento relativamente ao ramo «confeccões», queremos apenas deixar saliente o facto de se tratar (conjuntamente com a indústria de componentes electrónicos) de um ramo de autêntica «exploração colonial», que não traz ao país «explorado» a menor contrapartida (em tecnologia, em qualificação dos trabalhadores, em «valor» criado, etc.). Pelo contrário, pode até trazer graves problemas quando estas empresas, face a aumentos salariais, decidam «emigrar»: vejam-se as situações criadas, por esta via, após o 25 de Abril.

Celulose — Quanto a este ramo, queremos apenas acen-
tuar (o que é importante para o que adiante se

¹¹ Aprecie-se o texto com que o Banco Português do Atlântico acena aos potenciais investidores neste ramo (in: *Investment Opportunities in Portugal*, brochura em inglês sem data): «O exemplo da Molenicke, a conhecida firma de confeccões sueca, é digno de ser ponderado pelas empresas com dificuldades no recrutamento de mão-de-obra nos seus países, e cujos principais mercados de exploração são países da EFTA. [...] tendo começado com uma pequena produção em 1960, Melka — o ramo português da Molenicke — concluiu recentemente a sua nova fábrica no Cacém, em que investiu cerca de 20 mil contos e em que emprega 500 pessoas. [...] Os seguintes factores foram determinantes na sua decisão de transferir para Portugal uma parte importante da sua produção:

- o custo da mão-de-obra e a sua adaptabilidade a técnicas de produção altamente racionalizadas com grandes exigências de acabamento;
- a possibilidade de exportação com total isenção de direitos para países da EFTA;
- as facilidades fiscais [...]

Embora os níveis médios de produção da mão-de-obra sueca ainda não tenham sido atingidos, a mão-de-obra portuguesa respondeu, contudo, muito satisfatoriamente ao sistema de treino adoptado e é em Portugal que o grupo Molenicke obtém os mais baixos custos de produção».

observará quanto à integração do capital financeiro e industrial, que as empresas da amostra estão todas elas ligadas a grandes grupos monopolistas (nomeadamente: grupo CUF e grupo Espírito Santo - Queiroz Pereira). Neste caso, portanto, a importante participação do capital financeiro não terá, naturalmente, idêntico papel ao que tem, por exemplo, num sector como o têxtil algodoeiro. Com efeito, neste último poder-se-á falar em «capitais alheios», quando no caso das celulosas o capital, quer próprio, quer «exterior à empresa», pertencerá em boa parte à mesma entidade financeiro-industrial e, nessas condições, a menos de estratégias de repartição dos fundos acumulados dentro do grupo, não há razões para admitir que uma elevada taxa de capitais «emprestados» deva conduzir a uma baixa taxa de lucro global: não se põe o problema de uma «repartição conflitual» da mais-valia gerada.

Outro ponto a assinalar no que se refere a este ramo: na sua competitividade nos mercados externos (a que dirige grande parte da sua produção) inter-vém um factor adicional, que vem contrabalançar o efeito (de que a este nível ainda poderiam subsistir vestígios) da sua elevada composição orgânica: as excepcionais condições de abastecimento de matérias-primas, reforçadas com a criação de uma entidade que constitui um autêntico «monopsónio» — comprador único face a uma multiplicidade de fornecedores —: a Madeiper¹².

Retomando a análise das conclusões a que se chegou quanto ao papel da concentração e do capital financeiro,

¹² Na citada brochura do B. P. A. diz-se: «...dispomos de certas espécies florestais, tais como o eucalipto «globulus» e algumas variedades de pinheiro, que, em Portugal, ao fim de 8 a 10 anos estão em condições de ser utilizados para indústria de pasta de celulose, isto é, cerca de um terço do tempo necessário para que uma conífera atinja a mesma dimensão nos países no norte da Europa. É, assim, possível obter preços de madeira apenas ligeiramente acima de metade dos que vigoram naqueles países e consideravelmente inferiores aos preços no mercado espanhol».

parece-nos útil determo-nos um pouco sobre um ramo que se apresenta como exemplar de um certo tipo de relações entre os vários interesses capitalistas: o «têxtil algodoeiro». Não será, de resto, necessário mais do que fazer algumas citações, entre numerosas do mesmo teor, de relatórios de sociedades têxteis relativos a 1971. Assim, diz um desses relatórios: «Continuamos a lutar com dificuldades de tesouraria, visto não dispormos de meios líquidos para a prossecução do apetrechamento industrial que estamos a realizar na nova fábrica, e do qual não obtivemos ainda o pleno rendimento. Para levar a efeito os necessários investimentos temo-nos socorrido do apoio da Caixa Geral e da Banca comercial, que nos prestam o melhor acolhimento sempre que a elas recorremos. Daí, como sabeis, procede o vultuoso volume de encargos financeiros — que neste exercício subiram em mais de 2500 contos — constitutivo do *principal sorvedouro dos nossos réditos*» (sublinhado nosso). De outro relatório: «...importa salientar neste relatório, em especial, uma justificação para o elevado montante dispendido em gastos financeiros, melhor dizendo, com os juros pagos à Banca». [...] «Durante o ano de 1971, as dificuldades surgidas foram de tal ordem que os lucros das transacções então efectuadas estão representados pelos juros que tivemos de pagar à Banca, pelos adiantamentos de letras à cobrança sobre o Ultramar...» [...] «Como compreender uma situação destas, em que os governantes não só retêm o dinheiro que é pertença dos exportadores, mas também não se importam que a situação que eles próprios criaram nos obrigue a pagar juros do nosso próprio dinheiro? Como será possível para uma grande parte dos exportadores suportar os juros de imobilização de milhares de contos que os irão obrigar a pagar?». E afirma ainda um terceiro relatório: «... é significativo o facto de que, durante os últimos 3 anos, mais de cem firmas faliram, encerraram ou tiveram de *transferir a propriedade*» (sublinhado nosso, acrescentado da pergunta ingénua: para quem?).

Estas situações ilustram bem a forte dependência, por diversas vias, do ramo têxtil em relação ao capital bancário, o que aliás já havíamos constatado para 7 dos 10 ramos situados ao nível da perequação «inferior» (nesses 7 sectores, o capital emprestado é, pelo menos, de 80% dos capitais próprios). Se, inversamente, observarmos o que se passa aos níveis mais altos da rendibilidade (recta 2 e sector B), constatamos que, na generalidade dos casos, se trata de ramos

em que o capital bancário (ou financeiro, através de grupos monopolistas financeiros - industriais) tem uma participação directa (celulose, fibrocimento, vidro, cervejas, estaleiros navais, tabacos), ou de ramos com forte participação estrangeira (electrónica, confecções, equipamento eléctrico industrial, pilhas/acumuladores, farmacêuticas, confecções, automóvel), na grande maioria de grupos monopolistas multinacionais. Aliás, em vários casos, estes dois elementos sobrepõem-se (celulose, vidros, estaleiros navais, por exemplo). Como excepções mais notáveis encontramos dois ramos ainda dominados por um capitalismo familiar que até ao momento conseguiu manter simultaneamente elevadas taxas de lucro e uma relativa independência financeira (têxteis industriais e curtumes, este ramo apenas no caso da amostra considerada).

Podemos então, para não alongar a exposição, sintetizar da seguinte forma o problema da dupla perequação observada (tratar-se, obviamente, de uma conclusão-hipótese): a concentração sectorial vai de par com uma forma distinta, e mais integrada, de «intervenção» do capital bancário no processo produtivo. Enquanto o capital bancário se mantém exterior e claramente «separado» do capital industrial (sectores fracamente concentrados ou com «dificuldades estruturais» patentes), ele absorve uma parte considerável da mais-valia produzida, o que terá como contrapartida a obtenção de muito baixas taxas de lucro para o capital industrial, que, por esta via, *se encontra à mercê da Banca*. Nos sectores mais fortemente concentrados, ou em que é dominante a participação do capital estrangeiro (o que frequentemente é paralelo), o capital bancário encontra-se intimamente ligado ao processo produtivo (capital financeiro), participando com muito mais frequência no capital das empresas (directamente ou através de grupos monopolistas a que está «articulado») e, nessas condições, a repartição da mais-valia não é «conflitual», tudo concorrendo para a obtenção de taxas de lucro mais elevadas: ao capital financeiro passa a interessar, obviamente, também a taxa de lucro relativa aos capitais próprios. Convém aqui sublinhar que a taxa-média de lucro *dos capitais próprios* nos ramos perequacionados segundo a recta 2 atinge 13,3 % e nos ramos à sua direita 21,0 % (e isto sabendo-se a que ponto os lucros estarão subestimados...).

Se observarmos, agora, o papel do Estado como o detentor do «direito» a uma parcela da mais-valia social (impostos, contribuições para a Previdência), vemos que foi a exclusão

desta fracção da mais-valia que «revelou» a dupla perequação: isto parece indicar que a incidência da participação do Estado na repartição da mais-valia social é, por assim dizer, «desequilibrante», *do ponto de vista do capital privado*. Tudo se passa como se o sistema fiscal e para-fiscal beneficiasse os ramos já por si com melhores condições de rendibilidade. É intencionalmente que dizemos «tudo se passa como se»: com efeito, seria abusivo admitir que as complexas máquinas da fiscalidade e da Previdência foram «concebidas» com o propósito consciente de favorecer determinados sectores (o que não exclui que isso possa verificar-se em certos aspectos de «aplicação»); a acção do Estado em favor desses sectores (ou grupos) reveste formas bem mais subtis e *políticas*. Mas também não deixa de ser um facto que certos ramos dos mais atingidos pela fiscalidade (directa e, sobretudo, indirecta; ex. Cerveja, Tabacos) são também dos que mais altas taxas de lucro *para os capitalistas* apresentam.

Os «incentivos fiscais» como medida de política económica têm sido praticamente desconhecidos entre nós (embora fossem utilizados como quase tudo no campo económico «discricionariamente») mas, pelo que já pudemos observar, não será exagerado concluir que, em termos objectivos, a acção do capital financeiro e do Estado tendem a completar-se. O pequeno empresário clama invariavelmente contra os bancos e contra os impostos. Os «tecnocratas», responder-lhe-iam duramente: cresce ou desaparece. A Banca ou o Estado não podem dizê-lo tão claramente: à primeira não convirá que o «desaparecimento» seja catastrófico; a menos de casos irremediáveis, são clientes que farão, enquanto puderem, os malabarismos necessários para lhe ir pagando pontualmente os juros — e se a Banca vir condições de recuperação no negócio, ela o «ajudará» a crescer... (e quando tiver chegado a taxas de lucro «normais», dará porque já tem um ou dois administradores «por parte do Banco»). Quanto ao Estado, sendo o pequeno empresário um dos esteios dessa «pequena burguesia» politicamente tão disputada, também a sua acção terá de ser cuidadosa e as «reestruturações» a fazer o menos dolorosas possível (sem esquecer que o conjunto desses «pequenos empresários» representa uma parcela importante do «emprego industrial», e que a «agitação social» espreita a cada esquina...). As primeiras declarações de política económica do governo provisório revelam, naturalmente, idênticas apreensões.

Resta finalmente examinar com um pouco mais de profundidade a questão dos «grupos monopolistas». Já no cap. I, após expormos os vários tipos de «ideologia» relativamente à indústria, nos vimos na necessidade de fazer uma observação especial, em resposta a uma hipotética pergunta: onde se situam eles, no meio disto tudo? Não será por acaso que nos encontramos agora, após tantos números e gráficos, de novo em face de idêntica perplexidade. De facto, já na secção 1 do presente capítulo nos vimos diante da impossibilidade de situar com precisão os «pontos» correspondentes a certas empresas ou ramos que constituem núcleos de grupos financeiro-industriais. E já então adiantámos algo que interessa agora retomar, por se tratar afinal do aspecto essencial: os grupos monopolistas *não são apreensíveis* através de uma análise do tipo da que foi aqui tentada, e isto por várias razões, das quais a principal é a de que a sua acção se estende simultaneamente sobre a esfera da produção e sobre a esfera da circulação (de mercadorias mas, sobretudo, de capital-dinheiro). Mas, o que é importante notar, se não são apreensíveis em termos de definição dos seus contornos, da sua articulação e da sua estratégia, se o simples cálculo que se pudesse fazer para as suas empresas nucleares de taxas de mais-valia ou de taxas de lucro bem pouco nos avançaria, *isso* em si mesmo já é muito significativo. Isso indica que nos encontramos, adentro de uma dada estrutura capitalista, face a algo de *qualitativamente* distinto do conjunto das outras empresas às quais foi possível aplicar um determinado tratamento estatístico. Mais: algo qualitativamente distinto e, em termos de relações de força (económicas, políticas), *acima* dessas outras empresas ou ramos. Com efeito, quando observámos a influência do capital bancário/financeiro na dupla perequação, detectou-se a inequívoca presença de um «poder» exterior que impunha uma determinada repartição da mais-valia produzida, e esse poder provinha, obviamente, de algo que não estava representado nos gráficos por nenhum ponto: os grupos monopolistas, quer de base bancária, quer de base industrial, ou seja, o que com rigor se designa por capital financeiro (excluindo certa banca «autónoma» que tem, naturalmente, os seus dias contados — em termos de «autonomia»), bem como os seus «parentes» estrangeiros. A CUF, a SACOR ou a Empresa de Cimentos de Leiria são dificilmente representáveis por um ponto naqueles gráficos, *da mesma forma* que não é possível representar (pois se trata de outra «esfera»)

o Banco Português do Atlântico ou o Espírito Santo. E, no entanto, todos eles se encontram *por detrás* da posição de numerosos dos pontos representados.

Ainda assim, julgamos útil complementar estas considerações com duas observações baseadas nos elementos numéricos colhidos. Em primeiro lugar, uma comparação relativa apenas ao volume de capitais próprios. Obtemos o seguinte:

34 ramos (186 sociedades) — 14 864 mil contos
CUF + SACOR + E. C. Leiria — 6 198 mil contos

Isto é, as 3 empresas «nucleares» dos três grupos monopolistas de base industrial dispõem de cerca de 42 % dos capitais próprios da totalidade das 186 empresas consideradas da nossa amostra. Se agregarmos agora os 34 ramos àquelas 3 empresas, completando-as com as restantes do ramo «cimentos» e com a Siderurgia Nacional, e, por outro lado, formos agregar separadamente as diversas empresas (incluídas naquele total) dos grupos CUF, SACOR e Champalimaud, obtemos, para os capitais próprios:

Total (34 ramos + CUF +
SACOR + Cimentos + SN) — 24 890 mil contos

Grupo CUF (11 sociedades) — 5 210 mil contos
Grupo SACOR (4 sociedades) — 2 400 mil contos
Grupo Champalimaud (6 soc.) — 4 280 mil contos

Total 3 grupos — 11 890 mil contos

Ou seja, o conjunto das empresas pertencentes aos 3 grupos considerados detém cerca de 48 % do total das empresas consideradas (englobando as primeiras). Para tornar este cálculo comparável com o anterior, temos de reduzir ao total inicial o volume de capitais das sociedades pertencentes aos grupos e, então, verificamos que este último representa 91 % dos capitais de todas as empresas não «integradas» nos ditos 3 grupos.

Se acrescentarmos a isto:

— que parte importante das restantes sociedades se encontra integrada em outros grupos (no caso da amostra, sobretudo: Borges, B. P. A., Espírito Santo),

— que parte importante das sociedades não integradas em nenhum grupo, deles estão dependentes por via financeira ou comercial,

parece-nos daqui poder concluir do autêntico papel «dominante» que estes grupos exercem actualmente na indústria portuguesa (que é apenas o campo da nossa observação).

Uma segunda observação diz respeito ao grupo CUF. Segundo alguns, seria este o único «grupo económico» português, no sentido de que seria o único a dispor de uma «tecnoestrutura» capaz de conceber e pôr em execução uma estratégia. Teríamos sérias reservas a opôr a tal ideia, a começar pela simples noção (galbraithiana) de tecnoestrutura, mas o nosso trabalho não incide sobre «grupos económicos», e se incidisse teria, como já vimos, de adoptar uma metodologia muito distinta. No entanto, a partir dos dados colhidos, e completando-os com outras informações, é possível chegar a algumas conclusões que reforçam o que acima ficou dito. Com efeito, se tomarmos as 11 empresas do grupo que estão incluídas na nossa amostra, podemos determinar uma taxa média de lucro e, surpreendentemente, obtemos um valor muito próximo dos 8 %. Como interpretar esta baixa rentabilidade, quando pudemos concluir anteriormente que a preponderância em certos ramos dos grupos monopolistas *tendia* a trazer esses ramos à região de mais altas taxas de lucro? A explicação, embora pareça demasiado simples, encontra-se sobretudo na inclusão da empresa-mãe, a CUF. De um ponto de vista estritamente industrial, esta sociedade está centrada em actividades pouco rendíveis (adubos, têxteis, metalomecânica pesada) e, além disso, se a empresa, como um todo, é das maiores do país, do ponto de vista industrial constitui um conjunto mal articulado de «médias unidades», cada uma delas enfrentando a respectiva concorrência no seu ramo (com algumas excepções). Uma pesada máquina administrativa e comercial, criada e desenvolvida nos mais tradicionais moldes do capitalismo familiar de outras eras, contribuiu igualmente para que, ainda há bem poucos anos (e 1971 situa-se no «período charneira»), a «estratégia» da empresa — se de tal se pode falar — fosse predominantemente conservadora e imobilista. Excluindo da amostra a CUF, a taxa de lucro média para as restantes subia, em 1971, a 10,3 % (cerca de 13 % aos capitais próprios), portanto já ao nível da perequação «normal». E é importante notar que, para esta subida, contribuíram

decisivamente, para além da Tabaqueira (cujas condições excepcionais lhe têm sempre permitido as mais altas taxas de lucro da indústria portuguesa), as duas grandes empresas criadas em meados da década de 60 em associação com interesses estrangeiros: a CELBI e a LISNAVE.

Aqui encontramos justamente um dos aspectos decisivos da «viragem» do grupo: impotente para se «reformular por dentro» sem qualquer estímulo exterior, a CUF vai, no entanto, ter um papel decisivo, através da participação financeira em novas empresas fortemente lucrativas e capazes de, por um efeito de «boomerang», insuflar na empresa-mãe um dinamismo antes desconhecido. Paralelamente, o grupo alarga-se à «esfera da circulação» e de predominantemente produtor de mercadorias, passará, sobretudo pela mão da Império e do Totta, a adquirir um carácter marcadamente financeiro: o capital-dinheiro gerado na produção vai «frutificar» onde seja mais «fácil» atrair a mais-valia social (o que por vezes dá ideia da «falta de integração» entre actividades, ou de «dispersão»). É então sobretudo na Lisnave e nos sectores «não-industriais» (financeiros e de transportes), que o grupo vai encontrar aqueles «gestores» de que falam os manuais de «management» que, nos últimos dois ou três anos, estiveram na origem de um novo dinamismo: já se fala de um «subgrupo» Lisnave e de um «subgrupo» Império... Arrastada por este «efeito de demonstração», lança-se enfim a CUF numa «reconversão» interna, que se traduziu, na quase totalidade dos casos, em uma «segregação» de actividades (e de homens): criação da FISIFE (fibras acrílicas, com interesses japoneses, núcleo de reconversão do sector têxtil), separação das actividades metalomecânicas (criação da MOMPOR e da EQUIMETAL), participação na PETROSUL e na C. N. PETROQUÍMICA (que, no futuro, virão por certo a «dominar» todo o sector químico do grupo)¹³. Ser-se-ia tentado a dizer que, daqui a alguns anos,

¹³ É interessante fazer um paralelo com os seguintes passos de um estudo efectuado sobre 400 das maiores sociedades industriais francesas («Le financement des investissements dans les grandes entreprises 1957-1967», por François Simonnet, publicado em *Economie et Statistique*): «As grandes sociedades asseguram com frequência o seu crescimento por intermédio de filiais especializadas na produção, transportes, comercialização, financiamento, de preferência à criação de departamentos ou estabelecimentos autónomos. A criação de um holding agrupando todas as participações e iniciando o

no grupo CUF poderá existir da CUF apenas o nome, e isso simbolizaria, de certo modo, o triunfo definitivo do capitalismo «moderno» sobre o capitalismo «tradicional», ao nível do mais representativo dos grupos financeiro-industriais portugueses. O mais provável é, isso sim, que se mantenha uma empresa CUF, mas com uma natureza radicalmente distinta da que se conheceu ao longo das últimas décadas. Mas, entretanto, e cada vez mais, o «grupo» ter-se-á internacionalizado: a ligação aos interesses petrolíferos, a acção da recentemente criada EUROGESTÃO bem como a transformação da SOCIEDADE GERAL em «empresa financeira» (que a brochura de 73 *The Cuf Group* aponta como «um notável *partner* para quaisquer companhias estrangeiras de primeiro plano que busquem oportunidades de investimento em Portugal»), as ligações estabelecidas através da recém-criada «Trading Company», a entrada em exploração da FISIFE, a eventual ampliação de actividades ao Brasil, etc., tudo aponta neste sentido.

conjunto do grupo é muitas vezes o ponto final do movimento. [...] Estes factos inscrevem-se nos patrimónios das sociedades de modo sensível (v. quadro abaixo). A análise do desenvolvimento dos equipamentos produtivos das grandes sociedades deve então ter em conta, além dos seus próprios investimentos em imobilizações, os que as suas filiais realizam. Estes serão pelo menos iguais aos investimentos das empresas-mães em títulos de participação e em empréstimos a longo prazo; mas as filiais financiam também os seus investimentos por autofinanciamento e por recursos a outras fontes: verifica-se aí um efeito multiplicador difícil de avaliar. Apenas podemos constatar que o desenvolvimento das grandes sociedades se faz em grande parte por intermédio das suas filiais. Seria desejável que fossem elaboradas contas de grupos que permitissem levar a análise mais longe.»

Parte dos «Outros valores imobilizados»
(participações e empréstimos a longo
prazo) no valor do activo

	1956	% 1967
Total da amostra	13	26
Const. Electr. e Electrónico	8	22
Petróleo	31	39
Siderurgia	14	24
Química	16	26
Metalomecânicas	8	13
Automóveis	6	26

Retomando, para terminar, o nosso ponto de partida (a baixa taxa de lucro média das empresas do grupo), e vista já a explicação imediata e algumas das suas implicações, julgamos, portanto, conveniente salientar de novo a *inadequação do método seguido* para o tratamento dos grupos monopolistas. De facto, a taxa de lucro calculada não tem qualquer sentido ao *nível do grupo*, mas apenas quando referenciada a um dado momento da *esfera capitalista de produção*, onde são decisivos os fenómenos da concorrência ou de concentração, e onde se disputam interesses financeiros, que aí vão encontrar a «fonte» primária da mais-valia.

3 — INVESTIMENTO ESTRANGEIRO E PRODUTIVIDADE

Dadas as dificuldades na comparação de indicadores entre vários países e, no caso presente, a dificuldade na obtenção de dados para a economia americana, vamos, nesta secção, expor algumas conclusões a que chegámos e que julgamos abrirem excelentes hipóteses de trabalho para futuras investigações, mas, mais ainda do que nas anteriores, temos consciência do carácter de «preliminares» que lhes deve ser imputado.

No que respeita ao investimento estrangeiro na indústria portuguesa a linha de pesquisa seguida foi a que se indicou no cap. II secção 6 (A questão da produtividade). Tratava-se de averiguar em que medida as diferenças de VAB/S (produtividade por unidade de salário) entre países poderão contribuir para uma interpretação da orientação do investimento de um desses países no outro. Se escolhemos para termo de comparação os Estados Unidos não foi porque seja dominante o capital americano nos investimentos estrangeiros realizados entre nós, mas sim porque se trata, de certo modo, de um caso limite: a economia capitalista mais desenvolvida. Era, pois, de esperar que os resultados pudessem vir assim mais evidenciados.

Recordamos, também, que o ponto de partida para esta análise foi uma comparação entre os VAB/S e os VAB/T (produto por trabalhador) para as indústrias de vários países, e que no tratamento corrente destas questões se raciona

habitualmente em função do segundo daqueles indicadores, utilizado como medida mais frequente da chamada «produtividade do trabalho». Dado ainda que, por acréscimo, um gráfico representando, para os diversos ramos industriais, simultaneamente os dois indicadores permite algumas observações de muito interesse sobre os níveis salariais, assentámos o nosso trabalho precisamente num gráfico desse tipo. A forma como se chegou aos valores para cada ramo em Portugal e nos Estados Unidos, com as inerentes reservas, encontra-se exposta no anexo 4. Passamos então a comentar o gráfico 4.1, que deverá ser desdobrado para melhor acompanhamento.

Para os leitores menos treinados no exame destes gráficos, poderá parecer desencorajante o aspecto intrincado que nos surge no gráfico 4.1. Julgamos, contudo, que apenas será necessário um pequeno esforço para apreender o essencial dos ensinamentos que se podem colher. Vejamos.

Cada um dos segmentos de recta marcados no gráfico une dois pontos: o da esquerda corresponde à posição de um dado ramo da indústria portuguesa; o da direita indica a posição de idêntico ramo na indústria americana. Junto a cada um destes últimos está inscrito o número do ramo a que se refere. Registou-se ainda, com pontos «a cheio», os valores «médios» para o conjunto da amostra com que trabalhamos, no caso português, e para o conjunto da indústria americana. Por estes pontos fizeram-se passar rectas, unindo-as com a origem dos eixos, que (como se explica nos «esclarecimentos» ao gráfico incluídos no anexo 4, e que é útil ler) nos dão imediatamente a relação entre as produtividades, e entre as remunerações médias na indústria dos dois países¹⁴. Assim, enquanto que a remuneração média e a produtividade por empregado são, nos Estados Unidos, respectivamente 5,2 e 3,5 vezes as que se verificam em Portugal, a produtividade salarial é, pelo contrário, entre nós 1,53 vezes superior. Esta uma primeira constatação, a nível global, que nada nos adianta em relação ao que já conhecíamos.

Observemos agora o que se passa ao nível dos ramos.

Em primeiro lugar depara-se-nos um conjunto de ramos,

¹⁴ Falamos em «remunerações» médias e não em «salários» porque, por razões de disponibilidade de dados, se trabalhou com o número de empregados nos diversos ramos e não apenas com os assalariados (directamente ligados à produção). V. anexo 4 para maior pormenorização.

que identificámos com segmentos de recta vermelhos a traço cheio, para os quais o VAB/S nos E. U. se situa entre 1 a 1,5. O que caracteriza estes ramos?

- São os ramos de mais baixas produtividades (por qualquer dos dois indicadores) nos E. U., em que a margem deixada para o capital (amortizações, lucros, juros, impostos) é relativamente escassa, mesmo pagando a maioria deles (6 em 9) remunerações médias abaixo da média em toda a indústria (pois se encontram à esquerda da recta-média). Isto é, são ramos que, nos Estados Unidos, parece terem atingido o seu limite de viabilidade dentro de um «sistema» altamente desenvolvido¹⁵.
- São ramos em que os VAB/S em Portugal são substancialmente mais elevados do que nos E. U.: variam entre 1,7 e 2,3. E são-no não só globalmente mas, e é isso o importante, *caso a caso* (pois é caso a caso que se decidem os investimentos).
- São ramos em que, em Portugal, ou se verifica um forte investimento estrangeiro ou, nos casos em que é menos importante (ou mesmo nulo), podem encontrar-se razões circunstanciais explicativas para o facto (nem por isso deixando de ser ramos potencialmente «vulneráveis»).

Tem interesse examinar os vários casos individualmente, ou agrupando-os por afinidades. Dos nove ramos, 3 são dominados pelo capital estrangeiro (confecções, electrónica, eq. eléctrico industrial), e noutro é importante a sua participação (estaleiros navais). Quanto aos restantes, há investimentos estrangeiros em mais três ramos: fundição, cerâmica fina e aglomerados de madeira. Em qualquer destes últimos, os investimentos directos estrangeiros situam-se nalgumas das mais importantes empresas dos ramos: Oliva (fundição), Sado Internacional, Valadares, associação com Vista Alegre, Sacavém (cerâmica fina), S. I. A. F. (aglomerados). Outra observação com interesse, em relação a estes 3 ramos: excluída a Fáb. de

¹⁵ Ver o ponto 1 dos «esclarecimentos» no anexo 4.

Sacavém, onde os interesses ingleses datam de há longas décadas, os restantes investimentos foram todos efectuados já na década de 60, e a grande maioria na segunda metade desta década. Se olharmos os 7 ramos indicados, surge-nos também algo de significativo: neles se situam o essencial dos interesses industriais do conglomerado multinacional ITT—Standard Eléctrica (Telecomunicações/electrónica), RABOR (equip. eléctrico industrial) e Oliva (fundição). E, por fim, uma última característica comum à maior parte destes sete ramos: ou estão virados predominantemente para a exportação ou são ramos que têm de competir no mercado nacional com a concorrência estrangeira.

Restam os dois ramos, dos nove «potencialmente interessantes», em que são nulos ou quase nulos os investimentos estrangeiros: os têxteis e os curtumes. Independentemente de certos factores específicos (como seja o forte «condicionamento» do ramo têxtil algodoeiro), pode observar-se que se trata de dois ramos em que as condições em Portugal, para o investidor estrangeiro que tem «à disposição» múltiplos países, são menos competitivas. Assim, por exemplo, entre instalar uma grande unidade têxtil em Portugal ou na Turquia — onde, além de todos os outros factores igualmente favoráveis, se dispõe localmente de algodão de qualidade —, ou entre instalar uma curtimenta em Portugal ou no Brasil — onde abunda a matéria-prima de qualidade, face à miserável pecuária portuguesa —, o investidor estrangeiro não hesitará. Aliás, cabe recordar que a amostra considerada no ramo «curtumes» pode não conduzir a indicadores fortemente representativos de um ramo efectivamente muito pulverizado. Já seria interessante observar o que se passa no ramo «calçado», que está, de certo modo, para os «curtumes», como as «confeções» estão para o têxtil. Cremos que se trata de um ramo «potencialmente» interessante mas, também aí, o investimento estrangeiro provavelmente preferirá a Espanha ou a Itália. E, tal como nos têxteis, e bem mais acentuadamente, põe-se por certo neste caso um problema «político»: a instalação num ramo quase artesanal de uma grande unidade moderna implicaria o desaparecimento imediato de numerosos produtores, o que seria «socialmente» muito violento.

Estes 9 ramos — de facto, os 7 primeiros — são, portanto, aqueles que dão o «tom» do investimento directo estrangeiro na indústria portuguesa. Mas não ficamos por aqui nos «ensinamentos» que o gráfico nos fornece.

Vejamos os 3 ramos indicados a traço interrompido preto: montagem de automóveis, tintas e produtos farmacêuticos. São, ainda, ramos com forte presença estrangeira (total no primeiro). O que essencialmente distingue estes da maioria dos anteriores (excluindo confecções e electrónica)? O facto de que, em qualquer deles, em Portugal apenas se realizar a fase final do processo produtivo. É óbvio que, em todos os ramos, e não só nestes, os pontos representativos para Portugal e E. Unidos dizem respeito a «realidades tecnológicas» substancialmente diferentes. Mas isso, precisamente, já está *contido* nos indicadores obtidos: a actividade industrial de que se trata é a mesma, na medida em que se parte de idênticas matérias-primas para chegar a idênticos produtos (apenas com certas diferenças que resultam também de um estágio tecnológico muito mais sofisticado). Ora, nestes três ramos, a diferença é muito mais ampla: o que se situa em Portugal é apenas *uma parte* do processo industrial, a parte final. Nestas condições, não é de estranhar que do gráfico se não possam tirar conclusões precisas¹⁶. Pode, no entanto, fazer-se a hipótese de que, se fosse possível isolar, nos correspondentes ramos americanos, a fase do processo produtivo que se efectua em Portugal, é provável estes três ramos viessem enfileirar com os nove anteriores, na mesma «região» do gráfico. E, ainda assim, o caso da indústria automóvel é distinto dos outros: estamos perante um investimento «forçado», que normalmente não teria sido feito na ausência de uma intervenção das autoridades portuguesas de carácter radicalmente proteccionista. Daí resultou, por via da concorrência internacional, que se tenham instalado entre nós 21 (!) unidades de montagem, em condições perfeitamente artificiais. Donde, não será difícil concluir que o ponto representativo deste ramo em Portugal tenha uma posição igualmente artificial. De notar, aliás, também, o forte proteccionismo em que vive a indústria farmacêutica.

Os dois ramos a traço interrompido vermelho (vidro plano e celulose), nos quais é considerável a participação estrangeira, constituem casos bastante distintos de todos os anteriores, embora as substanciais diferenças de VAB/S sejam só

¹⁶ Nas confecções e electrónica, as diferenças entre o VAB/S para as parcelas do trabalho efectuado em Portugal devem ser de tal modo acentuadas que ainda conseguem evidenciar-se claramente.

por si altamente significativas. São indústrias tecnologicamente muito mais complexas do que, por exemplo, as confecções ou a electrónica, que exigem investimentos muito maiores e em que o peso dos «custos salariais» é muito menos importante. Em casos destes, como já notámos, é de esperar que se verifiquem certas «vantagens adicionais», que aparecem *também* reflectidas nos altos VAB/S: no caso das celulosas temos o custo da matéria-prima, no caso dos vidros um monopólio de mercado interno e um quase-monopólio no campo da tecnologia a nível internacional (é hoje praticamente impossível instalar uma fábrica de vidro plano sem ficar na dependência directa de um dos escassos detentores do processo de fabrico: quem tenha tido a enorme paciência de acompanhar as querelas entre os administradores da COVINA, ter-se-á apercebido deste aspecto através das ferozes disputas em torno das patentes do processo «float», não sendo difícil aperceber-se dos poderosos interesses estrangeiros que se perfilaram por detrás de cada uma das partes).

Restam-nos, por fim, os ramos representados a traço preto cheio, em que se situam todos aqueles em que o VAB/S, é entre nós, mais baixo que nos E. Unidos, e alguns em que, sendo embora o VAB/S maior em Portugal, o seu valor nos Estados Unidos não «importa» uma «safada» em massa. Exceptuando o caso dos «pneus» (virado para um mercado protegido), estes ramos ou não contam com qualquer investimento estrangeiro, ou esse investimento é relativamente «esporádico». Interessa-nos referir 3 casos: o açúcar, as cervejas e a metalomecânica ligeira. Quanto aos 2 primeiros, os pontos representativos de Portugal e dos E. Unidos não são rigorosamente comparáveis. Com efeito, nos E. Unidos engloba-se «produção e refinação de açúcar», quando entre nós se faz apenas refinação (a produção localiza-se, sobretudo, em Moçambique), e em face das nossas «cervejas» temos o ramo, muito mais amplo, de «bebidas». Quanto a investimentos estrangeiros: no açúcar, precisamente, os interesses estrangeiros localizam-se, em globo, na produção-refinaria (Sena Sugar em Moçambique, e sua «filial» Sidul, em Portugal); na cerveja, em 1971, não havia interesses directos no ramo (dominado por apenas dois grupos, em «oligopólio»), tendo, desde então, vindo a aparecer interesses estrangeiros ligados a novas empresas autorizadas, pela via das «marcas» e da tecnologia. No caso da metalomecânica ligeira, dada a grande heterogeneidade do ramo, não é de excluir que, pontualmente, se verifiquem casos

de fortes diferenças entre os VAB/S, e que os investimentos estrangeiros venham aí a desenvolver-se. Já hoje, aliás, se encontram certos casos que poderão estar nessa situação (ORMIS, Rol, Chromolit, Sonafi, etc.).

Como síntese de todo este fastidioso exame, pode concluir-se que os investimentos estrangeiros em Portugal se dirigem para indústrias em que o VAB/S é consideravelmente mais alto que nos países de origem (generalizando), e preferencialmente para aqueles que se situam na escala mais baixa dos VAB/S nesses mesmos países. Por outro lado, os mais altos valores de VAB/S em Portugal resultam: *sempre* de níveis salariais muito mais baixos, e acidentalmente de condições excepcionais de protecção (o que poderá ameaçar no futuro alguns investimentos feitos nessa base) ou de economia de certos «factores produtivos» (como matérias-primas, p. ex.). A liberalidade da nossa legislação fiscal (comparada com as de outros países) e a nossa legislação relativa a exportação de lucros contribuem, na generalidade, para acentuar o interesse no investimento, desde que as primeiras condições se encontrem asseguradas.

Podemos então extrair de todo este trabalho algumas conclusões importantes, já não só económicas:

- 1.º — Se recordarmos que $VAB = \text{Salários} + (\text{Lucros} + \text{juros}) + \text{Amortizações} + \text{Impostos}$, é evidente que um alto VAB/S significa uma situação particularmente favorável ao capital. Então, o método utilizado, se não chega a conclusões muito originais, tem pelo menos a vantagem de mostrar, de forma muito sugestiva, que o capital estrangeiro vem beneficiar em Portugal de uma situação privilegiada de domínio do capital, que os altos VAB/S traduzem, e que, além de económica, é simultânea e predominantemente política. Foi o domínio-repressão político (*determinado*, por sua vez, pelas necessidades da acumulação e do fortalecimento do capital industrial e financeiro) que permitiu, através de um severo esmagamento de qualquer forma de luta operária/sindical, manter elevadas taxas de exploração aparentes (de que o VAB/S é, não nos esqueçamos, uma forma, embora incorrecta, de expressão). É óbvio que as contradições inerentes a tal forma de «actuação» do capital não

poderiam deixar de surgir: os trabalhadores emigram, os proteccionismos *são obrigados* a esbater-se, apela-se para o capital estrangeiro. Este, naturalmente, ganha em todos os campos, embora também não possa fugir a patentes contraditórias: a fuga dos trabalhadores (que tão úteis lhe são como «emigrantes mal pagos») faz subir os salários em Portugal, o que já não lhe é tão interessante; a a eliminação dos proteccionismos, que lhe permite invadir-nos com os seus produtos fabricados no estrangeiro, reduz-lhe os lucros nas indústrias que, ao abrigo desses mesmos proteccionismos, instalou aqui. Mas, também, não terá grandes problemas, em, um belo dia, fazer as malas e levar as suas indústrias para paragens *ainda mais* favoráveis¹⁷. Um país na situação intermédia de desenvolvimento tem estes pequenos dramas: há sempre países fortemente «subdesenvolvidos» que oferecem *ainda melhores* condições ao capital estrangeiro para as chamadas «indústrias de mão-de-obra»; as indústrias de tecnologias de ponta e fortemente «intensivas em capital» continuarão a procurar as altas qualificações e os vastos mercados dos países «muito desenvolvidos» (as taxas de lucro são aí obtidas não à custa dos «baixos salários» relativos, mas à custa de uma elevadíssima rotação do capital variável). Só a situação geográfica portuguesa, muito mais «central» que as dos países africanos ou asiáticos, constitui um certo «trunfo» neste processo. E, mesmo assim, recorde-se Hong-Kong, Formosa, Singapura, e mesmo Macau que põem, em qualquer parte do mundo, «confeções» (e não só) a preços imbatíveis...

- 2.º — Este último aspecto acarreta outro, que convém registar: não é por acaso que tem aparentemente havido maior dificuldade em «trazer» para Sines as famosas indústrias pesadas, ou de elevada tecno-

¹⁷ Os importantes aumentos salariais, com forte incidência nos níveis mais baixos, vieram naturalmente apressar este «belo dia», e já se fala em numerosos casos de prováveis fechos de empresas, sobretudo no campo electrónico.

logia, que poderiam vir a «justificar» tão avultado investimento por parte do Estado. É altamente duvidosa a competitividade internacional de tais indústrias localizadas em Portugal: são indústrias em que o VAB/S é muito elevado, seja em que país for. Por exemplo, a refinação de petróleos nos E. Unidos tem um VAB/S de 3,2, e as químicas de base da ordem de 2,8-3. Ora tratando-se de indústrias só possíveis (dentro do «sistema») em grandes escalas de produção, elas teriam, se instaladas em Portugal, de se dirigir essencialmente à exportação. E isto é, naturalmente, válido com mais forte razão no caso de tais investimentos serem realizados por capitais nacionais (sem qualquer domínio sobre os processos, nem sobre os mercados): aguardamos com interesse o futuro dos empreendimentos da petroquímica em Sines (olefinas) e em Estarreja (aromáticos). As actuais «hesitações» parecem, para já, dar-nos razão, embora os efeitos da chamada «crise do petróleo» possam vir a alterar o panorama, em sentido de momento imprevisível.

Mais recentemente, falou-se de uma grande unidade de automóveis em Sines (Alfaro). Dada a posição determinada para este ramo nos E. Unidos (VAB/S = 1,7), não nos custa admitir que esta indústria venha, no futuro, a buscar certas «vias» de emigração mas, dadas as condições portuguesas no que toca à escassa capacidade de «incorporação local de materiais», parece de admitir que a unidade a instalar será mais uma linha de montagem, eventualmente bastante mais completa que as actuais (incluindo, p. ex., a estampagem de chapa importada), e de muito maior dimensão, mas, de qualquer modo, aproveitando essencialmente a «mão-de-obra barata» e, como acentua com grande zelo a já referida brochura do B. P. A.¹⁸, «muito disciplinada».

¹⁸ *Investment opportunities in Portugal*, B.P.A. Citamos: «Os investidores estrangeiros encontrarão conseqüentemente os seguintes atractivos fundamentais: a) baixos salários e custo de vida e mão-de-obra abundante, disciplinada e adaptável... (pg. 2). E mais adiante, sobre a indústria electrónica: «Portugal

Não seria mesmo de estranhar que este último tenha sido o factor preponderante, conhecida como é a grande combatividade sindical dos operários da indústria automóvel¹⁹. Resta ver o que sucederá a este projecto, agora que a tal «tranquilidade social» não oferecerá as mesmas garantias.

Como nota complementar, diremos que por certo continuará a revelar-se *mais* fácil atrair o capital financeiro que o capital industrial. Para aquele, Portugal está um pouco como, cá dentro, os ramos «pulverizados» em relação aos concentrados. Naqueles, o capital financeiro, como vimos, permanece exterior, continuando calmamente a receber os seus juros, sem excessivas preocupações quanto à rentabilidade dos capitais próprios.

- 3.º — Se tivermos bem presente o ponto 3 dos «esclarecimentos complementares» dados no anexo 4, e se os combinarmos com o que dissemos no cap. I («Indústria e Ideologia»), podemos fazer mais algumas observações curiosas. Assim, se olharmos para o nosso gráfico Portugal-E. Unidos, e admitindo este último país como «modelo prefigurativo» de

oferece condições excepcionalmente favoráveis ao desenvolvimento da indústria, nomeadamente: a) Disponibilidade de mão-de-obra feminina a baixo custo, adaptável e disciplinada...» (pg. 6).

¹⁹ Para sublinhar este aspecto, leia-se o seguinte texto, relativo à estratégia europeia da Ford, a propósito do lançamento de um novo modelo utilitário: «Símbolo da estratégia industrial da Ford, que opostou na especialização das suas fábricas europeias, este modelo é construído a partir de elementos produzidos em vários pontos da Europa. Mas, devido aos conflitos sociais que se eternizam na Grã-Bretanha, ela simboliza também os embaraços que entravam a actividade do construtor americano deste lado do Atlântico. Por isso o estado-maior de Detroit não está longe de pensar que é talvez tempo de modificar a sua estratégia e de voltar à concepção de unidades completamente integradas e implantadas em países socialmente calmos. As esperanças postas na Espanha são disso testemunho. A fábrica espanhola da Ford, que produzirá 250 000 carros/ano, será provavelmente a curto prazo alimentada em motores por outras unidades a implantar na Península, e receberá caixas de velocidade automáticas de Bordéus, também não se excluindo que receba outros componentes de origem bordelesa.» (*L'usine Nouvelle*, n.º 9. 28.2.74).

qualquer sociedade capitalista, vemos que, *em pura lógica capitalista*, a evolução portuguesa *se deveria* processar da forma preconizada pelos nossos «tecnocratas»: os salários *têm* de aumentar mais do que a produtividade. Isto é, os pontos relativos a cada indústria deverão percorrer *grosso modo*, gradualmente, os segmentos de recta que as unem aos respectivos pontos «americanos». É tão simples como isto a teoria dos nossos tecnocratas e, numa óptica de desenvolvimento capitalista, eles têm razão (sob reservas que veremos), o que nos leva a dizer que são os únicos reformistas coerentes. Por outro lado, o capitalismo tradicional, incluindo a pequena-média burguesia industrial em pânico, defende com unhas e dentes aumentos de salários *no limite* proporcionais aos aumentos de produtividade e, se possível, inferiores — ou seja percursos horizontais ou ascendentes para o ponto representativo da indústria. O gráfico diz-nos que isto é, dentro de uma lógica capitalista, insustentável. Mas é aqui que intervêm as tais reservas, ou seja, alguns factores de ordem económica e política, a «baralhar as cartas». Com efeito, para que a evolução se desse de acordo com aquela «lógica», seria necessário que Portugal dominasse todos os factores de «crescimento capitalista» (mercados, tecnologia, etc.) e que, politicamente, deixasse plenamente jogar os factores «concorrenciais» (que, como vimos, são os que acentuam cada vez mais o poder monopolista...). Quanto a estes últimos, aí temos de novo a argumentação «tecnocrática» contra os protecctionismos e pela liberalização política e sindical, por exemplo. Ora, ainda que excluídos os bloqueios políticos derivados da questão colonial, para os outros aspectos já se poderá revelar mais difícil a aplicação da «lógica tecnocrática». Quanto a esses aspectos, o seu «programa» baseia-se na formação técnica, na investigação tecnológica e no apelo ao capital estrangeiro, mas àquele que traga tecnologia e que proporcione a qualificação do «trabalho nacional». É aqui, como vimos no ponto anterior, que nos parece mais duvidosa a tal «lógica»: que atractivos oferecem para esses investimentos? que rendibili-

dade lhes asseguram? não terão que aguardar, pacientemente, que tais indústrias «declinem» nos países avançados, ou que (como a electrónica) vão segregando para aqui certas fases menos «nobres» da fabricação?²⁰ O que apenas significa que a margem não é ampla, a «imaginação» indispensável, mas não cremos a situação insolúvel num quadro capitalista a médio prazo.

Queremos ainda fazer uma consideração, sem a qual estes comentários poderiam revestir certa ambiguidade. Ainda admitindo como «tecnicamente» possíveis os percursos descendentes, que correspondem a aumentos de salários superiores aos aumentos de produtividade, há que ter plena consciência de que:

- tais aumentos não serão obtidos por «outorga», mas por «conquista», através de uma luta incessante (o que o 25 de Abril veio favorecer).
- tais aumentos acarretarão, *necessariamente*, o desaparecimento de numerosas empresas, e uma concentração do capital cada vez maior. Em grande parte, esses aumentos implicarão um percurso de trabalhadores: pequena empresa — desemprego — média ou grande empresa. Tudo isto não será feito sem uma forte consciencialização de cada vez maior número de trabalhadores.
- tais aumentos, a médio prazo, *poderão ser absorvidos* pelo sistema capitalista e não podem, em consequência, ser vistos com o *objectivo* único das lutas trabalhadoras.

Isto é, mesmo admitindo que parte destes aumentos serão anulados pela inflação, *é possível* vislumbrar-se, parece-nos útil insistir, um Portugal em que, dentro de 15 ou 20 anos, se viva *materialmente* muito melhor. Seria bom poder distinguir, entre todos aqueles que se dizem democratas, ou mesmo socialistas, aqueles a quem esta perspectiva satisfaz — e esses deveriam engrossar um «centrismo reformista» que já tem o seu núcleo e os seus mentores — e aqueles outros que, acima de tudo, e inde-

²⁰ Será a consciência destas dificuldades que levou o Eng.º Rogério Martins a pôr a hipótese de um Portugal «país de serviços»?

pendentemente do automóvel ou do frigorífico, pretendem que o VAB deixe de consubstanciar uma relação social de exploração, e que, em lugar de apenas aumentar o S (em escudos), se *acabe* o S no seu conteúdo de «parte do capital aplicada na compra de força de trabalho», isto é, como relação de domínio de uma classe sobre outra.

4 — A ACUMULAÇÃO: ALGUNS COMENTÁRIOS TEÓRICOS

As leis da acumulação capitalista e da queda da taxa-média de lucro foram tratadas por Marx a nível *global* e daí que, desde logo, o tratamento que fizemos, apenas relativo ao sector industrial e, dentro deste, a nível muito desagregado, desaconselharia (ainda que se dispusesse de dados para uma série de anos e se não pusessem alguns problemas práticos já citados no cap. III — secção 3, d) a utilização dos dados obtidos para tentar uma aproximação «empírica» daqueles processos.

Contudo, é um facto que nos deparámos, no decurso do trabalho, com alguns elementos que estão intimamente ligados a estes processos nucleares do modo de produção capitalista e, por isso, parece-nos útil deixar registados alguns comentários que podem contribuir não só para uma melhor compreensão do «funcionamento» global do «sistema», mas até talvez para sugerir novas vias de investigação.

Para Marx, a acumulação resume-se, muito simplesmente, à «reprodução do capital numa escala progressiva»²¹. Ou seja, «para acumular, há que converter uma parte do produto líquido em capital. Mas, a menos de milagres, apenas se poderá converter em capital «coisas» capazes de funcionar no processo de trabalho, isto é, meios de produção, e bem assim «coisas» necessárias à subsistência dos trabalhadores, isto é, bens de consumo. É então necessário que uma parte do sobretrabalho anual tenha sido utilizado para produzir meios de produção e subsistências *adicionais*, para além das necessárias à substituição do capital avançado. Em definitivo, a mais-valia só é

²¹ K. Marx, *O Capital*, Livro 1, Cap. XXIV, Ed. Flammation, pg. 421.

convertível em capital na medida em que o produto líquido, de que ela representa o valor, contenha já os elementos materiais de um novo capital». Mas o capitalista «não tem qualquer valor histórico, qualquer direito histórico à vida, qualquer razão de ser social, que não seja o que lhe confere o seu «funcionamento» como capital personificado». «Neste papel ele é, como o entesourador (avarento) dominado pela sua paixão cega pela riqueza abstracta, o valor. Mas o que num parece ser uma mania individual, é no outro o efeito de um mecanismo social de que ele apenas é um elemento de engrenagem. O desenvolvimento da produção capitalista *necessita* um aumento contínuo do capital aplicado numa empresa, e a concorrência impõe as leis imanentes da produção capitalista como leis coercivas externas a cada capitalista individual. Ela não lhe permite conservar o seu capital sem o aumentar, e ele não pode continuar a aumentá-lo sem uma acumulação progressiva»²². Ora «no progresso da acumulação não há apenas aumento quantitativo e simultâneo dos diversos elementos reais do capital: o desenvolvimento dos potenciais produtivos do trabalho social que esse progresso acarreta manifesta-se também por alterações qualitativas, por modificações graduais na composição técnica do capital, cujo elemento objectivo ganha progressivamente em dimensão proporcionalmente ao elemento subjectivo, isto é, a massa de utensílios e materiais aumenta cada vez mais em comparação com a soma de força de trabalho necessária para os utilizar. À medida que o aumento do capital torna o trabalho mais produtivo, ele reduz a procura de trabalho proporcionalmente à sua própria dimensão»²³. Então, chegados aqui, temos que acumulação *implica* aumento da «composição técnica do capital». Mas, continua Marx: «este mesmo progresso das capacidades produtivas do trabalho [produtividade] faz também diminuir o valor da maior parte dos produtos que funcionam como meios de produção. O seu valor não se eleva então na mesma proporção que a sua massa. O aumento da parte constante do capital em relação à sua parte variável é então muito inferior ao aumento da massa dos meios de produção em relação à massa de trabalho empregado. O primeiro movimento segue o segundo a uma velocidade menor»²⁴. Marx postula, assim, que a composição orgânica

²² Idem, pg. 428.

²³ Idem, pg. 450.

²⁴ Idem, pg. 451.

em valor também aumenta, mas a uma taxa muito inferior à composição técnica.

Encontramo-nos aqui no ponto de *implicação directa* entre as leis de acumulação e da queda da taxa de lucro média. Com efeito, é no aumento da composição orgânica para uma taxa de mais-valia constante (ou com aumentos a longo prazo necessariamente limitados) que Marx funda a *necessidade teórica* da queda da taxa de lucro. Sem pretender discutir em pormenor a tão controversa lei tendencial da queda da taxa de lucro média, julgo indispensável, chegado a este ponto, fazer as seguintes observações:

a) Cremos ser indiscutível que a acumulação capitalista se processa rigorosamente segundo o modo descrito por Marx, e é inegável o enorme incremento da «produtividade do trabalho», paralelo ao fortíssimo aumento da «composição técnica». É isso, afinal, o que traduz o gráfico comparativo das indústrias portuguesas e americanas, se cometermos a «ousadia» de as conceber como equivalentes a dois «momentos» distanciados no tempo. As substanciais diferenças de VAB/T para um mesmo ramo dão-nos uma prefiguração daquela evolução. Para uma análise em valor no tempo os VAB/S afiguram-se nos inadequados e seriam, de qualquer modo, *insuficientes*. Mesmo admitindo uma forte correlação entre $\frac{VAB}{S}$ e $\frac{L + E}{S}$ (e podemos verificá-la), o que nos permitiria transportarmo-nos para o gráfico 3.1, uma diminuição do $\frac{L + E}{S}$ correspondente ao ponto representativo da indústria em globo, simultânea com uma queda na taxa média de lucro, pode verificar-se com um $\frac{C}{S}$ estável, em aumento ou em diminuição, o que não nos permitiria chegar a quaisquer conclusões.

b) Dadas as dificuldades práticas de traduzir as alterações da composição técnica em alterações na composição em valor, alguns autores²⁵ julgam mais correcto trabalhar com

²⁵ Entre os marxistas Mario Cogoy (in «Réponse à Paul Sweezy», *Les Temps Modernes*, Jan. 74); entre os «keynesianos de esquerda» J. Steindl (in «Maturity and Stagnation in American Capitalism», extracto incluído na antologia *A economia moderna e o marxismo*, Zahar Editores, 1972).

(raciocinar sobre) composições orgânicas «modificadas»: em lugar de $\frac{C}{V}$, deveria considerar-se $\frac{C}{M+V}$, o que, na terminologia oficial, corresponde a $\frac{C}{VAL}$, em que VAL = valor acrescentado líquido = VAB — amortizações. Parece-nos interessante esta hipótese, e julgamos que seria proveitoso, com as habituais reservas conceptuais, testá-las empiricamente. M. Cogoy²⁶ demonstra que, ainda neste caso, é impossível a longo prazo compensar os aumentos de $\frac{C}{M+V}$ com aumentos de $\frac{M}{M+V}$.

c) Mas então, se a acumulação se tem *aparentemente* processado de acordo com a teoria, e se a lei da acumulação *implica* a lei da queda da taxa média de lucro, como se explica que não sejam patentes os efeitos desta última (pelo menos na medida em que o é o «cumprimento» da primeira)? Já vimos atrás (cap. II, pg. 73) os meios de que dispõem os capitalistas para se oporem a esta última, continuando *aparentemente* a acumular segundo o mesmo esquema. Vamos aprofundar um pouco mais.

Em primeiro lugar convém acentuar, e creio que é essencial, que a lei da queda tendencial da taxa de lucro deve ser entendida como «a regra negativa do capitalismo, ela representa os obstáculos a evitar para que o capital possa continuar a acumular-se regularmente»²⁷. «Podemos concebê-la como uma tendência *potencial*, nunca concretizada, mas que é contudo importante. Diríamos então que os capitalistas não realizam certas modificações possíveis na estrutura do capital porque elas conduziriam a um declínio na taxa de lucro. Evitando assim tornar a produção mais capital-intensiva, eles investem naturalmente menos do que o fariam de outro modo, e isto tem obviamente consequências práticas»²⁸. À parte a expressão «nunca concretizada» que, precisamente, a ser aceite implicaria uma conclusão definitiva, no plano prático cremos ser esta

²⁶ *Op cit.*

²⁷ «Marx et l'accumulation du capital», M. Cogoy (in *Les Temps Modernes*, Set.-Out. 72, pg. 408).

²⁸ J. Steindi, *op. cit.*, pg. 251 (ed. brasileira).

interpretação pertinente, havendo agora que analisar que implicações tem no processo de acumulação. Porque sublinhámos atrás a normalidade aparente com que este processo se desenrolaria? Justamente porque a própria frase citada em último lugar indica que a acumulação, nestas condições, se não pode de facto realizar da forma por que, *de outro* modo, se realizaria. Isto é, é no processo mesmo de acumulação, na sua «anormalidade», que teremos de descobrir o êxito com que o capitalismo pôde até hoje sobreviver e, quer o queiramos quer não, sem se nos apresentar ainda hoje «à beira do abismo». Para isso basta que atentemos em dois elementos que podem conter um razoável poder explicativo. A internacionalização do capital é um deles. A intensa integração das relações capitalistas a nível mundial faz com que tenha praticamente deixado de ter sentido apreciar a evolução da taxa-média de lucro ao nível nacional. Quando Samir Amin trata da «Acumulação à escala mundial» é deste processo que precisamente se ocupa. Quando vimos, ao estudar o problema «investimentos estrangeiros em Portugal», a questão da «emigração» de certas indústrias, é ainda do mesmo que falávamos: a queda da taxa de lucro a nível nacional é contrariada pela «exportação» das indústrias menos lucrativas. E aí encontramos, aliás, uma das contradições do «sistema»: são as indústrias mais «intensivas em capital» (de composição orgânica mais elevada) as que contribuem para o decréscimo da taxa-média de lucro e, no entanto, face aos mecanismos concorrenciais, são as indústrias «intensivas em mão-de-obra» as que são eliminadas por «menos lucrativas»... De passagem, pode referir-se que a exportação de capitais nestas condições é exactamente equivalente à importação de trabalhadores de países de mais baixos salários: ambos os processos conduzem a um abrandamento da taxa de acumulação (ou seja, do aumento da composição orgânica que, de outro modo, seria *necessário*) à escala mundial, e por essa via asseguram uma «estabilização» da taxa média de lucro.

Outro elemento a considerar, este a nível nacional, é o da crescente aplicação de capitais em sectores improdutivos, bem como as cada vez mais variadas formas de intervenção do Estado. Qualquer destes factores contribui para um abrandamento *real* do ritmo de acumulação do capital: eles significam que uma parte crescente do capital (melhor: do produto líquido anual) é gasta como rendimento em lugar de ser acumulada sob forma produtiva (novos bens de produção, trabalha-

dores *produtivos* suplementares). E assim é quer se trate de aquisições de «produtos» do sector improdutivo (grosseiramente: serviços), o que tem efeitos negativos na acumulação mas, a curto prazo, pode não ter na taxa de lucro; quer se trate de transferências de mais-valia para o Estado, que, ainda que «invista» parte dessa mais-valia, vai subtraí-la à lei da perequação e, desse modo, vai diminuir a massa de capitais a «remunerar», permitindo manter a «rendibilidade» dos capitais do sector privado (produtivo e improdutivo)²⁹. Resumindo, temos dois efeitos, no plano interno, a sobrepor-se: abrandamento da taxa de acumulação no conjunto «nacional» (embora, considerando só a indústria, *pareça* estar a acumular-se aceleradamente) — portanto, abrandamento do aumento da composição orgânica nacional —, subtração de capitais à partilha da mais-valia. Se juntarmos a isto o processo de «centralização» do capital (como Marx designa o que hoje correntemente designamos por concentração, acompanhada da integração do capital financeiro e industrial³⁰), e portanto a facilidade e capacidade de «gestão de capitais» a nível internacional pelos grandes grupos monopolistas diversificados, bem como o efeito retardador das «crises» (com a correspondente desvalorização/destruição de capital, que possibilita novos «arranques» da acumulação), não cremos que possam subsistir dúvidas quanto à plausibilidade de que a lei da queda tendencial da taxa de lucro se encontre «operando» como prevê a teoria. Isto traz porém uma consequência que julgamos já ser tempo de enfrentar sem complexos: o jogo da acumulação-queda tendencial da taxa de lucro parece continuar a ser controlado pelo sistema capitalista à escala mundial e, não sendo de excluir uma crise generalizada que provoque um irreversível desmonoramento, nem por isso os factos nos permitem, como

²⁹ Foi, de facto, esta distinção importante que nos levou, nos cálculos efectuados, a tratar de modo diferente estes dois tipos de «transferência»: do ponto de vista dos capitalistas, os sectores improdutivos são tão produtivos como os outros.

³⁰ *O Capital*, Livro 1, cap. XXV—Ed. Flammarion, pg. 454. «À medida que a acumulação e a produção capitalistas se expandem, a concorrência e o crédito, os agentes mais poderosos da centralização, desenvolvem-se fortemente. Também, o progresso da acumulação aumenta a matéria a centralizar — os capitais individuais — e o desenvolvimento do modo de produção capitalista cria, com a necessidade social, também as facilidades técnicas dessas enormes empresas cuja constituição exige a centralização prévia dos capitais».

muitos o têm periodicamente feito, anunciar para breve a impossibilidade de o sistema vencer as suas próprias contradições, no plano estritamente económico. Simplesmente, a própria forma que a acumulação é obrigada a tomar para contrariar o efeito das leis expostas — formas diversas de imperialismo, crescimento dos sectores improdutivos, com consequências inevitáveis na «mercantilização e degradação do quotidiano», reforço do papel do Estado — tem efeitos *políticos* que adquirem, na fase actual da luta de classes (à escala nacional e à escala mundial), uma agudeza que confere à instância política inegavelmente uma importância que cremos decisiva. Isto leva muitos a, com evidente leviandade, desprezar quase por completo a famosa determinação *em última análise* pelo económico. Mas, sem cairmos nessa simplificação, e já que pensamos ter mostrado quanto o «económico» está presente *por trás* das «grandes aparências» do sistema capitalista, cremos chegado o momento de extrair algumas conclusões políticas do trabalho cujos resultados apresentámos para, posteriormente, tentar uma articulação dos três aspectos mais directamente implicados em qualquer abordagem consequente da «formação sócio-económica» em que nos movimentamos: o económico, o político e o quotidiano, ou seja, duas «instâncias» da própria estrutura dessa formação, e o plano em que elas (e outras, designadamente a ideológica) se vêm a integrar para modelar o «casulo repressivo» que nos é imposto como quadro de vida.

5 — OBSERVAÇÕES POLÍTICAS

O trabalho a que procedemos, e cujos resultados expusemos nas alíneas anteriores deste capítulo, terá talvez parecido (ou aparecido) aos leitores que o tenham seguido como «desesperantemente» económico. Os menos familiarizados com os conceitos e métodos utilizados tê-lo-ão julgado «difícil», os mais virados para as «grandes abstracções políticas» ou para as receitas indiscutíveis tê-lo-ão classificado, na melhor das hipóteses, de desnecessário, e alguns, mesmo, o apodarão de inoportuno, se não pior.

Acontece, porém, que, por um lado, esses resultados (e os respectivos comentários) *não podem* ser desligados do que dissemos nos capítulos 1 e 2, que fazem parte integrante do *mesmo* trabalho; por outro, eles devem permitir efectuar certas observações *políticas*, a articular, por sua vez, com o exposto naqueles capítulos iniciais; enfim, e para que não subsistam mal-entendidos, haverá que sublinhar (uma vez mais) que os próprios limites do campo observado (no espaço e no tempo) terão mantido ausentes da análise certos elementos eminentemente políticos que, numa perspectiva mais ampla, não poderão ser subestimados.

É, então, indispensável, partindo de uma síntese dos resultados a que chegámos, debruçarmo-nos sobre estes aspectos, de modo a fechar, de certa maneira, o circuito das recíprocas determinações do político e do económico (sem esquecer o «ideológico») detectáveis *dentro do campo escolhido*.

Começaremos, pois, por sumariar as principais conclusões (-hipóteses) do trabalho «económico»:

- a) A indústria portuguesa apresenta uma estrutura sectorial bastante heterogénea, sendo contudo possível distinguir certas «regularidades» que permitem situar os «ramos» observados num certo número de agrupamentos com características grosseiramente similares. Assim, temos:

— ramos com largo predomínio de pequenas unidades, muito numerosas, que apresentam em geral baixas taxas de lucro e forte dependência de capital alheio (os que designámos, genericamente, por ramos «pulverizados»). Notam-se indícios de concentração nestes ramos, sendo possível constatar que as empresas de maior dimensão revelam «condições de exploração», do ponto de vista capitalista, geralmente mais favoráveis. Alguns destes ramos são vestígios patentes de um protecționismo-condicionamento cujo abrandamento, ou mesmo desaparecimento, lhes alterará substancialmente a «estrutura». Situamo-nos aqui no campo de uma pequena-média burguesia industrial que «crescerá ou desaparecerá» de acordo com mecanismos económicos e políticos que não

controla³¹. São ramos de capital predominantemente nacional.

— ramos fortemente concentrados (a nível nacional; com efeito, as «grandes empresas» que nestes ramos aparecem são, em geral, pequenas ou mesmo minúsculas, em termos de capitalismo internacional) em que era considerável a interpenetração de pessoas e interesses entre o capital privado e o Estado — que sobre eles exercia um apertado condicionamento, indo nalguns casos até à concessão de exclusivos ou quase exclusivos, e encontrando, em contrapartida, na actividade de alguns destes ramos uma fonte de vultosas receitas de natureza fiscal (directa e indirecta) ou para-fiscal. Em grande parte destes ramos se encontra a base industrial dos principais grupos monopolistas financeiro-industriais (açúcar, adubos, cervejas, tabacos, petróleo, siderurgia, cimentos, estaleiros navais, vidro, celulose, metalomecânica pesada). Trata-se, sem dúvida, do sector dominante na indústria portuguesa e, por via disso, em toda a estrutura económica e política do capitalismo português. É aqui que se defrontam os interesses da grande burguesia, aqui que entram em conflito os principais grupos, a este nível exercendo de facto o Estado uma arbitragem (e isto continuará a ser válido no quadro do novo Estado «democrático»). Podemos citar alguns exemplos, verificados nos últimos anos do regime fascista: Champalimaud/Queirós Pereira (E. Santo) em torno de «cimentos» e «celulose»; CUF/Borges, estaleiros navais; CUF/Sacor/Estado, amoníaco - adubos; CUF/Champalimaud/Sacor, complexo de Sines; S. C. Cervejas/novos grupos cervejeiros. O capital estran-

³¹ «Crescer» não quer dizer que deixe de ser pequena/média burguesia. É sabido que nas economias capitalistas avançadas, a percentagem de pequenas/médias empresas é, em número, muito elevada. O aumento de dimensão das pequenas empresas é simultâneo com o das grandes, e obtém-se por concentração (com eliminação de muitas), por ampliação e por novos investimentos — nisso consistindo a tal «reestruturação».

geiro encontra-se presente, directamente, em alguns destes ramos, e indirectamente (por via de financiamentos, mercados, tecnologia), em quase todos. As taxas de lucro destes ramos situam-se, na sua maioria, a um nível claramente mais elevado do que os ramos do grupo anterior mas, o que é essencial, quando o não são, isso deve-se quer a provisórios desequilíbrios que o próprio Estado pode facilmente corrigir quer a estratégias de acumulação dentro dos próprios grupos monopolistas, que determinam a orientação das mais-valias para sectores mais rendáveis, eventualmente fora do sector produtivo.

- ramos de concentração variável, mas nunca «pulverizados», em que é predominante o capital estrangeiro (sob a forma de investimento directo). Em geral trata-se de tecnologias muito elementares, exigindo pessoal pouco qualificado (feminino, em bastantes casos), e que realizam operações intermédias ou finais de um complexo ciclo produtivo (electrónico, confecções, automóvel, tintas, prod. farmacêuticos), quer virados para a exportação, quer para um mercado interno fortemente protegido (automóvel, farmacêuticas, por exemplo). Os capitais envolvidos nestes ramos, embora relativamente escassos, obtêm geralmente elevadas taxas de lucro (convindo não esquecer que parte destas empresas financiam o seu crescimento com recursos a capitais locais, a taxas de juro geralmente muito inferiores às praticadas nos países de origem). A importância política destes capitais é geralmente reduzida. Mesmo nos casos em que estes interesses estão ligados a grandes sociedades multinacionais, o seu «peso» à escala do respectivo grupo é ínfimo.
- ramos de concentração variável, em que predomina uma média (ou mesmo pequena) burguesia que tem conseguido manter uma certa autonomia face aos grandes grupos e ao capital estrangeiro, em muitos casos com base em capitais «familiares», explorando habilmente produções fortemente lucra-

tivas. Alguns exemplos: têxteis industriais (Violas, Quintas), curtumes (Monteiro & Ribas, Ranito), rações (excluindo as empresas estrangeiras — Vita-mealo, Provimi, por exemplo — e empresas ligadas a grupos monopolistas — CUF, por exemplo —, temos um ramo típico deste conjunto, em que se destaca uma empresa integrando actividades complementares: Isidoro de Oliveira). Tais situações poderão considerar-se relativamente «anómalas» e bastante vulneráveis³².

- b) Não é lógico esperar que o capital estrangeiro, em termos de investimento directo, se venha a interessar seriamente pelo 2.º grupo de indústrias, em que se encontram as tecnologicamente mais evoluídas entre nós, e que, como se viu, constitui o grupo «estratégico». Mesmo assim, excluídas as indústrias «de ponta», de tecnologia altamente sofisticada, que constituem o sector mais avançado dos países capitalistas desenvolvidos — aeronáutica, electrónica, químicas altamente diversificadas, nuclear, metalurgia especial —, ainda fica uma razoável margem de indústrias «intermédias» entre estas e as que compõem aquele 2.º grupo, sendo de admitir que, associando-se de uma forma ou de outra ao capital monopolista nacional, o capital estrangeiro possa ver interesse em apoiar certos investimentos que, à escala nacional, determinem o tal «impulso» em que apostam os nossos tecnocratas. Nem por isso deixaremos de evoluir à sombra das «migalhas» que nos deixem — no seu próprio interesse — umas quantas centenas de grupos internacionais que hoje controlam directa ou indirectamente o mercado de mercadorias e capitais à escala mundial. Esta posição de dependência tenderá aliás a acentuar-se à medida que a economia portuguesa for eliminando os protecctionismos que subsistem, até

³² Como todas as classificações, também esta enferma de certas «simplificações». Alguns ramos partilham de características comuns a dois ou mais dos agrupamentos feitos. Por exemplo: têxtil (1.º e 4.º), curtumes (1.º e 4.º), farmacêuticos (3.º e 4.º). No segundo caso há que ter presente a deformação introduzida pela amostra com que trabalhámos.

se integrar sem quaisquer «privilégios» no mercado capitalista internacional³³.

- c) Aquele mesmo segundo grupo de indústrias, virá naturalmente a «presidir», através do capital financeiro de que apenas constitui a «base industrial» e da sua forte articulação com o Estado, à «reestruturação» dos ramos do 1.º grupo, como se viu fortemente dependentes de capitais alheios. Os grupos monopolistas «promoverão» a concentração industrial (e por essa via a concentração dos «pequenos capitais») reforçando o seu controle do sistema à escala nacional, paralelamente à acentuação da sua própria dependência à escala internacional. Este controle alargar-se-á sem dúvida, de uma ou outra forma, por uma ou outra via, aos ramos que constituem o 4.º grupo. Não excluimos a hipótese de que o Governo Provisório saído do 25 de Abril venha, no caso de ver o grande capital imobilizado por incapacidade de resposta rápida às novas condições, a tomar iniciativas no campo do investimento e da reestruturação industrial, que poderiam ir até à tomada de posições de controle ou até mesmo a certas nacionalizações. Isto, em última análise, contribuirá para reforçar a interpenetração de interesses entre os grupos monopolistas e o Estado e contribuir para uma «racionalização» do funcionamento do sistema capitalista entre nós — o que não quer dizer, antes pelo contrário, que daí não possa resultar um acentuado «progresso social», do tipo que conhecem os países europeus mais avançados, e com idênticos limites.
- d) Uma das formas de reestruturação dos ramos do 1.º grupo que, antes do 25 de Abril, se vinha a dese-

³³ Diz-se que De Gaulle teria afirmado um dia, referindo-se a uma eventual entrada da Grã-Bretanha no Mercado Comum: «L'Angleterre, je la veux toute nue!» Uma futura integração europeia de Portugal será obviamente o culminar de um processo em que o capitalismo português se «despiu» até ao último trapo face ao capital internacional aceitando, sem opção possível, a sua posição «subalterna», o que, aliás, só reforçará, à escala nacional, a força política (e a capacidade de acumulação) dos grupos monopolistas autóctones.

nhar, era uma «emigração» de empresas para África, em particular para Angola. Pode admitir-se, como hipótese, que se fizéssemos uma comparação Angola-Portugal idêntica à que fizemos para Portugal-Estados Unidos, esta orientação apareceria bem evidenciada. Muito baixos salários e forte proteccionismo conduziriam inevitavelmente a uma alta rentabilidade para uma pequena indústria de bens de consumo ou de ciclos produtivos «intensivos em mão-de-obra». É mesmo plausível, embora a este nível se levantem sérias dúvidas, que, no quadro das relações com os novos Estados africanos, se tente prosseguir com este processo.

- e) Embora fora do nosso campo de observação, não era difícil prever, antes de 25 de Abril, uma forte penetração do capital monopolista, através de associação de grupos nacionais e estrangeiros, na indústria extractiva nos territórios africanos. Já se começava, aliás, a verificar e a chamada «crise de matérias-primas» veio constituir um impulso decisivo. Parecem-nos provável que se procure perseverar nesta via, ao abrigo de «relações preferenciais» que se tentarão estabelecer nas negociações com os movimentos de libertação. Trata-se de elemento com sérias implicações políticas a longo prazo, preparando a via aos clássicos conflitos «neo-colonialistas», ou, mais rigorosamente, criando as condições para uma fase aguda de luta anti-imperialista.

Estamos agora em posição de passar do campo económico para o imediatamente político e, portanto, de extrair algumas conclusões políticas sugeridas pelo trabalho efectuado, articulando assim os resultados «quantitativos» com os textos que os precederam.

Mas importa salientar que a tudo o que venha a ser referido em termos de «futuro» não deve ser atribuído o carácter de «previsão». Trata-se apenas de delinear os traços do *projecto* capitalista (reformista) que mais logicamente corresponderia à nova situação política. Se o capital (designadamente o grande capital) consegue ou não apreender esse «projecto», e a que nível de «democracia» política se situará a sua capacidade de

resposta, essas são incógnitas maiores. Os processos de des-colonização e de luta de classes interna serão, de qualquer modo, decisivos no desenrolar dos acontecimentos.

1. A questão colonial

É ao nível da grande burguesia monopolista, cujo papel dominante se demonstrou, que, por um lado, se situam os mais fortes interesses coloniais e, por outro, que o capital tende a tornar-se em capital «sem pátria». Devido a esta situação de contradição interna, é também a este nível que, por um lado, o político e o económico se interpenetram inextricavelmente, e, por outro, mais fácil é «separá-los». Concretizando: é a este nível que simultaneamente o capitalista (ou grupo) mais teme ser afectado por uma solução *política* de sinal «desintegrador», mas inversamente também lhe é mais fácil aceitá-la. A reacção «ultra-conservadora» sempre foi tanto mais marcada quanto mais «tradicionalmente colonial» o tipo de actividade-base e quanto mais fracas as ligações ao capital internacional (caso Espírito Santo), a reacção de «confiança *seja-qual-for-a-solução*» tanto mais acentuada quanto mais «evoluído» o tipo de actividades e quanto mais sólidas as ligações ao capital estrangeiro (caso Champalimaud). O grupo CUF é exemplo de uma posição intermédia: excluída a conhecida implantação na Guiné, os seus interesses em África foram sempre mais de ordem comercial do que empenhados em actividades produtivas. Face aos problemas surgidos na década de 60, a sua estratégia foi de óbvia «retracção»: reconverteu as suas fontes de abastecimento de oleoginosos de modo a encarar com relativa indiferença o futuro da Guiné, enquanto se abstinha de quaisquer investimentos importantes nos outros territórios. Para o fim da década, com a sua crescente ligação ao capital estrangeiro, e com uma certa modernização de concepções trazida por novos «gestores» de pendor tecnocrático nas suas empresas «de ponta», o grupo entrou em processo de «descontracção» quanto a esta questão e vinha ultimamente a mostrar-se interessado na realização de investimentos de vulto. Seria absurdo acreditar que isso se devesse ao facto de ter o grupo estimado estar a «crise» ultrapassada, quando disso se não vislumbravam sinais...

Certos analistas, por formação, pelo afastamento dos dados reais, por ambas as razões ou ainda por outras, privi-

legiavam quase em exclusivo os elementos de ordem política ao abordar esta questão. E não há dúvida de que alguns, em particular a própria evolução da confrontação político-militar, eram obviamente determinantes mas dificilmente decisivos só *por si*.

Poderá parecer estranho que se diga isto, quando precisamente foi o movimento dos jovens oficiais, directamente nascido dessa confrontação e do seu agravamento, quem desferiu o golpe decisivo. Isso é inegável, mas convém que situemos esse movimento no contexto geral em que se desenvolveu. Julgamos demasiado simplista atribuir o êxito do 25 de Abril exclusivamente à *vontade* e à *determinação* dos quadros médios das Forças Armadas, descontentes, fatigados e, enfim, conscientes da impossibilidade de uma situação militar para o problema colonial. Com efeito, mesmo sob este ângulo, cremos ter sido fundamental naquela determinação a conjugação dessa consciência de um «impasse» com a compreensão profunda, dada pela experiência de sucessivas comissões nas colónias, da verdadeira face do colonialismo: a exploração desenfreada dos povos das colónias, a apropriação das suas riquezas, em benefício de uma minoria branca de colonos arrogantes e, em particular, de meia dúzia de grupos capitalistas que, de Lisboa (ou do estrangeiro), comandavam as «operações» e recolhiam os frutos. Era isto, efectivamente, o que as Forças Armadas portuguesas se encontravam a defender, e foi isso que os seus quadros mais jovens compreenderam, para além das grandes palavras da ideologia oficial (missão civilizadora, integridade da Pátria, sociedade multiracial, etc.). Nos documentos que, nos últimos meses, circulavam semi-clandestinamente, tornou-se patente esta evolução, para melhor dizer, esta «politização» do movimento.

Sucede que — e é de tais convergências, tantas vezes equívocas, que são feitas com frequência as grandes mutações históricas — ao impasse militar correspondia um impasse político-ideológico que, em Portugal, pelas suas implicações económicas cada vez mais acentuava as inquietações dos mais «modernos» gestores dos grandes grupos monopolistas. Diversificada a sua estrutura e ampliadas as suas ligações internacionais, estes grupos encontravam-se, como já vimos, *em posição* de enfrentar sem grandes riscos um «descomprometimento» colonial e, em contrapartida, de beneficiar largamente de uma chicotada política dinamizadora: falta de mão-de-obra, pressões salariais, baixa produtividade, resistências internacio-

nais crescentes (a posição portuguesa na última crise israelo-árabe foi evidente sinal dos irremediáveis e paralisantes compromissos políticos a que o Governo era obrigado) — eis alguns dos principais elementos do «bloqueio» a que aqueles gestores eram sensíveis. É evidente que os detentores do capital, fortemente implicados e «condicionados», não dariam *só por si* o impulso necessário para essa «chicotada», mas não será menos óbvio que terão assistido com relativa «neutralidade», se não mesmo com simpatia em certos casos, ao desenvolvimento do movimento dos oficiais que não podia de nenhum modo ter-lhes passado desapercibido (tê-lo-ão, quando muito, subestimado).

Em resumo, concluiremos com a hipótese, que nos parece plausível, de que se encontravam criadas as condições *económicas* para se chegar a uma solução política. Outros, pela sua parte, concluíam, e publicamente o manifestaram, que estavam reunidas as condições «militares», que as Forças Armadas já tinham ido até onde lhes competia. Umas e outras convergiram no 25 de Abril. Atingido um novo equilíbrio político, os grupos monopolistas não serão, de certo, quem mais se terá de lamentar³⁴. O raciocínio que fazemos, em termos de condições *objectivas*, deve, para que as coisas fiquem bem claras, ser completado com uma referência às condições *subjectivas*. É nesse aspecto que tem sentido falar-se dos perigos da «reação fascista». Com efeito, os «leaders» de alguns grupos monopolistas poderão não ser capazes, por reflexos ideológicos antigos, de se aperceber daquelas condições objectivas,

³⁴ Tudo leva a crer, aliás, que o território em que são mais fortes os interesses destes grupos (Angola), será exactamente aquele em que será mais moroso o processo de descolonização. E isso não sucederá *apenas* por existirem vários movimentos de libertação, dificultando uma unidade anticolonial, mas por ser a implantação económica colonialista muito mais sólida em Angola. Para além dos interesses de grupos monopolistas nacionais e estrangeiros (não há em Moçambique nada de paralelo a uma Diamang ou a uma Gulf), existe em Angola uma pequena/média burguesia branca radicada, com interesses agrícolas, industriais e comerciais, que a constituem como «força política» retardadora. Por estas circunstâncias, e pelo conhecimento (muito mais aprofundado que em Moçambique) de imensas riquezas naturais inexploradas, Angola será, sem dúvida, o objecto preferencial de um neo-colonialismo que procurará revestir formas políticas «de transição» relativamente demoradas. É importante, neste aspecto, que se tenha cons-

e jogar num retorno político à «ordem» anterior. O sector «fascisante» da pequena burguesia (V. Cap. I) constituiria, para tal aventura, uma boa «massa de manobra», em particular se o Governo Provisório tardar em recriar um clima de «confiança nos negócios». Daí o empenho deste Governo, por mais homens de «esquerda» que lá estejam, em apregoar o seu apoio às pequenas e médias empresas, e em conter a combatividade dos trabalhadores. A outra forma de contrariar a tal «reação fascista», que seria a de reforçar a consciência política dos trabalhadores e apoiá-los na sua conquista de posições de controlo, isto inequivocamente suportado por Forças Armadas tornadas, de facto, em expressão popular — essa outra forma significaria a criação de uma autêntica situação pré-revolucionária. Mas convém sublinhar que situações «pré-revolucionárias» se não criam do pé para a mão. Serão os próprios trabalhadores que, através da sua luta, prepararão as condições para que tal situação venha um dia a surgir. No decurso dessa mesma luta, eles terão encontrado a autêntica vanguarda política de que necessitam: os trabalhadores que sempre terão impulsionado (e não travado) essa mesma luta, mas que, ao mesmo tempo, nunca lhes terão prometido o «socialismo para amanhã». Isto não significa que, dentro da margem de manobra do Governo Provisório (ou, mais amplamente, ao nível superestrutural), não se possam — e devam — distinguir políticas *mais* e *menos* favoráveis ao desenvolvimento das lutas dos trabalhadores.

Não se pode aqui, aliás, deixar de sublinhar (se bem que fugindo um pouco ao nosso campo de análise) como terceiro factor decisivo na «convergência histórica» do 25 de Abril, o imenso e generalizado sentimento de descontentamento e de revolta, violentamente reprimido nas suas mais elementares manifestações, das massas populares, o qual, subitamente descomprimido, contribuiu com o seu delirante apoio

ciência de que todo o adiamento da liquidação definitiva da «questão colonial» — e que *só pode ser* a independência dos povos colonizados — terá consequências difíceis de prever no desenrolar do processo político em Portugal e na «democratização» desse mesmo processo. Por isso mesmo, e inversamente, a luta dos trabalhadores em Portugal não poderá perder de vista a *exigência* anticolonial, pois trata-se, num caso e noutro, de uma luta contra o mesmo adversário: o capitalismo português (e, através dele, o sistema capitalista de exploração — dos povos coloniais e dos seus próprios trabalhadores).

desde o primeiro dia, para a consolidação do movimento militar e mesmo, em certos aspectos, para a sua «radicalização». Ainda neste caso, encontramos as raízes desse sentimento, e do seu agravamento nos últimos tempos do regime fascista, sobretudo (e simplificando) em dois elementos, um de teor predominantemente económico, outro mais marcadamente político: o acelerado aumento do custo de vida (com a correspondente degradação do poder de compra dos trabalhadores e das suas condições de exploração), e a consciência crescente da verdadeira natureza do problema colonial e das escandalosas mentiras com que se pretendia envolvê-lo.

2. A questão da «democratização»

Observemos agora o problema, quantas vezes posto em confronto com o anterior, do modelo «europeu» de desenvolvimento interno. Cavalos de batalha dos «tecnocratas», vimos no estudo comparativo Portugal-E. Unidos as implicações de tal perspectiva no plano da «liberalização» por que pugnávamos, que limitações comporta no que se refere a indústrias e tecnologias, enfim que lógica e que «riscos» (para o capital) lhe estão subjacentes. Pois também neste ponto nos vinham os «simplesmente políticos» (os tais analistas a que nos referimos na alínea anterior) afirmando que não está provado ser incompatível um desenvolvimento capitalista acelerado no sentido de padrões mais «evoluídos» com a existência de um Estado autoritário de tipo fascista. Em resumo, a via «europeia» não *exigiria* uma liberalização política e/ou económica³⁵. Nós preferíamos pôr a questão de forma precisamente inversa: não está provado (pelo menos não existe exemplo conhecido) que capitalismo avançado seja compatível com um sistema autori-

³⁵ O endurecimento político de uma França indicaria mesmo, segundo esses mesmos teóricos, que seriam os regimes «democráticos» que tenderiam para regimes autoritários. Pensamos ser abusiva essa generalização, só explicável pela insistência com que se continua a pensar *tudo* em termos de França. Convém aqui, aliás, deixar uma observação que julgamos merecedora de reflexão: pensamos que as modernas técnicas de cálculo e de programação, profundamente ligadas à chamada «teoria de informação» e apoiando as chamadas «teorias da decisão científica», bem como os cada vez mais sofisticados meios de manipulação das massas, constituem elementos extra-

trário de tipo fascista³⁶. Com efeito, para mencionar apenas um factor, capitalismo avançado exige altos níveis de formação profissional, altas qualificações técnicas e científicas, logo um amplo e relativamente eficiente sistema educativo, logo uma «consciencialização» de massas cada vez mais importantes, uma intensa difusão de informação: tudo isto traz simultaneamente *produtividade* e *consciência política*³⁷. Aqui se encontraram com frequência «tecnocratas» e «veigasimonistas». Ora, tal processo que, do ponto de vista do capitalismo português, poderia parecer arriscado e era certamente contraditório, nem por isso deixava de ser lógico e, a longo prazo, irreversível (lógico + contraditório = dialético). É a marcha inevitável da acumulação em direcção a uma certa «sociedade de consumo», ainda que sempre com menos «consumo» que as mais adiantadas...

Mas poder-se-ia ainda perguntar: não teria sido viável percorrer este caminho por meio de um «voluntarismo» *sempre autoritário*? Repito: não, sem *acumulação centralizada*. Mesmo um capitalismo monopolista exige uma forte dinâmica de «participação» (ilusória, é certo, e aí tem a ideologia um papel fundamental) que simultaneamente *suporta* os altos níveis de produtividade indispensáveis da acumulação privada e o «mercado» em que os capitais (mercadorias) se «realizam».

ordinariamente ameaçadores de uma prática política *verdadeiramente* democrática. Mas não os consideramos de nenhum modo incompatíveis com a prática *aparentemente* democrática dos países capitalistas mais desenvolvidos. A «sociedade» poderá vir a ser cada vez mais apertadamente controlada e manipulada, sem que por isso as «liberdades democráticas» tenham de ser seriamente amputadas.

³⁶ Não confundir «capitalismo avançado» com «estado avançado de desenvolvimento das forças produtivas». Esta última situação é evidentemente compatível com regimes autoritários, do tipo «socialismo» de Estado (URSS, R. D. Alemã, Checoslováquia, por exemplo). E quanto a um capitalismo de Estado estilo-nazi, são bem conhecidas as condições muito particulares que lhe deram origem, bem como o «modelo de desenvolvimento» adoptado, para que se possa constituir em exemplo. Quanto ao Brasil, encontra-se em fase de acumulação violenta e acelerada, mas está por enquanto muito longe de se poder falar de capitalismo evoluído, de modelo «europeu» (ou americano).

³⁷ A expressão pode induzir em erro. Aplicamo-la no sentido grosseiro de simples «aquisição de um sentimento de cidadania, de reivindicação pessoal dos mais elementares direitos consagrados nas democracias burguesas».

O caso português vem, segundo pensamos, uma vez mais confirmar esta tese. É numa democracia do tipo ocidental que o capital monopolista irá encontrar as novas forças que lhe permitirão aproximar-se dos modelos «europeus» de acumulação. Sem dúvida, será possível, dado o atraso igualmente «acumulado», saltar algumas etapas: o impulso maior virá provavelmente do próprio Estado. É natural que este adquira um papel económico importante e que, politicamente, se caminhe desde logo para um Estado forte assente numa Constituição presidencial ou aparentada (tipo francês), sem passar pelo parlamentarismo clássico tão caro à pequena burguesia, mas tão pouco compatível com a concentração económica da presente fase de desenvolvimento capitalista. Não cremos, igualmente, que toda a reestruturação dos sectores «pulverizados» venha a ser entregue ao livre jogo da concorrência *nesses mesmos sectores*, como se poderia deduzir de certas profissões de fé liberais... A pequena burguesia industrial e comercial aprenderá qual o seu papel num sistema em que a concentração do capital é a norma, e, dentro desses limites, não terá de que se queixar se souber fazer o jogo.

Entretanto, as classes trabalhadoras, através de lutas (sindicais ou extrasindicais) que se intensificarão aprenderá, pela sua parte, que muitas das suas mais justas reivindicações podem ser transformadas pelo sistema em impulsos para a sua própria dinâmica — o que é inevitável e de nenhum modo implica que a elas se renuncie. Por exemplo, constatarão que «um automóvel, um frigorífico, uma máquina de lavar em cada lar» é algo que um capitalismo «moderno» *pode* constituir em objectivo a atingir, que *lhe interessa* atingir e que, a mais ou menos longo prazo, *poderá* atingir. Mas é através dessas mesmas lutas, sobretudo das que mais tenham que ver com o horário e condições de trabalho, com o controlo da produção, com as questões de hierarquia e repressão na empresa, etc., que os trabalhadores adquirirão a consciência *política* de que existem necessidades que o sistema capitalista (tenha que «estilo» tiver) não pode aspirar a satisfazer *sem se negar*.

3. A questão da pequena burguesia

Esta questão entronca directamente com a anterior, já que põe em foco o papel político e ideológico que tem desempenhado e virá a desempenhar a pequena burguesia na evolução

do capitalismo português. No plano ideológico, apontámos no Cap. I a clivagem existente ao nível desta fracção de classe entre atitudes «fascisantes» e atitudes «liberalizantes». No plano económico, apenas pudemos situar a pequena/média burguesia *industrial*, sublinhando as duas características fundamentais da sua situação: dependência (sobretudo financeira) e instabilidade.

Estes dois vectores (que, aliás, julgamos comuns à pequena burguesia de outros sectores de actividade) explicam, de forma simplista é certo, aquela clivagem, pois cada uma das posições ideológicas «contém» imediatamente uma suposta resposta política à referida situação. Mas não será inútil, saindo do campo exclusivamente industrial, tentar averiguar o peso global da pequena burguesia na formação social portuguesa. Em rigor, a pequena burguesia como classe (ou fracção de classe) deverá limitar-se ao conjunto de pequenos proprietários (agrícolas, industriais, comerciais, etc.), que vivem de lucros ou rendas e, em última análise, da exploração própria (em regime familiar de subsistência) dos seus meios de produção. Ora, em Portugal, se excluirmos os 75 % da população activa que em 1970 trabalhava «por conta de outrem», e se observarmos que aproximadamente 1/3 dos 24 % restantes são «rendeiros», «parceiros» e «familiares não remunerados» (admitindo uma ordem de grandeza idêntica à de 1960), a burguesia como classe, no sentido de «proprietária dos seus meios de produção», representará algo à volta de 15 % da população (aí se incluindo ainda uma parte, por certo importante, de «isolados» semi-proletários³⁸). A pequena burguesia situar-se-á então, no máximo, pelos 11-13 % da população, como ordem de grandeza. Porquê então a considerável atenção que aos «políticos» merece esta fracção tão minoritária dos portugueses? É óbvio que por três razões fundamentais. Por um lado, porque constitui uma «força social e política» de grande importância nos meios da província: são, p. ex., os pequenos «notáveis» de qualquer vila ou cidade de província, e, como tal, exercem uma influência ideológico-política considerável fora dos grandes centros urbanos. Por outro, porque, de um ponto de vista económico, domina (em número de empresas e mesmo, em certos casos, em «volume de negócios»

³⁸ V. breve apreciação quantitativa em «Estruturas de classe em Portugal», de Eugénio Rosa, in *Seara Nova*, de Março de 1974.

— como se viu no estudo industrial) largos sectores de actividade e, muito em particular pela sua importância «estratégica», o sector da distribuição. Por fim, e este é talvez o aspecto decisivo, dado o poderoso aparelho ideológico da classe dominante (em globo), uma larga parcela dos assalariados (sobretudo entre os «trabalhadores não manuais»: funcionários, empregados de escritório, profissionais do chamado «terciário» — banca, seguros, turismo, comércio, etc.) constitui, no plano ideológico, uma espécie de pequena burguesia *por aspiração*, permeável a valores pequeno-burgueses que os distanciam do «proletariado». Ora, ao tratar *politicamente* estes dois «grupos» de forma idêntica, quando a sua posição *real* dentro do sistema é fundamentalmente distinta, está-se a fazer aquela simplificação cómoda que consiste em «actuar sobre as classes médias», está-se, afinal, a contribuir para uma identidade política das tais classes médias que não são mais, de facto, do que um largo conjunto de indivíduos com uma difusa «identidade ideológica». Mais precisamente, quando se cultiva o tema da «ruína dos pequenos proprietários» está-se, simultaneamente, a mentir no plano histórico, pois o declínio da pequena propriedade individual é irreversível (e isso seja qual for o sistema político) mas, mais grave, está-se a alimentar na massa de assalariados que fornece aquela «pequena burguesia por aspiração» uma ideologia de «acesso à propriedade», com todos os valores políticos inerentes, cada vez mais os divorciando da sua identificação «de classe»³⁹. Seja qual for a minha actividade

³⁹ Embora se trate de um caso muito particular, por constituir uma situação-charneira, é curioso verificar como certos sectores de «esquerda» abordam o problema dos quadros técnicos. O sindicalismo de quadros, que preconizam, e de que é grande dinamizadora actualmente entre nós a Ordem dos Engenheiros, constitui mais um processo de «aliciamento» dos quadros do que de identificação dos mesmos como «assalariados»: atraem-se os quadros para uma «luta»... pela manutenção dos seus privilégios, dando-se-lhe ainda por acréscimo uma paz de consciência que cada vez mais os afastará daquela identificação. E se não veja-se o seguinte naco de prosa publicado no Boletim Informativo n.º 9 (antes do 25 de Abril, mas cremos que precisamente corresponde ao que *agora* está a ser posto em prática) daquele organismo: «Um sindicato de quadros técnicos recusa o verbalismo. A frieza das opções que conduzem ao enriquecimento relativo dos engenheiros, enquanto classe, será o caminho a seguir» (artigo «Sindicato dos quadros técnicos», de J. M. Azenha). Não é muito distinta a posição de uma C. G. T. francesa, pela voz de um dos seus dirigentes:

(manual ou não), o pequeno patrão da pequena empresa onde trabalho poderá ter hoje, *circunstancialmente*, objectivos políticos que, a curto prazo, coincidirão com os meus, mas, na medida em que eu esteja rigorosamente consciente da minha condição de explorado pelo sistema, de simples vendedor de mercadoria que cria valor de que outros se apropriam, eu não posso alimentar quaisquer dúvidas: chegará um momento em que os meus objectivos se revelarão (pois já hoje o são) *antagónicos* dos dele — ele aspira a ser «grande patrão», eu não aspiro a ser grande nem pequeno patrão, mas a *não ser assalariado* (e ao afirmá-lo, eu *afirmo* um objectivo *de classe*, e não só meu: o desaparecimento do sistema de exploração salarial).

Em conclusão, admitimos que, se de um ponto de vista político a curto prazo, certas alianças se poderão revelar indispensáveis, é profundamente incorrecto transformar tais alianças numa «colaboração de classes», esbater irreductíveis diferenças ideológicas em termos de uma «ideologia de classes médias»: por essa via está-se a reforçar nas classes trabalhadoras (sobretudo nos importantes sectores «não-manuais») uma consciência política «social-democrata». Se retomarmos a análise feita no Cap. I, podemos dizer que a aliança «ideológica» (correspondente, claro, a uma aliança política de certas fracções da classe dominante) entre os tipos «pré-capitalista» e «capitalista tradicional» foi, a partir de 25 de Abril, substituída pela aliança entre os tipos «capitalista tecnocrático» e «ex-oposicionista democrático». O actual Governo Provisório é a expressão desta aliança político-ideológica: a sua função histórica está bem determinada, é *necessariamente* a que corresponde à fase actual do desenvolvimento capitalista em Portugal — *objectivamente* não há que condená-lo ou lamentá-lo, mas simplesmente constatá-lo. Mas não restam dúvidas de que uma tal aliança «de Poder» (por outras palavras: de «cúpula») pressu-

«Mesmo quando reclamam 200 ou 300 F. para todos imediatamente, os nossos militantes acrescentam: garantia do poder de compra *para todas as categorias*. Isto não significa que queiramos manter tal qual a escala hierárquica: um estreitamento desta no quadro de uma grelha única de salários é possível. Sob condição que se não faça em prejuízo dos quadros». (entrevista de A. Berteloot, secretário confederal, ao *Nouvel Observateur*, de 1.4.74). Trata-se, pois, de «comprar» um voto, uma adesão, em última análise uma atitude «neutral», não de conquistar militantes *conscientes*.

põe uma política de contenção da combatividade das massas trabalhadoras em nome de «realismos» políticos veiculados por uma delegação de poderes «aos que sabem», através de hierarquias disciplinadas em todas as «instituições» de enquadramento social. Isto é, ao nível do quotidiano no local de trabalho ou, mais genericamente, na «cidade», redutos onde se poderia aprender pela prática a efectiva democracia, corre-se o risco de esterilizar a busca de soluções inovadoras, pois aquela «contenção» terá de se apoiar nos reflexos mais conservadores e reaccionários das próprias massas: o espírito «de ordem», o «bom-senso», o sentido do «possível», o respeito pelos superiores (neste caso os «condutores» políticos encartados), etc. Por isto nos parece indispensável, desde já, iniciar uma implacável crítica do nosso quotidiano, inserindo-o no político e no económico. Ver-se-á assim em que medida esse quotidiano pode abrir amplas perspectivas de luta. É o que tentaremos fazer no capítulo seguinte.

CAPÍTULO V

O POLÍTICO, O ECONÓMICO
E O QUOTIDIANO

O texto que se segue foi escrito em Fevereiro-Março deste ano e, portanto, encontra-se hoje, em alguns passos importantes, bastante desactualizado. Hesitei, por isso, em publicá-lo. No entanto, após cuidada releitura, cheguei à conclusão de que pode constituir, só por si (e na sua versão original), um bom aferidor dos passos que já terão sido dados e de muitos outros — certamente os mais importantes — que ainda estão por dar.

Portugal continua a ser um país em que é dominante o modo de produção capitalista e isso não poderá deixar de afectar o quotidiano de cada um. Só que se libertaram energias suficientes para dar a esse quotidiano um conteúdo de luta aberta onde antes se não passava de luta surda ou de desânimo e frustração. Não é por acaso que os aspectos mais desactualizados deste texto se situam ao nível da ocupação dos «tempos livres»: sendo, naturalmente, o campo em que o controle social é mais indirecto e por vezes mais subtil, aí se situa a principal margem de recuo do «sistema», numa altura em que se encontra na defensiva, sob a pressão dos movimentos populares. Enquadrados e «institucionalizados» estes, o que levará o seu tempo, obtido um novo «equilíbrio ideológico» ao nível dos grandes meios de informação (em particular, da televisão), talvez não venha a ser inútil reler as páginas que dedicámos à ocupação dos «tempos livres», e voltarmos a interrogar-nos sobre a «liberdade» que finalmente nos foi deixada, decantados os entusiasmos da fase actual e, sobretudo, «redescoberta» a necessidade de diariamente reproduzir a força de trabalho — pois o patrão lá estará, no dia seguinte, a clamar pela produtividade e a apelar para o «esforço de todos» a fim de recuperar o perdido e dar o seu contributo para a consolidação económica da «nova ordem democrática».

A utilidade deste texto será, nesses aspectos, a de servir de suporte a uma vigilância e a uma atitude crítica permanentes que, a partir de conquistas efectivamente feitas, as confronte com a «qualidade» do quotidiano vivido e alimente, por essa via, as novas lutas a desenvolver, as novas reivindicações a formular.

Noutros campos, como o quotidiano na empresa e a situação mulher-família-sexo-sistema social, julgo que

o texto mantém plena actualidade, e pode contribuir para um esclarecimento, ainda que sumário, de algumas das bases fundamentais em que a luta terá de assentar. São, aliás, questões geralmente escamoteadas ou mal formuladas pelos chamados «movimentos democráticos» e, para além do mais, parece-me de interesse um confronto e o aprofundamento crítico das razões que os levam a adoptar tais posições.

Quanto à questão do «serviço público», poder-se-á partir do que escrevemos para uma reflexão sobre a natureza do Estado, e adaptar o que se expõe às novas condições, sem esquecer que, no essencial, se mantêm válidas as considerações feitas.

De qualquer modo, e para além destas observações prévias, inserimos, ao longo do texto, várias «notas de actualização» (N. A.), que chamam a atenção para aspectos directamente relacionados com a situação pós-25 de Abril.

Entim, e porque talvez tenha sido a razão decisiva que me levou a publicar este texto, creio que — até pela impossibilidade de ele ser exaustivo nos seus exemplos — o que de essencial dele se pode retirar é um método de «inquérito ao quotidiano», uma forma sistemática de «politização do quotidiano» que, para além de circunstâncias particulares ou de alterações mais ou menos substanciais ao nível das situações concretas, pode (e deve) ser aplicado implacavelmente..

Em que medida, de que forma, é o meu quotidiano afectado pelos condicionamentos ideológicos, económicos, políticos? Em que medida aquilo que penso, o modo como me comporto, como actuo socialmente, tudo isso é determinado por uma liberdade que assumo, por uma posição de classe que me leva a assumir essa mesma liberdade (com os inerentes riscos), ou simplesmente resulta de uma assimilação subtilmente (ou não) forçada de uma ideologia que objectivamente *me nega*, que me constitui em *objecto social*?

Eis duas questões que me parece merecerem alguma reflexão, e que, assim colocadas, dificilmente se deixam responder sem introduzir, em cadeia, novas questões que nos irão aproximando inelutavelmente das respostas correctas.

Vale a pena fazer um exercício, e devo salientar, para

tranquilidade dos meus críticos, que de nenhum modo me pretendo situar «por cima da borrasca». O que se vai seguir tem muito de auto-crítica, ainda que não seja apresentado como tal (o uso da primeira pessoa do singular não tem, obviamente, esse sentido).

Para este exercício recorro a algumas «situações», que apenas devem ser interpretadas como ilustrações de uma certa forma de viver/não-viver o quotidiano.

a) *Trabalho numa empresa.* Trabalho numa empresa porque foi essa a forma que me *coube* de ganhar dinheiro para viver (por razões que me importa também «penetrar»: o meu pai teve de me pôr a trabalhar aos 12 anos e *daí* que eu hoje seja electricista; venho da pequena-burguesia, o meu pai jurou que eu havia de *ser alguém*, mas não pude ir além da escola técnica, *daí* que eu hoje seja desenhador; meu pai era engenheiro, eu sou engenheiro; porquê cada um destes pais actuou dessa maneira? que tenho eu a ver com estas escolhas que *me* foram feitas? em que medida a minha posição de classe *hoje* reflecte uma estrutura de relações sociais que me pre-existia, e que, desta forma, se *reproduziu?*) Mas continuemos. Antes de mais, porque preciso de ganhar dinheiro? Porque *tudo* aquilo de que necessito se compra: vivo num mundo de mercadorias. Mas *necessito* eu, efectivamente, de todas essas mercadorias, que cada vez *me surgem* mais variadas, mais coloridas, mais atraentes? Admitamos, por hipótese, que eu (neste caso, muito concretamente: todos nós) reduzia o meu consumo para, digamos, dois terços do que consumo hoje¹. Que sucedia? Por um lado, mesmo que o meu estado físico se não alterasse (admitindo que não fazia cortes vitais nesse campo), o meu estado psicológico-intelectual era atingido: sentia a falta de coisas que, muito friamente, tenho plena consciência que me não são de

¹ Pode parecer francamente absurda tal hipótese, quando se disse, no Cap. II, que os trabalhadores consomem, em geral, por inteiro o seu salário, isto é, já não teriam qualquer margem para uma redução de consumo. Para além disso, poderá ainda acrescentar-se que, ao nível de salários da grande maioria dos trabalhadores, não é provável que nas suas despesas se encontrem consumos supérfluos, ou seja, que eles façam despesas com bens de que não necessitam. São, em princípio, correctas estas observações. No entanto, por um lado, nada impede que se faça uma «demonstração por absurdo» (e é o que fazemos de facto). Por outro, é sabido que, mesmo a níveis salariais

nenhum modo imprescindíveis — sentir-me-ia um pouco como, por exemplo, um viciado que deixa de fumar. O meu patrão sofria com isso, pois a minha força de trabalho² ficava reduzida, mas esse era, como já veremos, o menor dos seus prejuízos. Com efeito, uma redução maciça de consumo que assim se processasse iria criar sérias dificuldades às empresas produtoras das mercadorias «recusadas». Essas empresas não iriam *realizar* o capital empenhado na produção. Reduziriam, elas próprias, os seus consumos e os seus investimentos, atingindo por sua vez outras empresas noutros sectores. Reduziriam, todas elas, o seu pessoal. Isto é, no fim da cadeia, o que de mais provável me sucederia era ficar desempregado! Mas então, se ao reduzir os meus consumos, me arrisco a ficar desempregado, eu não posso deixar de concluir, muito simplesmente, que *tenho de consumir*. A necessidade de consumir é-me imposta de tal forma que essa mesma necessidade *me aparece* como sendo no *meu próprio interesse*. Ao percorrer este raciocínio, eu apercebo-me do que é aquilo a que tantas vezes se ouve chamar de «o sistema»: um tal encadeamento de relações, complexo e opaco, que a mais simples *decisão* de comprar um «Ajax» tem como função última a *reprodução* dessas mesmas relações. Apercebo-me também das razões profundas que fazem multiplicar os meios utilizados (directa e indirectamente publicitários) para que eu continue a comportar-me como o consumidor-soberano que julga «comandar» o mercado. Apercebo-me enfim que uma recusa ao consumo como a que hipoteticamente admiti constituiria, se fosse concebível, muito mais do que uma recusa «económica»: seria, em última análise, uma recusa de uma certa «forma de vida» que *ideologicamente* nos é apresentada como «modelo» normal, e seria também uma recusa *política* de uma dominação de classe que está na origem de todo o processo.

baixos, existe quase sempre uma componente «histórica» (V. discussão deste ponto adiante, na alínea c)) nos consumos que constituem o valor da força de trabalho. Isto acontece por razões sociológicas (efeito de imitação, efeito da publicidade, difusão ideológica dos comportamentos de consumo burgueses, etc.), e é aí, por exemplo, que precisamente se insere o negócio das vendas a «crédito».

² Que inclui a minha «disposição psicológica» e não é só a «disposição física»: os psicossociólogos do trabalho que o digam, pois é para tirar um partido *produtivo* da primeira que algumas empresas lhes pagam...

Como se vê, a primeira pergunta já nos levou para bem longe da «minha» empresa. Voltemos a ela. Como entrei a trabalhar para esta empresa? A primeira pergunta que me foi feita — o que é que você sabe fazer (que mercadoria tem para vender)? — põe-me diante de um facto irrecusável: eu *valho* o que valer o meu passado profissional (que «habilitações» tenho? onde é que já trabalhei, em que tipo de trabalho, quanto tempo? porque saí das empresas onde já trabalhei? tive problemas de saúde? tive problemas disciplinares, isto é, alguma vez infringi as regras estabelecidas — por quem? — para a compra e venda da minha mercadoria?). Mas então isso significa que eu não tenho qualquer controle sobre aquilo que valho³: o meu passado profissional desde os bancos da escola — se lá me sentei — foi-me prescrito de forma a que eu tenha para vender exactamente a mercadoria de que disponho, e quantos mais houver na mesma situação, menos ela valerá. Assim me foi, então, na «minha» empresa atribuído (ou, mais pudicamente: «proposto»...) um valor e um posto de trabalho. Perguntam-me: aceita? Esta pergunta parte do conceito de «liberdade de trabalho», de relação «contratual». Com efeito, dizem-me, tenho toda a liberdade de aceitar ou não, de estar ou não «interessado». Não estamos no regime de escravatura: não sou *eu* que sou comprado, é a minha mercadoria (força de trabalho), que eu *sou livre* de ir oferecer a outro. É essa, de facto, a minha liberdade. Aceito, pois, sem sequer me ocorrer que, tratando-se de um contrato de compra e venda, a única pergunta legítima, embora desnecessária, da minha parte seria: e os senhores dispõem de dinheiro para me pagar? Com efeito, aquelas perguntas que me poderia interessar pôr, não como vendedor, mas como *sujeito social*, essas iriam encontrar resposta no quotidiano do trabalho na empresa.

Segundo a minha profissão, *é-me dada* uma pá, ou um maçarico, ou a alavanca de comando de uma máquina, ou um estirador, ou uma secretária, *é-me dito* o que me compete executar ao longo das 8 horas de trabalho, *é-me designado* o chefe directo a quem devo pedir os esclarecimentos de que precisar e que, pelo seu lado, me dará as suas instruções e julgará o meu rendimento. Isto é, *é-me estabelecida*, à partida, uma relação com a matéria que vai ser objecto da aplicação

³ Melhor: só o tenho na medida em que tenha (ou não) cumprido respeitosamente as «regras» do jogo (contrato).

da minha força de trabalho, e uma relação de inserção numa hierarquia empresarial. Em ambos os casos, trata-se de uma relação de dependência, evidente e inequívoca no 2.º caso, mas igualmente clara no 1.º: a natureza da matéria, o tipo e a cadência do instrumento ou da máquina, o modo por que devo actuar, não dependem de qualquer decisão ou determinação da minha parte, pelo contrário, sou eu que lhes estou sujeito. Dou-me então conta de que, se eu disciplinadamente me for, ao longo dos anos, submetendo sem um franzir de testa a todas as regras e pessoas que me forem impostas, é perfeitamente possível conceber que eu um dia constate ter trabalhado uma vida inteira no completo desconhecimento da natureza do produto em que finalmente se materializou o meu esforço quotidiano (ao ponto de nem sequer o reconhecer quando eventualmente me encontre face-a-face com ele, como consumidor), de quem trabalhou durante os mesmos anos nas secções da empresa vizinhas da minha, de quem era o chefe do meu chefe, de quem eram aqueles que no topo da hierarquia iam sucessivamente decidindo (e porquê) que *eu* passaria a trabalhar com uma máquina diferente, que a matéria que *me* passava diante dos olhos deixaria de ser um pó branco para ser um líquido amarelo, que a secção onde *eu* trabalhava passaria a funcionar a 3 turnos em lugar de 1 (o que *me* terá obrigado a alterar por completo toda a minha vida «fora da empresa»), etc. Mas então se isto é *concebível* e se, em princípio, aquela minha hipotética forma de comportamento seria a que mais logicamente corresponderia à natureza do «contrato» estabelecido quando da minha admisão, que concluir desde logo? A de que a venda da minha força de trabalho implica, na sua essência, a reprodução permanente de um *certo tipo de relações de dependência*. Mas, a partir da mesma reflexão, posso ir bem mais longe.

Em primeiro lugar, tenho de observar que, até aqui, *me* situei como indivíduo isolado, examinei o *meu* caso. Mas a generalização é imediata: milhões de indivíduos se encontram exactamente na mesma situação, podem efectuar os mesmos raciocínios (e aí se incluem, por certo, também os meus chefes e os chefes dos meus chefes — até um ponto que, em abstracto, é possível fixar —, bem como, inversamente, os trabalhadores que estão a um nível inferior ao meu na hierarquia, isto em *todas* as empresas). Então, aquelas relações que estão sendo reproduzidas passam a ser, em geral, relações de *carácter social*: dos trabalhadores com os meios de produção, dos

trabalhadores com os não-trabalhadores (que são os tais que, no topo da escala, *possuem* os meios de produção e *precisam* de comprar força de trabalho para os fazer «produzir»). Reproduzir aquelas relações significa, portanto, *reproduzir* o *capital*, e isso só é possível na medida em que eu, e todos os restantes trabalhadores, estivermos, em troco do nosso salário, a «criar» um suplemento de valor que permitirá aos não-trabalhadores continuar a acumular capital, a financiar os instrumentos políticos necessários para assegurar a estabilidade do «sistema» (e, enfim, individualmente, a adquirir mais vivendas, mais iates, mais carros de «sport»).

Em segundo lugar, devo interrogar-me ainda acerca do seguinte: se aquele raciocínio «no limite» me permitiu chegar aos fundamentos da reprodução dos mecanismos de dependência, é certo que, na prática quotidiana, não serão frequentes os casos do trabalhador que, isolado, se limita a «cumprir sem fazer perguntas». Que «distorções» se verificam? Que incidências daí podem resultar?

Vejamos, metodicamente, os vários aspectos. Na realidade, no meu posto de trabalho, não estou apenas inserido em relações «verticais»: para cima com o meu chefe, para baixo, com os meus subordinados, se os tiver. Na maioria dos casos, trabalho numa secção (um departamento fabril, uma secção de contabilidade, um serviço de projectos, uma casa comercial) em que são indispensáveis, *para execução do meu trabalho*, relações «horizontais»: tenho de receber e prestar informações de e a outros que estão ao mesmo nível hierárquico que eu e que dependem do mesmo chefe. Adquiro, no pequeno raio de acção que me foi atribuído, a noção de «trabalho colectivo» — e isto mesmo que aqueles que comigo trabalham executem uma tarefa rigorosamente idêntica à minha, o que, ainda que teoricamente permitisse a cada um isolar-se, na prática *impõe* um forte sentimento de entreaajuda (que se traduz, em muitos casos, por uma certa «defesa» colectiva). Em contrapartida, não posso deixar de observar que se um trabalho isolado, ainda que tecnicamente possível, me seria muito dificilmente suportável, um trabalho articulado com outros, ainda que tecnicamente desnecessário, me torna as 8 horas diárias, apesar de tudo, mais «aceitáveis». Isto é, neste último caso, a minha «disposição psicológica» é mais favorável: em poucas palavras, é bem provável que produza com mais rendimento. Então, quer seja indispensável, pelo próprio processo de trabalho, quer o seja apenas por razões de entreaajuda e

de apoio «moral», o estabelecimento de relações «horizontais», a aquisição de um sentido de trabalho «colectivo» *favorece a produtividade*. Aí, eu começo a compreender porque, de há um tempo para cá, a própria empresa tem promovido, quer ao nível da minha secção, quer, para além desta, abrangendo *todo* o pessoal, a *todos* os níveis, a criação de um «espírito» de colectividade, que ultrapassa largamente o processo produtivo propriamente dito: ele é o clube do pessoal, ele é a «colónia de férias», ele é o boletim da empresa, o passeio turístico-recreativo, a música difundida em certas secções, ou simplesmente o sorriso e a pancada nas costas por parte dos chefes. A empresa é uma «grande (ou pequena) família»: e numa família todos se ajudam, os conflitos resolvem-se entre os seus membros, a família define-se e identifica-se *por oposição* às «outras» famílias. Em resumo: todos, *nesta empresa*, devem lutar em conjunto contra as outras empresas. De facto, as outras empresas são as «nossas» concorrentes, elas disputam-*nos* as matérias-primas e os clientes, elas obrigam-*nos* a praticar preços baixos, elas não *nos* permitem assim ter lucros elevados, enfim, por tudo isso não podemos aumentar os salários tanto quanto desejaríamos, há que fazer um enorme esforço de produtividade, todos unidos, etc., etc., etc. *Nós*, a *nossa* família(-empresa)? Mas o que tenho eu a ver com isto? O facto é que neste mesmo momento, em todas as outras empresas(-famílias), os tais que decidem sobre o capital que vão ou não investir, em função dos lucros que contam ou não obter, e que em consequência apresentam aos que lhes venderam — como eu — a sua «mercadoria» uma nova máquina, os transferem para outra secção, os põem a trabalhar de noite, também esses estão a injectar aos seus trabalhadores o mesmo «espírito», os estão a incitar com os mesmos argumentos, os estão a convocar para uma mesma «cruzada». Quem serão, então, os meus «parentes»? Com quem, fatalmente, me *tenho* de sentir identificado? Se *nós* todos, na minha empresa e nas outras, formos receptivos a essa campanha, produzirmos mais e melhor, são *eles* todos que vão realizar mais lucros, ou não será? E quem sabe a quanto montam esses lucros? Quem decide como vão ser aplicados? Aí, é claro, já não joga a «solidariedade familiar»: o conselho de família (administração), nessas coisas fecha-se em copas...

No fim de tudo isto, que posso concluir? Que a «colectivização» dos processos de trabalho é uma *necessidade* — técnica mas também «psicosociológica» — para os que dispõem dos

bens de produção, que ela os ajuda a acumular cada vez mais, mas que, desenvolvendo ela ao mesmo tempo um sentimento colectivo entre os trabalhadores que, também necessariamente, contribui para a sua identificação como «classe», se procura «recuperá-la» ideologicamente criando *falsos* conflitos, por exemplo, desviando o conflito trabalhadores-não trabalhadores para um conflito entre empresas.

Restar-me-ia, ainda, entre muitas outras vias de reflexão, uma análise, que também me levaria bem longe, sobre os produtos que ajudo a fabricar: qual a sua função, para que servem (mesmo quando aparentemente não servem para nada), porquê estes e não outros, etc.

Mas, porque não posso pôr *todas* as interrogações, prefiro fazer as que se referem ao *produto* na alínea seguinte, relativamente a um «produto» ainda muito mais mistificado que os da «minha» empresa.

b) *Trabalho num serviço público*. A pergunta que me interessa pôr, essencial neste caso, é apenas esta: para quê e, sobretudo, a quem serve, em última análise, aquilo que faço no meu serviço? Ou, por outras palavras: o «interesse geral», que se supõe ser o guia e o objectivo do serviço público, o que é? É claro que uma resposta precisa a tais interrogações é mais ou menos difícil, o grau de penetração que exige é maior ou menor segundo a função que exerço. Excluindo o caso simples de certos serviços cuja função de suporte de uma certa «ordem» (a da classe dominante) é evidente, examinaremos algumas outras situações de mais complexa apreensão. Tais situações não podem ser individualizadas, mas sim apreciadas «por funções globais». De contrário, teríamos mil e um alibis, que não é possível aceitar. Explico: no meu modesto trabalho de contínuo, no meu rotineiro trabalho de preencher verbetes ou de registar a recepção de declarações de imposto, que *responsabilidade* posso eu ter que não seja a de fazer correctamente *apenas isso* que me foi determinado e naturalmente me não põe quaisquer problemas metafísicos (ou, segundo outra óptica, que apenas me poderá pôr problemas metafísicos: o absurdo, a burocracia, Kafka)? Tais alibis só podem, de facto, ser ultrapassados se, desde logo, seja qual for o meu trabalho concreto, eu me reconhecer como funcionário da «Educação», da «Saúde», da «Justiça», do «Planeamento». É aí que não posso fugir às grandes questões: que Educação, que Saúde, que Justiça, que Planeamento? Vejamos

mais de perto: eu-trabalhador/cidadão tenho todo o interesse em que se multipliquem escolas e hospitais, que umas e outros sejam numerosos e competentes, que o ensino (cujo conteúdo e as relações de dominação internas, só por si, me deveriam levantar numerosas questões *indispensáveis*, que deixo de lado) e os cuidados médicos sejam eficientes, que, enfim, esses serviços essenciais sejam gratuitos sem que isso me cause qualquer humilhação nem eu o sinta como uma esmola. E não vejo que outro trabalhador/cidadão qualquer, entre a imensa maioria que não dispõe de rendimentos para colégios particulares ou clínicas privadas, possa não ter exactamente as mesmas aspirações (sem esquecer que, tal como foram enunciadas, são *politicamente* bem pouco exigentes).

Pois se agora me situar como eu-funcionário da Educação ou eu-funcionário da Saúde, parece lógico que me interroge em que medida estou eu contribuindo para aquele «ideal» e, se o não estou, por que será. É evidente que não estou, pois, ao fim de longos anos de serviço, não é, na realidade, nada de semelhante a essa situação ideal aquilo que se me depara no meu quotidiano, nem veja que dela nos estejamos a aproximar. Mas eu sou o mais dedicado dos funcionários e tantos outros meus colegas não o são menos: o que nos paralisa, o que nos impede de realizar aquilo que o «interesse geral» (que, em primeira aproximação, posso assimilar ao tal «ideal») espera de nós? Aí surge uma primeira resposta inquietante: nós limitamo-nos a cumprir ordens. Aliás, nem como cidadão, nem como funcionário, nunca ninguém me perguntou a minha opinião. Cumpro ordens, que vêm do chefe, que as recebe do seu chefe e por aí acima, em execução da «política definida pelo Governo». O «nosso Ministro» e o seu Estado-Maior é que dizem o que se há-de fazer, em cumprimento da tal «política». As palavras têm a sua importância, e por vezes há sinónimos de uso corrente que o não são na realidade: de facto, não somos «funcionários públicos», somos «servidores do Estado». Que diferença faz: não é o Estado o intérprete do «interesse geral»? Respondem-me: é, sim senhor, simplesmente isto não é um país rico, não há dinheiro para tudo; ninguém duvida de que o ideal apontado é um objectivo a atingir, mas levará bastante tempo a lá chegar, pois o orçamento não é elástico. Que isto não é um país rico, basta olhar à minha volta. Mas também basta olhar à minha volta para ver que, a quem dispõe de um terreno ou investe capital numa empresa fabril, e cujos rendimentos ou os lucros chegam e sobram para pagar o tal colégio particular e

para se ir tratar na Suíça, por certo interessa muito mais que o Estado aplique o orçamento em construir uma estrada que passe junto ao seu terreno ou junto à sua fábrica do que em equipar mais uma escola ou um hospital. Se, durante tantos e tantos anos, este país se distinguiu na Europa pelos seus «records» de analfabetismo, se ainda hoje a mortalidade infantil atinge valores confrangedores, não quererá isso significar que isso eram (são) problemas que estavam (estão) longe de ser considerados prioritários pelo Estado, que entretanto gastou o tal «escasso» orçamento em coisas bem mais discutíveis, do ponto de vista do «interesse geral» (a começar pelas despesas com a manutenção obsessiva da «paz social» e da integridade da Pátria)? E se hoje tanto se fala nos milhões a gastar em novas escolas, institutos, Universidades, etc., não será porque as empresas privadas que, ao abrigo da dita «paz social», foram crescendo e acumulando capital à custa dos analfabetos, hoje já *não podem funcionar* com analfabetos? Já que, e isso é um facto incontroverso, nunca ninguém *me* perguntou, nem a qualquer dos que comigo trabalham, nem aos que, em idêntica situação, trabalham em milhares de empresas por esse país fora, quais as prioridades que *nós* estabeleceríamos (e, para além disso, *que* Escola e *que* Saúde *nos* interessaria), parece igualmente incontroverso que as tais prioridades definidas pelo Estado não são as que correspondem ao interesse geral mas sim as que servem os interesses particulares dos que detêm o capital e o poder social: as respostas afirmativas às duas últimas interrogações entroncam perfeitamente nesta hipótese, com a qual se articulam, eliminando quaisquer dúvidas. Ao chegar a este ponto, não posso deixar de apreciar o que tem de ridículo o «desprezo» que sempre me foi inculcado, desde que entrei ao serviço «público», pelos chamados «interesses privados», que representariam o que há de mais mesquinho e suspeito. Qualquer colega meu que se passava para «a privada» era olhado como alguém que se vai vender, que vai trocar por um ordenado chorudo o sacerdócio (com os correspondentes sacrifícios) do serviço da colectividade. No fim de contas, ele não ia mais do que servir *directamente* aqueles mesmos que eu sem dar por isso continuo a servir *indirectamente*: por vezes tão indirectamente que a ideologia não tem dificuldades em manter-me o espírito puro e tranquilo.

Eu-funcionário da Justiça, do Planeamento, da Assistência, da Habitação: não poderei efectuar raciocínios rigorosa-

mente idênticos? Quem elaborou as leis que ajudo a aplicar? E o Planeamento, para que contribuo, a quem aproveitaria se fosse efectivamente aplicado? E porque, apesar disso, não o é? Que ideologia e que interesses de controle social estão por detrás da «Assistência»? Porque é necessário — mesmo *esmola*, mesmo *humilhação* — uma «Assistência»? E o escândalo da Habitação: porque se atrofia o Estado voluntariamente neste campo? Porque permite que a «privada» se ocupe quase exclusivamente deste «negócio», que deveria ser precisamente uma das suas funções prioritárias? Porque generosamente facilita as urbanizações «à J. Pimenta»? Qual o *meu* papel no meio disto tudo? Estarei, de facto, a defender o interesse geral *contra* os interesses privados? (N. A. 1).

Se, face a todas as interrogações, continuo tranquilamente convencido da minha sublime função é porque a ideolo-

N. A. 1 — *Depois do 25 de Abril os «funcionários públicos» passaram a ser designados por «trabalhadores da Administração Pública». Para além da prudência com que devem ser encaradas as «mudanças de nome» (que o regime anterior nos habituou a não servirem para mais do que encobrir o facto de que só mudou o nome...), julgo que esta alteração constitui, de facto, um ajustamento às realidades e é, nessa medida, salutar. Com efeito, adquire-se com isso a noção de que, na empresa privada ou no serviço «público», os trabalhadores devem ter idênticos direitos e sobretudo têm, todos, o mesmo estatuto de «assalariados». Falta acrescentar: ao serviço dos mesmos interesses. A questão que agora se põe reside precisamente aqui: o que se disse para o Estado fascista vale para o Estado democrático? As medidas que este Estado democrático porventura adoptará aparentemente contra certos interesses privados, não terão como resultado objectivo (por mais bem intencionados que sejam subjectivamente os seus promotores) um «saneamento» geral e uma dinamização do sistema capitalista? Será isto, enfim, o «interesse geral», ou apenas o reconhecimento de que essa dinamização passa pela satisfação inadiável de algumas necessidades «sociais», pela eliminação de alguns privilégios «excessivos»? Isto não quer dizer que me deva opor a essas medidas, que poderão contribuir para a melhoria de certos aspectos parcelares das minhas (nossas) dificuldades quotidianas — seria absurdo. Mais: devo mesmo bater-me por elas. Até porque, em termos colectivos, algumas dessas medidas poderão representar um avanço político de que haverá que tirar partido na conquista de posições de controle por parte dos trabalhadores. Mas este facto não me deve inibir de aprofundar criticamente o sentido de tais medidas e de me continuar a interrogar sobre quem é o meu «rejuvenescido» patrão-Estado.*

gia que me pretendem insuflar triunfou da minha inteligência... Se continuo a pensar que o problema *fundamental* dos «funcionários públicos» é o seu baixo nível de vencimentos (nova interrogação: porque será assim?), então, decididamente, sou o melhor dos «servidores do Estado».

c) *Ocupo os meus «tempos livres»*. Antes de mais, que «tempos livres»? E que «liberdade»? Vejamos. Suponhamos que a minha situação de trabalho corresponde a uma das que atrás foram descritas, o que, sendo limitado, ainda assim engloba uma imensa variedade de casos distintos. Os tais «tempos livres» estão-me directamente condicionados quer pelo horário de trabalho, quer pelo tempo que gasto diariamente em transportes para ir e vir do trabalho. Isto situa-me desde logo esta questão em relação a e, sobretudo, na *dependência* de outras que lhe impõem limites e que fazem com que esses «tempos» sejam maiores ou menores, e que eu os possa utilizar só de determinadas maneiras e não de outras.

Comecemos, então, pelos aspectos quantitativos, identificando sumariamente «tempos livres» com «tempos de não-trabalho»: de quantas horas, e quais, disponho para além do tempo de trabalho? Se trabalho por turnos, toda a minha vida — e não só a de trabalho — é ritmada pela permanente rotação: de semana para semana mudam os meus «tempos livres», desencontro-me periodicamente dos amigos e da própria família. Embora, por hipótese, possa ter um total de horas «livres» igual aos que trabalham em horário normal, o mecanismo psicológico da rotação, das dificuldades de ajustamento à «normalidade» (em termos de horário) da vida dos outros, tem reflexos fatalmente inibitórios e frustrantes nas minhas formas de ocupação dos tais «tempos livres».

Se trabalho em horário normal, a rotina rotativa dá lugar à rotina repetitiva: todos os dias entro à mesma hora, saio à mesma hora, espero nas mesmas bichas pelos mesmos transportes, onde vejo as mesmas caras (ou me irrita com os mesmos automobilistas, nos mesmos engarrafamentos, se já cheguei ao «estádio» do automóvel). Mas há variantes: quantas vezes estou a contar sair às 6, e tenho de ficar até às 8? Porquê, as horas extraordinárias? Pela minha parte, é bem simples: sempre ganho mais uns cobres e, para além disso, não fico mal visto por recusar um «esforço adicional» que me é «pedido». E quanto ao patrão? Também é simples: evita meter mais pessoal, para o qual não teria ocupação total com

a «produtividade» desejada (e de quem, portanto, não poderia extrair mais-valia à taxa «devida», o que lhe iria reduzir os lucros). Mas, em termos do problema que agora discuto — o tempo de não-trabalho —, o que isto quer dizer é que, nos dias em que faço «horas», esse tempo me fica reduzido a umas escassas duas ou três horas, descontando o jantar (ou ainda menos se, o que é bem possível, vivo a uma hora ou mais do local de trabalho).

Em resumo, quer num caso quer noutro, o número de horas — e *quais* são essas horas — que, diariamente, me ficam «livres» é-me imposto primariamente pelas necessidades da empresa ou do serviço em que trabalho. E como essas necessidades, e os «regulamentos» que daí derivam, não contemplam situações particulares (esses regulamentos, aliás, pré-existiam à minha entrada ao serviço, e «aceitei-os» tacitamente ao aceitar o meu posto de trabalho), não tenho, *eu*, qualquer margem de decisão sobre aquilo que deveria ser (é) para mim fundamental⁴; é fora do trabalho que eu *vivo*. Mas esse número de horas, insisto, pode ainda ser fortemente amputado segundo a situação do *onde moro* em relação ao *onde trabalho*. Zona de habitação, zona de trabalho, zona comercial (onde compro o que preciso), zona de «recreio» ou de «cultura» (onde poderei ocupar os «tempos livres»), como me desloco de umas para as outras: é todo o problema do chamado «urbanismo»; estou a passar aqui do quantitativo ao qualitativo, do «quantas horas» ao «como as ocupo». Os problemas estão intimamente ligados: não me vai ser difícil concluir que o modo como *tenho de* ocupar essas horas me é imposto em grande parte por um «urbanismo» feito para, uma vez mais, servir interesses que não são meus.

Avancemos, então, um pouco mais. Em que medida os tais tempos são realmente «livres», isto é, poderei eu de facto utilizá-los *como entender?* Deixando, por ora, de lado os tempos de ocupação «obrigatória» (refeições, compras, formali-

⁴ Em postos relativamente elevados da hierarquia, passa a haver uma certa margem, ainda que reduzida; se eu for um «bom» trabalhador, dedicado, eficiente, cumpridor, irei subindo e, além de ganhar mais, terei este e outros privilégios — é o que me dizem, e eu não acredito porque a minha «mercado-ria» não me permite ir além de *certo* escalão, e eu não a posso alterar...

dades, trabalhos caseiros, etc.)⁵, parece evidente que a resposta é negativa, e por várias razões. Com efeito, e antes de mais, grande parte das ocupações possíveis são, como quase tudo, tratadas como mercadorias, por outras palavras, estão à venda: preciso de dinheiro se quiser adquirir livros, ir ao cinema ou ao teatro, dar um passeio (ou ir à terra) na folga ou fim de semana, ir beber um copo com os amigos, ter um aparelho de televisão, frequentar um curso nocturno, etc. Se moro numa cidade de certa dimensão, as «mercadorias» destinadas a ser consumidas nos tempos livres multiplicam-se, não falta onde e como «gastar dinheiro». Teoricamente, sou «livre» de escolher entre tudo isto, ou mesmo de escolher tudo isto. Simplesmente, na prática, constato que o meu salário está calculado de modo que eu seja apenas «livre» de decidir que este mês vou ao cinema, no próximo compro um livro, etc. Mas a venda de todas aquelas mercadorias constitui negócios de que os respectivos proprietários procuram tirar o máximo lucro, como em qualquer outro. Parece, então, que eles teriam interesse em que eu ganhasse o mais possível para os poder «frequentar» com bastante mais assiduidade (isto multiplicado, como sempre, pelo número dos que se encontram na mesma situação que eu). Aí, começo a compreender um dos significados da afirmação segundo a qual «cada patrão tem interesse em que os seus trabalhadores ganhem o menos possível e os do vizinho o mais possível»⁶. De facto, aplicado a este caso, o dono do cinema teria interesse em que eu (todos nós) pudesse ir ao cinema dia sim dia não, logo, que os salários de todos os que não trabalham para ele fossem elevados. Engana-se, pelo menos em parte: se assim fosse, eram os filmes, as máquinas de projecção, as cadeiras, os anúncios nos jornais, etc., que subiam automaticamente de preço... De qualquer modo, todos estes negócios se situam na esfera da circulação, quando é

⁵ Se eu sou mulher, são estas mesmas ocupações que, após o tempo de trabalho, me vão preencher praticamente a totalidade dos «tempos livres». Isto resulta da tradicional «divisão familiar» do trabalho, que adiante analisaremos, e que se mantém geralmente mesmo quando homem e mulher trabalham.

⁶ Outro significado, não menos importante, é que, em situação de concorrência, o primeiro estaria em condições muito mais vantajosas.

a produção que comanda os níveis salariais: o dono do cinema não tem qualquer hipótese de influenciar o nível de salários da fábrica têxtil... Eis-me, de novo, diante do «sistema»!

Mas suponhamos agora que moro numa vila da província, num arrabalde operário ou numa dessas cidades-dormitórios nos arredores de uma grande cidade (e já nem falo no caso-limite dos bairros de lata). Aí são bastante escassas as tais «mercadorias para tempos livres»: livros é o que o dono da tabacaria lhe der para mandar vir, cinema é um filme de «cow-boys» ou um romance de cordel uma vez por semana, teatro nem vê-lo. Resta a bica, o copo, as cartas, talvez a pesca, e, recurso último, a televisão. Se assim é, no entanto, se pago uma renda bem mais baixa do que na cidade, se poucas hipóteses me restam para gastar dinheiro nos «tempos livres», e sendo as minhas necessidades de comer e vestir da mesma ordem por certo das que teria se vivesse na cidade parece que, pelo menos, tal austeridade forçada teria a vantagem de me permitir juntar dinheiro. Porque é que isso não acontece? Porque se as minhas necessidades são menores (me é imposto que o sejam), isto quer dizer, muito simplesmente, que a minha força de trabalho *se reproduz* por menos dinheiro (tem um *valor* mais baixo). O meu patrão sabe isso e tem-no na devida conta: por isso veio aqui instalar a sua empresa e paga salários mais baixos do que pagaria na cidade. E inversamente, se trabalho na cidade, é o salário insuficiente que me «empurra» para uma habitação sub-urbana. De facto, o salário, preço da minha força de trabalho, deve cobrir, para que ela subsista e se reproduza intacta, dois tipos de necessidades: as *vitais* e as *históricas*. As primeiras são relativamente rígidas, embora apresentem certas variações, em valor e qualidade, no espaço e no tempo. Mas as segundas, essas são muito mais flexíveis: correspondem, em termos gerais, a consumos que, sem serem vitais para a minha subsistência física, se foram, ao longo do tempo, de tal modo incorporando nos hábitos sociais que são «percebidas» como necessidades quase de intensidade igual às consideradas vitais. Um exemplo: por volta de 1940 um aparelho de rádio era um objecto de luxo, hoje um transistor é um objecto de consumo quase generalizado e considerado indispensável. Pois bem, o que sucede é que às zonas não-urbanas ou sub-urbanas ainda não chegaram certos hábitos de consumo típicos da urbe, ou melhor, a difusão desses mesmos hábitos manteve-se bloqueada por mecanismos mais ou menos subtis cujo resultado mais objectivo — e

não é por acaso — foi o de manter um baixo nível de salários. A componente «histórica» do valor da força de trabalho desce gradualmente quando nos afastamos dos grandes centros (como também dos países mais desenvolvidos para os menos desenvolvidos). As tais cidades-dormitórios próximas desses centros têm uma função que está, caricaturando, contida na sua própria designação: são áreas de habitação previstas para lá se *dormir*, forma de ocupação dos «tempos livres» que, sendo uma necessidade vital, tem a vantagem de não custar dinheiro — o meu salário pode manter-se quer eu durma 6 ou 10 horas por dia... É claro que o proprietário do terreno em que se localizou a «Brandoa» ou a «Reboleira», onde fui parar em busca de uma renda suportável, não raciocina nestes termos elaborados: ele pretende muito simplesmente obter o máximo rendimento por unidade de área de terreno. E daí resulta: número máximo de habitantes por metro quadrado (blocos de andares, tão altos quanto possível, mínimo de espaços «não construídos», mínimo de construções que não dêem rendimento, etc.), mínimo custo de construção por metro quadrado «rendível» (edifícios todos iguais — o que reduz os custos de projecto —, materiais da pior qualidade, etc.), rendas tão elevadas quanto o «mercado» o permita (manobras junto das Câmaras e das companhias de transportes para a «integração» da zona em termos de acessos e de carreiras). Ora, grande parte destes «objectivos» vão contra os interesses de «eu-habitante, outros contra os interesses de eu-cidadão. Vejamos: vou ter de morar em horrendas «caixas de fósforos», todas iguais e coladas umas às outras, com divisões pequenas, más canalizações, má instalação eléctrica, separadas por estreitas ruas mal pavimentadas, sem jardins, sem qualquer «equipamento social», mas provavelmente com camionetas que vêm, todas as manhãs, recolher à entrada da «urbanização» todos os que vão para o trabalho, e à tarde voltam para os despejar, depois de terem dado o seu contributo para a «riqueza nacional». Dentro desta mesma óptica de rentabilidade, há outras alternativas: prédios mais baixos, mais afastados, ruas mais largas, uns quantos espaços verdes, etc. Resultado: rendas mais altas. E daqui não podemos fugir. A habitação entregue à «iniciativa privada» conduz a isto e, indirectamente, conduz àquelas condições de vida que acima observei: isolamento social, «propensão à televisão e ao sono» (um «conceito» que os economistas têm desprezado, tão preocupados com as «propensões» ao consumo e ao investimento...), efeito mode-

rador nos níveis salariais. Ao agir assim, cada proprietário individual, cada capitalista que investe no «imobiliário» está, simultaneamente, a cumprir uma função muito mais ampla: de novo, o «sistema»; de novo a minha vida, os meus «tempos livres», a depender do «sistema».

Mas ainda me falta um passo importante para apreciar esta questão dos meus «tempos livres». Já vi que são curtos, já vi que é escassa a minha liberdade para os ocupar conforme gostaria. Resta ver como, ainda *dentro* das formas de ocupação que me são permitidas, eu continuo a ser um «objecto social», a ser condicionado pelo próprio *conteúdo* dessas ocupações ou por factores ideológicos que me impõem regras que não devo (ou não me ocorre) infringir. Sejam apenas três exemplos de ocupação do meu tempo de não-trabalho: encontro-me com amigos, estabeleço relações com «o outro sexo», vejo televisão. Não andarei muito longe se disser que estas três «ocupações», se incluir na segunda todo o conjunto de questões ligadas à chamada «vida familiar», preenchem uma parcela importante dos «tempos livres» de todos aqueles (a grande maioria) que não dispõem de substanciais rendimentos para consumir sofisticadas «mercadorias» turísticas, automobilísticas, «culturais» ou similares (N. A. 2).

N. A. 2 — É evidente que, nesta fase ainda «quente» do pós-25 de Abril, se multiplicaram ocupações novas, e importantes, dos tempos de não-trabalho. Deve ser bem escasso neste momento de «institucionalização» a todos os níveis, o tempo, por exemplo, para encontros com amigos como aqueles que aqui se referem. Mas, não tenhamos ilusões, se é certo que essa «paz morna» em que aparentemente se vivia terá findado sem apelo com o 25 de Abril, também convém ter presente que o objectivo final deste processo que se vive agora é o de instaurar uma «nova ordem» (burguesa), em que a delegação de poderes será regra. Creio que, adquirida a estabilidade «desejada», uma parte considerável de todos nós será convidada a retomar a sua «vida normal», e que tal virá paulatinamente a suceder, com exclusão de fases conflituais agudas, em que de novo se mobilizarão as energias dos grupos em causa. Compete à classe trabalhadora evitar que a tal «institucionalização» venha, desse modo, a degenerar numa simples mudança de «temas de conversa» entre amigos ou companheiros de trabalho, deixando por inteiro aos seus representantes, ou aos políticos, a defesa dos seus interesses e a condução das suas lutas. O exemplo das sociedades «democráticas» europeias, que serão o «nosso» modelo, aí está para provar o que afirmamos: a análise dos «tempos livres» que fazemos poder-se-ia aplicar com poucas variantes.

Encontro-me com os amigos. Que amigos? Onde nos encontramos? Que fazemos? De que falamos? Os amigos podem ter a mais variada proveniência (companheiros de trabalho, vizinhos, companheiros do café ou do futebol, companheiros dos bancos de escola, ou da tropa, ou tipos que o acaso fez encontrar em certos momentos propícios à «comunicação afectiva», etc.), mas aqueles com que me encontro com mais frequência têm, pelo menos, comigo duas coisas em comum: falam a mesma linguagem que eu, vivem relativamente próximo de mim. Por outras palavras, são indivíduos que me são afins, social e geograficamente⁷. Temos «tipos de vida» semelhantes, temos «níveis de rendimento» da mesma ordem, temos preocupações idênticas, temos critérios semelhantes para avaliar o que nos rodeia. Segundo o local em que habitamos (a vila ou bairro operário, a vila ou cidade de província, a «cidade-dormitório», a grande cidade, etc.) e o «estrato cultural» (aquele conjunto de afinidades) em que nos situamos, assim nos encontramos no clube, na taberna, no café, no «largo», em casa uns dos outros. Fazemos qualquer coisa, ou não fazemos nada, mas sobretudo falamos. De quê? Os assuntos variam, ainda em função das tais afinidades, e isso é importante, na medida em que revela a permanência, em sobreposição com a compartimentação da sociedade em classes, dos reflexos «culturais» de dicotomias do tipo campo-cidade e trabalho manual-trabalho intelectual, aliás obviamente articuladas com aquela mesma participação. Mas, não menos importante é o facto de que, sejam quais forem os assuntos (desde a apaixonada discussão sobre o último Sporting-Benfica, à mais feroz controvérsia sobre a psicanálise), tudo se passa e se repete indefinidamente, de tal forma que o «grupo de amigos» cada vez tende a fechar-se mais sobre si próprio: ao fim e ao cabo cada um está perfeitamente a falar de si próprio, dos seus problemas individuais e da forma de os conseguir «esquecer». O encontro com os amigos funciona como um escape, uma evasão que, através da conversa aparentemente

⁷ E aqui volto, por outra via, a encontrar um dos fundamentos do «urbanismo de classe.» Não é por acaso que me surgem ligados o «social» e o «geográfico»: as pessoas são *agrupadas* no espaço urbano em função dos respectivos «rendimentos», como já vimos, e isso tende, naturalmente, a reproduzir os grupos sociais (os seus comportamentos de classe) e as relações que entre eles se estabelecem.

mais «fútil» e menos «imaginativa», se funda num sentimento de *comunidade* que só raramente vem à superfície. E porque será assim? Porque estamos todos condicionados para viver *individualmente*: a ideologia que nos é injectada por todos os meios (e veremos que a televisão não é dos menos importantes) acentua constantemente a individualização de cada percurso humano na sociedade, o esforço, a perseverança que impuseram tal ídolo às «multidões», os sacrifícios que teve de suportar, a disciplina a que teve de se submeter — sem nunca referir, é claro, os «compromissos» que teve de fazer, os amigos que teve de abandonar, a frieza com que teve de eliminar os obstáculos (materiais, humanos) que se lhe levantaram no caminho para o triunfo, ou, muito simplesmente, o facto de ter podido tirar partido de uma actividade que, por fortuna, a ideologia dominante «explora» habilmente para alimentar com assuntos inofensivos as tais conversas de amigos (o «desporto», a «canção», etc.), além de permitir a uns quantos colher outros proveitos mais materiais... Em resumo, constato que grande parte das conversas com os amigos andam em torno de assuntos que nos são impostos. A pequena comunidade que nós somos tem uma enorme dificuldade em traduzir-se em acção colectiva, num projecto comum que vá para além do simples projecto de ir à abertura da caça, se estivermos «livres» nesse dia. Mas há mais ainda: uma amizade que gira em torno destes «pequenos» assuntos (que só o são porque os vemos individualmente) é extremamente pouco exigente. Isto é, cada um de nós não exige aos outros mais do que estar presente e dizer umas coisas para «manter o contacto». Fomos (somos) todos treinados para não ter atitudes críticas, para não interligar os vários assuntos, para não descobrir coerências e incoerências. E é assim que conseguimos ouvir impassíveis um amigo nosso discursar três noites seguidas sobre três assuntos «soltos», sobre eles «dizer coisas» que são obviamente incompatíveis, e deixar andar. Fazemos isso pela bem compreensível razão de que todos nós somos capazes do mesmo. Quando me dou conta disto, que explicação tranquilizante me ocorre? Por exemplo a de que «o Homem» é um ser eminentemente contraditório, de que um determinado indivíduo é tanto mais «humano» quanto menos linear o seu comportamento: essas constantes oscilações, essas atitudes «aparentemente» contraditórias, exprimiriam a permanente inquietação, a incessante e desordenada busca de uma certeza, de uma verdade afinal inacessíveis. E aceito facil-

mente estas explicações na medida em que, de facto, me assusta e confrange a figura do «dogmático», do que julga deter «a Verdade» e não deixa de nos pregar a sua lição a propósito de tudo e de nada. Mas, se reflectir um pouco mais, constato que *também* o dogmático (se não sobretudo) revela exactamente as mesmas «contradições»... A explicação está talvez noutro campo: estas contradições que cada um manifesta serão, muito simplesmente, o reflexo, ao nível individual, do conflito entre a sua posição *objectiva* na sociedade (de classe portanto) e a ideologia em que se encontra envolvido. Esta ideologia é essencialmente tranquilizante: cada um desempenha o seu papel na sociedade em que vive, todos os papéis são «dignos» de igual consideração, cada um dará o seu melhor contributo social na medida em que cumprir devotadamente a função que lhe foi atribuída (por quem?), sempre foi assim e assim há-de continuar a ser em todas as sociedades. Dirigentes e dirigidos, patrões e trabalhadores, professores e alunos, etc., todos têm a respectiva «responsabilidade social», todos têm de colaborar na «obra comum» e para o «bem comum»! Isto diz-nos a «ideologia», mas o nosso quotidiano constantemente nos nega este «melhor dos mundos». Então, comportando-me diariamente em função daquela ideologia — e dificilmente posso «fugir» a ela pois, como já vi, ela me «impõe» até o que hei-de consumir nos «tempos livres» — mas «vivendo» uma situação de trabalho e relação sociais (não só de produção) que me revelam qual é de facto o papel e a função que me cabe, eu *não posso deixar de parecer contraditório* — eu-próprio. E só poderei resolver esta aparente contradição a partir do momento em que adopte uma vigilante atitude em relação aos meus próprios comportamentos «modelados» pela ideologia dominante: não tem sentido deixar de ver televisão, deixar de ir ao futebol, deixar de fazer o projecto de comprar um automóvel, deixar de ler o «Diário de Notícias» — mas é essencial que tudo isso seja feito criticamente, que eu possa definir claramente as distâncias em relação a esses comportamentos e, sobretudo, que eles não constituam *objectivos-de-vida* ou o *centro das minhas preocupações*. Isto não significa que não haja autênticas incompatibilidades: posso querer «transformar a sociedade» e ler o «Diário de Notícias» — mas não o posso e ser proprietário duma fábrica, viver das negociatas da Bolsa ou obcecado com a minha colecção de porcelanas da China... O que é compatível, o que é incompatível? Eis um bom tema para

as conversas com amigos, mas que a conversa se não eternize — mesmo essa — sem passar adiante⁸.

Estabeleço (mantenho) relações com o «outro sexo». Tudo o que foi dito, todas as interrogações postas até aqui no presente capítulo podem supor um sujeito masculino ou feminino: eu-homem ou eu-mulher. Mas admito que certas situações referidas, muito em particular na questão dos «tempos livres» — até pelos próprios exemplos escolhidos —, tenham levado o leitor (leitora) a «masculinizá-las», ou seja, a ver «homens», mais facilmente que «mulheres», nessas mesmas situações. Com efeito, ainda não há muitos anos, a sequência diária «ir para o trabalho — vir do trabalho — ter umas horas «livres» — dormir até ao dia seguinte — era tipicamente masculina. Isto era considerado *natural* por homens e mulheres. E, de resto, ainda hoje (1970), em Portugal, na população entre os 15 e os 65 anos, têm uma actividade remunerada 84 % dos homens e apenas 27 % das mulheres. Ao pensarmos em lugar de chefia, quer em empresas, quer na administração, em postos de direcção ou de governo, resumindo, em situações que envolvam um certo grau de poder político, económico e social, não precisamos sequer de estatísticas para apenas detectar uma insignificante participação feminina (os «casos» femininos nestes domínios são tão raros que merecem notícias especiais nos jornais e a «sociedade masculina» revê-se nessa sua liberalidade). Porque será assim? Não vou aprofundar as raízes históricas desta situação (outra ocupação não de todo inútil para os «tempos livres»...), mas efectuar uma simples reflexão sobre os elementos que a observação me pode fornecer⁹. Que função social atribui a ideologia dominante ao homem e à mulher? Ao homem — o tra-

⁸ Dir-me-ão (a mim *autor*) que muito do que disse sobre os encontros com amigos é de aplicação limitada a «certos meios», mas não à generalidade. Permito-me duvidar, no essencial, mas, justamente, admito essa crítica como hipótese. Quero, porém, deixar bem claro que as observações não excluem, de algum modo, que muitos — felizmente — por elas não sejam atingidos, pois já encontraram modos de ocupação dos tempos livres que, como veremos adiante, são os únicos *realmente* livres.

⁹ Sobretudo, não me façam dizer aquilo que não digo, ou seja, que a família e a opressão feminina são gerados pelo modo capitalista de produção. O que pretendo é analisar como o capitalista se «aproveita» de, e perpetua, essas «instituições».

balho, a produção, a defesa da Pátria; à mulher — a maternidade, o lar, as obras pias. A ambos: a família, cujo «chefe» é, por lei, o homem. A família é um bom ponto de partida para esta minha breve reflexão¹⁰. Em Portugal ela tem tido o privilégio de figurar ao lado de duas entidades essencialmente abstractas (Deus, Pátria) para constituir a «trilogia» com que metralharam a nossa infância. Por outro lado constatado que é fácil constituí-la mas tremendamente difícil dissolvê-la. A família é, então, atribuído um papel de enorme importância pela ideologia que, entre outras coisas, modela a educação e as leis. Ela deve ter, pois, uma função essencial de conservação da «estrutura social». Vejamos. É na família que o homem-trabalhador se vai diariamente indemnizar da exploração a que é submetido, da subserviência a que é impellido, do trabalho embrutecedor a que é obrigado, exercendo, enfim, uma «autoridade», que lhe é conferida pela lei e pelos costumes. Ao homem-trabalhador é assim atribuído, nos tempos de não-trabalho, um campo de autoridade próprio onde ele vai poder «decidir», «comandar», «organizar», «gerir» (ou, pelo menos, contolar a gestão...), poder esse fundado sobretudo no facto de que é ele a receber o salário, ou seja, a deter, nesse limitado âmbito, o «poder económico»¹¹. A ideologia da propriedade privada vai assim reflectir-se ao nível familiar, onde o homem-trabalhador, por virtude do seu domínio económico, estabelece relações de «apropriação». Ao pretender dar-me da empresa a imagem de uma família, o meu patrão está não só a transmitir-me a «imagem social» do que *deve ser* uma família (todos amigos, unidos, apoiando-se uns aos outros), daí deduzindo, no seu interesse, que a empresa *deve ser* como uma família, mas a «sugerir-me» que a família, inversamente, também *deve ser* como uma empresa: uma autoridade, uma hierarquia, uma disciplina, uma consciên-

¹⁰ É sobre a família *tradicional* (ainda hoje, aliás, dominante) que vou, por agora, reflectir. As evoluções mais recentes, sobretudo derivadas de uma crescente participação feminina no trabalho remunerado, serão posteriormente analisadas.

¹¹ Entretanto, a mulher trabalha diariamente tantas ou mais horas que o homem, sem que isso acrescente um tostão ao «Produto Nacional Bruto»: numa sociedade mercantil, só tem valor o que se pode vender no mercado. O trabalho da mulher destina-se a contribuir para a reprodução da força de trabalho do *marido*, e da força de trabalho social (através da «produção» de filhos).

cia de certas normas a respeitar, uma *produção*. Uma produção de quê? Na realidade uma *reprodução*: de novos trabalhadores, das minhas forças para o dia seguinte, de relações de dominação. Entretanto, porque a mim foi destinado o papel de trabalhador, a mim foi dada, melhor ou pior, uma educação ou, pelo menos, uma formação profissional, ainda que rudimentar. A mulher, para as lides do lar e para os êxtases da maternidade, não precisou mais do que das primeiras letras (ou nem isso) e de aprender os trabalhos domésticos, mantendo-se confinada, tanto quanto possível, entre as quatro paredes da casa dos pais, a mercearia, o talho e a igreja (onde laboriosamente se lhe enaltecia o seu sublime mister). E, por esta via, vou encontrar novos aspectos da função «conservadora» da família: à mulher é pintado, durante toda a sua formação, um quadro de rigidez «natural» das estruturas sociais, de aceitação submissa dos desígnios divinos ou outros, que a predis põem a um papel moderador dos ímpetus (reivindicativos, políticos) a que o marido possa ser tentado, face às suas condições de vida e a uma consciência social/política por lhes determinada. Mas, a ajudar a mulher neste campo, intervém o problema dos filhos: a sua responsabilidade de pai, a sua obrigação de «assegurar o futuro dos filhos» (e porque tem ele essa obrigação? Não são os seus filhos futuros trabalhadores? Não deveria ser a «sociedade» a assegurar-lhes o futuro?) também contribuem para o moderar: «vê lá não te metas em sarilhos!», «toma cuidado com o que dizes, com o que fazes!»; «se te acontece alguma coisa, de que é que vamos viver?».

A este tipo de família, com esta precisa função, estão obviamente associadas todas as normas sociais que «regulam» as relações entre sexos, desde a infância e, sobretudo, na fase «perigosa» da juventude. E, neste aspecto, nada é mais esclarecedor do que a forma como são encarados os problemas da sexualidade. O pudor, o recato, a virgindade — femininos —, a virilidade, os ritos da iniciação — masculinos — são outras tantas formas de canalizar as relações entre os jovens para o casamento e para, dentro da família, criar desde logo uma relação de dominação e de autoridade por parte do homem. Mas o controlo social não pára aí: mesmo entre marido e mulher, a moral dominante impõe numerosos tabus que vão desde a «proibição» da contracepção até à de certas práticas sexuais consideradas vergonhosas. É tal o «mistério» que envolve a sexualidade, tão densa a malha de normas e

sanções (sociais), que não posso deixar de me interrogar: será isso assim tão essencial para a conservação de uma dada estrutura social? Para além da necessidade de ser a família uma «unidade reprodutiva», não só do ponto de vista físico como ideológico, e, portanto, de essa função exigir uma disciplina que importa manter a todo o custo, toco aqui num aspecto novo, que não pode ser estranho àquele rigor: o acto do amor (ou talvez melhor: o prazer, com as suas componentes física, afectiva, etc.) é, em si mesmo, e *na ausência de relações de submissão*, uma afirmação suprema de liberdade e, como tal, é eminentemente «subversivo» (sendo *entrega* mútua, portanto *troca*, é o acto por excelência não-mercantil). O homem/mulher que *conhece o prazer* não pode deixar de aspirar a uma *total* libertação: ao destruir os tabus sexuais, que negam o prazer para o substituir pela primazia da «procriação», está-se a começar uma obra de demolição que *pode* ameaçar os próprios fundamentos da *ordem* (N.A.3). Tudo está, pois, interligado: trabalho — produção/reprodução — família — sexo — ordem.

Ainda restam, contudo, algumas interrogações importantes (entre mil outras que não é possível fazer aqui): como explicar a tendência evidente para uma crescente participação de mulheres no trabalho produtivo? Em que vai isso (ou estará isso a) afectar o esquema da família tradicional? E as relações entre os sexos? Como reage a essa evolução a ideologia dominante?

No esquema tradicional das sociedades capitalistas antes da segunda guerra, e em Portugal até à década de 60, tínhamos, de um ponto de vista de «mão-de-obra», e muito grosseiramente, o seguinte ordenamento social: trabalhadores (homens) qualificados — trabalhadores (homens) não qualificados — homens desempregados — mulheres («esqueçamos» as crianças). As duas últimas categorias constituíam o «exército de reserva». Enquanto havia homens desempregados, ou sub-ocupados, o trabalho feminino dificilmente podia aumentar substancialmente. Mantinha-se cantonado, para além do trabalho agrícola temporário (o permanente era geralmente efectuado no âmbito familiar, e não remunerado), em certas actividades consideradas femininas: dactilógrafas, enfermeiras, costureiras, trabalhos de laboratório, empregadas de balcão, etc.

A indústria recorria a mulheres em trabalhos temporários, para os quais não era fácil mobilizar, de um momento para o outro, umas dezenas ou centenas de homens, como era o caso típico das conservas de peixe (quando há peixe toca a sineta e as mulheres vêm trabalhar, quando não há ficam em casa), ou para trabalhos de «mãos» que pressupunham uma habilidade-agilidade considerada inacessível aos homens: cigarros, têxteis, embalagens. Isto porque, dentro da ideologia vigente, em que ao homem compete «ganhar o pão», se admitia que, havendo homens — chefes de família, portanto — desempregados, uma mulher a trabalhar estava a «tirar o pão» a uma família. Aliás, em particular nos empregos urbanos, era corrente a mulher deixar de trabalhar a partir do momento em que casava.

Nos países capitalistas avançados, a grande expansão da actividade económica do após-guerra, tendo de se apoiar em populações muito rarefeitas em homens, dizimados aos milhões durante o conflito, e na sequência de um esforço produtivo interno ao longo da guerra já assente em mulheres, *impôs* a utilização maciça do trabalho feminino. Em Portugal, na ausência de todos esses factores, houve que aguardar a década de 60 para se acelerar o processo: a mobilização militar e a emigração foram aqui os factores decisivos que intervieram, simultaneamente com ritmos mais rápidos de crescimento de actividades industriais e de serviços (sobretudo turismo). Em qualquer dos casos, o aumento do trabalho feminino segue duas linhas de evolução: por um lado cresce o número de postos de trabalho «habitualmente» ou «preferencialmente» femininos, por outro, à falta de homens, as mulheres vão ocupar postos «habitualmente» masculinos.

Esta mobilidade feminina «para fora do lar», se estão certas as relações que até aqui encontramos, não poderia deixar de ter consequências consideráveis de ordem «social». Ao perder o «recato» tradicional, ao adquirir conhecimentos e experiências até aí reservados aos homens, ao ganhar dinheiro (supremo «reconhecimento» social numa sociedade mercantil) a mulher não pode deixar de se descobrir duplamente oprimida: como trabalhadora e como mulher. A partir de então é todo o problema das relações com «o outro sexo» que é posto em causa, num primeiro tempo. Daí a pôr em causa a família e todo o sistema de produção-reprodução que sobre ela se apoia deveria ser um passo, que desembocaria na fórmula: se as relações de submissão-opressão a que eu-mulher

sou submetida pelo homem na família (e na sociedade em geral) são um *reflexo* da exploração-opressão a que ele é submetido no trabalho (como *classe*), a minha libertação como mulher passa pela libertação dele (e *minha*) como trabalhador¹². Este é, sumariamente, todo o programa de uma articulação *necessária* entre revolução sexual (no sentido de revolução nas relações entre sexos) e revolução social, que em 1968 ressuscitou das cinzas dos anos 20 a grande esperança revolucionária nascida em 1917 e enterrada com o estalinismo.

Mas é esse passo, precisamente, o que o sistema e a sua ideologia procuram evitar, tentando conciliar o trabalho feminino (de que precisa) e a manutenção da família (em que continua a fundar-se) com uma certa «desconstracção» nas relações entre os sexos. Entre nós o processo encontra-se ainda numa fase suficientemente «atrasada» (os números citados quanto à participação de mulheres na produção constituem um bom indicador) para que seja ainda possível manter os traços ideológicos fundamentais inalterados¹³ e, simplesmente, «fechar os olhos» a certas «liberdades» entre os jovens, na certeza (ou na probabilidade) de que tudo entrará na ordem em devido tempo. É aliás entre a juventude urbana impregnada de ideologia burguesa que a evolução é mais marcada, e essa é relativamente mais fácil de «controlar» ou de canalizar. Entretanto, a própria discriminação da mulher no trabalho (trabalhos não-qualificados — segundo os critérios masculinos —, salários mais baixos — o que, de passagem, proporciona saborosos lucros) continua a assegurar a autoridade masculina na família: é sintomático o mal-estar que desperta uma família (e são bem raras) em que a mulher ganha mais que o homem... É claro que as sociedades capitalistas mais avançadas se de-frota-m com um problema mais amplo. Sem ir muito longe, vale a pena pensar um pouco no papel que aí representa a ideologia da «participação»: «participação» dos trabalhadores na empresa, sob a autoridade do capital (que mantém os seus

¹² E inversamente, em última análise: as respectivas lutas têm de decorrer paralelamente.

¹³ Continua periodicamente a ouvir-se atribuir a «fraqueza do Ocidente face ao comunismo» ao desregramento dos costumes, à perda de prestígio da instituição familiar e da autoridade dos pais (e professores), às liberdades excessivas nas relações entre os jovens, à «pornografia», etc. (*N. A. 4 A comunicação do Gen. Galvão de Melo à televisão está rigorosamente nesta linha*).

direitos de propriedade e de apropriação da mais-valia) e, *por reflexo*, «participação» da mulher na família contribuindo com o seu salário, adquirindo o «direito» a uma certa divisão do trabalho doméstico, por exemplo) sob a autoridade do respectivo «chefe». Também já se começa a falar muito de «participação» entre nós...

Enfim, uma última dúvida: e nos chamados «países socialistas»? Como se situam nessas sociedades estes mesmos problemas? Que lições colher? Uma coisa, desde já, se poderá adiantar sobre o assunto: testemunhos de autores desses mesmos países indicam-nos que, também aí, com fundamento numa ideologia distinta, a família continua a constituir um núcleo essencial no sistema de produção-reprodução e, embora o trabalho feminino se encontre muito mais desenvolvido, o «controlo social» exerce-se num sentido claramente discriminatório¹⁴. Aliás, quantos dirigentes desses países, ao nível político ou ao nível económico, quantas figuras proeminentes, ao nível científico e cultural, são mulheres? Sabido que são bem poucos, desde logo se nos põe o dilema: ou há qualquer forma de discriminação, ou, se efectivamente são iguais os direitos e oportunidades dos dois sexos, teremos de concluir por uma patente inferioridade e incapacidade do sexo feminino (com o que iríamos dar razão à situação que procurávamos denunciar)... Enfim, dificilmente poderia deixar de ser assim: uma sociedade cujos valores essenciais assentam no crescimento do Produto Nacional, isto é, na produção de bens, e que faz desses bens «mercadorias» exige como suporte a família do tipo que conhecemos (nuclear, ou conjugal), e a manutenção desta é dificilmente compatível com uma completa igualdade entre os sexos. No polo oposto, e julgo que os etnólogos me não desmentiriam, numa sociedade essencialmente lúdica, em que os valores centrais sejam o prazer, o divertimento, a «festa» — a «felicidade» —, as relações entre os sexos, as próprias relações de «parentesco», tomam formas totalmente distintas. O que não significa que seja facilmente imaginável a «conversão», mesmo a longo prazo, de uma sociedade mercantil numa sociedade «lúdica»: o que não pode

¹⁴ E isto é tanto mais significativo quanto, na embalagem da revolução de 1917, se desenhou algo de verdadeiramente novo e libertador neste campo. A acumulação acelerada iniciada no limiar dos anos 30 não é, sem dúvida, alheia ao retrocesso verificado.

é perder-se de vista que há *outros* valores possíveis, que há *outros* critérios de avaliação do que nos rodeia, que tudo isto tem que ver *imediatamente* com o nosso quotidiano, que há escolhas que *teremos* de ser *nós* a fazer.

Enfim a televisão. Sobre este aspecto concreto de ocupação dos «tempos livres» haveria muitíssimo a dizer, uma infinidade de interrogações a pôr, mas, não sendo este o lugar para um exaustivo requisitório, ficarei apenas por umas quantas, a título de exemplo. Acabado o jantar, sento-me (e os que comigo estão, da família ou amigos) diante do aparelho, talvez já antes ligado para, entre duas garfadas, lhe ir deitando uma olhadela. Já alguma vez pensei que, neste momento, por todo o país, talvez umas centenas de milhar de outros trabalhadores como eu se encontram calados e paralisados vendo e ouvindo o mesmo que eu? Não se estará com isso evitando que essa imensa massa de gente fale, discuta, estude, sonhe, e simultaneamente procurando inspirar a essa «massa» comportamentos uniformes de acordo com os valores da ideologia dominante? Mas, se excluirmos os noticiários e certas «conversas» de governantes, não parece serem os programas essencialmente destinados a distrair, a divertir de forma ligeira e inofensiva? Não tem mesmo essa intenção sido expressamente manifestada por altos dirigentes da empresa concessionária? Como se pode infiltrar então a ideologia? Aí está uma pergunta mal posta: a ideologia está presente *para além* do conteúdo dos programas, ou seja, não é a «infiltração» através desse conteúdo *apenas* (nem principalmente) a via por que a ideologia me é servida. É, em primeiro lugar, a própria escolha daquele critério que é ideológica na medida em que postula (não ingenuamente, claro) que «o que o povo quer é distração» e, ao postulá-lo, impõe-no: ao mimosear-me com *um certo* festival da Canção está-se a postular (sem que eu nunca o tenha manifestado) ser isso que me interessa e está-se, ao mesmo tempo, a impor-me esse interesse. Ora, é nesse aspecto que, justamente, o programa nada tem de «inofensivo»; pelo contrário, é pelo facto de se impor que centenas de milhares de indivíduos se interessem por esse programa que se está procurando torná-los (a eles, não aos programas) inofensivos para aqueles que sobre eles exercem o domínio político e económico. O mesmo critério ideológico preside à restante programação: séries policiais, de cow-boys ou de médicos e enfermeiras,

concursos de «cultura geral», espectáculos desportivos, tou-
radas, variedades, etc., preenchem grande parte do tempo
e são igualmente «inofensivos». Tudo isto vai fazer ocupar
milhares de horas de conversa, para além daquelas que foram
passadas diante do televisor. Mas, interrogo-me de novo, e
os programas «directos», é certo que não muito frequentes,
em que se entrevistam pessoas, quantas vezes anónimas, ao
vivo, de microfone em punho, não só no estúdio, mas tam-
bém nas ruas da cidade ou em desconhecidas terras de
província? Não se está aí a captar, ainda que parcelarmente,
aspectos da realidade social, não estão os entrevistados, enfim,
a dizer o que pensam? Ilusão: não vejo qualquer programa
«directo», tudo é montado — ou seja, cortado e manipulado.
Só vejo (e ouço) o que me permitem e que, portanto, é,
uma vez mais, considerado inofensivo; ainda aqui, continuo
remetido à minha condição de objecto passivo, de « especta-
dor» do que outros decidiram que eu *posso* ver (e ouvir)
— ainda que seja uma ou outra «rábula» de aparente sentido
crítico, com que por vezes se pretende «salgar» uma emissão
— armadilha em que já tem caído gente conhecida como
«progressista», que a RTP sabiamente utiliza para se dar ares
de liberal, mas a quem, obviamente, se não deixa «pisar
o risco»...

Enfim, os programas «culturais»: a poesia, a literatura, a
pintura, a música, o «ballet», o teatro, o «folklore», etc.
Ao menos aqui, não estarei eu a «cultivar-me», a adquirir
conhecimentos a que, de outro modo, dificilmente teria acesso?
É essa «impressão» que, de facto, se pretende dar-me. Para
examinar este ponto tenho de entrar num campo, em geral
o mais focado, que até agora me não preocupou: o *conteúdo*
dos programas. Antes de mais, o próprio conceito de compar-
timentação das «artes» é ideológico; os artistas são «especia-
listas», cada um no seu campo de «vocaçã» — como os
técnicos, como os «políticos» — o que desde logo me situa
na minha inferioridade de não-especialista face aos «que sa-
bem» e me dificulta a articulação de tudo isso com a realidade
social. Este efeito é reforçado pela «seriedade», pela «digni-
dade», pelo «cerimonial» com que tais artes me são apre-
sentadas: um declamador (profissional), com um ar muito
sério e os olhos em alvo lê-me poesias que, claramente, se
destinam a causar-me uma «emoção estética»; um crítico,
também muito senhor de si, «ensina-me a ver» um quadro abs-
tracto, diz-me eloquentes palavras sobre os seus elementos

e a sua «estrutura»; outro comentador, não menos sério, dá-me indicações sobre a coreografia de um bailado, talvez sobre a música que o «suporta», diz-me umas coisas sobre quando foi estreado pela primeira vez, como foi recebido pelo público, os grandes coreógrafos e bailarinos que lhe estão ligados, etc. O «folklore», pelo seu lado, vai exaltando as «alegrias do povo» (que eu bem conheço...). O teatro é-me dado como simples espectáculo, como uma história que me é contada de uma certa maneira, que me faz rir ou chorar, admirar o excelente papel do actor X, etc. A literatura é-me dada através de textos de autores geralmente «insignificantes», que, como tal, aliás, se revelam nas «importantes» entrevistas que enquadram a leitura dos seus textos. E não passo de uns quantos exemplos, ao acaso, que iniludivelmente me conduzem à conclusão de que estes «comprimidos» de «cultura» têm como primordial objectivo o de me esconder as profundas raízes sociais de toda e qualquer forma de expressão «artística» ou «estética». A arte abstracta como estética esconde-me a arte abstracta como revolta. O teatro como passatempo esconde-me o teatro como denúncia. O bailado como divertimento esconde-me o bailado como libertação dos corpos. E tudo isso em conjunto esconde-me as profundas implicações entre «revolução cultural» e «revolução social», sendo certo que é todo o conceito de «cultura» que terá de ser posto em causa. Mas tal situação poderia, por hipótese, ser menos grave se entre dois destes programas me fosse feita a reportagem de uma greve, me fosse mostrada a repressão no Chile, fossem feitas entrevistas com tipos *como eu*, que dissessem o que pensam e como (e porque) lutam diariamente — enfim, se eu soubesse que eram trabalhadores como eu que estudavam, preparavam e decidiam livremente os programas. Mas é claro que, se assim fosse, também os programas «culturais» seriam necessariamente outros. A televisão vem, assim, desempenhar nos meus tempos livres o papel que, na fábrica, desempenha a amigável pancada nas costas do «meu» engenheiro: tranquilizar-me, adormecer-me, dar-me alento para prosseguir — reproduzir, intacta e disciplinada, a minha «força de trabalho» (N. A. 5).

N. A. 5 — Neste domínio, parecerá existir um abismo entre aquilo que escrevemos antes de 25 de Abril, e o que hoje nos é dado diariamente na televisão. A diferença é, obviamente, espectacular. Mas nem por isso devemos deixar de continuar a

Cada interrogação que pusémos, cada dúvida que procurámos aprofundar, atiraram-nos sempre para um sistema de relações sociais de exploração que «penetra» até ao mais ínfimo dos nossos gestos, ao mais banal dos nossos comportamentos quotidianos. O económico, o político e, exprimirdo-os e servindo-os, o ideológico estiveram constantemente presentes. Mesmo nos meus «tempos livres», eu sou em cada instante um instrumento da «acumulação». Situação sem saída? Não. Pois se eu tenho disso plena consciência, trata-se de descobrir como e em quê, *apesar* de «manietado», eu poderei encontrar actividades efectivamente *livres*. Como será isso possível? Criando áreas de ocupação-acção que, em si-mesmas, constituam uma recusa radical às formas de ocupação-acção que me propõe a ideologia dominante ou, quando for possível, actuando dentro destas últimas de

interrogar-nos: qual o conteúdo crítico (não em relação ao passado mas em relação ao presente) dos actuais programas da R. T. P.? O que nos foi já mostrado, ou dito, sobre a violência e os mecanismos da exploração colonial? O que nos foi já mostrado, ou dito, sobre a violência e os mecanismos da exploração capitalista em Portugal? Sobre os grandes interesses económicos, os seus compromissos com o poder fascista, sobre a corrupção generalizada, sobre as ligações, aqui e nas colónias, com o capital estrangeiro? Onde foi feita a articulação de tudo isto (como a que tentámos neste livro) com a opressão quotidiana, que naturalmente continua? Os apelos à disciplina, à moderação, à não-utilização do direito de greve, etc. não se destinarão sobretudo a tranquilizar o capital? O espantallo do caos económico não revelará, de facto, a impotência do Governo perante os interesses privados? Mais: em matéria de informação geral, a imensa seriedade/solenidade com que tudo (quase) é apresentado, a permanente preocupação em tudo (quase) «politizar» na aparência, quando, na realidade, se está apenas a matraquear um conjunto de palavras e expressões-chave (povo, democracia, unidade, reacção, etc.) não se despertando para elas o sentido crítico dos espectadores — não será isto o caminho da tal «institucionalização a-crítica» que estruturará a nova «ordem» (burguesa e «democrática»)? Ainda outras questões se poderiam enunciar (p. ex. no que respeita aos programas «culturais»). Apenas quisemos acentuar que não há informação neutra, sem ideologia, e que portanto convém que continuemos a interrogar-nos sobre qual a ideologia que suporta a nova informação «democratizada», ainda que compreendamos que as relações de força sociais não permitiriam outra alternativa, mais aberta para o real, menos mitificada. É mesmo possível que, a médio prazo, nem a presente alternativa seja viável (nesse sentido apontam as disposições já publicadas sobre controle da informação).

modo a que se afirme aquela recusa, a que o seu carácter ideológico seja permanentemente elucidado e negado. Em resumo, fazendo de todo o acto quotidiano um acto político consciente (único meio para que o não seja inconscientemente). Alimentam-me o individualismo, a ambição do «triunfo pessoal»? Pois procurarei dar aos meus actos uma dimensão colectiva, ainda quando tenha de actuar isoladamente. Inoculam-me o orgulho de empresa? Afirmo-me como trabalhador, igual e solidário com os de todas as outras empresas. Adormecem-me o sentido crítico? Pois serei tanto mais vigilante, sem esquecer, nesse exame exigente o meu próprio comportamento e o dos meus amigos e companheiros, incluindo aqueles que se dizem fadados para me libertar. Convidam-me a «participar» com regras fixadas à partida? Analisarei se me interessa ou não aceitar, e, se o fizer, começarei por propôr as minhas regras. Não me convidam a «participar»? Não ficarei inactivo, inventarei a intervenção indispensável, a conquista inadiável. Impõem-me que oprima a mulher, que a ame segundo o meu arbítrio, que lhe conceda estritamente o prazer de me dar prazer? Lutaremos juntos, amar-nos-emos, compartilharemos o prazer. Impõem-me o respeito dos «especialistas», a aceitação passiva da sua ciência e da sua linguagem? Denunciarei as baias que lhes tolhem a visão, quebrarei o mito que os envolve, a redoma em que vivem, obrigá-los-ei a falar a *minha* linguagem. E por aí adiante.

Será isto mais moral do que política? Serão isto mais «mandamentos» do que uma estratégia? Não joguemos com palavras. Chamem-lhe contra-moral, ou contra-cultura, se quiserem. É, sobretudo, contra-ideologia e, assim sendo, é a única *política radical* possível. Ao longo de todas as páginas que precederam, vimos que é um sistema de produção, uma forma concreta de relações de exploração, portanto o *económico* que, *em última análise*, determina toda a organização social. Mas é ao *político* que compete encontrar as fórmulas mais adequadas para que o sistema se reproduza sem sobressaltos — e daí a efectiva autonomia de manobra de que dispõe, e o seu papel «dominante». O *ideológico* recobre todos os níveis e todos os domínios, é como que o caldo de valores onde *tudo* está mergulhado, que amortece os conflitos — e os reflecte —, que exprime a continuidade (e a evolução...).

Luta económica. Luta ideológica. Luta política. São apenas aspectos diferentes, mas rigorosamente articulados, de uma mesma luta. É indispensável não entender aquelas «propostas

de acção» como «receita individual», portanto no sentido de que «se cada um de nós agir desta maneira, a soma dos nossos comportamentos fará baquear o «sistema». Isso seria um estéril voluntarismo. Com efeito, ao dizer «eu» — forma de implicar o leitor —, mais do que nunca se deve supor «nós», e um «nós» que não pode ser uma simples soma de «eus»; ao dar à acção a tal dimensão colectiva, cria-se uma dinâmica *colectiva* que constantemente reinventa e se ultrapassa. Por outro lado, questão essencial, há que ter presente que uma completa libertação, que mal podemos imaginar o que seja, apenas pode vir e resultar de um *longo processo*, que pressupõe a negação das actuais relações sociais de produção, mas só virá a concluir-se muito depois da sua eliminação «jurídica», pois a ideologia e os interesses de classe persistirão e constituirão uma permanente ameaça. Mas, por isso mesmo, tanto mais urgente se torna que a *nossa* acção se aproxime, ainda que dentro dos limites inevitáveis, do *exemplar*. E que, em nome de um qualquer realismo político de sinal contrário, nos não deixemos impor novos tabus.

ANEXOS

ANEXO 1

REPRESENTATIVIDADE DOS RAMOS CONSIDERADOS

As 226 empresas que foram seleccionadas distribuíam-se por 41 ramos distintos, para além de 4 empresas ou ramos de carácter monopolista que foram objecto de tratamento especial (C.U.F., Sacor, Siderurgia e Cimentos). Havia que, por algum critério, fatalmente arbitrário, atribuir um certo grau de «representatividade» aos ramos analisados, de forma a que, ainda que com reservas óbvias, fosse possível generalizar as conclusões.

Estabelecemos como critério-base de representatividade a importância relativa do valor da produção das empresas estudadas. Ainda assim, e porque isso permitirá melhor situar as eventuais reservas a apontar aos resultados obtidos, distinguimos 4 «graus» de representatividade. São eles:

- Representatividade A — mais de 60 % do valor total da produção do ramo;
- » B — entre 40 % e 60 % do valor total da produção do ramo;
- » C — mais de 20 % do valor total da produção do ramo, no caso de sectores «homogéneos» (em dimensão das empresas, em natureza de produtos, em tecnologia);
- » D — mais de 50 % do valor da produção das sociedades anónimas do respectivo ramo.

De acordo com estes critérios, vamos apresentar a lista de todos os ramos considerados, indicando o nível de representatividade a que se foi conduzido. Não havendo outra indicações, os valores da produção de cada ramo foram esti-

mados a partir das Estatísticas Industriais de 1970 e admitindo um crescimento de produção entre 1970 e 1971 de acordo com as indicações contidas no relatório de actividades da D. G. dos Serviços Industriais para 1971 (isto devido à não existência, à data do processamento dos dados, de E. I. para 1971), ou, na falta dessas indicações, um crescimento da mesma ordem que o verificado entre 1969 e 1970.

QUADRO 1.1

N.º de ordem	R A M O	N.º em. presas	Valor da produção (contos)	% sobre ramo	% sobre s. a.	Grau de repres.	Observações
	<i>I — RAMOS C/ MAIS DO QUE 1 EMPRESA</i>						
1	CONCENTRADO DE TOMATE (e outras conservas vegetais)	8	326 260	29,7		C	Ramo considerado «homogéneo».
2	CONSERVAS DE PEIXE	3	196 850	16,4		N.R.	
3	CEREAIS INTEGRADAS	3	1 260 000	100		A	Incluídas aqui C.I. Portugal e Colónias, Aliança e Triunfo que, a partir da moagem, integram numerosas produções complementares: massas alimentícias, bolachas, rações, etc.
4	MOAGEM (e descasque de arroz)	8	845 510	37,5		C	Ramo considerado «homogéneo». A percentagem obtida foi calculada sobre a produção total do ramo menos a produção estimada para estes produtos para as 3 empresas do ramo anterior.
5	AÇUCAR	3	1 156 790	77,2		A	
6	RAÇÕES P/ ANIMAIS	3	588 540	26,8		C	Ramo considerado «homogéneo». Excluiu-se da produção total do ramo o valor estimado de produção em empresas que fabricam vários outros produtos: C.I.P. e Colónias, Triunfo, CUF, Isidoro d'Oliveira, etc.

N.º de ordem	R A M O	N.º em-presas	Valor da produção (contos)	% sobre ramo	% sobre s. a.	Grau de repres.	Observações
7	CERVEJA	2	1 051 730	100		A	
8	TABACO	2	1 516 110	100		A	
9	TÊXTEIS DE ALGODÃO	31	3 666 130	62,6		A	
10	TÊXTEIS DE LÃ	7	360 970	14,2	?	N.R.	
11	TAPEÇARIAS/JUTAS	3	190 400	14,1	?	N.R.	
12	TÊXTEIS INDUSTRIAIS	4	778 500	75,8		A	Ramo heterogéneo, englobando cordoaria, redes de pesca, cabos metálicos, telas para pneus, etc.
13	MALHAS	9	101 680	3,0	15,0	N.R.	
14	CONFECÇÕES	10	256 620	7,5	52,5	D	
15	AGLOMERADOS / CONTRA-PLACADOS (MADEIRA)	5	300 200	68,0		A	
16	CORTIÇA	4	111 200	4,4	30,1	N.R.	
17	PASTA DE CELULOSE	3	1 733 620	78,6		A	
18	PAPEL/CARTÃO	8	633 120	21,8		C	Ramo considerado «homogéneo».
19	CURTUMES	4	286 580	34,7	98,7	D	
20	PNEUS	3	893 130	67,9		A	
21	RESINOSOS	3	485 700	79,5		A	
22	FIBRAS ARTIFICIAIS E SINTÉTICAS	2	352 030	39,8		B	Classificou-se em B por aproximação aos 40%.
23	ADUBOS QUÍMICOS	3	819 160	68,3		A	A percentagem obtida refere-se à produção total do ramo excluída a CUF, que é tratada separadamente. Incluindo CUF obter-se-ia 42,2%.
24	TINTAS E VERNIZES	4	247 080	31,6	77,2	C	Ramo considerado «homogéneo».
25	FÓSFOROS	2	90 080	100		A	
26	PRODUTOS FARMACÉUTICOS	12	900 100	56,4		B	

N.º de ordem	R A M O	N.º em-presas	Valor da produção (contos)	% sobre ramo	% sobre s. a.	Grau de repres.	Observações
27	CERÂMICA FINA	6	481 600	56,3		B	Corresponde ao sub-sector «Porcelanas e faianças».
28	FIBROCIMENTO	3	209 260	100		A	
29	FUNDIÇÃO (Metais ferrosos)	4	398 070	73,4		A	
30	METALOMECÂNICA LIGEIRA	23	1 558 000	44,5		B	Ramo muito heterogéneo em termos de «produtos» (pregos, parafusos, molas, rolamentos, móveis metálicos, ferramentas, garafas de gás, ventiladores, embalagens metálicas, cutelaria, etc.), mas relativamente homogéneo em termos de «tecnologia». A produção do ramo foi estimada por via indirecta.
31	METALOMECÂNICA PESADA	6	2 282 150	100		A	O ramo compreende as grandes metalomecânicas (caldeiraria, estruturas, mecânica, e, nalguns casos, também fundição), excluindo apenas a divisão metalomecânica da CUF.
32	MAQUINAS INDUSTRIAIS	5	235 500	13,9	?	N.R.	
33	EQUIPAMENTO ELÉCTRICO INDUSTRIAL	3	426 910	100		A	Inclui: motores, transformadores, alternadores, etc.
34	PILHAS/ACUMULADORES	3	245 190	88,2		A	
35	LÂMPADAS ELÉCTRICAS	2	134 600	84,1		A	
36	MATERIAL DE TELECOMUNICAÇÕES E ELECTRÓNICA	2	1 053 960	77,0		A	
37	ESTALEIROS NAVAIS	4	2 849 130	95,0		A	
38	MONTAGEM DE AUTOMÓVEIS	5	690 090	22,9		C	Sector considerado «homogéneo».
	2 — RAMOS C/ 1 ÚNICA EMPRESA						
39	VIDRO PLANO	1	263 280	100		A	
40	AMIDO E AFINS	1	134 390	100		A	

Excluídos, pois, os 6 ramos não representativos, a elaboração dos dados incidu então sobre 34 ramos, compreendendo 186 empresas, às quais temos de juntar mais 3 empresas de carácter monopolista e um ramo (cimentos—5 empresas) com idênticas características, o que perfaz um total de 195 empresas. Para evitar confusões de numeração, no texto do trabalho os ramos serão designados pelo número de ordem da lista acima, mantendo-se as lacunas correspondentes aos sectores não representativos (n.ºs 2, 10, 11, 13, 16 e 32).

Em resumo, foram considerados representativos:

Grau A	—	22 ramos
» B	—	4 ramos
» C	—	6 ramos
» D	—	2 ramos
		<hr/>
		34 ramos

Na exposição dos resultados teve-se, aliás, presente certas anomalias que podem resultar da heterogeneidade de alguns ramos, como aqueles que são essencialmente constituídos por um reduzido número de médias/grandes empresas e um grande número de muito pequenas empresas (p. ex. têxteis, moagem, curtumes, metalomecânica ligeira, fundição).

ANEXO 2

Apresentamos, em primeiro lugar, o quadro 2.1, que reúne o conjunto dos principais valores calculados para os 34 ramos, bem como para o conjunto das 52 sociedades, neles incluídas, que faziam parte da lista das 100 maiores sociedades anónimas em 1970 (I. N. E.).

Alguns esclarecimentos quanto às letras que designam os valores de certas colunas:

C_t — Capital total (v. cap. III — secção 5, a) — pg. 112)

S_t — Ordenados e salários totais

S — Salários produtivos (v. cap. III — secção 5, a) — pg. 115)

L — Lucro relativo aos capitais próprios (idem, pg. 116 = L_p)

E — Encargos financeiros

$P + I$ — Previdência (patronal) + Impostos (directos e indirectos)

A_{71} — Amortizações efectuadas em 1971

A_f — Activo fixo (idem, pg. 112)

Após o quadro 2.1, encontram-se os gráficos 2.1 ($\frac{M}{S} / \frac{C}{S}$ para o conjunto da amostra) e 2.2, com um teste para 4 ramos (têxtil algodoeiro, moagem, açúcar e pneus) em que apenas se incluem algumas das empresas desses ramos, de acordo com o exposto no cap. IV — secção 1.

QUADRO 2.1

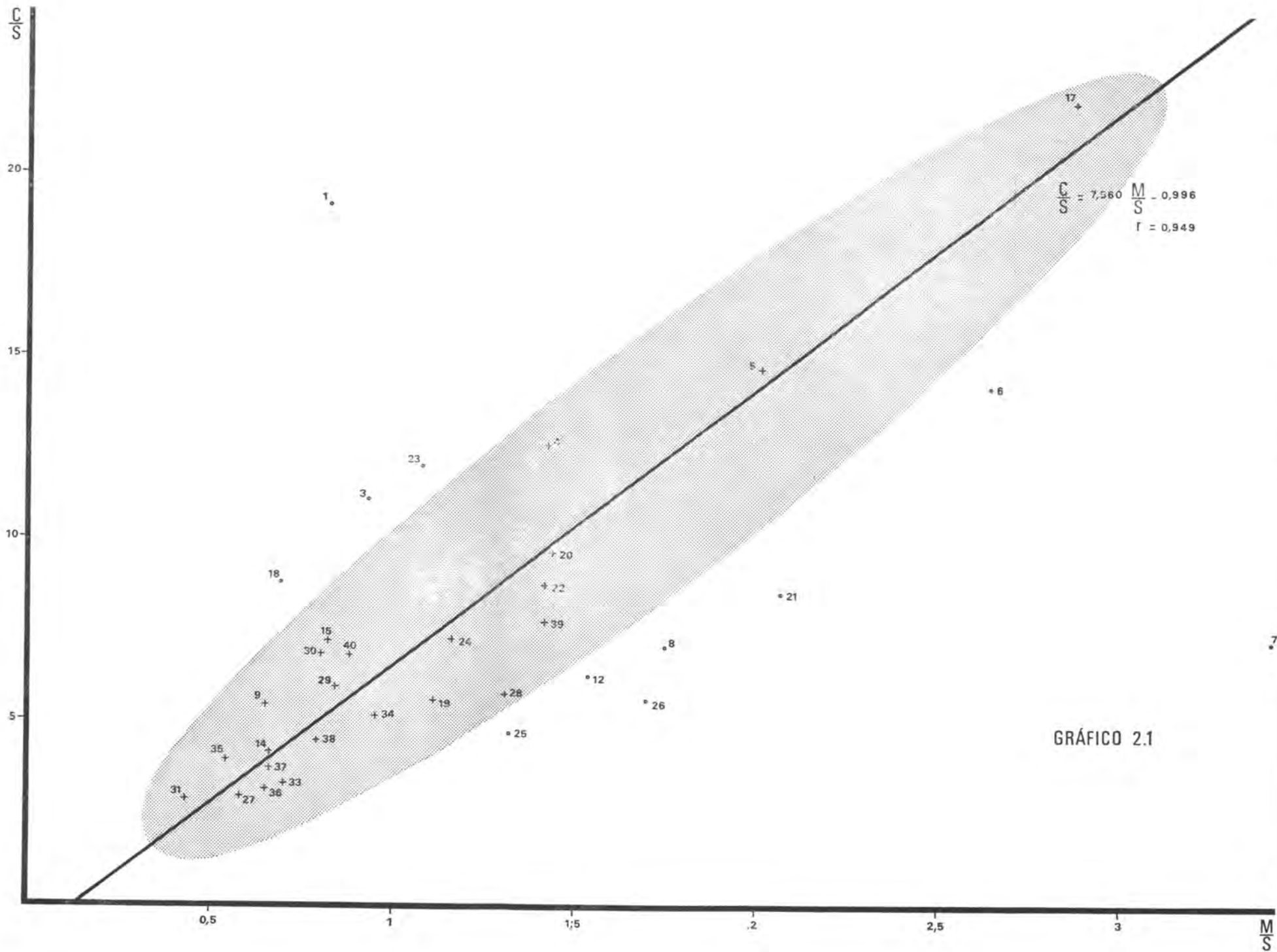
RAMO	C social reservas C próprio	C alheio	C _t	S _t	S	% F	L	E	P+I	M	A ₇₁	VAB	A _f bruto	C	M	L+E	M	L+E
													A acum. A _f líquido	S	S	S	C %	C %
1 — CONC. TOMATE (+ cons. veg.)	160 700	432 880	611 520	37 250	31 770	52,4	— 10 830	28 920	8 010	26 100	12 830	76 180	474 100	19,2	0,82	0,57	4,26	2,95
	21 540												125 100					
	182 240												349 000					
3 — CEREAIS INTEGRADAS	580 000	173 500	759 890	86 130	68 300	31,2	23 270	13 880	26 570	63 720	29 700	179 550	696 840	11,1	0,93	0,54	8,38	4,88
	214 260												230 570					
	794 260												466 270					
4 — MOAGEM	136 140	103 630	313 680	32 110	24 950	16,4	13 620	8 290	13 720	35 630	22 950	90 690	385 870	12,6	1,43	0,88	11,4	7,00
	94 110												188 590					
	230 250												197 280					
5 — AÇUCAR	145 300	340 620	692 920	56 270	47 180	6,9	18 190	27 250	49 810	95 250	28 080	147 110	573 860	14,7	2,02	0,96	13,7	6,55
	212 290												99 860					
	357 590												474 000					
6 — RAÇÕES	70 000	105 130	206 060	18 610	14 490	6,3	23 370	8 410	6 630	38 410	8 480	65 500	77 580	14,2	2,65	2,19	18,6	15,4
	30 930												20 600					
	100 930												56 980					
7 — CERVEJA	453 000	568 500	996 460	170 880	137 990	9,3	88 920	45 480	337 050	471 450	149 000	499 330	1 413 470	7,22	3,42	0,97	47,3	13,5
	216 970												511 260					
	669 970												902 210					
8 — TABACO	248 890	154 630	425 480	77 180	59 240	49,2	90 310	12 370	932 830	1 035 510	15 460	576 730	276 550	7,18	17,5	1,73	243,4	24,1
	158 220												209 240					
	407 110												67 310					

RAMO	C social reservas		C alheio	C _t	S _t	S	% F	L	E	P+I	M	A ₇₁	VAB	A _f bruto	A acum.	C	M	L+E	M	L+E
	C próprio	A _f líquido												S	S					
9 — TÊXTEIS ALGODÃO	835 840	943 070	1 801 750	3 172 130	649 110	584 200	50,1	83 120	144 140	149 560	376 820	276 440	1 302 370	3 349 770	1 727 220	5,43	0,65	0,39	11,9	7,16
	1 778 910	1 622 550																		
12 — TÊXTEIS INDUSTRIAIS	235 000	239 100	72 250	478 430	85 880	76 560	42,7	80 280	5 780	31 720	117 780	55 470	259 130	477 790	239 870	6,25	1,54	1,12	24,6	18,0
	474 100	237 920																		
14 — CONFECCOES	30 500	14 150	101 000	145 650	40 040	35 120	82,0	8 610	8 080	6 620	23 310	9 650	73 000	98 830	41 630	4,15	0,66	0,48	16,0	11,5
	44 650	57 200																		
15 — AGLOMERA- DOS / CON- TRAPLAC.	87 500	101 150	243 500	403 020	66 740	56 060	16,5	11 790	19 480	14 930	46 200	31 570	144 510	463 150	197 550	7,19	0,82	0,56	11,5	7,75
	188 650	265 600																		
17 — PASTA DE CELULOSE	884 000	298 500	2 188 380	3 250 000	175 860	147 720	6,6	163 020	175 070	89 440	427 530	212 740	816 130	3 534 720	1 139 540	22,0	2,89	2,29	13,2	10,4
	1 182 500	2 395 180																		
18 — PAPEL / CARTÃO	244 000	92 670	411 380	702 610	92 010	79 130	34,5	780	32 910	20 730	54 420	45 590	192 020	824 030	245 810	8,88	0,69	0,43	7,74	4,79
	336 670	578 220																		
19 — CURTUMES	57 000	83 380	47 750	176 640	36 540	31 790	27,5	21 660	3 820	9 710	35 190	12 750	84 480	120 400	60 310	5,56	1,11	0,80	19,9	14,4
	140 380	60 090																		
20 — PNEUS	350 000	186 710	471 880	956 560	136 510	99 240	3,2	32 290	37 750	72 670	142 710	59 620	293 750	716 850	305 010	9,64	1,44	0,71	14,9	7,32
	536 710	411 840																		

RAMO	C social reservas		C athea	C _t	S _t	S	% F	L	E	P+I	M	A _{TI}	VAB	A _f bruto		C S	M S	L+E S	M C %o	L+E C %o
	C próprio	A acum.												A _f líquido	A _f					
21 — RESINOSOS	51 400		89 130	151 800	21 320	17 820	6,5	17 670	7 130	12 100	36 900	5 240	63 460	103 280	8,52	2,07	1,39	24,3	16,3	
	36 920	38 880																		
	88 320	64 400																		
22 — FIBRAS	125 840		121 130	330 790	43 350	37 800	44,6	25 930	9 690	18 000	53 620	27 680	124 650	471 450	8,75	1,42	0,94	16,2	10,8	
	148 420	348 940																		
	274 260	122 510																		
23 — ADUBOS	550 000		742 500	993 750	111 680	82 590	4,5	— 2 410	59 400	32 060	89 050	91 960	292 690	2 010 850	12,0	1,08	0,69	8,96	5,73	
	71 060	1 499 100																		
	621 060	511 750																		
24 — TINTAS	77 420		35 230	151 360	30 570	20 860	20,9	14 490	2 810	6 820	24 120	5 600	60 290	93 390	7,26	1,16	0,83	15,9	11,4	
	38 810	40 220																		
	116 230	53 170																		
25 — FÓSFOROS	26 000		31 250	107 420	27 040	22 880	53,6	— 2 410	2 500	30 180	30 270	8 670	40 570	120 390	4,69	1,32	0,04	28,2	0,08	
	59 830	42 720																		
	85 830	77 670																		
26 — PRODUTOS FARMACBU- TICOS	324 070		190 130	614 570	163 950	109 520	79,1	78 880	15 210	92 620	186 710	28 080	378 740	380 770	5,61	1,70	0,86	30,4	15,3	
	154 410	170 720																		
	478 480	210 050																		
27 — CERÂMICA FINA	60 000		163 380	391 790	153 680	133 700	42,1	26 410	13 070	38 670	78 150	35 140	266 970	419 550	2,93	0,58	0,30	19,9	10,1	
	195 890	171 500																		
	255 890	248 050																		
28 — FIBROCI- MENTO	120 000		89 750	218 340	50 740	38 060	19,6	18 780	7 180	23 790	49 750	13 290	113 780	184 860	5,74	1,31	0,68	22,8	11,9	
	140 540	103 440																		
	260 540	81 420																		

R A M D	C social reservas C próprio	C alheio	C _t	S _t	S	% F	L	E	+	M	A ₇₁	V A B	A _f bruto A acum. A _f líquido	C S	M S	L+E S	M C e/o	L+E C o/o
	29 — FUNDAÇÃO	146 350 305 340 451 690	205 500	594 120	117 540	99 910	2,0	28 650	16 440	38 380	83 470	44 390	245 400	941 040 556 580 384 460	5,95	0,84	0,45	14,0
30 — METALOM. LIGEIRA	637 820 304 110 941 530	999 760	1 885 290	321 500	275 530	27,1	66 460	79 980	74 440	220 880	86 210	628 590	1 235 760 417 270 818 490	6,84	0,80	0,53	16,8	7,76
31 — METALOM. PESADA	365 500 372 300 737 800	659 000	1 314 750	548 140	465 920	2,0	46 280	52 720	103 530	202 530	99 370	850 040	1 410 980 682 530 728 450	2,82	0,43	0,21	15,4	7,52
33 — EQ. ELÉCT. INDUSTRIAL	130 000 117 320 247 320	208 000	445 120	163 720	135 720	20	33 920	16 640	43 980	94 540	23 120	281 380	306 110 169 090 137 020	3,28	0,70	0,37	21,2	11,4
34 — PILHAS / ACUMUL.	109 000 136 190 245 190	39 750	242 450	58 700	46 960	32,1	23 230	3 180	18 350	44 760	8 300	111 760	99 470 32 080 67 390	5,16	0,95	0,56	18,5	10,9
35 — LÂMPADAS ELECTRICAS	15 000 61 990 76 990	8 000	72 870	23 900	18 530	72,7	3 930	640	5 420	9 990	5 620	39 510	85 680 43 080 42 600	3,93	0,54	0,25	13,7	6,27
36 — TELECOM. / ELECTRON.	170 000 271 580 441 580	281 880	677 570	270 390	216 310	70	57 080	22 550	60 550	140 180	47 430	458 000	437 260 154 340 282 920	3,13	0,65	0,37	20,7	11,8
37 — ESTALEIROS NAVAIS	599 000 509 540 1 108 540	990 880	1 826 670	601 390	511 180	2,3	151 110	79 270	107 230	337 610	188 200	1 127 200	2 456 190 630 120 1 826 070	3,57	0,66	0,45	18,5	12,6

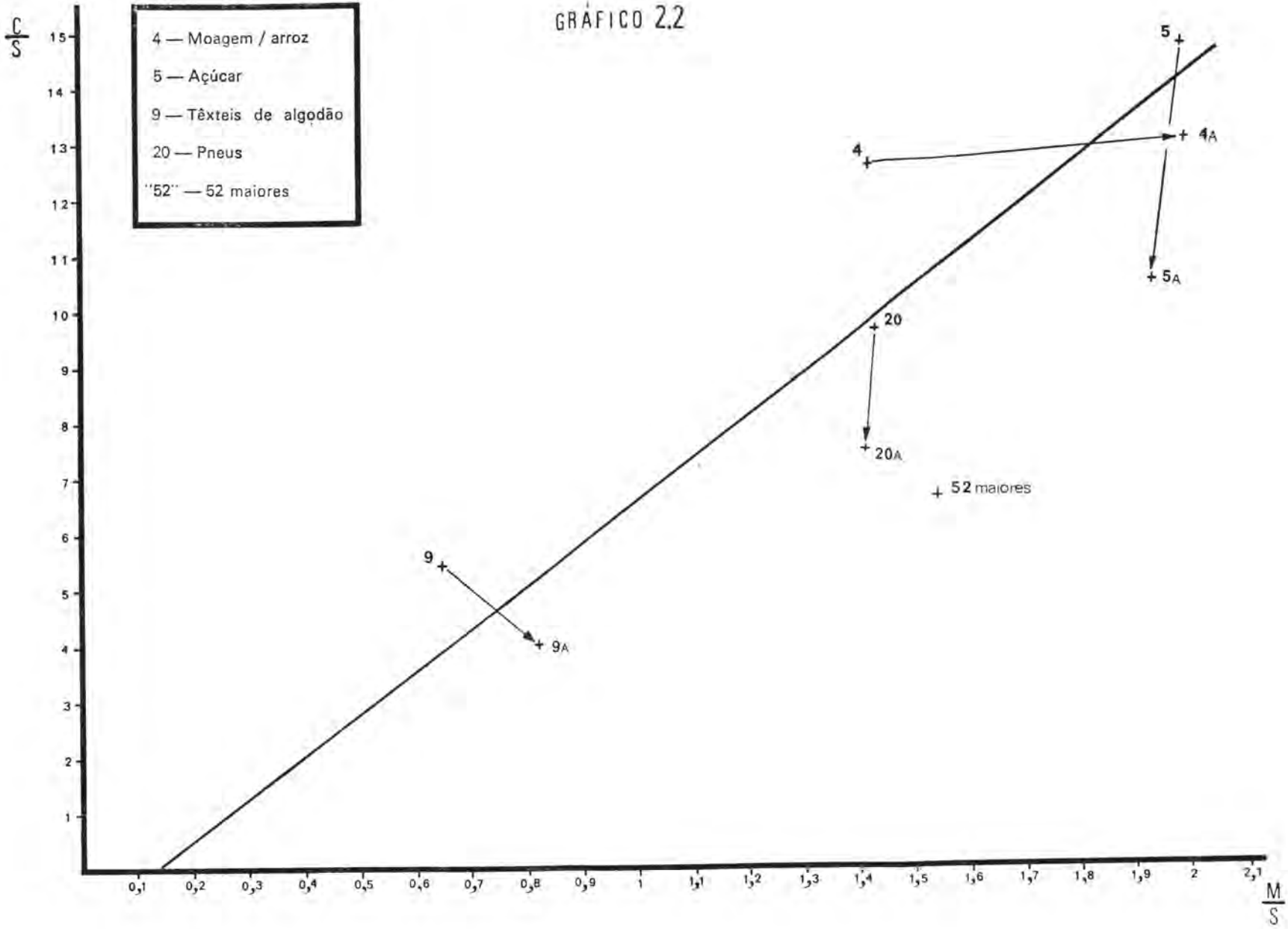
RAMO	C social reservas		C alheio	C _t	S _t	S	% F	L	E	P+i	M	A ₇₁	VAB	Af bruto	C	M	L+E	M	L+E
	A acum.	S												S	S	C	C		
	C próprio													Af líquido				%	%
38 — MONTAGEM AUTOMÓV.	84 000		138 500	264 690	70 160	58 930	5,4	15 840	11 080	19 790	46 710	23 120	139 990	277 470	4,49	0,79	0,46	17,6	10,2
	49 410													110 670					
	133 410													166 800					
39 — VIDRO PLANO	337 500		56 760	389 920	60 000	50 400	17,8	43 630	4 460	23 700	71 690	45 060	176 750	405 220	7,74	1,42	0,95	17,4	12,3
	33 880													156 990					
	371 380													248 230					
40 — AMIDO	5 000		20 380	65 010	13 190	9 560	13,5	4 240	1 630	2 510	8 380	2 540	24 110	70 920	6,8	0,88	0,61	12,9	9,0
	64 460													28 930					
	69 460													41 990					
TOTAL 34 SECTORES	8 451 770		12 287 690	24 029 430	4 612 080	3 845 920		1 300 110	977 210	2 522 020	4 799 340	1 759 350	10 224 360	24 994 450	6,25	1,25	0,59	20,0	9,47
	5 979 050													10 739 360					
	14 430 820													14 255 090					
52 «MAIORES»	6 015 630		7 912 130	15 927 310	2 955 290	2 401 040		1 055 360	632 970	2 046 450	3 734 780	1 287 160	7 056 760		6,63	1,56	0,70	23,4	10,6
	4 083 700																		
	10 099 330																		



RAMOS	
1	— Conc. de tomate
3	— Cereais integrados
4	— Moagem / arroz
5	— Açúcar
6	— Rações
7	— Cerveja
8	— Tabaco
9	— Têxteis de algodão
12	— Têxteis industriais
14	— Confeições
15	— Aglomer. e contrapl.
17	— Pasta de celulose
18	— Papel e cartões
19	— Curtumes
20	— Pneus
21	— Resinosos
22	— Fibras artif. e sintét.
23	— Adubos químicos
24	— Tintas e vernizes
25	— Fósforos
26	— Prod. farmacêuticos
27	— Cerâmica fina
28	— Fibrocimento
29	— Fundição
30	— Metalomec. ligeira
31	— Metalomec. pesada
33	— Equip. eléctrico indust.
34	— Pilhas e acumuladores
35	— Lâmpadas eléctricas
36	— Telecomun. e electrónica
37	— Estaleiros navais
38	— Montagem de automóveis
39	— Vidro plano
40	— Amido e afins

GRÁFICO 2.2

- 4 — Moagem / arroz
- 5 — Açúcar
- 9 — Têxteis de algodão
- 20 — Pneus
- "52" — 52 maiores



ANEXO 3

No gráfico 3.1 cada ponto encontra-se definido por um valor de $\frac{L + E}{S}$ (lucros + encargos financeiros/salários produtivos) e outro de $\frac{C}{S}$ (capital total/salários produtivos). Estão representados os pontos correspondentes aos 34 ramos considerados, às sociedades mais importantes dos ramos «moagem/arroz» (ponto 4A) e têxtil (ponto 9A), às sociedades em situação «normal» dos ramos «açúcar» (ponto 5A) e «pneus» (ponto 20A), e ao conjunto das 52 maiores sociedades anónimas (ponto 52).

TESTE DA INFLUÊNCIA DE ALGUNS FACTORES NA POSIÇÃO DOS DIVERSOS RAMOS INDUSTRIAIS

A fim de tentar explicar, sem recurso a técnicas sofisticadas, a distribuição dos diversos ramos pelas «regiões» do gráfico 3.1, escolhemos quatro factores que admitimos terem uma influência determinante na rentabilidade:

- percentagem de trabalhadores femininos no total do que as Estatísticas Industriais designam por pessoal «operário». Com efeito, admitimos que, dados os salários muito mais baixos, as indústrias com elevada percentagem de trabalhadores femininos tenderão a obter taxas de lucro mais elevadas.
- grau de concentração. Admitiu-se, na sequência do que já se viu no caso da «perequação original», e pelas razões conhecidas (economias de escala, controle dos mercados, etc.) que os ramos mais concentrados tenderão a apresentar taxas de lucro mais altas.

- proporção entre o capital alheio (bancário) e o capital próprio. Dado que o capital alheio foi, por hipótese, considerado como «remunerado» a uma taxa de juro constante (8 %) e que, portanto, esse juro lhe é entregue quer a empresa seja ou não altamente lucrativa, é de admitir que, nos ramos com forte intervenção do capital bancário (em termos de crédito, não de participação directa), a taxa global de lucro seja, relativamente, mais baixa.
- participação do capital estrangeiro. Admitiu-se que os ramos com maior participação de capital estrangeiro tenderão a apresentar mais elevadas taxas de lucro. Com efeito, é de esperar que seja para ramos com perspectivas de maior rendibilidade que esses capitais se dirigem, e, inversamente, a capacidade tecnológica e de gestão/organização que normalmente trazem consigo reforça tais perspectivas. Os poucos dados que existem sobre este assunto (v. *Investimentos Estrangeiros em Portugal*, L. Salgado Matos), confirmam esta hipótese.

Para efeitos do teste, havia que estabelecer determinados critérios de quantificação. Para cada um destes quatro factores criámos uma escala de pontuação assim fundamentada:

Trabalho feminino:

< 20 %	1 ponto
20 a 50 %	2
> 50 %	3

Grau de concentração:

Baixo	1 ponto
Médio	2
Alto	3

Capital alheio/capital próprio:

> 1,2	1 ponto
0,80 a 1,2	2
< 1,2	3

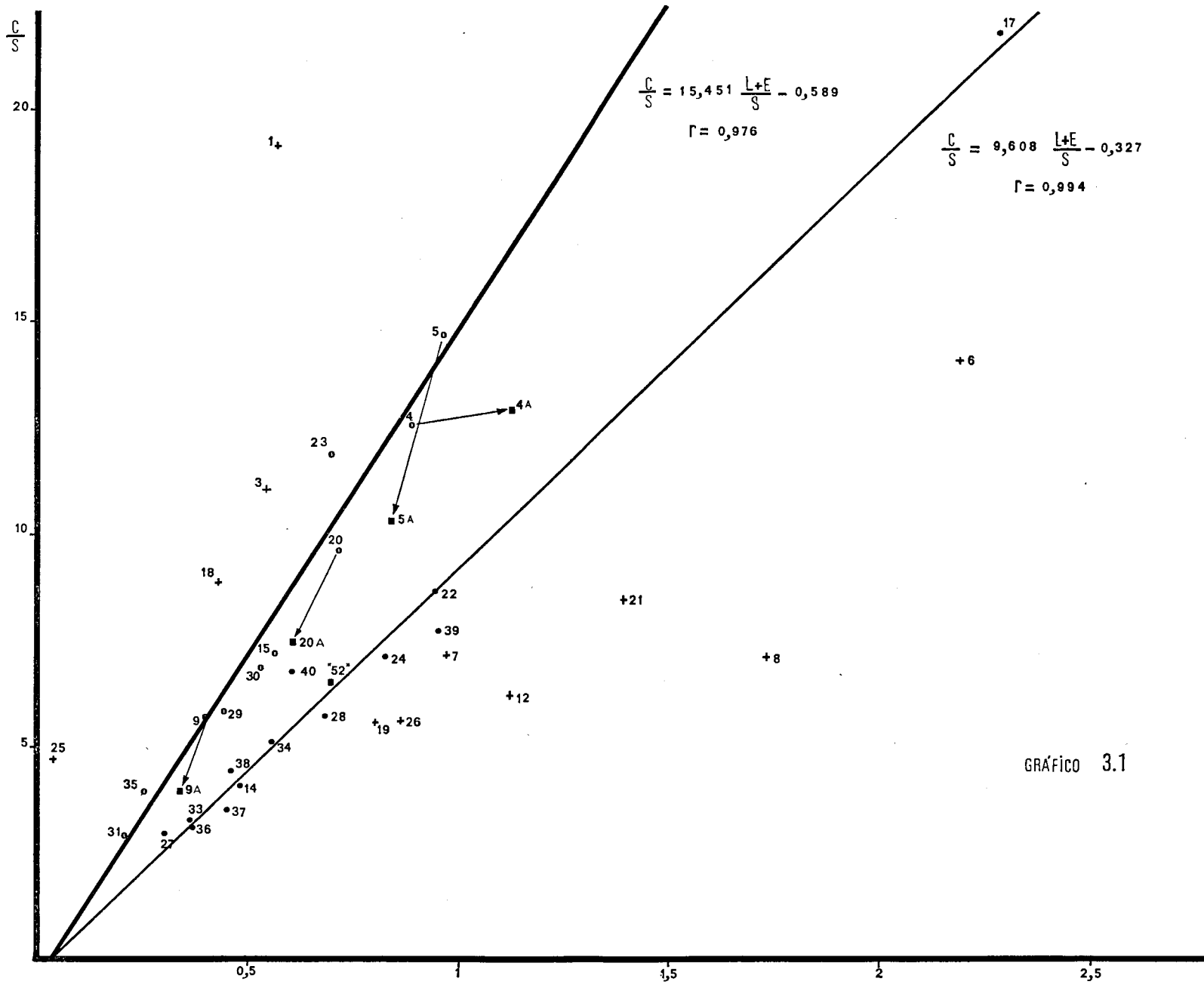


GRÁFICO 3.1

RAMOS

- 1— Conc. de tomate
- 3— Cereais integrados
- 4— Moagem / arroz
- 5— Açúcar
- 6— Rações
- 7— Cerveja
- 8— Tabaco
- 9— Têxteis de algodão
- 12— Têxteis industriais
- 14— Confecções
- 15— Aglomer. e contrapl.
- 17— Pasta de celulose
- 18— Papel e cartões
- 19— Curtumes
- 20— Pneus
- 21— Resinosos
- 22— Fibras artif. e sintét.
- 23— Adubos químicos
- 24— Tintas e vernizes
- 25— Fósforos
- 26— Prod. farmacêuticos
- 27— Cerâmica fina
- 28— Fibrocimento
- 29— Fundição
- 30— Metalomec. ligeira
- 31— Metalomec. pesada
- 33— Equip. eléctrico indust.
- 34— Pilhas e acumuladores
- 35— Lâmpadas eléctricas
- 36— Telecomun. e electrónica
- 37— Estaleiros navais
- 38— Montagem de automóveis
- 39— Vidro plano
- 40— Amido e afins
- "52"— 52 maiores

Capital estrangeiro:

Participação no ramo	
insignificante	1 ponto
média	2
preponderante	3

Fazemos notar que, em certos casos, a pontuação atribuída teve de ter em conta a «distorção» da amostra em relação a características conhecidas do ramo. Apenas dois exemplos: aos ramos «curtumes» e «rações», qualquer deles acentuadamente «pulverizados», foi atribuída a pontuação 2 no que se refere a concentração, dado que a amostra estudada é dominada, em ambos os casos, por algumas das maiores empresas dos respectivos ramos.

A pontuação, como se pode constatar, está concebida de forma a que os «scores» mais altos corresponderão a situações que, de acordo com as hipóteses feitas, favorecerão a obtenção de altas taxas de lucro, e inversamente.

Para efeitos de conclusões, interessará, por factor e para a totalidade, determinar a «média por ramo».

O quadro geral de pontuação, com as médias calculadas, encontra-se na página seguinte.



QUADRO 3.1

	% Fem.	Grau Conc.	Cap. Alheio	Cap. Estr.	Total		% Fem.	Grau Conc.	Cap. Alheio	Cap. Estr.	Total
SECTOR A						RECTA 1					
1 — Conc. Tomate	3	1	1	1	6	4 — Moag./Arroz	1	1	3	1	6
3 — Cereais Integ.	2	2	3	1	8	5 — Açucar	1	3	2	2	8
18 — Papel/Cartão	2	1	1	1	5	9 — Têxtil Algodão	3	1	2	1	7
25 — Fósforos	3	3	3	3	12	15 — Aglom./Contr.	1	3	1	2	7
Médias	2,5	1,75	2	1,5	7,75	20 — Pneus	1	3	2	3	9
						23 — Aduhos	1	3	1	1	6
RECTA 2						29 — Fundação	1	1	3	1	6
14 — Confecções	3	1	1	3	8	30 — Metal. Ligeira	2	1	2	1	6
17 — Celulose	1	3	1	2	7	31 — Metal. Pesada	1	3	2	1	7
22 — Fibras	2	3	3	2	10	35 — Lâmpadas	3	3	3	3	12
24 — Tintas	2	1	3	2	8	Médias	1,5	2,2	2,1	1,6	7,4
27 — Cerâmica Fina	2	3	3	1	9	SECTOR B					
28 — Fibrocimento	1	3	3	1	8	6 — Rações	1	2	2	2	7
33 — Eq. Eléct. Ind.	2	3	2	3	10	7 — Cerveja	1	3	2	1	7
34 — Pilhas/Acum.	2	3	3	3	11	8 — Tabaco	3	3	3	2	11
36 — Electrónica	3	3	3	3	12	12 — Têxtil Indust.	2	3	3	1	9
37 — Estal. Navais	1	3	2	2	8	19 — Curtumes	2	2	3	1	8
38 — Automóveis	1	2	2	3	8	21 — Resinosos	1	3	2	2	8
39 — Vidro	1	3	3	3	10	26 — Prod. Farmac.	3	1	3	2	9
40 — Amido	1	3	3	1	8	Médias	1,86	2,43	2,57	1,57	8,43
Médias	1,69	2,62	2,46	2,23	9,0						

QUADRO RESUMO

	% Fem.	Grau Conc.	Cap. Alheio	Cap. Estr.	Total
Sector A	2,5	1,75	2	1,5	7,75
Recta 1	1,5	2,2	2,1	1,6	7,40
Recta 2	1,69	2,62	2,46	2,23	9,00
Sector B	1,86	2,43	2,57	1,57	8,43

Verifica-se, pelos valores obtidos, que:

— Considerando o conjunto dos factores, a diferenciação clara entre os «scores» se dá entre os dois primeiros e os dois últimos grupos. Aparentemente, a diferenciação entre o sector A e a recta 1, e entre a recta 2 e o sector B, deveria ser explicada por outros factores, que não os retidos (p. ex. factores de ordem conjuntural).

— Se ao sector A retirarmos o ramo «fósforos», cuja rendibilidade se encontra, efectivamente, em grande parte condicionada pelo Estado, e ao sector B retirarmos «rações» e «curtumes», devido às reservas postas quanto à «representatividade estrutural» da amostra, encontram-se os seguintes «scores»:

sector A — 7,0
recta 1 — 7,4
recta 2 — 9,0
sector B — 8,8

Constata-se, pois, que já nos aproximamos mais de uma «explicação» (dentro dos limites do método) da crescente rendibilidade dos vários grupos pelos factores considerados.

— Examinando os 4 factores separadamente, todos eles se encontram perfeitamente demarcados entre as duas rectas: os «scores» obtidos para os ramos definidores da recta 1 são todos nitidamente inferiores aos «scores» relativos ao ramos da recta 2. Parece, pois, que todos os factores concorrem, simultaneamente, para o resultado de uma «dupla perequação». Já no que se refere aos sectores A e B, observam-se algumas inversões, em particular no que respeita ao «trabalho feminino» e ao «capital estrangeiro». Quanto à concentração, há um pequeno desvio (sector B), mas, mesmo assim, a ordenação geral dos 4 sectores é aceitável. O factor «capital bancário» apresenta «scores» rigorosamente ordenados segundo a rendibilidade de cada grupo. Esta análise parcial poderá levar-nos a admitir que, por um lado, deve haver certos factores importantes que explicam o afastamento para um lado e para outros das rectas de perequação, para além dos que foram considerados (factores conjunturais de mercados, factores monopolistas, exportação de mais-valia para o estrangeiro, etc.); por outro, que, *de entre os factores considerados, os preponderantes são, indubitavelmente, os relativos a*

«concentração» e, sobretudo, ao «capital bancário». Para evidenciar o que pretendemos dizer com esta última observação, basta calcular (simples exercício ilustrativo, não mais), os «scores» que se obteriam se introduzíssemos um factor de ponderação 1,5 na «concentração» e de 2 no «capital bancário». Os «scores» assim obtidos seriam:

sector A — 10,62
recta 1 — 10,60
recta 2 — 12,77
sector B — 12,22

Mesmo assim, vê-se que se manteria de pé a necessidade de uma explicação suplementar da separação entre cada sector e a sua recta mais próxima.

ANEXO 4

ESTIMATIVA DOS VALORES DE VAB/S PARA A INDÚSTRIA AMERICANA

Embora possa parecer estranho, não foi possível encontrar, mesmo nos organismos especializados portugueses, estatísticas industriais americanas ou, o que seria, para o nosso objectivo, de maior utilidade, uma matriz «input-output» para a economia americana. Tivemos de nos socorrer de um volume de *Statistical Abstracts — 1972*, onde vinham reproduzidos os valores acrescentados para a indústria americana com razoável desagregação, e o respectivo montante de «ordenados e salários». Acontece, porém, que o valor acrescentado indicado, calculado pelo *Bureau of Census* por diferença entre o valor da produção e os diversos consumos, corresponde mais exactamente ao que é habitual designar por «valor líquido da produção» (ou VAC — valor acrescentado do censo) e, portanto, excede consideravelmente os valores de que necessitaríamos para comparação com os que calculámos para Portugal. Era-nos, pois, indispensável estimar a ordem de grandeza do factor correctivo. Com este mesmo problema se defrontaram os técnicos da C. E. E. que elaboraram o estudo «*La politique industrielle de la Communauté — 1970*». Diz-se a certo passo nesse trabalho: «No que se refere ao valor acrescentado [...] aparecem por vezes divergências importantes. Elas explicam-se em parte por uma diferença de conceitos, recorrendo as estatísticas industriais em geral à noção de valor líquido de produção, que compreende o custo dos serviços não industriais suportado pela indústria (p. ex. publicidade) enquanto a contabilidade nacional utiliza a noção de valor acrescentado que exclui esse custo». E nota: «Uma avaliação fornecida pelo Serviço de Estatística da R. F. da Alemanha situa a diferença entre os dois conceitos em cerca de 16 % para a Alemanha».

Também na *The Review of Economic and Statistics*, de Maio de 1973, num estudo intitulado *The effect of diversification on industry profit in 241 Manufacturing Industries: 1963*, Stephen Rhoads nota: «Do valor da produção, o Census (of manufactures) subtrai o custo dos materiais, fornecimentos, combustível, energia eléctrica e vendas para obter um número para o valor acrescentado por indústria. Há custos adicionais que não são subtraídos pelo *Bureau of Census* ao obter este valor acrescentado. E indica, entre aqueles: publicidade, gastos de escritórios de administração, etc.

Embora pudéssemos, como ordem, utilizar o valor indicado para a Alemanha, foi possível conseguir um factor correctivo que supomos mais adequado. Com efeito, o referido estudo da C. E. E. indica o valor acrescentado/pessoa ocupada na indústria americana para 1962 (global e por sectores). Por outro lado, na publicação da O.N.U *The growth of world industry 1953-1965, National Tables*, encontramos, para 1963, o mesmo indicador, mas calculado pelo método acima indicado. Admitindo-se que não há diferenciação no denominador, e considerando entre 1962 e 1963 um aumento daquele indicador de produtividade de 5 % (média nos últimos 8 anos), pode estimar-se o grau de divergência entre os valores obtidos pelos dois métodos. Concluimos, dessa análise, que, para o conjunto da indústria, o valor acrescentado deve representar 80 % do valor calculado pelo *Bureau of Census*. Fez-se uma comparação por sectores e, embora os desvios se situassem, no limite, entre — 10 % e + 10 % (aproximadamente), a grande maioria dos sectores pouco divergia da média. *Dado o nível de aproximação pretendido*, e porque, de qualquer modo, não dispúnhamos de factores correctivos com a necessária desagregação, decidimos utilizar o factor 0,8 indiferentemente para todos os ramos.

Assim chegámos a um conjunto de indicadores VAB/S para a indústria americana em 1970, que sujeitámos a comparação com os obtidos para os ramos portugueses em 1971 (notar que os valores de VAB/S de um ano para outro, em particular para a economia americana, são relativamente estáveis, e permitem a comparação sem efectuar correcção adicional).

Por imposição dos dados, a comparação é feita em termos de VAB/S e VAB/T em que T é o total de empregados (produtivos ou não) e S os ordenados e salários corresponsáveis.

O quadro de valores a que se chegou foi o seguinte (1 U.S.\$ = 28\$), não se incluindo os ramos para os quais foi impossível obter dados comparáveis.

	PORTUGAL - 1971		E. UNIDOS - 1970	
	VAB / S	VAB / T contos/ empreg.	VAB / S	VAB / T contos/ empreg.
1 — Conservas Vegetais	2,05	76,2	2,32 ¹	356,2
4 — Moagem	2,82	135,4	2,98	663,0
5 — Açúcar	2,61	141,5	2,72 ²	589,1
7 — Cerveja	2,92	205,5	2,54 ³	577,9
8 — Tabaco	7,47	384,5	5,68	1234,2
9 — Têxteis Algodão	2,00	48,1	1,34	207,6
14 — Confeções	1,82	33,6	1,47	189,7
15 — Aglomerados/Contraplacados	2,17	68,8	1,42 ⁴	271,0
17 — Pasta Celulose	4,64	255,0	2,26	633,9
18 — Papel/Cartão	2,09	58,2	1,78	470,4
19 — Curtumes	2,31	75,4	1,50	297,9
20 — Pneus	2,15	120,4	1,95	515,2
23 — Aduos	2,62	144,2	2,72	548,8
24 — Tintas ⁵	1,97	98,8	2,22	515,2
26 — Produção Farmacêutica ⁶	2,31	145,4	3,18	889,3
27 — Cerâmica Fina	1,74	62,1	1,39	246,4
29 — Fundição	2,09	83,5	1,25	282,2
30 — Metalomecânica Ligeira	1,96	74,3	1,68 ⁸	378,6
31 — Metalomecânica Pesada	1,55	77,6	1,57 ⁹	359,5
33 — Equip. Eléctrico Industrial	1,72	86,0	1,50	338,2
36 — Telecomun./Electronica	1,69	61,1	1,32	315,8
37 — Estaleiros Navais	1,87	108,7	1,15	264,3
38 — Montagem Automóveis ⁷	2,00	95,9	1,70	452,5
39 — Vidro Plano	2,95	114,0	1,82	508,5
TOTAL INDUSTRIA	2,31 ¹⁰	98,8	1,57	347,2

¹ — «Canned, cured and frozen foods».

² — Inclui produção e refinação.

³ — «Beverages».

⁴ — Inclui «serrações».

^{5 6 7} — Estas indústrias só podem ser comparadas tendo presente que, em Portugal, se processa apenas a sua fase final: mistura, embalagem, montagem, segundo os casos.

⁸ — «Metal cans, cuttery, handtools, hardware, plumbing and heating, screw machine products, bolts, etc.».

Esclarecimentos complementares para leitura do gráfico:

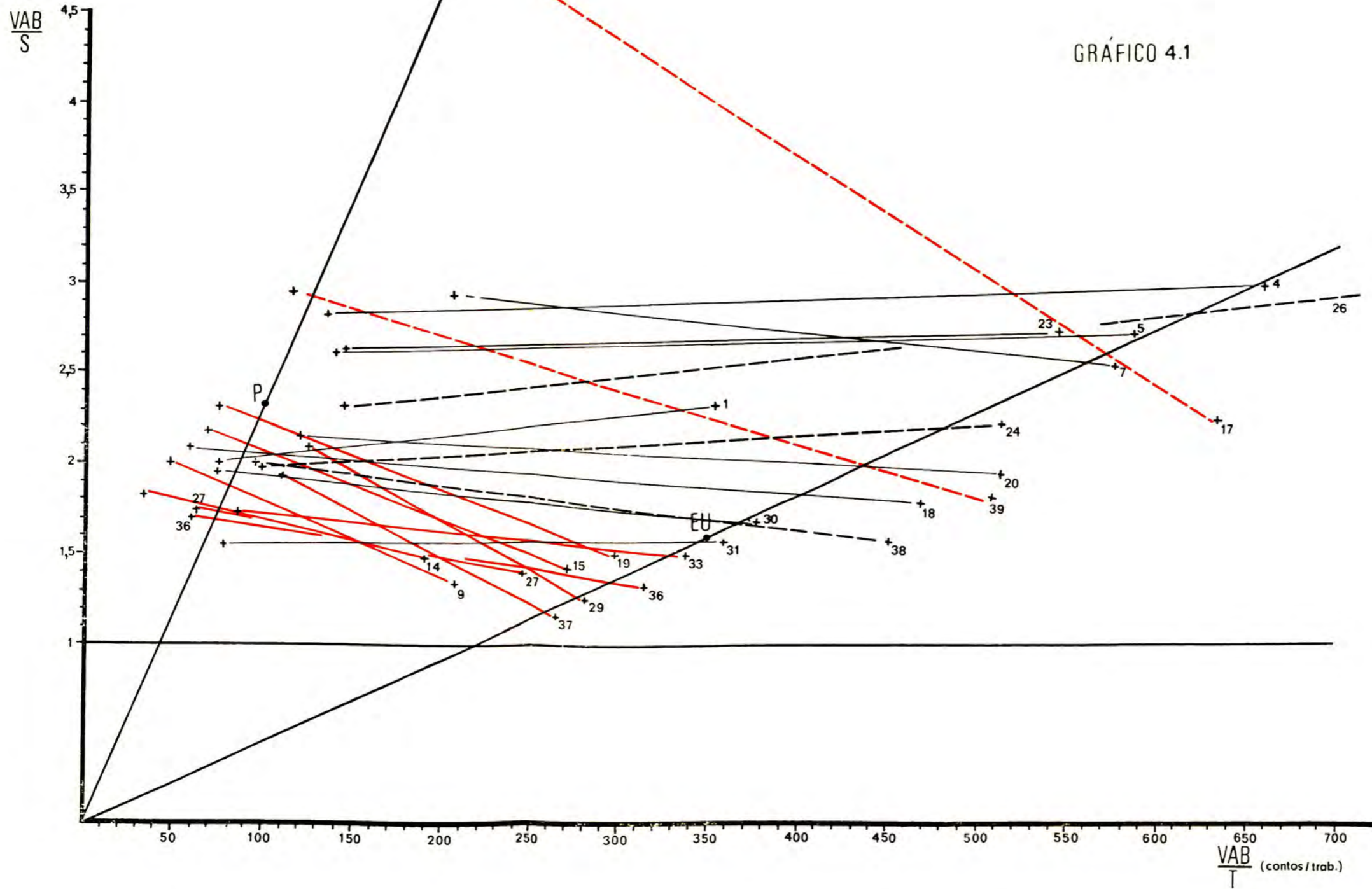
1 — A horizontal que passa por $VAB/S = 1$, marcada no gráfico, corresponde ao limite mínimo que este indicador poderia atingir: situação dificilmente concebível, em que $VAB=S$, isto é, todo o valor acrescentado seria destinado à remuneração do pessoal, não ficando qualquer parcela para a empresa para amortizações, impostos, lucros, etc. Isto significa que aqueles ramos/sectores em que este valor se aproxima bastante do 1 serão necessariamente sectores «pouco intensivos em capital» e que se encontram com uma pequena margem unitária para aqueles fins, essenciais para o capital. A sobrevivência nestas condições só poderá ser assegurada com produções em grande escala (embora se trate de sectores em que as «economias de escala» são geralmente reduzidas) ou, em última análise, por meio de «emigração» para paragens mais favoráveis...

2 — Atendendo a que $\frac{VAB}{T} / \frac{VAB}{S} = S/T$, a posição de cada ponto define, automaticamente, a remuneração média na indústria respectiva (não dizemos «salá-

⁹ — «Fabricated structural metal products, engines and turbines general industrial machinery».

¹⁰ — Para Portugal o total correspondente apenas à amostra estruturada.

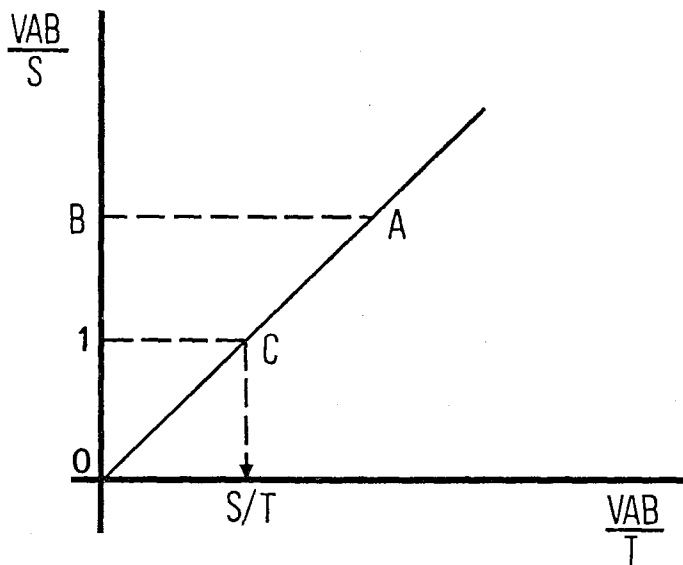
OBSERVAÇÃO — Tendo sido publicadas em Fevereiro de 1974 as «Estatísticas Industriais» de 1971, ainda nos foi possível efectuar uma comparação, em sentido inverso do procedimento seguido para os Estados Unidos, entre os VAB/S calculados a partir das E. Industriais com que os obtivemos. Bastou-nos observar que, na generalidade dos casos, os VAB/S por nós obtidos são sensivelmente inferiores e que, *grosso modo*, as conclusões a que chegamos são idênticas às que se tirariam trabalhando com os indicadores do «Census» americano e os das E. I. portuguesas.



RAMOS	
1	— Conc. de tomate
4	— Moagem / arroz
5	— Açúcar
7	— Cerveja
9	— Têxteis de algodão
14	— Confeccções
15	— Aglomer. e contrapl.
17	— Pasta de celulose
18	— Papel e cartões
19	— Curtumes
20	— Pneus
23	— Adubos químicos
24	— Tintas e vernizes
26	— Prod. farmacêuticos
27	— Cerâmica fina
29	— Fundição
30	— Metalomec. ligeira
31	— Metalomec. pesada
33	— Equip. eléctrico indust.
36	— Telecomun. e electrónica
37	— Estaleiros navais
38	— Montagem de automóveis
39	— Vidro plano
P	— Portugal
EU	— Estados Unidos

rios» pois, dados os valores disponíveis, trata-se de salários + ordenados de pessoal total).

Exemplificando:



Para a indústria representada pelo ponto A, a remuneração média anual por empregado é dada por $\frac{BA}{BO}$ ou, o que é o mesmo, pela medida, lida no eixo dos VAB/T do segmento que une o valor $VAB/S=1$ ao ponto C.

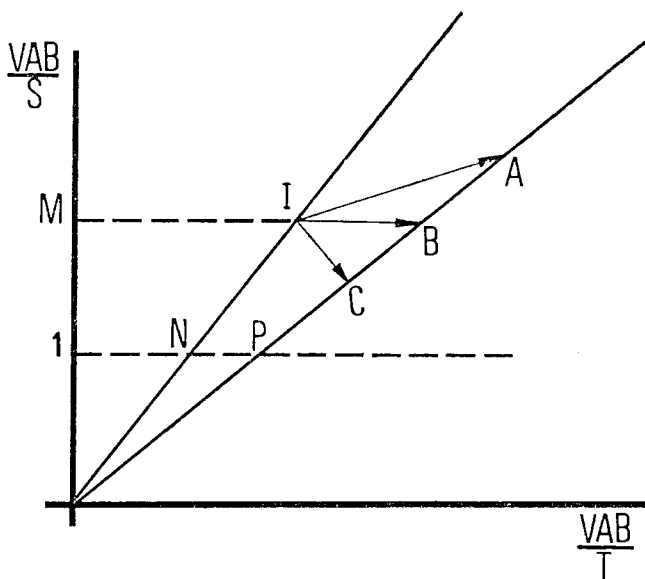
Então:

— A remuneração média é tanto mais elevada quanto maior o ângulo que faz com o eixo vertical o segmento que une a origem ao ponto representativo dessa indústria

— No gráfico 4.1 encontram-se traçadas as rectas que passam pelos pontos representativos do conjunto da indústria (da amostra, para Portugal). Verifica-se imediatamente que aquelas remunerações médias são

de 42,8 contos em Portugal e de 221,1 contos para os Estados Unidos (1 para 5,17).

- 3 — Dada uma determinada indústria (ramo) é possível tirar conclusões interessantes sobre a forma como se processou uma dada evolução (constatada ou suposta). Para limitar o campo de análise (e apenas por esse facto), restringimos a ilustração que vamos fazer a «evoluções» em que a remuneração média por trabalhador se manteve constante ou aumentou, o mesmo sucedendo à produtividade por trabalhador. Vejamos, graficamente:



Sejam 3 hipóteses de evolução, representadas pela passagem do ponto I aos pontos A, B ou C.

Então:

- a) Evolução $I \rightarrow B$: como vimos no ponto anterior, a remuneração média sobe de $\overline{1N}$ para $\overline{1P}$.

Por sua vez, a produtividade (VAB/T , sobe de \overline{MI} para \overline{MB} .

Um conhecimento elementar de geometria plana (Teorema de Thales) indica que foi igual a proporção do aumento dos salários e da produtividade.

b) Evoluções $I \rightarrow A$ e $I \rightarrow C$: um simples exame da figura mostra que estamos em face dos casos em que, respectivamente, «a produtividade aumenta mais do que os salários» e em que «os salários aumentam mais do que a produtividade», em linguagem corrente.

ÍNDICE

NOTA PRÉVIA	5
INTRODUÇÃO	7
CAPÍTULO I—INDÚSTRIA E IDEOLOGIA	13
1— A ideologia capitalista «tradicional»	17
2— A ideologia capitalista «tecnocrática»	25
3— Notas complementares	29
a) A ideologia e os grupos monopolistas	29
b) Desenvolvimento capit. e luta de classes	32
CAPÍTULO II—TEORIA ECONÓMICA E IDEOLOGIA	37
1— Onde se fala de Crusoe	39
2— Dinheiro gera dinheiro?	45
3— A formação de uma taxa-média de lucro	50
4— Particularidades da acumulação monopolista	56
5— Conceitos básicos	63
6— A questão da produtividade	76
CAPÍTULO III—BASES DE INVESTIGAÇÃO	85
1— Ideia-Base	87
2— Mais-valia e excedente económico	88
3— Hipóteses e linhas de orientação	98
a) O problema da perequação	98
b) A perequação «final»; o Estado, o capital financeiro, os grupos monopolistas	103

AFRONTAMENTO

Apartado 532-PORTO

ÚLTIMOS VOLUMES PUBLICADOS :

COLECÇÃO LIBERTAÇÃO DOS POVOS DAS COLÓNIAS

1. *História da Guiné e das Ilhas de Cabo Verde*, PAIGC
2. *História de Moçambique*, Frelimo
3. *Textos Políticos*, Amílcar Cabral

COLECÇÃO LUTA DE CLASSES

1. *Classes, política / Políticas de classe*
2. *Indústria, ideologia e quotidiano* (ensaio sobre o capitalismo em Portugal), João Martins Pereira

COLECÇÃO MOVIMENTO OPERÁRIO PORTUGUÊS

8. *Os Trabalhadores e o lock-out em Vieira de Leiria*

Esta edição foi composta e impressa
na Gráfica Firmeza com sede na
Rua da Boavista, 302 - Porto, tendo
ficado concluída a impressão em
25 de julho de 1974.

luta de classes 2
AFRONTAMENTO