

Sistemas Económicos e Consciência Social

Para uma teoria do socialismo
como sistema global

Ver no final do volume a relação das publicações
editadas pelo Centro de Estudos de Economia Agrária

Sistemas Económicos e Consciência Social

Para uma teoria do socialismo
como sistema global

João Martins Pereira

Fundação Calouste Gulbenkian

Instituto Gulbenkian de Ciência

Centro de Estudos de Economia Agrária

Oeiras 1980

Reservados todos os direitos de harmonia com a lei
Edição de
FUNDAÇÃO CALOUSTE GUIBENKIAN
Av. de Berna | Lisboa

INDICE

INTRODUÇÃO	9
I — «CIENCIA ECONOMICA» E «SISTEMAS ECONOMICOS»	15
II — DA PRATICA A «TEORIA ECONOMICA DO SOCIALISMO»	115
III — PROJECTO SOCIALISTA E CONSCIENCIA SOCIAL	221
BIBLIOGRAFIA	287

INTRODUÇÃO

O trabalho que em seguida se apresenta resultou de uma proposta feita à Fundação Calouste Gulbenkian no sentido de efectuar uma investigação sobre algumas questões relacionadas com a problemática da transição para o socialismo, a qual visava em última análise uma reflexão aprofundada sobre a prática político-económica portuguesa durante os anos de 1974 e 1975 e bem assim um exame dos pressupostos teóricos que nela terão estado ao menos implícitos. No seu primeiro ponto, tal proposta considerava a necessidade de passar em revista o estado actual daquilo a que se poderia chamar a «teoria econónima da transição» ou «do socialismo», como ponto de partida para os estudos subsequentes. Por aí, pois, começámos, e o certo é que, três anos passados, os meios e tempo disponíveis não nos permitiram passar à fase seguinte. E ainda assim, por apreciável que possa parecer ao leitor o volume e qualidade de bibliografia consultada ou mesmo o esforço de sistematização realizado, temos plena consciência das insuficiências do trabalho resultante e dos limites que o tempo lhe acabou por impor — sem falar daqueles que, em qualquer caso, sempre lhe adviriam por óbvias razões de capacidade do próprio autor.

A exposição está organizada sob a forma de três ensaios que, embora possam ser lidos isoladamente por terem, cada um deles, a sua lógica própria, só poderão ser plenamente entendidos no seu conjunto se não mesmo na sua ordem. Sendo assim, e tendo presente o objectivo que nos propusemos, convirá desde já atenuar a surpresa daqueles que, ao abordar o primeiro ensaio, depararão com um estudo sobre a «ciência económica» que suporta, melhor ou pior, os sistemas económicos capita-

listas. Para assim termos procedido dispomos ao menos de duas ponderosas razões. Em primeiro lugar, é sabido que, seja qual for o nosso conceito de «socialismo», o simples facto de se falar de transição tem subjacente a noção de que não é possível passar de um só golpe do capitalismo ao socialismo. Isso significa que nas formações sociais de transição se irão confrontar duas lógicas, mesmo que não dois «sectores» bem delimitados, nomeadamente uma lógica de mercado e uma lógica da planificação. Se por transição se entende que esta última deverá tornar-se dominante, e *integrar* a primeira até eventualmente a eliminar, importa conhecer com profundidade os mecanismos de um sistema de mercado por forma a que a sua própria reprodução não venha a pôr em causa o desenvolvimento de relações de produção socialistas. Impõe-se, portanto, fazer aquilo que já Marx fez no seu tempo, como ponto de partida e pano de fundo da sua própria elaboração, e a que muitos dos seus descuidados seguidores se têm recusado: conhecer o *estado* da «teoria económica do sistema capitalista», a qual, se não explica satisfatoriamente o funcionamento *real* do sistema — e convém averiguar porquê — nos elucida sobre a lógica geral que os seus teóricos/ideólogos lhe atribuem ou imprimem. Mas bem mais importante é por certo a segunda razão, já que muitos dirão, com alguma ingenuidade, que para conhecer os mecanismos profundos do sistema capitalista são suficientes ainda hoje as análises de Marx — coisa que ele próprio sem dúvida não diria. Ora justamente a segunda razão provém do facto, talvez incómodo para muitos quando não simplesmente ignorado, de que o desenvolvimento e «complexificação» das economias dos países ditos socialistas lhes impôs, a partir dos anos 60, a introdução de reformas económicas que, *por muitos economistas desses mesmos países* (e os primeiros e mais elaborados trabalhos nesse campo foram soviéticos) foram defendidas e justificadas com argumentos rigorosamente afins dos pressupostos teóricos do «equilíbrio geral», ou seja, da «teoria económica dos sistemas de mercado». O mesmo é dizer que sem conhecer esses mesmos pressupostos teóricos, e também os seus limites, não poderemos sequer compreender a acalorada discussão que, nos «países socialistas», serviu de pano de fundo a uma certa reabilitação (nalguns casos levada ao extremo da quase-heresia) dos mecanismos de mercado, e ao surgimento de um sistema «misto» que hoje é largamente referido como o «socialismo de mercado». Também a ignorância desses pressupostos nos impedirá de compreender o sentido das discussões sobre as teorias da *convergência* e não é inútil recordar, quanto a este ponto, que um homem como Oskar Lange foi simultaneamente um dos autores do modelo marginalista de

planificação descentralizada, nos anos 30, e mais tarde responsável do Plano na Polónia «socialista», e também que um dos elementos teóricos centrais dessas teorias reside nos «teoremas de dualidade» da programação linear, sendo certo que a solução matemática dos programas lineares foi encontrada, em simultâneo mas separadamente, pelo americano Dantzig e pelo soviético Kantorovitch em fins da década de 30.

Quanto ao segundo ensaio, não haverá longas considerações a fazer sobre os temas que aborda. De facto, estamos agora plenamente no campo da «teoria económica do socialismo», tal como ela se veio a constituir a partir da prática dos países europeus que do socialismo se reclamam. Há aqui, desde logo, uma primeira observação a fazer: porquê apenas dos países *europeus*? Por uma razão de fundo, e também por uma razão de ordem pragmática. A razão de fundo reside em que, sendo o nosso objectivo final o tratamento dos problemas portugueses, e tratando-se de uma economia semi-industrializada já com apreciável grau de complexidade, a análise das soluções propostas ou encontradas em países situados na generalidade dentro do mesmo nível de desenvolvimento, mas com razoável «avanço»⁽¹⁾, deverá porventura merecer uma atenção prioritária. A razão pragmática é a que tem em consideração a dificuldade de obtenção de documentação suficiente e de suficiente confiança relativamente a outros países cujo estudo do respectivo «modelo» certamente propiciaria elementos de muito interesse para o nosso trabalho — e pensamos obviamente na China.

Estranharão alguns, aqueles sobretudo para quem socialismo de algum modo pressupõe ou mesmo se identifica com autogestão que, na abordagem do sistema de «socialismo de mercado», não digamos praticamente uma palavra sobre a Jugoslávia. Uma das razões para isso é seguramente, uma vez mais, o problema do limite temporal a que tivemos de nos cingir. Mas importa acrescentar que, ressaltados os aspectos específicos e eventualmente atraentes (se não míticos) do sistema jugoslavo, a longevidade da experiência — que já leva perto de 30 anos — sem que problemas fundamentais como o desemprego, a persistente emigração ou os desequilíbrios regionais tenham sido resolvidos ou sequer

(¹) Ainda que ressaltada a natureza muito grosseira de um indicador global com as características do PNB/habitante, notaremos que, para 1977, o seu valor, para a totalidade dos países de Leste variou entre 0,85 e 2,5 vezes o PNB/hab. de Portugal. Se excluirmos o país mais «atrasado» (Roménia) e os dois mais «avançados» (RDA e Checoslováquia) encontramos valores situados entre 1,3 e 1,7 vezes o do indicador português.

se apresentem em vias de solução, e bem assim a extrema liberalização do comércio externo, do investimento estrangeiro, e das decisões empresariais (sejam elas «colectivas» a esse nível), na ausência de mecanismos que compatibilizem os interesses das empresas com o «interesse colectivo», supostas estas apenas reagir aos estímulos do mercado, e utilizando extensivamente a publicidade para fins concorrenciais — tudo isto faz com que, no essencial, o sistema jugoslavo possa ser visto muito mais como uma variante do sistema capitalista em que os empresários são «colectivos de trabalhadores» do que um modelo de transição para o socialismo. A. Nove exprime-se desta forma: «Forçados pelo corte [com Staline, em 1949] a imaginar um modelo próprio, Tito e os seus companheiros apostaram numa combinação de mercado livre e autogestão, e a lógica da sua posição impulsionou-os cada vez mais pela via da livre empresa, ao ponto que Belgrado a certa altura se juntou a Chicago como o lugar em que a crença nas virtudes do mecanismo de mercado estava mais fervorosamente arraigada»⁽²⁾. E cita adiante outro autor, segundo o qual «a capacidade de integrar factores externos ao sucesso da empresa individual ou da pequena região desapareceu (...) A economia jugoslava é conduzida segundo as linhas de Adam Smith num grau que não é comum à Europa no seu conjunto»⁽³⁾.

Enfim, o nosso trabalho conclui com um terceiro ensaio, mais breve que os anteriores, em que, verificada a ilusão que consiste em teorizar os «sistemas económicos» enquanto tal, se passam em revista alguns contributos para uma «teoria do socialismo» enquanto sistema global. De facto, só em termos de *sistema de relações sociais*, em que a «organização da economia» tem necessariamente uma influência relevante, se pode *resolver* o perigoso desafio que hoje nos é posto pela teoria dos sistemas ou pelo «pensamento sistémico», em que aparecem diluídas num *continuum* de combinações estruturais teoricamente infinitas as diferenças *essenciais* entre sistema capitalista e sistema socialista. É aí que uma investigação aprofundada, que propomos, do conceito de «consciência social» e da sua operacionalidade enquanto dimensão diferenciadora de sistemas globais de relações sociais surge como particularmente fecunda.

Resta finalmente acrescentar que temos plena consciência do nível de investigação em que nos situámos. Em cada página deste trabalho,

(2) NOVE [1977], p. 299.

(3) Id., p. 300, cit. de D. Granick.

tomada individualmente, é bem possível que se não encontre nada que já não tenha sido escrito algures: neste sentido, a informação nele contida não tem nada de original. Apenas reivindicamos que tal informação, organizada e ordenada como está, e *não de outra maneira*, tem um sentido que, isoladamente ou ordenada de outra forma, necessariamente não teria ou não surgiria com igual evidência. Por outras palavras, reivindicamos o *excedente* de informação que resulta, sobre o *somatório* das informações «individuais», da forma de organização que escolhemos. Será esse, em definitivo, o saldo final do nosso trabalho, e por ele deve o mérito ou demérito do esforço feito ser avaliado. Pela nossa parte, apenas gostaríamos que, de entre o público infelizmente limitado que se encorajará a penetrar em exposição tão agreste, fossem parte preponderante quer os estudantes de economia, quer aqueles que chegaram às questões económicas por outras vias, nomeadamente o Direito ou a Engenharia. Uns e outros estarão, por certo, entre os mais desarmados face aos limites de uma «Ciência» em que se estão a iniciar, uns, ou que não tiveram tempo de aprofundar e globalizar, os outros.

I — «CIÊNCIA ECONÓMICA» E «SISTEMAS ECONÓMICOS»

1. A CIÊNCIA, entidade quase-personalizada ou vaga noção global induzida por um quotidiano inundado de «maravilhosas descobertas/ invenções», tem indiscutivelmente alimentado esperanças desmedidas ou, pelo menos, inquietos fascínios de sucessivas gerações. Não é de estranhar que assim seja, pois esta difusa forma de fé num «progresso» assente no contínuo avanço dos conhecimentos científicos se encontra presente em escolas de pensamento muito diversas, que têm suportado filosófica/ ideologicamente os sistemas educativo e informativo das sociedades modernas (bem como das tradicionais que forçosamente as tomam por modelo). Mas é patente que não é o conjunto dos domínios de conhecimento que se auto-intitulam de «ciência», ou que reivindicam esse estatuto, o depositário de tamanhas expectativas. Estas derivam de aspirações colectivas a um *bem-estar* que, para além da saúde, educação e condições de habitação — suas componentes indiscutíveis —, tem sido associado à posse e/ou disponibilidade de bens de consumo e serviços cada vez mais variados, atraentes e, de alguma forma, «úteis». E se é certo que não é imediata a relação, para o homem comum, entre a primeira expedição lunar e qualquer utilidade prática que daí lhe possa advir, nem por isso tal feito contribui menos, pelo seu «espectáculo» e pela sua carga mítica, para reforçar a sua confiança prometeica numa Ciência cuja «mão invisível» ele detecta diariamente no transistor, no televisor, no super-jacto, no antibiótico, na radiografia, no próprio computador, cuja misteriosa presença se faz sentir já em múltiplos actos da

sua vida (1). O mesmo é dizer que é nas ciências positivas, ou experimentais, em primeira (ou última) instância nas ciências físico-químicas que se concentram aquelas expectativas. As tecnologias e técnicas que colocam ao dispor das populações uma constantemente renovada gama de bens e serviços são a resultante de uma selecção última — cujos critérios e mecanismos importaria discutir, pois é neles que se situa a sede de não-neutralidade da ciência — feita entre a imensa soma de conhecimentos que, a partir das mais abstractas hipóteses da física e da química, se desdobram em inúmeras ciências *aplicadas* (desde as ciências médicas à electrónica), percorrendo permanentemente, nos dois sentidos, o estimulante percurso entre o abstracto e o concreto ou, em termos mais controversos mas sugestivos, entre a razão e a matéria. Não é por acaso que o senso comum associa à ideia de Ciência a de experimentação, a de medida, a de laboratório, *mas também* a de matemática, a de lógica, a de número.

É bem outra a atitude do homem comum face ao que é corrente designar por *ciências humanas* ou *ciências sociais*. E como não seria: quais as «maravilhosas descobertas» que se lhe deparam da psicologia, da sociologia, da história, da economia? Se pode ser um indício, convenhamos porém não ser este um critério adequado para julgar do estatuto científico de tais domínios do conhecimento. Será melhor questionar desde logo: que os distingue? Que se propõem? Em que fundam a sua «cientificidade»? — ou, o que é o mesmo: qual a sua especificidade global, qual o seu objecto particular, qual o seu estatuto.

Em termos sumários, diremos que a especificidade global das chamadas ciências humanas está essencialmente no facto de que o observador e o observado, o investigador e o investigado são, nelas, da mesma natureza: quer individual, quer colectivamente considerados, trata-se de seres humanos pensantes e actuantes, na sua *totalidade*. Poderá o observador interessar-se apenas pelos fenómenos de grupo, pelos comportamentos ou manifestações colectivos, por meras relações estatísticas. Poderá, como Durkheim propunha, «considerar os factos sociais como coisas», admitir que «têm existência própria, independentemente das suas manifestações individuais» e que, portanto, se impõem ao indivíduo

(1) «Até há pouco, a informática era cara, pouco operacional, esotérica, e por isso confinada a um número restrito de empresas e funções: elitista, mantinha-se apanágio dos grandes e dos poderosos. É uma informática de massa que a partir de agora irá impor-se, irrigando a sociedade como sucede com a electricidade». (NORA, S. e MINC, A. [1978], p. 11).

«do exterior»⁽²⁾. Poderá, como nas escolas modernas de inspiração estruturalista, privilegiar os sistemas de *relações*, em busca do(s) invariante(s) fundamental(is). O que não pode é evitar a circunstância de que o «actor social», o «agente económico» são indivíduos dotados de razão e de imaginação, que actuam por certo dentro de quadros colectivos que interessa conhecer (eles próprios forjados ao longo de séculos de convivência social), mas com uma margem de iniciativa insusceptível de suportar leis que apresentem o rigor dos enunciados da física. Tão pouco pode evitar a sua própria condição de observador-observado, que lhe dificulta conseguir uma capacidade de distanciamento comparável à de Newton relativamente à maçã. Por outras palavras, contrariamente às ciências positivas, em que o objecto é *inerte e objectivamente observável* (ou identificável/localizável pelo cálculo puro) — trata-se de matéria/energia nas suas diversas formas — nas ciências humanas ele é *actuante* e na sua observação intervém *necessariamente*, em maior ou menor grau, a *subjectividade*. O menosprezo destas diferenças substanciais leva a que se produzam verdadeiras aberrações, como sejam as de «ciências» muito insatisfatoriamente *explicativas* assumirem uma posição *normativa*, fundada nos mesmos discutíveis postulados. Atitude que se pode resumir do seguinte modo: «os agentes (sociais, económicos) *devem comportar-se* da forma que eu postulo, para que os meus postulados possam explicar cientificamente como eles se *comportam*». Voltaremos adiante a esta questão ao abordar com mais pormenor o caso da teoria económica.

Quanto às questões de objecto específico e de estatuto, não nos cabe obviamente fazê-lo para cada um dos domínios das «ciências humanas». Vamos naturalmente centrar-nos sobre aquele a que este ensaio diz respeito: a «ciência económica». Tão pouco nos propomos, mesmo em relação a esta, passar em revista as sucessivas formulações que, quanto ao seu objecto, foram sendo propostas desde Adam Smith. Importa-nos antes sublinhar a extrema dificuldade que os próprios economistas têm tido em isolar o «facto económico», enquanto objecto bem definido de observação. É sabido quantos manuais e quantas aulas magistrais começam pelo reconhecimento de que, face a tais dificuldades, o mais correcto seria dizer que «economia é o que fazem os economistas». E como os economistas têm feito muitas e variadas coisas, nem por isso o livro deixará de ter umas centenas de páginas ou o curso umas centenas de

(²) DURKHEIM [1894], pp. 14-15.

horas. O certo é que, como definição *a priori* ou simplesmente a partir do que haverá de comum no «que fazem os economistas», uma noção precisa do que seja o «facto económico» parece indispensável para fundar um corpo científico que o tenha por objecto específico. Cremos que a definição mais *exemplar e esclarecedora* entre as propostas pelos grandes nomes da «ciência económica», e a que melhor engloba o que *têm feito* os economistas e os situa face à sua actividade, continua a ser a de Lord Robbins no seu clássico ensaio de 1933 (*):

«A economia é a ciência que estuda a conduta humana como uma relação entre fins e meios escassos aplicáveis a usos alternativos». Em linguagem mais actualizada, podemos dizer que a «ciência económica» se ocuparia das «decisões humanas relativas à afectação de recursos escassos a usos alternativos, tendo em vista fins determinados».

Interessa antes de mais precisar por que consideramos esta definição *exemplar e geral*, por que razões pensamos ir muito para além dos limites que, com ela, o seu próprio autor pretendia fixar ao objecto do conhecimento económico. Bastará, para isso, examinar três grandes linhas do pensamento económico, que aparentemente parecem preocupar-se com coisas distintas, e constatar que qualquer delas se enquadra nessa definição: os neo-clássicos e a teoria do equilíbrio geral, os keynesianos, os teóricos do «desenvolvimento económico». Os primeiros postulam certas regras e condições de decisão (preferências ordenadas, maximização de utilidades, informação completa, etc.) de agentes individuais — empresários, consumidores —, e procuram demonstrar que o respeito desses pressupostos nas tomadas de decisão relativas à utilização de recursos (decisões de investimento, decisões de consumo) conduz a um determinado fim: o equilíbrio geral do sistema económico, que será por sua vez *um* óptimo de Pareto — o óptimo possível dentro da dotação de recursos existente, da sua distribuição à partida e das condições da tecnologia. O problema é claramente enquadrável na referida definição, a evolução do seu tratamento nas últimas décadas tem girado apenas em torno de uma constante tentativa de «relaxar» os postulados mais discutíveis. Dado ainda hoje ser este o corpo mais estruturado do «conhecimento económico», e por isso mesmo o único que se ocupa dos «factos económicos» enquanto elementos de um «sistema», a ele voltaremos adiante.

(*) An essay on the nature and significance of Economic Science. Cit. em NAPOLEONI [1956]-1, pp. 654-655.

Quanto aos keynesianos, a sua óptica é, contrariamente à anterior, macroeconómica. A sua preocupação explícita é mais de *política* económica do que de *teoria* económica, o agente de decisão que privilegiam é o «governo», ou os «poderes públicos», e por isso mesmo as variáveis com que se debatem são «agregadas» (a despesa, o investimento, a procura, a poupança — tudo em termos «globais»). Como se sabe o problema original de Keynes foi o de «que decisões devem tomar os poderes públicos no que toca a afectação de recursos (directamente — investimentos públicos —, ou indirectamente — por via da taxa de juro, da fiscalidade, etc.) a fim de conseguir o pleno emprego (desses mesmos recursos, do trabalho em particular)», a partir do pressuposto de que o funcionamento do sistema económico não conduziria necessária e automaticamente a essa situação — o que a realidade contemporânea demonstrava, mas os neo-clássicos se recusavam a aceitar, por violar frontalmente a lei de Say e tudo o que daí decorre. Trata-se, ainda aqui, como se vê, de um problema abrangido pela definição embora, no espírito do seu autor, não o devesse estar: com efeito, para ele a *política económica*, ou melhor, a intervenção na discussão sobre os *fins*, é algo que não deveria ocupar os economistas. Para ele tanto os recursos como os fins a atingir eram dados, cabendo ao economista analisar apenas a racionalidade das decisões de afectação dos primeiros tendo em vista os segundos, que «alguém» teria previamente fixado. Era uma forma de tentar *isolar* a «ciência económica» da «política», reforçando o seu estatuto enquanto ciência. Tentativa vã já que, obviamente, a «política» (enquanto «projecto de sociedade», enquanto ideologia) estava presente logo nos próprios *axiomas* em que assentava a teoria, e que para Lord Robbins eram «puras evidências».

Finalmente, as teorias do «desenvolvimento económico», que floresceram no pós-guerra, fixam como objectivo a obtenção de taxas sustentadas de «crescimento económico» (de um modo geral, crescimento do produto), equacionando precisamente o problema da afectação de recursos mais «económicos» tendo em vista alcançar esse propósito. Recursos quase sempre muito «desequilibrados» (p. ex. abundância de matérias-primas e de mão-de-obra não qualificada, escassez de capitais, de mão-de-obra qualificada, de «know-how» tecnológico), dado que boa parte dessas propostas se destinavam aos chamados países «subdesenvolvidos». É claro que, também neste caso, os economistas envolvidos em tal problemática eram tendencialmente «intervencionistas», e a «conduta» que procuravam racionalizar e orientar era a de governos, a quem recomendavam persistentemente a elaboração de um Plano. Diga-se de passagem

que foi este, aliás, o primeiro ponto de contacto entre a teoria económica «ocidental» e a prática económica dos países socialistas, inspirada pelo modelo soviético de planificação centralizada e industrialização forçada, iniciada nos fins da década de 20.

Isto para concluir, talvez apressadamente mas cremos que com todo o fundamento, que a definição de Robbins se ajusta, desde que a levemos a limites que o seu autor recusaria mas que não contradizem os seus termos, não só àquilo de que se têm ocupado as «escolas económicas» mais relevantes nos países capitalistas, como também ao tipo de questões que enfrentavam e continuam a enfrentar os países de Leste. Veremos adiante até que ponto esta última afirmação é cada vez mais verdadeira.

Mas uma vez definido o objectivo, basta aprofundar um pouco o exame dos termos dessa definição para constatar que isso, só por si, não é suficiente para conferir ao corpo de conhecimentos que sobre ele se alicerça um estatuto indiscutível de «ciência», no sentido em que o são a física ou a química.

Vejam os. Fala-se de *condutas* ou *decisões* humanas. Isso coloca-nos desde logo em terreno, como já vimos, muito menos consistente que o dos objectos inertes e objectivamente observáveis acima referidos. Permitirão factores naturais, culturais, históricos, e outros, extremamente diversos de sociedade para sociedade, de região para região, determinar «normas» gerais de comportamento que não enfermem da óptica do observador, condicionado ele próprio pela sociedade em que vive e pelos «valores» aí dominantes? Mais concretamente, será razoável admitir que o pequeno comerciante de Singapura, o trabalhador rural indiano, o pequeno funcionário senegalês, o industrial americano ou europeu sejam redutíveis a um mesmo «modelo de comportamento» no que toca, p. ex., à utilização dos respectivos rendimentos? Disporão eles de igual nível de «informação», terão motivações de decisão homólogas? E os respectivos governos, é admissível a hipótese de que possam (ou queiram) colocar em termos semelhantes as questões relativas ao desenvolvimento económico, ou à política financeira, entre outras? Terão eles o mesmo grau de autonomia (interna e externa) na sua acção, a mesma capacidade (ou desejo) de intervenção?

O simples enunciado destas interrogações torna patente a dificuldade de enquadrar os comportamentos humanos, individuais ou colectivos, em leis objectivas exteriores aos agentes de decisão, independentes de factores extra-económicos e com validade geral indiscutível.

Mas ainda neste campo, o das «condutas humanas», a própria definição deixa em aberto um problema essencial: a atitude do «cientista

económico» face a elas será a de descrever/explicar *como são* ou a de prescrever *como deveriam ser*? É a questão tão conhecida do descritivo/explicativo e do normativo. Ainda aqui, é flagrante a diferença entre as ciências físicas e as ciências humanas. Ninguém põe em dúvida que as regras de cálculo, as normas de projecto, as variadas técnicas das ciências aplicadas são do domínio do normativo, e também ninguém lhes recusa o rigor nem as acusa de subjectividade. A ideia de que o «normativo» é um nível pré ou para científico é específica das ciências humanas, que vêem nele a introdução da subjectividade. Esta atitude é bem ilustrada por Cuvillier na sua clássica «Introduction á la Sociologie», quando intitula a primeira secção do seu livro «Do normativo ao positivo». Aí ele diz: «O que caracteriza os primeiros estudos sobre a sociedade é precisamente um ponto de vista finalista e normativo: finalista, isto é, a consideração única do ideal a realizar, a procura exclusiva do *que deve ser* a «melhor» organização social e política; normativo, isto é, a preocupação imediata de estabelecer normas, regras de acção para a vida colectiva»⁽⁴⁾. O caminho percorrido até Durkheim terá sido o da libertação da ideologia, o da conquista do estatuto de ciência positiva, o da procura de leis sociais objectivas. Só a partir daí se poderia voltar ao normativo, mas agora fundado em bases científicas. O que, de resto, mesmo neste campo continua a ser posto em dúvida. Ainda há poucos anos Jean Cazeneuve propunha o termo da metasociologia para designar o «prolongamento» da sociologia que se ocupa das «perspectivas sobre o futuro da espécie humana, do julgamento de valor sobre os sistemas passados, actuais ou possíveis da vida em sociedade e dos projectos de transformação das sociedades existentes»⁽⁵⁾. À sociologia ficaria reservado o «domínio propriamente científico» (leia-se: positivo). Sociologia e metasociologia seriam separadas «tal como outrora se fez entre a física e a metafísica». Persiste pois a ideia de que o normativo é um domínio paracientífico, carregado de subjectividade. A mesma preocupação transposta para o campo económico pretende distinguir «ciência económica» e «política económica», prescrevendo aos que se ocupam da primeira que não intervenham ao nível bem menos nobre da segunda. A. K. Sen coloca a questão e responde-lhe, a partir da problemática concreta da avaliação de projectos: «A noção de que os economistas não deveriam formular juízos de valor tem predominado desde o célebre livro do Prof. Robbins

(4) CUVILLIER [1965], p. 8.

(5) CAZENEUVE [1970], p. 13.

[já aqui citado — JMP] e defende-se geralmente que os economistas deveriam apenas ocupar-se de questões analíticas, em lugar de fazer recomendações de política. O facto é que, contudo, os economistas não têm escolha possível uma vez empenhados em avaliação de projectos, e a “objectividade” do critério de “viabilidade” é essencialmente uma ilusão. (...) O papel do economista é o de traduzir tão fielmente quanto possível os valores geralmente em vigor na comunidade em questão»⁽⁶⁾. Isto revela, com a maior clareza, a dificuldade que representa a pretensão de destringar, mesmo no mais abstracto texto de análise económica, o científico do ideológico, tanto mais quanto este se refugia quase sempre em hipóteses e postulados muitas vezes não explícitos, muitas vezes introduzidos subrepticamente no decurso da análise.

Em última instância, o facto de a «ciência económica» se ocupar de «condutas humanas» reenvia para problemas que, nos últimos anos, têm vindo a ser objecto das chamadas teorias da informação e da decisão, muito ligadas na medida em que a informação é *condição* de decisão. Mas ainda subsiste a questão de saber, dada uma certa quantidade e qualidade de informação, qual a decisão mais *racional* tendo em vista os fins que se pretende atingir.

Caímos assim na segunda parte da definição proposta, precisamente a da relação entre os recursos escassos e os fins. As decisões mais racionais serão, em teoria, aquelas que, determinados os objectivos, os consigam alcançar com maior economia de recursos. É fácil de enunciar, e compreensível. Mais difícil será tomar posição perante esses fins, pretender (ou não) saber como foram, por sua vez, decididos, como e por quem estão «hierarquizados»; é difícil também saber o que se entende por «economia de recursos». Ainda que ignoremos, por agora, o problema dos fins, subsistem dúvidas importantes relativamente aos «meios»: a afectação de recursos *escassos* a usos *alternativos* pressupõe não só que se conheçam e possam comparar *todas* as alternativas (de contrário nunca se poderá estar seguro de que se tomou a decisão *mais racional*), mas também que se possa medir com um instrumento homogéneo a escassez relativa desses recursos. O primeiro aspecto levanta de novo a questão da informação. Só uma informação completa permite conhecer todas as alternativas. Mesmo admitindo em teoria que tal fosse possível, que meios seriam necessários para que cada «agente económico» pudesse, em cada momento comparar *todos* os usos alternativos que se lhe ofere-

(6) SEN [1965], pp. 58-59.

cem? Mas se se considera isto inviável, então temos de conceder que cada agente, em cada momento, decide só em função de um número limitado de alternativas. Porém, se esse número é limitado por carência de informação, quem nos garante que a sua decisão será a ótima, a mais racional? Por outro lado, se é limitado por uma decisão consciente, do próprio agente ou de terceiros, quem tomou essa decisão, e com que fundamento? Quem poderá assegurar que não ficaram excluídas alternativas que permitiriam uma decisão melhor?

Quanto ao segundo aspecto, basta salientar que a escassez relativa dos recursos não é de nenhum modo independente dos fins. Segundo os objectivos que nos propomos, assim os meios de que dispomos são ou não suficientes. A nível de uma sociedade, se o objectivo fixado é desenvolver rapidamente a indústria pesada, é provável que os recursos escassos (ou limitativos, ou «que é necessário *economizar*») sejam capitais, energia, recursos naturais. Se, pelo contrário, é a agricultura que se pretende desenvolver prioritariamente, os recursos escassos poderão eventualmente ser terras férteis, água, talvez mesmo trabalho (se o país é pouco denso em população e está numa fase primária de desenvolvimento, por hipótese).

A nível das decisões de consumo, é da experiência quotidiana que os consumidores ajustam *necessariamente* os seus objectivos à escassez relativa dos respectivos rendimentos: um trabalhador de baixo rendimento, conformista, que se fixa objectivos pouco ambiciosos, pode eventualmente ser menos «crítico» em relação à escassez do seu rendimento do que um quadro superior numa empresa cujo objectivo é comprar um iate de luxo, para o que o seu rendimento é obviamente insuficiente. Aliás, que a *valorização da escassez* é função dos fins a atingir é algo que qualquer principiante de programação linear entende perfeitamente: os valores da solução *ótima* do programa dual para as variáveis nulas do programa primal (que correspondem, num programa de produção, a *inputs* consumidos integralmente) dão os preços-sombra, ou preços de escassez, dessas variáveis, e esses mesmos valores serão distintos segundo a função a otimizar. Isto é, para cada função objectivo obtém-se um conjunto de «preços de escassez», o mesmo é dizer que a escassez deste ou daquele input é *diferentemente valorizada*.

Uma palavra, enfim, sobre os fins. Para os homens da «welfare economics» o problema é simples: o objectivo é otimizar a «função de utilidade colectiva», $U = f(U_1, U_2, U_3, \dots U_n)$, não lhes sendo necessário formalizar a função dado o nível de abstracção matemática em que se colocam. O que pretendem demonstrar é simplesmente que, a serem

aceites os postulados de que partem, a maximização por cada agente económico da sua própria utilidade individual conduz à maximização da função de utilidade social. Essa perspectiva axiomática permite-lhes assim evitar o problema dos fins mas, naturalmente, à custa de um distanciamento indiscutível das questões *reais* que se põem às sociedades *reais* ao proporem-se objectivos *reais*, que são necessariamente do domínio do político. Nenhuma sociedade conhecida se dá como objectivo a obtenção de um óptimo de Pareto, ainda que modelado pelos princípios de compensação de Kaldor e de Scitovsky, quanto mais não seja porque as confrontações sociais pressionam constantemente no sentido oposto: o de uma distribuição mais igualitária da riqueza, ou seja, que muitos «melhorem» em prejuízo de uma minoria que deverá «piorar». Como sublinha Dobb: «(...) nenhuma afirmação sobre alterações do “bem-estar” pode ser feita independentemente da distribuição»⁽⁷⁾.

Por seu lado, K. Boulding põe o problema em termos muito claros, num capítulo do seu livro intitulado precisamente «Economics as a political science»: «Há uma forte tendência entre os economistas para considerar o problema da afectação [de recursos] como económico e o da distribuição como político (...) O problema está em que na prática é muito difícil separar afectação e distribuição (...) O tecido da sociedade é uma rede de tal modo densa que é quase impossível fazer qualquer coisa em qualquer parte que não afecte tudo em toda a parte. O facto frontal é que as decisões não são “fraccionadas” em decisões “económicas” que afectam recursos e decisões “políticas” que distribuem os resultados»⁽⁸⁾.

Na realidade ambos os problemas são económicos e políticos, e estão profundamente interligados. E para além destes, muitos outros há que podem fazer parte da «matriz-objectivo» de uma dada sociedade e em relação aos quais, pela sua interacção com o económico, não podem ser alheios ao economista pelo simples facto de se pretender um «cientista puro». Que a formação de consensos colectivos não é uma questão tão necessariamente fora das preocupações dos mais ortodoxos pensadores da «ciência económica» prova-o uma obra como «Social Choice and Individual Values», do prémio Nobel Kenneth Arrow, onde se procuram determinar as «condições matemáticas» que possibilitem decisões colectivas «democráticas» (v. adiante pp. 56 e 58).

(7) DOBB [1968], p. 103.

(8) BOULDING [1970], pp. 80-81.

Tudo isto considerado, não será difícil verificar o subjectivo, ou pelo menos o aleatório, que se contém em cada uma das interrogações formuladas. Isto significa que a definição de que partimos é, ela própria, extremamente imprecisa e cumpre mal a função de delimitar com rigor o «facto económico» que seria, tal como o «facto físico», objecto indiscutível da «ciência económica».

Daí que, no momento em que a dita «ciência» adquire uma apreciável sofisticação formal, um dos grandes nomes da economia moderna, T. J. Koopmans, possa escrever, a propósito da validade dos postulados da Teoria do Equilíbrio Geral: «Quando dois economistas desta envergadura [Lord Robbins e Milton Friedman] procuram fundar a ciência económica em considerações que a) se contradizem, b) levantam ambas graves objecções, (...) é-se levado a concluir que a economia política, como disciplina científica, está ainda um pouco frágil»⁽⁹⁾. E, do mesmo modo, Kenneth Arrow, no prefácio à sua (e de Hahn) muito abstracta «General Competitive Analysis», subscreve a afirmação de que «a teoria do equilíbrio geral está ainda numa fase primária de desenvolvimento»⁽¹⁰⁾, ao referir-se, como ilustração, ao problema da incerteza. O já citado Boulding, pelo seu lado, num tom mais coloquial de conferência académica, exprime idênticas reservas do seguinte modo: «[A «welfare economics»] é uma tentativa para responder com grande exactidão à pergunta: o que queremos nós, economistas, realmente significar quando dizemos que um estado ou condição do sistema social é economicamente “melhor” que outro? É uma boa pergunta, ainda que, ao fim de 50 anos de discussão, a resposta que emerge é a de que não estamos realmente certos»⁽¹¹⁾.

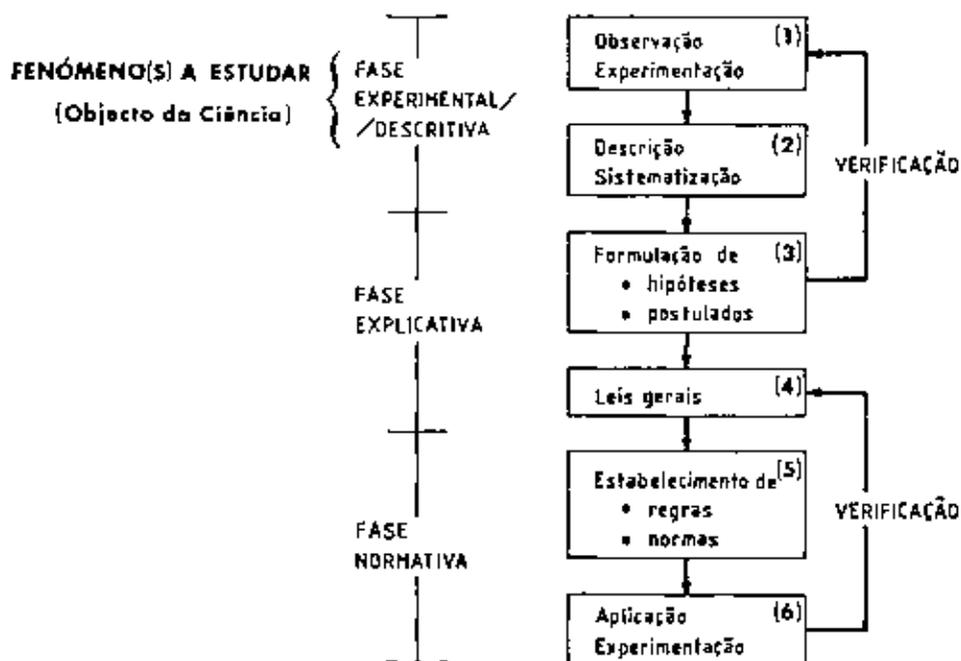
Como era inevitável, a questão do objecto da «ciência económica» vem determinar (o que transparece claramente das citações acima) sérias interrogações sobre o seu estatuto.

Seria talvez dispensável, mas julgamos útil, recordar como decorre, numa ciência positiva — que a economia aspira a ser — o processo de conhecimento. Um gráfico será de bom auxílio, já que nos evita uma fastidiosa exposição sobre uma *démarche* que, de resto, se supõe adquirida, no essencial.

(9) KOOPMANS [1959], p. 140.

(10) ARROW & HAHN [1971], p. VI.

(11) BOULDING, [1970], p. 80.



Uma primeira observação, antes de passar às questões fundamentais, diz respeito à distinção, nem sempre clara — em particular nas «ciências humanas» que se pretendem positivas — entre as fases descritiva e explicativa.

É importante compreender que se trata de duas fases do processo com estatutos perfeitamente diferenciados. A primeira, situando-se ao nível da experimentação, da observação e da descrição dos fenómenos a estudar, tem um estatuto inequivocamente *empírico* — é uma fase de *relação* imediata entre o investigador e o seu objecto. Já a segunda, em que se formulam hipóteses e se induzem leis, é uma fase *teórica*, que se desenvolve por inteiro no intelecto do cientista — é uma fase de natureza «lógico-matemática».

Nas ciências físicas não existem dúvidas sobre esta diferenciação do estatuto das fases experimental/descritiva e explicativa. Como igualmente não oferece séria discussão o facto de que só a partir de uma teoria (hipóteses, leis) *verificada* será legítimo deduzir regras e normas com utilidade prática.

Nas ciências humanas, e em particular na «ciência económica», «uma tal separação das actividades [empírica e teórica] ainda não foi realizada

até esse ponto [já atingido nas ciências físicas]. Nas melhores obras de economia política, encontramos — e não por acaso — a análise [teórica] e a referência aos factos [empíricos] estreitamente imbricadas. Este carácter informal da economia (...) está profundamente enraizado na natureza mesma do seu objecto. Os “factos” da vida económica rodeiam-nos constantemente. Daí resulta que se pode supor conhecida uma grande parte dos factos económicos sem que seja necessário um exame ou uma discussão muito severos»⁽¹²⁾. O mesmo é dizer que o «cientista» parte de pressupostos subjectivos (de um modo geral, ideológicos) e que, portanto, sobre tais alicerces dificilmente poderá construir um sólido edifício científico.

A terminar esta observação, parece útil dar um exemplo. As matrizes de relações interindustriais, quer na sua forma de «balanços» em quantidades físicas (em que assentou a experiência soviética de planificação) quer na forma em preços correntes (matrizes input-output de Leontief), correspondem a uma fase «descritiva», que dá uma boa aproximação dos fluxos reais num sistema económico, num dado momento (sob reserva dos problemas metodológicos que colocam a obtenção da informação e a sua agregação por «ramos»). Mas mesmo que aceitemos isso, convém ter bem presente que esses quadros numéricos não nos dão qualquer *explicação* sobre o funcionamento do sistema económico: por exemplo, o sistema de preços, uma das questões fulcrais de qualquer teoria económica, ou a estrutura da procura, entram na matriz como *dados*. E mais do que isso, toda a interpretação que possa ser feita dessa «descrição», bem como toda a política económica ou toda a programação que sobre ela se funde tem de assentar em hipóteses, quase nunca *explícitas*. A partir daí entra-se no domínio teórico-ideológico, que deve ser sujeito a rigorosa discussão, cuja primeira exigência se deve situar na explicitação das hipóteses.

Podemos, enfim, abordar as questões fundamentais que suscita o esquema apresentado. Elas prendem-se com o problema da verificação. De facto, não pode falar-se de ciência positiva sem este fecho do ciclo, sem este «regresso ao real» que, só ele, pode instituir o conhecimento «teórico» como «científico».

J. Kornai, no seu «Anti-equilibrium», não poupa a Teoria do Equilíbrio Geral a críticas contundentes a este respeito. Em lugar de distinguir, numa ciência positiva, as fases empíricas (experimentação e

(12) KOOPMANS, [1959], p. 129.

verificação) e a fase teórica, ele prefere distinguir as ciências lógico-matemáticas e as ciências do real (ou positivas).

Enquanto nas primeiras o «critério da verdade» reside apenas na consistência lógica das proposições deduzidas de um corpo de axiomas e postulados, nas segundas «a teoria é uma descrição sistemática de interrelações essenciais entre as variáveis da realidade. Isto é, só aqueles teoremas e proposições (deduzidos de hipóteses não em conflito com a realidade) que descrevem o mundo real mais ou menos rigorosamente podem ser considerados aceitáveis»⁽⁹⁾. Ou seja, como diz o mesmo autor, nesse caso «o critério de "verdade" está em se a proposição corresponde ou não à realidade»⁽¹⁰⁾. Ora, sucede que «por um lado, a teoria do equilíbrio geral reivindica a capacidade de *explicar* a realidade. Por outro lado, *não insiste na verificação*»⁽¹¹⁾. Indo mais longe, Kornai aponta três critérios que, só «respeitados em larga medida», permitem determinar a «maturidade» de uma ciência positiva: *a*) que estágio de verificação já foi atingido e qual o grau de confiança dessa verificação, *b*) que estágio foi alcançado na formalização da teoria, *c*) se está solidamente estabelecida a estrutura teórica e hierarquizadas as suas proposições. Segundo ele, se aceitarmos estes critérios, «não existe uma teoria dos sistemas económicos madura». A TEG satisfaz os critérios *b*) e *c*), «mas não satisfaz de nenhum modo a principal exigência de uma teoria científica do real (definição acima); as suas proposições não foram verificadas. Mais, em vários casos quer as hipóteses quer as proposições estão obviamente em conflito com a realidade. A teoria do equilíbrio geral é meramente uma experiência intelectual»⁽¹²⁾.

Esta última formulação está mais próxima do esquema por nós apresentado. Se é certo que, em última análise, é a correspondência ou não com a realidade que valida ou invalida a teoria, nem por isso é menos certo que na fase de elaboração teórica o critério da consistência lógica é predominante. Um ponto é indiscutível: uma ciência positiva não pode reduzir-se à «fase explicativa», sem ligação com aquilo que pretende explicar, não pode ser apenas um corpo de proposições logicamente encadeadas. Como diria Kornai, a «ciência económica» não é uma ciência lógico-

(9) KORNAL [1971], p. 9. Versões condensadas desta obra: KORNAL [1971]-2, KORNAL [1976].

(10) KORNAL, op. cit., p. 9.

(11) Id., p. 11.

(12) Id., p. 17.

-matemática: pretende e deve ser, segundo ele, uma ciência positiva, sem o que não passará de um exercício abstracto sem utilidade prática.

É claro que se admitirmos o critério da verificação com todas as suas implicações não poderemos evitar a conclusão óbvia de que não é possível *uma ciência económica positiva*. Com efeito, a verificação consiste, muito simplesmente, na *reprodução* dos fenómenos observados em condições cuja variação o investigador possa controlar. Basta reexaminar a definição de «facto económico» para concluir que tal é inviável. Não seremos, de momento, tão exigentes. Aceitamos que, na impossibilidade de efectuar experimentação económica deliberada e programada, a imensa variedade de situações contida quer no material histórico e estatístico relativo a factos económicos do passado, quer na prática económica presente nos mais diversos países, é capaz de substituir de algum modo as etapas empíricas sem as quais não há ciência positiva.

Resta-nos ainda salientar um ponto que se encontra evidenciado no esquema apresentado, nomeadamente o da exigência de «dupla verificação». Já neste texto esta questão surgiu por duas vezes. Na última citação de Kornai refere-se a necessidade do realismo «quer das hipóteses, quer das proposições». E era ainda a propósito deste tema que Koopmans sublinhava as divergências fundamentais entre Robbins e Friedman: para o primeiro, é indispensável que as hipóteses e postulados sejam «realistas», mas isso não o perturba, na medida em que, a seu ver, os postulados fundamentais da «ciência económica» são autênticos axiomas, são *evidentes* e por isso não merecem discussão, enquanto que para o segundo é secundário que as hipóteses sejam realistas desde que a teoria deles deduzida seja capaz de *explicar a realidade* e de suportar predições. Qualquer deles, por vias diferentes, dispensa assim a «verificação» dos postulados. Ora, como justamente observa Koopmans, não só as «evidências» de Robbins são cada vez mais discutíveis, como as possibilidades de comprovação prática da teoria «são relativamente raras e os resultados de tais verificações incertos»⁽¹⁷⁾.

Isto significa que estamos perante mais uma importante diferença entre as ciências físicas e as ciências humanas: enquanto nas primeiras se podem geralmente efectuar verificações concludentes da teoria, pelo que corpos de postulados de elevada abstracção poderão ser sancionados pela verificação final (sendo certo que precisamente nessas ciências as hipóteses fundamentais estão radicadas na realidade material), nas se-

(17) KOOPMANS [1959], p. 38.

gundas a exigência de «realismo» das hipóteses deveria ser preocupação dominante do candidato a cientista, pois só isso pode assegurar que o exercício lógico da elaboração teórica venha a desembocar numa «explicação» e numa capacidade de acção (fase normativa) que não «viole» a realidade, ainda que o objectivo dessa acção possa ser o de *transformá-la*. Tanto mais que a experimentação «física» permite testar alternativas, fazendo variar as condições da experiência, ao passo que no domínio social a acção é *exclusiva*: se se adopta uma alternativa não há processo de provar que outra não teria sido «melhor». O teste de alternativas só pode ser realizado *ex ante*, a partir de modelos e fazendo variar os parâmetros desses modelos. Ora a validade desses modelos reside necessariamente no «realismo» das hipóteses sobre as quais foram construídos.

A concluir esta primeira parte diremos que está longe de se verificar um consenso, entre os próprios economistas, sobre o valor científico do conhecimento que contribuem para produzir⁽¹⁵⁾. Daí que uns se refugiem nas carreiras académicas em nome da preservação da «pureza original da ciência», enquanto outros o farão porventura por não confiar suficientemente no resultado das suas recomendações de política económica. E do mesmo modo muitos se dedicam à «actividade prática» a nível estatal ou nas empresas, uns quantos por se julgarem possuidores duma teoria sólida e irrefutável de que se impõe tirar o correspondente benefício prático, outros, pelo contrário, por pensarem que só o contacto com a realidade poderá vir a sustentar uma «ciência» a seu ver ainda balbuciante.

Mas quase todos, de algum modo, sonham com a possibilidade de um dia se vir a adquirir a capacidade de *isolar* os fenómenos económicos, as variáveis económicas, e a partir daí se poder tratar um «sistema económico» como se fosse um sistema termodinâmico ou um sistema biológico. E quase se não dão conta de que a chamada «teoria dos sistemas», que tão afanosamente procuram trazer para o campo da economia, se situa, uma vez mais, no domínio das armas *lógicas* de que o cientista se pode servir, arma de raciocínio eventualmente poderosa, mas que não

(15) Isto não é específico, uma vez mais, dos economistas. A perplexidade reina igualmente em outros domínios das ciências humanas. Ainda recentemente, o sociólogo francês Michel Crozier, em entrevista ao «Monde» (CROZIER [1978]), dizia a certo passo: «O que nos dá a impressão de que estamos no bom caminho, de que fazemos de facto ciência, é que, quanto mais avançamos mais descobrimos que sabemos pouco e que estamos prestes a entrar em domínios extremamente mais complexos» (sublinhado JMP).

dispensa a adequação ao real da teoria. Ao mesmo nível se colocam, de resto, as teorias da «informação» e da «decisão» que não são finalmente mais do que partes integrantes da teoria dos «sistemas», como adiante veremos.

É altura de examinar a esta luz certas questões centrais da moderna análise económica, algumas herdadas de muito longe. Isso permitir-nos-á obter elementos de resposta a uma interrogação vital: como conseguir tratar de forma cada vez mais simples e «depurada» (não é esse o objectivo de qualquer ciência?) uma realidade cada vez mais complexa (não é esse o sentido patente nas sociedades modernas?).

2. Uma questão central diz respeito a vários aspectos relacionados com a problemática da *informação*, entendida esta como «potencial de acção» no domínio económico. Embora obviamente as decisões que tomam os agentes económicos se fundem na informação de que dispõem *globalmente*, para efeitos de discussão torna-se útil distinguir a informação *sobre o presente* (e o passado) da informação *sobre o futuro*. Isto permite-nos isolar o problema da «incerteza»⁽¹⁹⁾, introduzir com maior clareza a problemática plano/mercado e, sobretudo diferenciar dois tipos de «imperfeição» no sistema de informações que geralmente se encontram confundidos: a informação que *existe* mas que não é *acessível* (desconhecimento das fontes, multiplicidade das fontes, «custo» excessivo da sua obtenção, etc.), por um lado, e por outro a informação que, sendo embora indispensável a uma tomada de decisão, *não existe* por se situar num futuro por definição desconhecido e tem, portanto, de ser *construída* na base de previsões, probabilidades, expectativas, etc.

Note-se desde já que, para a «welfare economics» (a tradicional e a «moderna») o problema da informação não chega, *no plano teórico*, a colocar-se: o sistema de preços constitui o conjunto de informações necessárias e suficientes para as tomadas de decisão dos agentes económicos.

Face ao *sistema de preços* dos produtos e factores, dispondo de uma dotação dada de rendimento (a distribuição é um dado, como já referimos), *motivados* pela procura da máxima satisfação e agindo segundo

⁽¹⁹⁾ Num sentido restrito (mas corrente), isto é, no que se refere à incerteza sobre o futuro: existência de mercados, consequências das decisões tomadas, preferências das gerações subsequentes, etc. Os restantes aspectos da incerteza, relativos a *um momento dado* (presente, por hipótese) irão surgindo ao abordarmos a inadequação do sistema de preços à realidade da vida económica concreta.

um *critério* de preferências ordenado e imutável, aqueles agentes decidirão de forma a que se reproduza a situação de equilíbrio que esse conjunto de preços traduz e que é simultaneamente *um* ótimo paretiano (a partir do qual, por definição, nenhum agente económico pode «melhorar» a sua situação sem que pelo menos um dos outros «piore» a sua). Inversamente, se nos colocarmos na óptica da formação dos preços, diz a teoria que esses preços de equilíbrio contêm todo aquele potencial informativo porque resultam, num mercado atomístico, em que nenhum agente é influenciado pelas decisões ou pelo «bem-estar» dos outros, e em que todos os bens (factores e produtos) são infinitamente divisíveis, da constante igualização das relações marginais de substituição/trans- formação desses bens uns pelos/nos outros nas «trocas» efectuadas entre os agentes económicos — e todas as decisões de consumo ou de produção podem, nesta perspectiva, ser consideradas como incidindo sobre relações de troca⁽²⁰⁾: por exemplo, ao decidir quanto à combinação ótima de «factores» para a realização de um dado investimento (decisão de produção), essa combinação pode ser assimilada a uma troca de « quanti-

(20) Estas «condições do ótimo» encontram-se aqui um pouco sintetizadas, para não adensamento da exposição, que não pretende obviamente ser um manual de «welfare economics». Na sua excelente sùmula sobre o assunto, Mishan [1960] apresenta duas versões das ditas condições. A primeira inclui 1) o *ótimo de troca* segundo o qual a relação de substituição para cada par de bens na economia deve ser igual para todos os indivíduos, 2) o *ótimo de produção* segundo o qual a relação de substituição entre cada par de factores deve ser igual para cada produto na economia, 3) coroando os 2 «ótimos de nível inferior» anteriores, o «ótimo de nível superior» segundo o qual a relação de substituição, comum a todos os indivíduos, terá de ser igual à relação de transformação (objectiva, técnica) para cada par de bens na economia. Esta última condição inclui, para ter em conta o «ajustamento» entre factores e produtos, as relações de substituição/trans- formação entre bens-factores e bens-produtos (condição factor-produto). Uma segunda versão das referidas condições é enunciada assim: 1) as relações de substituição sejam iguais, para todos os indivíduos entre *a*) pares de produtos, *b*) pares de factores e *c*) qualquer produto e qualquer factor; 2) a relação comum de substituição seja igual à relação técnica de transformação para cada um dos pares *a*), *b*) e *c*). Mishan chama, aliás, a atenção para que, na realidade, sendo embora mais gerais do que a simples condição «clássica» preço = custo marginal para todos os bens, mesmo aquelas condições não são *suficientes* para assegurar um «máximo de bem-estar» dado serem apenas condições de 1.ª ordem. E ainda quando seja admissível tratar-se de um máximo (e não de um mínimo), nada prova que não seja um máximo local e que haja situações de não-máximo em que o «bem-estar» social seja mais elevado.

dades» de capital por «quantidades» de trabalho⁽²¹⁾. E até decisões intertemporais podem ser reconduzidas ao modelo desde que se considerem os bens em datas distintas como «bens distintos».

Não há dúvida que é aliciente uma construção teórica que assenta a obtenção dum óptimo social num sistema de informação tão simples e familiar como são os preços. Sem nos debruçarmos por agora sobre os problemas de comportamento dos agentes, que adiante nos ocuparão sob a forma de «motivação» e de «mecanismos de decisão», vejamos em que medida podem os preços representar o papel central que lhes é atribuído pela teoria, ou seja, o de portadores de *toda* a informação. Ora parece indiscutível que, ao nível da *realidade* em que nos movemos e em que decidimos, sucede que não só os preços dão uma informação imperfeita e imprecisa sobre os fenómenos que a teoria supõe serem

(21) Note-se desde já que nas formas mais modernas da «welfare economics» não há «teoria do capital» no sentido tradicional de expressão, que implica a noção de uma «produtividade física marginal» e, portanto, uma «medida» do capital (*): «Temos necessidade de uma teoria da taxa de juro, não de uma teoria do capital (...). O cálculo da taxa de rendimento no sentido em que o entendo não exige a medida do “stock” de capital. Mais ainda, qualquer pessoa avisada verá que todo o processo [de determinação dessa taxa] pode ser descrito sem sequer recorrer à palavra “capital”. (...) Limito-me simplesmente a sustentar que o problema da medida “do capital” não aparece no meu modo de abordar a teoria» (SOLOW [1970], pp. 10, 18 e 19). Mas precisamente para fugir às críticas neokeynesianas quanto aos problemas de tipo «círculo vicioso» postos pela «medida do capital», os modernos «welfare economists», sem abdicar dos modelos de comportamento individuais postulados pela teoria clássica, situam a sua análise no plano de uma pura «economia de trocas» («pure-exchange economy» — v. ARROW [1970]) evitando as questões derivadas da existência da moeda e da sua utilização enquanto «capital». Aliás a confusão (no sentido de coincidência) entre capital-físico e capital-dinheiro tem sido responsável por muitas das dificuldades, no plano simplesmente lógico, dos economistas neo-clássicos.

(*) É curioso referir que a questão da «medida do capital» habitualmente se associa a um famoso artigo de Joan Robinson [1953-54]. No entanto Alfredo Medio [1974] chama a atenção para o facto de que já Wicksell em 1901 fora sensível ao problema e cita as suas próprias palavras: «Se considerarmos um acréscimo (ou mesmo uma diminuição) do capital total da sociedade, não é verdadeiro que o acréscimo (ou diminuição) induzido do produto social (a produtividade do capital) determine a taxa de juro. (...) A explicação desta curiosa divergência é muito simples. Enquanto o trabalho e a terra são expressos por meio das suas unidades *técnicas* respectivas (dias ou meses de trabalho, hectares por ano, p. ex.), o capital, pela sua parte, (...) é calculado na linguagem comum como uma soma de valores — ou em moeda, ou ainda em termos de um agregado qualquer de mercadorias. Por outras palavras, cada bem de capital é medido numa unidade que lhe é estranha».

traduzíveis em preços, como existem efeitos, importantes na vida económica, que não estão «contidos» nos preços tal como os define a teoria — em particular os efeitos «de escala», os efeitos «externos» (economias externas, interdependência entre as decisões de diferentes agentes económicos), e bem assim o que designaremos por efeitos político-culturais, ou genericamente efeitos extra-económicos. Precisemos um pouco.

A informação fornecida pelos preços é imperfeita antes de mais, e muito simplesmente, porque o próprio mercado é imperfeito. Poderá desconhecer-se por completo a teoria do equilíbrio geral (e é essa a posição do agente económico nela considerado, que «resolve» diariamente centenas de equações sem o saber), o que não se pode ignorar é a realidade concreta, para não ir mais longe, das práticas monopolistas e proteccionistas nos países capitalistas mais «liberais». E diga-se de passagem que não deixa de ser curioso que as segundas têm sempre sido alvo de bem mais ferozes ataques da ortodoxia económica do que as primeiras. Se atentarmos em que estas são actos de empresários privados, enquanto aquelas são medidas governamentais, poderemos aperceber-nos com facilidade que a teoria não será tão «inocente» como isso. Mas o mercado é ainda imperfeito na medida em que as transacções não são «instantâneas»; em que a *moeda* intervém com uma função que a torna difícil de assimilar a «mais uma mercadoria»; em que a tendência evidente do «desenvolvimento industrial» é no sentido de cada vez mais produtos serem *intermédios* (isto é, simultaneamente produtos e «factores» —ou inputs—, estatuto «incómodo» para a teoria); em que, como veremos, os indivíduos se ajustam mal às regras de comportamento impostas pela teoria, além de não conhecerem, em cada momento, a *totalidade* dos preços da *totalidade* dos «bens» sobre os quais deveria incidir a sua escolha, por razões já acima sugeridas; em que os fenómenos da «incerteza» não podem ser desprezados; em que é clara a existência de conflitos entre «bem-estar» (no sentido da teoria económica) privado e social e a inconsistência dos critérios propostos para medida desse bem-estar, etc., etc. Isto significa, entre outras coisas, que os preços com que são confrontados os agentes económicos estão longe de ser «preços de equilíbrio» e, portanto, mesmo que, por acção de qualquer varinha mágica, eles (agentes) passassem de repente a comportar-se exactamente como *devem* (e excluído o problema crucial da «incerteza»), nada prova que as decisões que tomassem conduzissem a uma afectação óptima dos recursos.

Por outro lado, a informação contida nos preços é imprecisa. Contrariamente à hipótese teórica do *preço uniforme*, segundo a qual a cada

bem é associado *um* preço, ressalta da experiência concreta de qualquer indivíduo que, na vida económica real, é o oposto que correntemente se verifica. Uma empresa não vende necessariamente o mesmo produto ao mesmo preço a todos os seus clientes: ao cliente que compra grandes quantidades e ao que compra pequenas quantidades, ao cliente que lhe assegura por contrato uma encomenda firme ou ao grossista cujas encomendas flutuam ao sabor da procura final (ou de outros factores ainda mais «incertos»: expectativas conjunturais, p. ex.), ao cliente habitual ou ao cliente novo que se procura conquistar, etc., etc. Além disso são talvez em maioria as empresas que produzem mais do que um «bem» (um ou mais produtos principais, um ou mais «sub-produtos», prestação de serviços técnicos, etc.) pelo que podem, de acordo com os comportamentos eventualmente diferenciados dos seus vários mercados, efectuar «compensações» de preços entre produtos diferentes, enquanto que raras são as que mantêm uma contabilidade analítica rigorosa que lhes permita saber com exactidão quais os produtos em que estão a ganhar ou a perder dinheiro. Para lá do problema óbvio da imprecisão de preços que daqui resulta, diga-se de passagem que esta é outra das questões que levantam sérias dificuldades à teoria: é o muito discutido problema da «joint production», que perturba uma teoria assente na hipótese de que cada processo produtivo tem um único *output*.

Esta imprecisão dos preços proveniente do produtor tem como contrapartida uma imprecisão ainda agravada se a analisarmos do ponto de vista do consumidor. Com efeito, às imprecisões derivadas da própria política de gestão e de vendas do produtor, vêm juntar-se as resultantes das manipulações de preços ao nível de distribuição (grossista, retalhista), os da compartimentação dos mercados (numa mesma cidade os preços dos mesmos produtos variam sensivelmente de área para área), os da prática impossibilidade de comparações quanto à *qualidade* do produto (que, por exemplo, a publicidade apresenta como igual a outro, sendo diferente ou inversamente como diferente, sendo igual), etc. etc.

Kornai exprime este fenómeno afirmando que, enquanto «para a escola do Equilíbrio Geral a estrutura informativa do sistema de preços é *simples*», na realidade «dentro da estrutura informativa global, o sistema de preços em si-mesmo tem uma estrutura complexa. Essa estrutura é de tipo múltiplo, de nível múltiplo e de “canais” múltiplos. Ao mesmo fenómeno real correspondem múltiplos elementos de infor-

mação de tipo-preço que se sucedem no tempo ou cujo fluxo é simultâneo»⁽²²⁾.

Outro exemplo de imprecisão, cujos vectores explicativos são muito similares aos que acima apontámos e que apenas mencionamos porque nos será útil mais adiante, é o que se refere aos «preços mundiais» ou internacionais. Veremos que, ao circunscrever uma análise de investimento a uma economia nacional é geralmente proposto, nos métodos de avaliação que se inspiram na «welfare economics», que esse estudo seja realizado a «preços internacionais», ou sejam os preços dos factores e produtos em causa «no mercado mundial». Os próprios países do COMECON decidiram em 1958, na sua LX Sessão, que nas transacções entre si os preços «se baseassem nos “preços mundiais”, isto é, os preços dos mercados capitalistas internacionais para categorias análogas de produtos»⁽²³⁾. Ora o facto é que este procedimento, ao ser posto em prática, defrontou-se com inúmeras dificuldades que obrigaram a sucessivos desvios à regra definida e correspondentes alterações. «O seu principal defeito consiste na impossibilidade de estabelecer efectivamente os “preços mundiais”. Apenas para certas mercadorias, como as matérias-primas e os semi-produtos de base existe efectivamente um preço mundial que pode servir de regulador da produção e das trocas⁽²⁴⁾. Pelo contrário, o preço mundial de um produto de transformação é muito difícil de estabelecer. Um produto considerado como análogo a outro pode apresentar características técnicas diferentes, pode ter um grau de acabamento diferente, diferente embalagem, diferente prestígio comercial, etc.»⁽²⁵⁾. O mesmo é dizer que os «preços mundiais» são mais uma ficção teórica, que na prática se revelam carregados de imprecisões. Nem de outro modo poderia ser, dado que o mercado mundial é naturalmente,

(22) KORNAI [1971]-1, p. 68.

(23) SZYMKIEWICZ [1977], p. 77.

(24) A esta afirmação convém pôr as necessárias reservas. Com efeito, os «preços mundiais» para a maioria destes produtos são formados ao sabor da oferta e procura diária nas «bolsas de mercadorias» dos grandes centros de transacções, em particular Londres e Nova York. Para além de serem muito flutuantes, é sabido o papel que representam no nível desses preços certos acontecimentos políticos, as políticas de stocks dos grandes países capitalistas, etc. que ocasionam com frequência variações bruscas muito pronunciadas. Não se vê, pois como poderiam funcionar como «regulador» de trocas entre países alheios ao sistema em que se formam. E mesmo entre os países deste mesmo sistema, muitos os consideram como fortemente «desreguladores».

(25) SZYMKIEWICZ, op. cit., pp. 78-79.

se assim se pode dizer, ainda muito «mais imperfeito» do que qualquer mercado nacional considerado isoladamente — quanto mais não fosse, e existem outras razões, porque quanto mais vasto é o espaço considerado, mais complexa e portanto mais incompleta e distorcida é a informação.

Entramos agora no domínio dos efeitos que, sendo obviamente importantes para as tomadas de decisão económicas, caem fora dos postulados em que assenta a teoria. O primeiro deles situa-se ainda dentro da informação que se pode *supor* disponível, embora, como se acaba de ver, a informação teoricamente acessível não o é na prática: cada agente económico dispõe apenas de um *lote* de preços (mais ou menos vasto segundo a posição que ocupa no sistema económico, o lugar físico em que actua e outros factores que lhe condicionam o acesso à informação) e a informação contida nesses preços está longe de corresponder às exigências de uniformidade e rigor impostos pela teoria. Este primeiro aspecto é o que se refere à questão da indivisibilidade dos bens e às economias de escala. Como se sabe, a teoria do equilíbrio geral apoia-se em «postulados de convexidade» dos conjuntos de «possibilidades de produção» e das «ordens de preferência» individuais que se traduzem, por um lado, na necessidade de considerar os bens (produtos e factores) divisíveis, por outro, na exclusão de rendimentos crescentes nas actividades produtivas. «Não se pode pretender que tais hipóteses sejam realistas (...). É essencialmente devido ao estado actual dos nossos conhecimentos que se faz uma hipótese de convexidade e não devido ao seu grau de coincidência com a realidade»⁽²⁶⁾. De facto, qualquer consumidor sabe que não pode decidir adquirir apenas 0,5 kg de um produto cuja embalagem mínima é de 1 kg, ou 2/3 de uma máquina de lavar. Como também um trabalhador, face ao salário horário suposto «de equilíbrio» (ou que o não fosse *ainda*) não pode normalmente escolher trabalhar apenas 27 horas/semana em lugar das 40 ou 45 que constituem o «horário de trabalho». E, de igual modo, um empresário tem constantemente que se confrontar com decisões de aquisição de equipamentos que só existem no mercado para as capacidades A, B e C, e não para as intermédias — isto não só para equipamentos isolados, mas mesmo para linhas completas de produção. Em qualquer dos casos, o agente económico não recebe como informação apenas um preço para que decida a quantidade, mas recebe simultaneamente *um preço* e uma quantidade

(26) KOOPMANS, [1959], pp. 26-27.

discreta que lhe está associada, quando não uma quantidade *mínima* ou mesmo *fixa*, o que é contrário à teoria. Esta questão poderá ser minimizada argumentando com a lei dos grandes números, mas o mesmo não sucede quando se encara o aspecto das economias de escala, ou de processos produtivos com «rendimentos crescentes». É um tema demasiado conhecido de quem esteja minimamente a par dos problemas económicos e particularmente industriais para que valha a pena salientar a sua importância⁽²⁷⁾. Bastará dizer que a existência de economias de escala é por certo o fenómeno determinante da concentração económica/industrial. E não creio que alguém discuta a realidade evidente da concentração, nem mesmo a sua inexorabilidade enquanto aspecto essencial do funcionamento a prazo de uma economia de mercado sujeita a um constante desenvolvimento tecnológico⁽²⁸⁾. O que talvez muitos ignorem é que este processo indiscutível de concentração não é contemplado entre as hipóteses que fundamentaram aquilo a que correntemente se chama de «teoria económica». No seu já citado artigo, Kornai faz em poucas palavras o ponto da questão: «Na realidade encontram-se situações de rendimentos crescentes, decrescentes e constantes. Não se trata de saber quais são mais frequentes. Isso depende em parte da natureza do problema de decisão: numa unidade produtiva dada, o aumento de produção para além de certo limite apresenta por certo rendimentos decrescentes. Mas ao decidir uma *nova unidade*, o aumento de capacidade conduzirá certamente a rendimentos crescentes. Daí o fenómeno da concentração, com largas implicações sociais. Uma teoria dos sistemas económicos terá de cobrir tanto os sectores "atomizados" como os sujeitos a forte concentração»⁽²⁹⁾.

Entramos de seguida no campo dos «efeitos externos» ou «externidades», que compreendem todos os aspectos da interdependência nas

(27) A famosa regra dos 2/3 ou do «six-tenth factor» é certamente das mais utilizadas nas fases preliminares de programação de investimentos.

(28) Esse desenvolvimento tecnológico é, de resto, ele próprio fortemente motivado pelo próprio mecanismo de mercado (*real*, não teórico: este, nas suas versões mais grosseiras, nem sequer contempla a introdução de novos produtos). Um dos defeitos geralmente atribuídos ao sistema de «planificação central» é justamente o de ser pouco motivador da inovação tecnológica.

(29) KORNAI [1971]-2, pp. 310-311.

decisões e nas suas consequências⁽³⁰⁾. Esta questão tem uma curiosa particularidade: tais «efeitos» não são considerados na teoria, isto é, os *preços teóricos* não os reflectem, mas sucede que, em muitos casos, os *preços reais* os reflectem ainda que apenas parcialmente. Se assim não fosse, como se explicaria, em larga medida, o fenómeno da «concentração geográfica» de actividades económicas? Quando um empresário decide localizar uma unidade industrial numa área onde já existem outras, porque daí retira benefícios em termos de facilidades de acessos e transportes, de disponibilidade de mão-de-obra já treinada, de abastecimentos de água e energia, de uma rede de esgotos já instalada, de facilidades na prestação de serviços, etc., etc., ele calcula essas vantagens em termos de custos/preços *reais* e é óbvio que esses custos/preços incorporam os necessários elementos de «informação» que lhe permitem calcular em que medida vai tirar proveito dos investimentos feitos por outros, ou seja, em que medida, finalmente, a sua decisão vai depender de decisões tomadas por outros. E essas outras decisões podem nem sequer ter sido já concretizadas: qualquer entidade que lança um «parque» ou «zona industrial» sabe que, para além de eventuais medidas de incitamento (isenções fiscais, subsídios diversos, etc.), um elemento decisivo de atracção de empresários é saber-se que *n* outras empresas já asseguraram a sua instalação na área. E isso é assim não por considerações de «entreaajuda» (embora, em contrapartida, possam jogar questões de «complementaridade»), mas porque isso *garante* a obtenção do máximo de vantagens.

Mas, para além destes efeitos externos que os preços reais, melhor ou pior, traduzem, outros há que se torna impossível exprimir por essa

(30) Uma definição suficientemente geral e rigorosa: «Diz-se que estamos em presença de efeitos externos quando os níveis de produção e/ou utilidade de um agente económico afectam os níveis de produção e/ou utilidade de outro agente, sem que essa influência se manifeste através de uma transacção de mercado [isto é, sem que possa ser traduzida por meio de um preço]». (CHAKRAVARTY [1973], pp. 170-171). Este autor faz uma exposição muito clara das inultrapassáveis dificuldades de aplicação dos postulados da TEG, em particular no contexto dos problemas de planificação do desenvolvimento dos países pobres. Numa óptica mais restritiva e pragmática diz Chenery que «existem economias externas para uma economia tomada no seu conjunto, quando é menos oneroso satisfazer uma dada procura por meio de investimentos resultando de decisões coordenadas que por meio de investimentos resultando de decisões dispersas fundadas sobre a informação fornecida pelo mercado» (in PROU e CHERVEL [1970], p. 74. É fácil verificar que este é apenas um caso particular da definição anterior, aplicada à análise de investimentos e que conduz a privilegiar a avaliação de «cachos de projectos».

forma: são sobretudo aqueles que têm um carácter social, que não se manifestam no «mercado». O exemplo mais clássico é o da poluição: quais os «prejuízos sociais» para uma dada comunidade, derivados da instalação na sua área de um grande complexo químico, por exemplo? E, para tal caso, há uma boa solução teórica: esses custos sociais serão dados pelo «custo da sua eliminação». Isto é, «internalizam-se» os custos, englobando-os no preço, para o investidor, da tecnologia «poluente».

Mas nesse ponto são os empresários, eventualmente convictos adeptos das regras da livre concorrência, que não aceitam «ser metidos na teoria», em nome da sua competitividade que se verá afectada. E são por vezes eles próprios, adversários encarniçados da intervenção do Estado na economia, que defendem dever o Estado, promovido para a ocasião a defensor de um interesse «colectivo» aparentemente distinto do «privado», participar no investimento destinado à eliminação desses prejuízos. Tudo isto se passa naturalmente à completa revelia da teoria, que não só não prevê efeitos que lhe são «externos» como estremeceria ante tais posições, tão pouco ortodoxas, dos ditos empresários.

Outro exemplo interessante, citado em CHAKRAVARTY [1973], é o caso em que o desenvolvimento de um programa de aproveitamento intensivo de águas subterrâneas na área de uma determinada comunidade rural vai criar graves problemas a outra comunidade devido ao abaixamento do nível do lençol de água a que dá origem.

Mas, mais importante do que tudo isto, temos os investimentos que não respondem a nenhuma solicitação de «mercado» e que só podem ser avaliados em termos de efeitos «externos»: os investimentos, geralmente públicos, em educação, saúde, habitação, transportes e comunicações, e bem assim os relativos à «ordem e segurança» (prisões, quartéis, etc.). Tudo isto, quer se queira quer não, está fora do âmbito da teoria. Na avaliação de tais projectos por meio de análises benefícios-custos (e muitos deles, em particular os de saúde e educação, nem sequer são submetidos a tal prova, pela impossibilidade de quantificar os benefícios), utilizam-se os mais sofisticados e imaginativos métodos para «contabilizar» os benefícios, os quais não têm, evidentemente, nada que ver com quaisquer preços sequer comparáveis aos que a teoria contempla como fonte de toda a informação^(*): a «valorização» dos acidentes rodoviários e dos

(*) RICE [1975]: «Tais problemas [problemas do sector público] não se prestam à utilização de critérios relativamente directos, tais como a maximização do lucro ou simples medidas de custo. Os objectivos de muitos programas do sector público — educação, bem-estar, habitação, para nomear apenas alguns — são muito

seus danos, a «valorização» do tempo poupado pela possibilidade de maiores velocidades, a «valorização» artificial de terrenos decorrente da instalação numa dada área de um grande empreendimento público (um aeroporto, p. ex.), a «valorização» de diversos efeitos num «hinterland» derivados da construção ou ampliação de um porto comercial, e por aí adiante.

Outro aspecto que, podendo ainda ser catalogado no domínio dos efeitos externos, já se encontra muito directamente ligado às problemáticas da incerteza e dos «mecanismos de decisão» é o da interdependência dos comportamentos individuais. A simples e banal situação «A fará x se B fizer y» é algo de incompatível com o corpo de postulados da teoria, segundo os quais cada indivíduo toma as suas decisões em completa independência dos outros. Já o vimos acima, no caso da decisão de um empresário se instalar num parque industrial.

Mas este é um aspecto que deixaremos para tratamento mais prolongado quando nos ocuparmos das questões de motivação/decisão. Aliás, ele vai-nos ainda surgir, em termos de «informação», nas referências que adiante faremos aos problemas da incerteza.

Resta-nos, enfim, todo um vasto campo de informação que, tendo embora em muitos casos reflexos nos preços, coloca problemas inultrapassáveis a uma teoria que se quer estritamente económica. São as questões que relevam da estrutura e comportamentos sociais, da forma e funcionamento das instituições, das relações de poder e de dominação, das tradições históricas e culturais, hábitos, costumes, etc., para não falar dos fenómenos psicológicos ao nível do «individual» (e para a «teoria» os agentes económicos são precisamente indivíduos, «atomizados»). É justamente por ter tido em conta muitos destes múltiplos e decisivos aspectos que Marx não pode ser considerado um economista, nem a parte «económica» da sua obra ser separada do «resto» para efeitos de comparação com a «teoria económica» moderna. Se, no campo económico, se podem considerar pouco realistas certas hipóteses que fez, se podem detectar problemas que enunciou e deixou por resolver (como o famoso «problema da transformação»), o certo é que a sua teoria resistiu no essencial e, nos anos mais recentes, são cada vez mais numerosos os estudos que lhe são dedicados nas grandes escolas onde se forja o «pen-

mais difíceis de identificar e de especificar em termos que tornem possível a aplicação de métodos analíticos tradicionais de auxílio ao decisor. De facto, a maioria desses problemas são caracterizados por objectivos múltiplos e, pior ainda, por vezes em conflito».

samento económico» ocidental, sobretudo depois do famoso ensaio de Sraffa⁽²⁰⁾. Em particular a falta de uma teoria do lucro (e sem isso, como conseguir uma teoria satisfatória dos preços?) «conduziu só por si naturalmente a um interesse renovado por outras conceptualizações sobre o modo como funciona o capitalismo, em particular o de Karl Marx. Trabalhos recentes descobriram que o sistema marxiano fornece os instrumentos metodológicos para um aprofundamento da análise, para além do que permite qualquer outra *démarche*» (HUNT & SCHWARTZ [1972], p. 23). Interessa apenas aqui acentuar que esse potencial explicativo que a teoria marxista ainda hoje contém, embora concebida numa fase em que o capitalismo industrial só se encontrava em pleno desenvolvimento num único país (a Inglaterra), releva indiscutivelmente do facto de que Marx integrou nessa teoria uma soma imensa de «informação» extra-económica: sociológica, histórica, política, etc. A relação lucro/salário como expressão duma «relação de exploração», logo de um conflito *entre classes*, e bem assim a tendência à concentração como expressão de conflitos de interesses *dentro da burguesia* (e resultante portanto da própria concorrência, vista como conflito e não como uma harmoniosa gestação do «ótimo» de utilidade social) — eis dois exemplos de «análise económica» suportada por elementos de ordem político-social. Ora já vimos, e a isso voltaremos, como o fenómeno da concentração é precisamente dos que mais tem «incomodado» a teoria económica de inspiração neo-clássica.

É talvez esta — a exclusão, por parte da teoria económica, de informação de natureza extra-económica — que fundamentalmente nos levou a não traduzir, de um modo geral, «welfare» por «bem-estar», se bem que

(20) SRAFFA [1959]. Numerosos artigos sobre Sraffa e o seu efeito no «retorno a Marx» em: HARCOURT & LAING [1971], HUNT & SCHWARTZ [1972], ABRAHAM-FROIS [1978] Vol. II. Sobre Marx vs. a moderna teoria económica v. HOROWITZ [1968]. V. também, como tentativas de «reinscrição» de Marx na economia matemática moderna, para sua «reutilização»: MORISHIMA [1973], LACAZE [1976] e, numa óptica «sraffiana», ROSE [1975]. Convém acentuar que este reinteresse por Marx está longe de provir dos chamados países socialistas onde as divergências se situam essencialmente entre os nostálgicos do «pragmatismo» estaliniano e os «fasciados» pela... teoria do equilíbrio geral! E mesmo aqueles que nesses países tentam, segundo a expressão de MADARASZ «um casamento entre a teoria marxista e a teoria da utilidade marginal aplicada às condições da economia socialista [...] ignoram a substância social das categorias marxistas (mercados, valor, moeda, etc.), não reconhecem que elas exprimem conflitos sociais» (MADARASZ [1973], pp. 195-196).

seja esse literalmente o sentido da palavra inglesa. De facto é não só inadmissível um «bem-estar» que apenas exprima a aplicação de «ordens de preferência» individual à escolha de bens com um preço no mercado, como a própria expressão «bem-estar» tenda a esbater as condições reais em que os indivíduos agem (de luta social) e as motivações que «explicam» essas acções (quantas vezes a simples conquista do direito à subsistência), ainda que traduza com bastante «cinismo» o alheamento da teoria quanto aos problemas de distribuição.

Ainda aqui, como já vimos acima, é curioso verificar que o simples sistema de preços *real* — e é esse que se deveria tratar de explicar — contém um potencial informativo incorporando factores extra-económicos que o tornam muito mais útil para conhecer os mecanismos *reais* do sistema do que quaisquer preços de equilíbrio (ou de preços «óptimos») elegantemente apresentado sob forma vectorial ou matricial.

Resta acrescentar que os esforços teóricos no sentido de conseguir a «internalização» dos efeitos externos têm sido largamente insatisfatórios, desde a primeira tentativa de solução, de Pigou, por recurso a um sistema de taxas e subsídios, hoje fortemente criticada, quer no plano teórico quer no da viabilidade prática de cálculo desses dispositivos respeitando as outras hipóteses da teoria. Uma solução, corrente na prática de todos os dias, mas que ameaça os fundamentos da teoria é a da «associação/fusão de diferentes produtores que se encontrem fortemente interligados (...) [Mas esta possibilidade] só pode ser explorada se os direitos de propriedade forem suficientemente afectados. Isso levanta o ponto importante de que a teoria dos efeitos externos está muito intimamente ligada com uma teoria dos direitos de propriedade. De facto à afirmação de que a teoria neo-clássica de afectação dos recursos é uma teoria a-institucional têm de ser postas sérias reservas, desde que se reconheça que o postulado da “independência” [dos agentes económicos], que é básico para a teoria neo-clássica é, ele-próprio, dependente de uma definição prévia quanto ao padrão de propriedade»⁽³³⁾.

E passamos, neste breve exame crítico à base informativa em que assenta a «ciência económica», aos problemas levantados pela incerteza. No sentido restrito, mas rigoroso, do termo, a incerteza diz respeito ao desconhecimento do futuro e, por conseguinte, à impossibilidade de dispor de informação precisa quanto a acontecimentos futuros sobre os quais se projectam as decisões que tomamos hoje, e que, designadamente, podem

(33) CHAKRAVARTY [1973], p. 171.

actuar sobre as consequências dessas mesmas decisões. Já vimos que, em sentido lato, a informação *real* de que dispomos sobre o presente é também imperfeita e incerta (parcelar, mal-definida, etc.) mas, em teoria, pode supor-se que *poderia não o ser*⁽²¹⁾. Quanto ao futuro, apenas teremos três hipóteses de o introduzir, como informação, nas decisões a tomar: ou admitir como certa a efectivação de acções ou tendências que se podem supor «conhecidas» a partir de informação existente (planos de investimento, comportamento de consumidores, tendências verificadas nos preços e salários, etc., etc.); ou afectar probabilidades a acontecimentos futuros que sejam considerados relevantes para a decisão em causa, e decidir com base nessas probabilidades; ou simplesmente ignorar a incidência de certos acontecimentos futuros, mesmo que se considere que terão importância nas consequências da decisão, por se admitir ser totalmente impossível atribuir-lhes qualquer probabilidade minimamente fundamentada. No primeiro caso reduz-se a incerteza a um *estado de certeza*⁽²²⁾. É, na realidade, a forma mais corrente de decisão económica, o que não impede a formulação de «alternativas», só que estas são apresentadas sob a forma bem conhecida: se a decisão for A, o resultado é A', se a decisão for B o resultado é B', etc. Isto é, tomam-se como certas as consequências da decisão uma vez escolhida a alternativa considerada «preferível». A segunda atitude corresponde a um *estudo de risco* assumido e que se propõe quantificar. Então, procura-se afectar a cada alternativa uma distribuição de probabilidades para as suas consequências: se a decisão for A, a probabilidade de que o resultado seja A' é

(21) Ao colocar o problema da informação necessária para o Plano Ótimo (e veremos adiante que, em teoria, o plano ótimo coincidiria com um ótimo de concorrência perfeita, obtido por *tâtonnements* desencadeados a partir de um órgão de planificação central ou por programação matemática) diz Dobb: «Qualquer processo de optimização depende da obtenção da informação relevante e da sua transmissão numa forma operacional (de preferência quantificada) aos decisores reais. Mas a obtenção e transmissão da informação envolve, ela-própria, um custo (o custo da informação completa pode mesmo ser, com frequência, infinito)» (DOBB [1968], p. 254). E esclareceu que mesmo a mais perfeita informação não pode remover (mesmo que possa reduzir) a incerteza no que respeita ao futuro» (id.). Daí que «não valha a pena prosseguir a determinação do ótimo, para além de um certo ponto para além do qual o processo se torna demasiado oneroso, e o que se perde ao aceitar uma posição sub-ótima é compensado pela economia do custo adicional de uma maior perfeição» (id.).

(22) Esta exposição é inspirada da classificação de R. Luce & H. Raiffa in «Games and Decision: Introduction and Critical Survey», referida em BIRKIEIN [1970].

P', de que seja A" é P", etc. Só o terceiro caso corresponde, nesta perspectiva, a um total *estado de incerteza*. De facto, aquilo que hoje se designa por «teoria da decisão» não é mais do que um conjunto de regras, ou métodos, para «racionalizar» as decisões relativas àqueles dois primeiros casos. Eles correspondem, de certo modo, a diferentes modos de ter em conta aquilo a que Koopmans chama as «incertezas secundárias». «As flutuações que se podem observar em mercados específicos, nos stocks e no investimento são tais que parecem indicar que a circulação da informação, tarefa que a teoria económica atribui geralmente ao jogo da livre concorrência, não é desempenhada por nenhuma instituição existente com o pormenor e a antecipação requeridos para orientar as decisões cujo benefício esperado depende da evolução futura, numa medida inerente à técnica moderna»⁽²⁶⁾. E comenta, numa óptica idêntica à de DOBB (v. nota 34): «Existe, bem entendido, um limite óptimo de incerteza "secundária" para além do qual os custos do tratamento da informação excedem os benefícios potenciais que poderiam esperar-se de uma circulação mais intensa de informações mais pormenorizadas»⁽²⁷⁾. Convém aqui notar que o exemplo mesmo de incertezas «secundárias» dado por este autor — desconhecimento, por parte de um decisor, dos planos e decisões dos seus concorrentes — entra ele-próprio em conflito com o pressuposto teórico de que não existe «interacção» entre as decisões individuais.

É altura de introduzir uma problemática que virá a merecer particular atenção na 2.ª parte deste trabalho, ou seja a das relações Plano/mercado. Porquê introduzi-la neste ponto? Essencialmente porque a planificação é, entre outras coisas, um poderoso meio de *redução da incerteza*⁽²⁸⁾. Em primeira aproximação, ela é, de resto, não só um modo diferente de tratamento da informação, mas também um modo de tratamento de "informação diferente", isto é, não confinada exclusiva ou mesmo primordialmente à informação-preço. Mas, ao defini-la desta forma, estamos desde logo a afastar-nos do modo por que a «teoria» veio a colocar, a partir de certa altura, a chamada «dualidade plano-mercado». A primeira abordagem do problema data de 1908, com o famoso texto de Barone sobre «O Ministério da produção no Estado Colectivista».

(26) KOOPMANS, (1959), pp. 163-164.

(27) Id., id.

(28) «Em primeiro lugar, o Plano significa uma *dominação mais ou menos perfeita do futuro*, a possibilidade de perspectivar e de realizar um projecto colectivo» (LORENZI [1975], p. 78).

Aí, ele diz a certo passo: «Já notámos acima como a completa similitude entre as equações da livre concorrência e as equações do equilíbrio colectivista, estabelecidas com a ideia de obter um benefício colectivo máximo, apenas significa que, existindo no grupo as mesmas quantidades de capital num caso e noutro, apenas a apropriação sendo diferente, as quantidades económicas de equilíbrio serão iguais em ambos os casos, havendo ainda em ambos equações exprimindo as condições do custo mínimo e de preços iguais aos custos»⁽³⁹⁾. Mas Barone conclui que, para além da tarefa gigantesca e impraticável de resolução de milhões de equações que ficaria confiada ao órgão central e da imensa burocracia que tal tarefa exigiria, a solução dessas equações *a priori* seria de qualquer modo impossível. Daqui nasceu o debate teórico que decorreria ao longo dos anos 20 e 30, com as conhecidas contribuições de Von Mises e Von Hayeck (na linha da impossibilidade) e de Lerner, Dickinson e Lange que vieram reintroduzir o mecanismo dos *tâtonnements*, por sucessivo reenvio de informação do Centro às unidades periféricas e vice-versa, demonstrando que o sistema seria teoricamente viável, na base da igualização entre preços e custos marginais. Este modelo de planificação descentralizada é ainda hoje conhecido pelo modelo de «Lange-Lerner», e não será exagerado dizer-se que está na base das concepções (mais aperfeiçoadas) que vieram, mais ou menos timidamente, a tomar forma ao serem lançadas, em meados dos anos 60, as reformas económicas dos países de Leste. É interessante registar, com algumas citações, a forma como o próprio Oskar Lange historia e actualiza o problema num dos seus últimos textos: «Há menos de 30 anos, publiquei um ensaio *On the economic theory of Socialism*. Pareto e Barone tinham mostrado que as condições de equilíbrio económico numa economia socialista podiam ser expressas por um sistema de equações simultâneas. Os preços resultantes dessas equações fornecem uma base para o cálculo económico racional no socialismo (nessa altura apenas estava em consideração o aspecto estático do equilíbrio). (...) Nesse ensaio, eu refutava o argumento de Hayeck-Robbins [de impossibilidade prática de solução do problema] mostrando como podia ser estabelecido numa economia socialista um mecanismo de mercado que conduzisse à solução das equações simultâneas por meio de um processo empírico de iteração (...) A minha tarefa hoje seria muito mais simples. A minha resposta a Hayeck e Robbins seria: qual é a dificuldade? Introduzamos as equações simultâneas num computador e obteremos a solução

⁽³⁹⁾ BARONE [1908], p. 70.

em menos de um segundo»⁽⁴⁰⁾. Isto quanto ao equilíbrio de curto prazo. Mas «a planificação do desenvolvimento económico a longo prazo é em regra baseada em considerações globais de política económica, mais do que em cálculos a preços correntes. Contudo, a teoria e a prática da programação matemática (linear e não-linear) torna possível introduzir um cálculo económico rigoroso no processo. Estabelecida uma função objectivo (p. ex. maximizar o crescimento do rendimento nacional ao longo de um certo período) e certas restrições, podem calcular-se preços-sombra futuros. (...) [na planificação a longo prazo] o computador não substitui o mercado. Ele desempenha uma função que o mercado nunca conseguiu desempenhar»⁽⁴¹⁾.

Sem desenvolver por agora a questão vital das relações plano-mercado, basta-nos salientar, a partir deste texto, alguns pontos importantes. Em primeiro lugar, a ideia de que, no curto prazo (ou em termos estáticos) mercado perfeito e planificação perfeita conduzem ao mesmo resultado, ao mesmo óptimo. Isto tem que ver com o teorema da dualidade e é indiscutivelmente um dos suportes da noção de «convergência dos sistemas»: «O resultado mais importante deste teorema é ter de algum modo despersonalizado, poder-se-ia dizer despolitizado, o debate sobre os méritos respectivos da planificação e da economia de mercado: de todo o óptimo de Pareto, afirma o teorema, se deduzem [*se dégagent*] preços implícitos (shadow prices) que poderiam ser preços de equilíbrio num mercado de concorrência perfeita. De todo o equilíbrio de concorrência perfeita se deduz [*se dégage*] um óptimo de Pareto, que poderia ser a expressão de um plano quantitativo óptimo. (...) O teorema da dualidade (...) aparece como a descrição de um ideal para o qual a economia planificada e concorrencial deveriam tender, mais do que uma descrição de como elas realmente funcionam»⁽⁴²⁾. Em segundo lugar, sublinha-se a ideia de que *toda a informação pode ser traduzida em preços*, sejam eles os preços correntes ou futuros, os preços reais ou os preços-sombra (preços de programação).

Um dos grandes teóricos das reformas dos países de leste escrevia, em 1966: «Os preços existentes [na URSS] contêm muito menos informação que a requerida quer pela lei do valor, quer pela teoria da planificação óptima [a que deriva do teorema da dualidade — JMP]. Os preços

(40) LANGE [1967], p. 401.

(41) Id., p. 404.

(42) WAELBROECK [1964], pp. 5/7, 23.

nem dizem às empresas a *natureza e a qualidade* dos bens a ser produzidos, nem o *limite de despesa* socialmente necessária na produção»⁽⁴³⁾. E, conclui, apoiado na experiência do seu país: «De facto, se os preços não dão a informação necessária para uma decisão económica, então a informação que falta tem de ser dada sob a forma de uma ordem administrativa»⁽⁴⁴⁾. Isto é, dito por outras palavras, os preços deveriam conter *toda* a informação, o mesmo é dizer que o sistema se deveria comportar *como se* se tratasse de um mercado perfeito. E a única alternativa que se imagina para tal imperfeição é a de complementar a informação-preço com instruções centrais. Voltaremos mais detidamente ao assunto.

Enfim, em terceiro lugar, aparece a noção de que um «equilíbrio dinâmico» exige de algum modo uma «planificação» já que só a nível «central» é possível uma programação matemática dos preços, logo, uma afectação óptima de recursos no longo prazo. Esta consideração suporta as propostas que muitos economistas da melhor escola neo-clássica fazem a governos «sub-desenvolvidos» no sentido de introduzirem formas de planificação económica, mais ou menos «indicativa». O teorema da dualidade e as suas aparentes consequências permitem-lhes manter uma completa paz de consciência.

Sem nos alongarmos mais, podemos concluir esta secção notando que o sistema informativo sobre o qual assenta a teoria da «welfare economics» é muito débil no que se refere à sua adequação à realidade, não deixando de ser surpreendente que, no plano teórico, seja justamente numa aproximação a esse sistema de preços «óptimo» que os principais defensores das reformas económicas nos países de Leste depositaram o essencial das suas propostas. Veremos adiante as razões por que assim foi.

3. Passamos a um segundo aspecto fundamental no quadro dos postulados da «ciência económica»: as questões relativas à motivação e ao mecanismo das decisões económicas — ou seja, objectivos, critérios e «regras» dessas mesmas decisões.

Ainda neste ponto, a teoria é extremamente pouco exigente e, a aceitarem-se os seus postulados, essas questões resumem-se em poucas palavras, já que as decisões dos múltiplos agentes individuais estariam sujeitas a objectivos e a regras muito simples, uniformes e bem definidas.

(43) NOVOZHILOV [1966], p. 380.

(44) Id., id.

O objectivo geral seria a maximização, por cada agente individual, da sua própria função de utilidade.

Quanto aos mecanismos de decisão, os empresários limitam-se, face aos preços dos factores e dos produtos e à tecnologia disponível, a determinar o ponto do seu «conjunto de possibilidades de produção» (convexo) que lhes maximiza o lucro. Pelo seu lado, os consumidores, a cada um dos quais é atribuída uma estrutura ordenada de preferências (também convexa), limitam-se a escolher, com base na informação-preço única de que dispõem e no seu próprio rendimento, o conjunto de produtos que maximize a respectiva função de utilidade⁽⁴⁵⁾.

No breve exame que vamos fazer das implicações dos postulados «de comportamento» em que assenta a teoria, torna-se conveniente apreciar separadamente consumidores e empresários. Não deixa, aliás, de ser curioso que, tratando-se de uma teoria em que é fundamental a noção de «soberania dos consumidores», tenham sido os empresários os mais generosamente contemplados com critérios e métodos de «decisão racional», isto é, que a auto-denominada «teoria da decisão» se confunda correntemente com «ciência da gestão» (*management science*). Um dos motivos para o facto poderá, finalmente, ser não só bastante prosaico

(45) Herbert Simon, psicólogo e prémio Nobel de Economia 1978 (o que é altamente significativo), vê nestas regras aparentemente simples uma grande complexidade, na medida em que pressupõem, da parte do agente de decisão, uma excessiva capacidade de coligir informação e efectuar cálculos. Segundo ele, quer a partir de alguns dados empíricos, «quer a partir do exame dos postulados dos modelos económicos, por adaptativos que sejam os comportamentos de organismos em situação de aprendizagem e de escolha, esta adaptatividade fica aquém do ideal de “maximização” postulado na teoria económica. Obviamente, os organismos adaptam-se suficientemente bem para se “satisfazer”; em geral, eles não “optimizam”» (SIMON [1965], p. 214). E, a concluir, afirma: »A análise acima exposta lança uma séria dúvida sobre a utilidade das teorias correntes (económicas e estatísticas) do comportamento racional como base para explicação das características da racionalidade humana e de outros organismos. Ela sugere um *approach* para a descrição do comportamento racional que está mais intimamente relacionado com as teorias psicológicas da percepção e da cognição, e que está mais de acordo com os factos do comportamento observados no laboratório e na realidade» (id., p. 228). Por outras palavras, sugere-se uma «teoria da racionalidade limitada», que coloca a ortodoxia económica numa situação de evidente mal-estar, de que é exemplo o irónico comentário aparecido numa muito respeitável revista portuguesa: «É pois de aplaudir que o júri do Prémio Nobel em economia tenha querido chamar a atenção para a urgência desse aproveitamento [de «outros esforços interdisciplinares» por parte dos economistas — JMP], mesmo que a escolha de Simon tenha sido feita com racionalidade limitada...» (MACEDO [1978], p. 556).

como, ao mesmo tempo, paradoxalmente, respeitador da própria teoria: é que para a «ciência da gestão» existe um mercado bem definido — as empresas⁽⁴⁶⁾ — enquanto que, em contrapartida não consta que qualquer consumidor esteja disposto a pagar a um consultor para que o ajude a decidir «racionalmente», ou seja, da forma que a teoria postula como «racional»⁽⁴⁷⁾. Outro motivo, esse não particularmente conforme com a teoria, será o reconhecimento implícito de que a formação dos preços se faz não no mercado, mas na produção, ou seja, de que o elemento *básico* da formação dos preços são os *custos de produção*, e não a lei da oferta e da procura. E justamente porque o mercado pode ter tendên-

(46) Isto é claramente elucidado num expressivo artigo intitulado «Acharão os empresários útil a teoria da decisão?», em que a DTA (Decision Theory Analysis) é perspectivada como um *produto* face ao seu mercado: «Será conveniente pensar na DTA como de algum modo análoga a um produto industrial e interrogarmo-nos: que aspectos da sua "fabricação" ou "marketing" merecem prioritariamente a nossa atenção?» (BROWN [1970], p. 74), e mais adjunte: «Possivelmente a área de estudo mais importante será a da "avaliação do produto". Até que ponto a DTA é um bom produto?» (id., p. 75).

(47) Aliás, na esteira da perspectiva Paretiana da impossibilidade da medida «cardinal» das utilidades, o comportamento dos consumidores não pode ser deduzido de um sistema de preferências hipoteticamente mensurável, mas simplesmente constatado «ex-post». «Uma consequência importante disso é que também a velha pretensão da teoria da utilidade de proporcionar critérios para julgar se um consumidor determinado actua ou não de forma "racional", isto é, se se comporta ou não de forma a maximizar a sua própria satisfação, cai inevitavelmente; com efeito, se o único modo para determinar as preferências do consumidor é dado pelo seu comportamento no mercado, só resta dizer que, ao actuar de certa forma, isso significa que está a maximizar a sua satisfação ou que alcança um máximo de acordo com o seu sistema de preferências; se assim não fosse, comportar-se-ia de outra forma» (NAPOLEONI [1956]-2 p. 1603). Isto quer dizer que o comportamento do consumidor, tal como se manifesta, é suposto «racional», por definição. Mas nem por isso a teoria, sem hipóteses de verificação, deixa de continuar a assentar em «postulados de comportamento» dos consumidores dificilmente compatíveis com esses comportamentos *reais*. Note-se ainda que, sobretudo nos países mais industrializados, também os consumidores se socorrem de certos «auxiliares de decisão», p. ex. através da informação obtida e divulgada por «associações e clubes de consumidores». Essa informação (que está longe de ser uma estrita informação-preço) revela bem em que medida as práticas publicitárias (crescentes com o «desenvolvimento industrial») distorcem a «perfeição» e «transparência» do mercado, contrariando toda a base de «racionalidade» pressuposta pela teoria. (A ideia das «associações de consumidores» como meio auxiliar de decisão por parte dos consumidores, em contraposição à «teoria de decisão» como meio auxiliar de decisão por parte dos empresários, foi-me apontada por L. Salgado de Matos).

cia a comportar-se (dentro dos limites de informação incompleta que já vimos) de forma semelhante à que postula a teoria, isto é, a sancionar as decisões dos empresários pela aquisição ou não-aquisição pelos consumidores de bens aos preços «fixados pela produção», aqueles «investem» somas fabulosas na promoção e na publicidade tentando influenciar das maneiras teoricamente menos ortodoxas as próprias funções de utilidade dos consumidores.

Isto conduz-nos de imediato ao campo das decisões dos consumidores, supostos «soberanos» numa economia de mercado (ou em qualquer economia que «simule» o mercado — observação que nos será útil mais adiante) (48).

Já acima nos referimos ao problema da divisibilidade dos bens, implícito na hipótese de convexidade do conjunto de «possibilidades de escolha», e que é seriamente desmentido pela realidade concreta dos bens, na sua maioria indivisíveis, que se apresentam à escolha do consumidor. Mas também notámos que, em termos agregados, e sobretudo enquanto os bens de consumo duradouros não pesem substancialmente nos orçamentos familiares, esta desadequação ao real poderá não ser determinante no resultado final das elaborações teóricas. A questão das indivisibilidades é certamente mais crucial no respeitante aos bens de equipamento, ou seja, às decisões de investimento.

No plano das decisões de consumo, as distorções maiores são por certo as que se situam nos campos da «independência» e da «constância» das decisões. Começando por este último ponto, «manda» o postulado das preferências ordenadas que se um consumidor prefere A a B, e desde que se mantenham os preços relativos, ele preferirá *sempre* A a B: o sistema de preferência é *transitivo*, não se admite inversão nas preferências a preços relativos constantes. Ora «as coisas passam-se diferentemente na realidade. O consumidor é um ser humano; pode hesitar e mesmo errar. Se se comporta de forma verdadeiramente racional, ele não seguirá os rígidos “princípios de racionalidade” da teoria acima descritos e conformes com os postulados de transitividade, mas corrigirá o seu erro; se conclui que finalmente B é melhor, escolherá B da próxima vez». (KORNAT [1971]-2, p. 309). Mas, mais grave do que isso, e contrariamente à estacionaridade e não-inovação do modelo de equilíbrio geral, a realidade económica é feita de mudança permanente: sem o progresso técnico e sem a criação de novos produtos, o capitalismo teria há muito

(48) Sobre este ponto v. ROBINSON [1964].

entrado em desagregação. Sendo assim, e como assinala o mesmo autor, «nem sequer é possível pôr a questão se o comportamento do consumidor é consistente na escolha entre A e B, pois ele pode ter hoje de escolher entre A e B, mas amanhã a escolha poderá ser entre C e D, e dentro de alguns anos entre Y e Z» (id., p. 310).

Mas a estes factores, que têm estritamente que ver com a relação consumidor-produto, vêm somar-se outros igualmente importantes, que afectam a sua independência de comportamento. São obviamente os que derivam de influências externas, as mais importantes das quais são os efeitos de «implicação social» e os efeitos genéricos da publicidade. No primeiro caso estão os efeitos de «imitação», as modas, a inversão clássica derivada da identificação preço-qualidade, etc. Verificam-se efeitos de imitação naqueles casos em que o consumidor compra não aquilo que livremente desejaria e que corresponderia à sua ordem de necessidades, mas aquilo que julga contribuir para uma promoção social ainda que aparente, isto é, aquilo que pensa que desejaria comprar se pertencesse à classe social ou à categoria económica a que desejaria pertencer. É bem conhecido o caso de aquisição de automóveis usados por moradores de bairros de lata. Mas entra dentro do mesmo mecanismo de decisão o caso em que um consumidor se dirige a um estabelecimento para adquirir um determinado produto muito preciso, e que, por aí se encontrar uma pessoa conhecida a quem não quer «denunciar» essa compra (suposta «desprestigiante»), acaba por alterar a sua decisão e adquirir um produto diferente, reputado de melhor qualidade, por hipótese. Fenómenos deste tipo são correntes na própria área da habitação do consumidor, em que é muito pronunciada a interacção «de vizinhança»: a compra efectuada num grande centro comercial anónimo e distante corresponderia por certo com maior rigor à efectiva preferência do consumidor no momento da compra. Trata-se aqui, claramente, de situações de que a sociologia está muito mais próxima do que a economia.

Quanto às modas, que têm quase sempre muito que ver com acções de promoção comercial, elas podem alterar substancialmente, por períodos mais ou menos longos, os «padrões de consumo», e levar grandes massas de consumidores a adquirir produtos que, pouco tempo antes, não sonhariam vir a «preferir». Até porque a «função económica» das modas é frequentemente a de criar obsolescências prematuras: põe-se de parte bens que, normalmente, ainda teriam considerável tempo de uso (e portanto não seriam substituídos a curto prazo) por terem, de um momento para o outro, «passado de moda».

Enfim, a inversão preço-qualidade tem algo que ver com os efeitos de imitação, embora seja mais «individualizada» ou «interiorizada». Trata-se de um convencimento (de raiz socio-cultural) de que «o produto mais caro é melhor». Isto leva a que, entre dois produtos de igual qualidade e que respondem rigorosamente à mesma necessidade, se compre o mais caro e não, como seria «racional», o mais barato.

Enfim, quanto à publicidade, não vale a pena alongarmo-nos sobre os seus efeitos e a sua lógica⁽⁴⁹⁾. Basta salientarmos o facto interessante de que, tratando-se de uma actividade obviamente «estrutural» das sociedades capitalistas modernas, cuja importância tende claramente a crescer em proporção com o «nível de desenvolvimento» dessas sociedades, ele é, ao mesmo tempo, algo que contraria, em várias perspectivas a própria teoria económica que se propõe «explicá-las». Com efeito, e no campo que agora nos ocupa, ela começa por introduzir junto do consumidor factores de decisão estranhos aos considerados pela teoria, fornecendo-lhe «informação» de natureza socio-cultural e psicológica tendente a alterar o seu sistema de preferências e a sua própria «função de utilidade», combatendo implacavelmente toda a «transitividade» que pudesse existir nas suas decisões. A publicidade é a negação mesma da «constância» das decisões, cada dia acenando ao consumidor com um produto supostamente novo, com uma «oferta de promoção» que o incita a inverter a sua ordem de preferências. Nesse sentido, a publicidade é um factor de permanente «desestabilização», quando o mundo teórico é o do equilíbrio, se não estático, ao menos estacionário. E nem podia deixar de ser assim, quando a escalada publicitária se encontra fortemente associada a dois fenómenos que são alheios à teoria: a multiplicação (real e artificial) de produtos e tecnologias e a concentração. Neste «mundo real» imprevisível pela teoria, a publicidade desempenha uma função essencial, face à incerteza (também alheia ao edifício teórico), a qual determina riscos tanto maiores quanto maior a escala de produção. A publicidade é mesmo, nessa perspectiva, um dos elementos decisivos daquilo a que se poderá chamar «planificação monopolista», assegurando que investimentos volumosos em produções de massa encontrarão a devida resposta no mercado consumidor, por essa forma condicionado. É claro que, em face disso, também as empresas não-monopolistas são obrigadas a promover os seus produtos, o que conduz a um efeito retardador no processo de concentração: as imensas despesas efectuadas com

(49) V., em particular, GALBRAITH [1950] e [1967] e PACKARD [1958].

a publicidade, e pagas finalmente pelos consumidores, destinam-se no fundo a alimentar uma luta pela conservação de uma certa estabilidade na repartição do mercado entre empresas — quantas vezes conseguida à custa de uma simples multiplicação de «marcas» para idênticos produtos, falsamente apresentados como distintos. O gradual desequilíbrio nessa repartição, em favor das empresas mais poderosas, é quase sempre obtido através do lançamento de produtos efectivamente *novos* (o que não quer dizer que respondam a necessidades *novas*), para cujo estudo e preparação elas se encontram geralmente mais bem apetrechadas. E quando uma inovação espectacular parte de uma média empresa, ela ou é rapidamente absorvida ou se torna também rapidamente num grande potentado (exemplo disso a Xerox).

Enfim, como se pode constatar através destas breves considerações, as decisões dos consumidores relevam de mecanismos mais complexos e incontrolláveis do que aqueles sobre os quais se funda a teoria. Em particular, os critérios de decisão são, eles próprios, variáveis e *dependentes* de informação extra-preço determinada por fenómenos de interacção social ou por acções de promoção/publicidade por parte dos produtores. Boulding recorda que «tem sido feito muitas vezes o paralelo entre o voto numa eleição e o dólar que o consumidor ou o agregado familiar gastam num bem ou noutro. Numa economia de mercado, a afectação de recursos entre diferentes empregos e actividades é largamente determinada pelos “votos-dólar” das famílias e dos investidores»⁽⁵⁰⁾. Só que tal como na prática política «democrática» os votos-dólar têm pouco que ver com «livres opções» do consumidor-eleitor — são votos «orientados», balizados, exercidos sobre alternativas limitadas que as instituições (políticas ou económicas, segundo o caso) se encarregam de

(50) Não deixa de ser curioso notar aqui uma similaridade com as posições dos economistas que, nos países de Leste, se inspiram da teoria económica neo-clássica. O prof. Alec Nove reporta uma discussão que teve em Moscovo em 1967 com economistas dessa orientação, e segundo os quais «é vital que [o consumidor] esteja em condições de “votar com o rublo”. Agregando esses “votos”, o Centro descobrirá a necessidade de criar novas capacidades de produção, de reorientar a capacidade existente para novas linhas de produção, de importar, etc., etc.». (NOVE [1977], p. 179). O que está na linha do modelo de Lange que, no seu famoso ensaio de 1936, ainda hoje em grande parte o inspirador dos defensores do «socialismo do mercado», colocava como uma das suas hipóteses básicas: «As preferências dos consumidores, tal como se exprimem através dos seus preços de procura, são os critérios orientadores da produção e da afectação de recursos» (LANGE [1936], p. 92).

propagandear ou «publicitar» com os necessários ingredientes para captar a adesão.

Convém referir aqui, de passagem, um problema que tem estado, há longas décadas, no centro de grandes controvérsias entre os «welfare economists»: o das comparações interpessoais de utilidade. De facto, se tais comparações forem possíveis, poder-se-á determinar se uma situação em que m indivíduos melhoram (o seu «bem-estar», no sentido da teoria) e n indivíduos pioram, é melhor ou pior que a anterior, visto ser possível «quantificar» essas alterações de bem-estar — a comparação sendo entendida em termos de «medida relativa de quantidades (cardinais) de utilidade». Se não se admite essa possibilidade de comparação, apenas se considerando um escalonamento «ordinal», então uma situação só é melhor que outra se, no limite, um indivíduo melhorar e todos os restantes ficarem, na pior das hipóteses, na mesma — pois basta que um fique pior para que se não saiba se essa «diminuição» de bem-estar é ou não compensada pelo aumento do outro indivíduo. A adopção do critério de optimalidade de Pareto significou o abandono das comparações interpessoais de utilidade, e sobre ela assenta a chamada «New Welfare Economics», contrariamente à «velha» teoria, cujo patrono foi Pigou, o qual admitia a hipótese de um sistema de taxas e subsídios poder melhorar o bem-estar social (e tais transferências de rendimentos para uns, à custa de outros, só tinham sentido podendo efectuar aquelas comparações).

O abandono da hipótese de «comparatividade» significava, na esteira de Robbins, uma verdadeira «purificação» da ciência económica, pois aquele era um domínio, directamente ligado à problemática da distribuição, em que se tornava difícil singrar sem a introdução de «juízos de valor». Mas, simultaneamente, significava a necessidade de reconstruir a teoria sobre novas bases. Num primeiro tempo, surgiram os «critérios de compensação», primeiro de Kaldor-Hicks⁽²¹⁾, depois de Scitovsky⁽²²⁾. Só que não foi difícil demonstrar que a sua aplicação, em muitos casos,

(21) Segundo este critério, uma situação seria melhor que outra se, embora melhorando uns e piorando outros, os primeiros pudessem compensar os segundos do seu prejuízo e, mesmo assim, ficarem melhor. (Compensação que poderia ser efectiva, ou apenas potencial — esse era o domínio do «político»).

(22) Segundo este critério, uma situação seria melhor que outra se, verificado o critério anterior, além disso os potenciais perdedores pudessem compensar os potenciais ganhadores de forma a poder dissuadi-los de efectuar a mudança, ficando os primeiros, ainda assim, melhor do que ficariam se ela se fizesse.

conduzia a impasses — ou seja, a situações em que não era possível ao economista, objectivamente, dizer se um certo «estado» era *melhor* ou *pior* que outro, isto é, se o «bem-estar social» aumentara ou diminuira.

A perplexidade causada pela sensação de vazio em que se encontravam os economistas face à possibilidade de sequer se pronunciar sobre a comparação *económica* de dois estados ou organizações sociais alternativas, foi acrescida com a demonstração por Arrow de que, em condições de «livre escolha» democrática (excluídas as comparações interpessoais), era impossível determinar uma função de preferência social *compatível* com as funções de preferências individuais⁽⁵³⁾. A partir daí, houve que fundar o novo edifício teórico na estrita optimalidade de Pareto, ou «critério de eficiência paretiana» (eventualmente «alargado» por testes de compensação), e procurar as condições de equilíbrio admitindo apenas a «ordinalidade das preferências». Como, porém, é sabido existirem infinitos óptimos de Pareto (cada um correspondendo a uma distribuição), e por outro lado se reconhece igualmente a pouca operacionalidade prática de tal critério, a nova «welfare economics» está ainda muito mais longe das realidades do que a «velha» — é de facto uma pura abstracção matemática⁽⁵⁴⁾. Na expressão de Dobb, «esta [a velha “Welfare Economics” de Pigou] postulava como norma a maximização de qualquer coisa chamada “utilidade” (o que pelo menos tinha um *pedigree*), e fundava os seus teoremas neste objectivo comparativamente simples e reconhecível. Pode discutir-se sobre isso; os políticos podiam ser persuadidos a fazê-lo ou a recusá-lo (p. ex. com o argumento de que “a defesa é melhor do que a utilidade”); não havia mistério ou dissimulação sobre

(53) «Se excluirmos a possibilidade de comparações interpessoais de utilidade, então os únicos métodos para passar das preferências individuais a preferências sociais, satisfatórios e definidos para uma vasta gama de conjuntos de “ordenações” individuais, são os impostos ou ditatoriais» (ARROW [1950], p. 342). Uma função de escolha social é *imposta* se é completamente independente das ordenações de preferência individuais. É *ditatorial* se identifica a ordenação da sociedade com a de determinado indivíduo.

(54) O que não impede que muitos vejam nisso um progresso teórico. Rapoport, ao examinar as razões que julga terem contribuído para uma resistência generalizada à re-introdução da hipótese de comparações interpessoais de utilidade, refere o seguinte: «Um matemático considera que uma teoria deveria ser tão generalizada quanto possível. A generalização implica um “relaxamento” da base axiomática subjacente. Portanto, uma teoria matemática parecerá “melhor” se se funda em menos axiomas, sendo bem-vindas as oportunidades de “deixar cair” certas hipóteses, por exemplo a hipótese de comparações interpessoais» (RAPOPORT [1975], p. 22).

os métodos pelos quais o objectivo podia ser atingido, se se quisesse atingi-lo». (DOBB [1968], pp. 115-116). De algum modo se pode dizer que, ao abandonar a hipótese das comparações interpessoais, os economistas teóricos abandonavam com isso a hipótese da sua própria utilidade social... Motivo de regozijo para Robbins, mas de grande frustração para muitos deles, conscientes de que, quisessem ou não, estavam «condenados a intervir», até porque, além de «cientistas», eram «cidadãos» — a tal servidão das «ciências humanas».

Daí que, paralelamente ao descrédito que envolveu esta linha de pensamento, outros tenham tentado recuperar para a «objectividade científica» a possibilidade de comparações interpessoais de utilidade. Um grande apoio nesse sentido veio da divulgação da «teoria dos jogos», por von Neumann e Morgenstern, em meados da década de 40. Independentemente do próprio contributo de von Neumann à «economia matemática», a partir da inserção do «mercado perfeito» na teoria geral dos jogos com n jogadores de soma não-nula⁽⁵⁵⁾, e da sua formulação de um modelo de crescimento «não-ortodoxo», o ponto que aqui interessa mencionar é o da introdução de uma «certa cardinalidade» na avaliação das utilidades esperadas, embora as suas hipóteses não conduzam a uma aceitação das comparações interpessoais no sentido mais geral. De qualquer modo, como refere Rapoport, o que surge de novo é uma «ligação do conceito de utilidade a dados empíricos, logo uma operacionalização do conceito»⁽⁵⁶⁾.

Na realidade, não se foi longe neste domínio, e não é difícil de imaginar porquê, depois do que já dissemos: dado ter sido possível construir modelos de equilíbrio geral prescindindo daquela hipótese, preservou-se a pureza da «ciência económica». E, no entanto, cada dia que passa os economistas pronunciam-se em favor de ou contra políticas económicas que, por mais implicitamente que seja, estão a apoiar-se em comparações daquele tipo, na medida em que conduzem a transferências de rendimentos ou de recursos de uns agentes económicos para outros não determinadas pelo livre jogo das forças de mercado. «Escusado é dizer

(55) Jogo, no sentido da teoria, é um conflito «formalizado, em que são conhecidas as regras (ou as «restrições»). Um jogo de soma não-nula é aquele em que o que perde um jogador não é necessariamente ganho pelo outro (nesses jogos podem perder ambos — ou ganhar ambos, se fizerem «coligações»). V. RAPOPORT [1962].

(56) RAPOPORT [1975], p. 22.

que, em qualquer sociedade, todas as noções de justiça e equidade implicam comparações interpessoais de utilidades, implícitas ou explícitas»⁽²⁷⁾.

Estas considerações restituem-nos ao mundo dos comportamentos sociais e económicos *reais* dos indivíduos *reais*. Os «votos» que tais comportamentos reflectem nunca são «independentes» e, ache-se isso um bem ou um mal, é essa interdependência (de que a comparação interpessoal de utilidades será apenas um aspecto) que permite a formação de «consensos», ainda que — e necessariamente — parciais. Um exemplo de agregação *a priori* de preferências individuais é o de uma votação entre 2 ou mais «programas» alternativos de partidos políticos. É o eleitor que efectua, ele-próprio, a adequação das suas preferências individuais às várias alternativas *globais* que lhe são propostas (os programas), escolhendo uma, a qual, sem respeitar necessariamente a sua própria «ordenação de preferências» (no momento do voto, entenda-se), é a que *menos conflitos* com ela lhe suscita — na linguagem da teoria, ele vota numa certa «função de preferência social», aquela que lhe maximiza o saldo de ganhos e perdas na utilidade esperada por via da execução do programa que a exprime. A «impossibilidade» de Arrow é levantada constantemente, por este e outros meios, pelo simples facto de que as suas «condições democráticas» são puramente teóricas e de nenhum modo correspondem à prática social⁽²⁸⁾.

Se passarmos agora ao domínio do comportamento dos empresários, ou dos investidores em geral (públicos e privados), aqui maior ainda, se possível, é o divórcio entre a teoria e a realidade. E é-o, entre outras, por duas grandes ordens de razões. Em primeiro lugar porque as decisões dos investidores são substancialmente decisões com efeitos a médio-longo prazo, pelo que os elementos que as devem fundamentar estão eivados de elevado grau de *incerteza*. Assim sendo, o que procuram acima de tudo os investidores são métodos ou modos de redução da incerteza — e nesse campo a teoria económica pouco tem a oferecer-lhes. Em segundo lugar porque os empresários, como já referimos, vieram a consti-

(27) RAPOPORT [1975], p. 28.

(28) Convém notar que, segundo Arrow, as suas «condições» seriam respeitadas, e, portanto, não se verificaria a «impossibilidade», se todas as funções de preferência individuais fossem «single peaked», isto é, apresentassem um máximo único ou um «plateau». Mas o que sucede, na prática, é que não só o resultado nunca é rigorosamente consistente com as funções de preferência individuais (mas um «compromisso» com elas), como essas mesmas funções são interdependentes — os eleitores são influenciados uns pelos outros, há consensos prévios, etc.

tuir eles-próprios um excelente mercado para as «ciências da decisão e da gestão», domínios muito mais pragmáticos e conscientemente normativos, ainda que autoproclamando-se de científicos, os quais, com a única excepção do campo da «análise de investimentos» (em que poderemos incluir certas aplicações mais ambiciosas da programação matemática), são alheios aos pressupostos da «ciência económica».

Note-se, antes de mais, que a simples aceitação do facto de que todas estas técnicas de gestão visam, de um modo ou de outro, a maximização do lucro só aparentemente tem que ver com esse mesmo objectivo segundo o concebe a teoria. Com efeito, pode maximizar-se o lucro a curto ao longo prazo, estritamente em função dos preços de mercado actuais ou de preços «estimados» para os próximos anos, em total independência dos competidores ou no quadro de uma «estratégia» que tenha em conta os comportamentos previsíveis (ou supostos) destes, como objectivo «único» ou como objectivo principal dentro de um conjunto de objectivos contraditórios que há que compatibilizar, etc., etc. Ora, na prática, é quase sempre a segunda de cada uma destas situações alternativas que se verifica, quando seriam as primeiras as conformes com a teoria. Dale, um «clássico» das ciências de gestão, dá-nos um exemplo muito simples das limitações que a mera aplicação do «raciocínio marginal» pode encontrar ao confrontar-se com elementos extra-económicos: «Seja uma companhia que tem 2 vendedores cobrindo o Estado de Nova York, um afectado a N. York City, o outro ao resto do Estado. Como o número de clientes potenciais é muito grande, os 2 vendedores não têm tempo de os contactar todos, embora se ocupem, obviamente, dos mais importantes. Se a companhia divide o Estado em 3 partes em lugar de duas e contrata um 3.º vendedor, quer as vendas totais quer os lucros totais deverão aumentar, porque aumentará a sua parte de mercado. No entanto, à medida que um 4.º, um 5.º, um 6.º vendedor (e por aí adiante) são contratados, os clientes afectados a cada um tornam-se cada vez menos numerosos, e menor a parcela que cada um pode vender, ainda que as vendas e lucros totais da companhia continuem a crescer. Em dado momento, o lucro adicional obtido pela admissão de um novo vendedor igualará exactamente o salário que a empresa lhe paga, pelo que ela deverá parar, já que a partir daí o aumento do número de vendedores lhe reduzirá o lucro». E o autor comenta: «A análise marginal é útil como guia de decisão em muitos casos, mas não pode ser utilizada para evitar todos os riscos, permitindo rotinar as decisões. Mantendo-se constantes todas as condições, talvez pudesse sê-lo, só que todas as condições muito raramente se mantêm iguais. P. ex. no caso dos vendedores, teria de admitir-se que os salários dos vendedores,

a sua eficiência e esforço, e o território potencial total se manteriam invariáveis [ao longo do processo]. Mas é muito mais provável que os melhores vendedores deixassem a empresa à medida que fossem vendo as suas áreas de trabalho ser continuamente reduzidas, isto para apenas indicar uma das incertezas da situação»⁽⁵⁹⁾. Isto significa que, *na realidade*, o empresário, na ausência de quaisquer outros factores, *não pode* maximizar o lucro sem entrar em conflito com outro eventual objectivo (que, pelo seu lado, também concorre para o aumento dos lucros), ou seja o de conservar os seus melhores vendedores: tem de parar antes, num momento em que o lucro marginal (logo, a «produtividade marginal» do vendedor adicional) ainda seria francamente superior ao custo marginal (desse mesmo vendedor).

As chamadas «ciências da gestão» nasceram no campo da organização e da administração das empresas. Até à 2.^a guerra, os nomes que pontuaram estes novos domínios foram os Taylor e Fayol, foram sociólogos, como Weber, psicólogos, como Elton Mayo e Lewin. Durante a 2.^a guerra, e por exigências militares, nasceram a «investigação operacional» e a «teoria dos sistemas». Logo em seguida, surgiu a «teoria dos jogos», já atrás mencionada. Simultaneamente, a «sociologia industrial» e a «psicologia industrial», de base empírica, conheceram um enorme desenvolvimento. Enfim, a análise «Bayesiana»⁽⁶⁰⁾ completou um poderoso instrumental destinado a apoiar as empresas na formulação das suas decisões face ao «environment». As palavras «estratégia» e «incerteza» surgem constantemente nos numerosíssimos trabalhos em todos estes campos. À incerteza já largamente nos referimos como intratável pela «ciência económica». E, no entanto, um «clássico» da «ciência da gestão» abre o seu primeiro capítulo com a crua afirmação de que «um problema básico da profissão de gestão [*management*] é o de tomar decisões razoáveis face à incerteza ou conhecimento incompleto quanto às consequências das acções a empreender»⁽⁶¹⁾. No que respeita à estra-

⁽⁵⁹⁾ DALE [1978], pp. 417-418.

⁽⁶⁰⁾ Ou seja, a teoria da decisão cujo ponto de partida é o teorema de Bayes, segundo o qual, dados dois acontecimentos A e B, cujas probabilidades são P(A) e P(B), se verifica a relação

$$P(A/B) = \frac{P(B/A) \cdot P(A)}{P(B)}$$

em que P(A/B) e P(B/A) são as probabilidades «condicionais» de A e de B (isto é, se o outro acontecimento — B e A, respectivamente — tiver ocorrido).

⁽⁶¹⁾ MORRIS [1968], p. 3.

tégia, ela é simplesmente uma ideia ausente da teoria económica: com efeito, o elemento crucial de uma estratégia é o desconhecimento (e a forma de ter isso em conta) do «que farão os outros implicados na situação em análise». A teoria dos jogos é, de resto, essencialmente, uma teoria das estratégias possíveis em situações de conflito que possam caber na designação de «jogo» (v. nota 55 acima). De resto, a própria noção de conflito não cabe nos mecanismos do «equilíbrio geral», segundo os quais os agentes económicos não entram em conflito, no sentido rigoroso da palavra, pois cada um persegue a maximização da sua função de utilidade *independentemente* de todos os outros, e não em *confronto* com eles. Não é por acaso que uma boa parte dos parâmetros que surgem nas «ciências de decisão» se inspiram da sociologia (em particular da sociologia das «organizações») e da psicologia (em particular da escola «behaviorista»): os comportamentos humanos em situações conflituais, individuais ou em pequenos grupos, têm sido objecto de numerosos trabalhos nesses domínios. A utilização de grupos, ou de «coleções de indivíduos», com perspectivas supostamente contraditórias, têm estado precisamente na origem de múltiplos métodos tendentes à obtenção de informação sobre o futuro e mesmo à formulação de decisões colectivas, ainda que neste último caso surja frequentemente o espectro do teorema de Arrow a contrariar os esforços teóricos no sentido de conseguir uma agregação consistente das preferências individuais de modo a obter uma «função de utilidade do grupo»⁽⁶²⁾. O que não impede que, empiricamente, se vão considerando como boas as aproximações conseguidas por técnicas largamente «subjectivas». Um conhecido exemplo é o método de Delphi, desenvolvido nesse «pool de cérebros» que é a Rand Corporation, especialmente concebido para «prever» os desenvolvimentos tecnológicos e as respectivas datas de ocorrência⁽⁶³⁾: a «objectividade» (ou grau de confiança) da informação produzida resulta da confrontação, em voltas sucessivas, das opiniões, ou probabilidades subjectivas, de numerosos especialistas que progressivamente as vão ajustando em função das «ordenações» de todos os outros, não identificados.

Em todas estas teorias, o decisor (ou «decision-maker», como é correntemente designado) continua a ser considerado basicamente um ser perfeitamente racional, não no sentido de que «se comporta conformemente com os princípios da teoria económica» mas no sentido em que se

(62) Sobre este ponto, v. DALKEY [1975], p. 46.

(63) Para uma descrição sucinta do método, v. DALE [1978], pp. 231-232.

supõe que tomará a *melhor* decisão das que lhe são possíveis no contexto e dentro dos parâmetros em que é obrigado a mover-se, desde que seja capaz de formular a sua «escala de critérios/objectivos», de reunir e organizar a informação relevante e, com ela, definir com precisão as alternativas que se lhe oferecem e as respectivas consequências «esperadas»⁽⁶¹⁾. Os «cientistas da decisão» não aspiram a mais do que ajudá-los nessa tarefa. «Existe um considerável corpo de evidência a sugerir que os gestores são decisores inteligentes e sabedores [*skillful*], e que quem quer que se proponha melhorar a eficácia das tomadas de decisão dos gestores é imprudente se supuser o contrário. (...) Os cientistas da gestão não têm mais para oferecer do que um método para se mover de forma lógica [*reasoned*] e consistente desde as decisões simples que um gestor pode tomar satisfatoriamente sem assistência, até às decisões complexas que estão para além da sua experiência prévia. (...) Procuramos uma "libertação" da sua inteligência, uma expressão completa e efectiva das suas capacidades, não um molde rígido em que o seu pensamento fique espartilhado»⁽⁶²⁾. Mas ainda neste campo há os mais pragmáticos («normativos») e os mais teóricos («explicativos»). Jacob Marschak refere, por exemplo, que os trabalhos de dois psicólogos britânicos «foram criticados por R. J. Audley por negligenciarem "o problema essencialmente educacional de fazer com que as decisões dos homens se conformem mais estritamente com princípios normativos aceitáveis"; e D. V. Lindley apelou para os psicólogos: "Porque passam vocês o vosso tempo a estudar como as pessoas tomam decisões? Não seria melhor dedicarem as vossas energias a ensinar-lhes os princípios da máxima utilidade esperada?"»⁽⁶³⁾. E Marschak comenta: «Em boa verdade, estas críticas aos estudos descritivos dos psicólogos ignoram que, por exemplo, um gestor de vendas ou um general do exército tem de saber não só como *ele-próprio deveria* comportar-se mas também como *outros indivíduos se comportam*: os consumidores, os soldados, os concorrentes ou adversários»⁽⁶⁴⁾.

(61) Para DALE, decisão *racional* é a que é tomada «tendo em vista atingir objectivos bem definidos e depois de ter em devida consideração as alternativas e as suas consequências» (DALE [1978], p. 438), ou seja, é finalmente uma decisão *razoável*.

(62) MORRIS [1968], pp. 18-20.

(63) MARSCHAK [1975], p. 3.

(64) *Id.*, *Id.*

De um modo ou de outro, pode sintetizar-se dizendo que as chamadas teorias de decisão se desenvolveram na medida exacta em que a concentração económica, a competição monopolista e o rápido «progresso» tecnológico tornaram patente a total incapacidade de resposta da «teoria económica» face a decisões dos «gestores» cada vez mais complexas e arriscadas, tendo cada vez mais de ter em conta múltiplos factores (a interdependência das decisões, os contextos conflituais, as probabilidades — objectivas e subjectivas —, a *necessidade* de consensos, uma verdadeira «avalancha informativa» implicando meios de triagem e processamento, variáveis políticas e monetárias^(*), etc., etc.) e de compatibilizar múltiplos objectivos^(**). Isto é, mesmo no plano microeconómico, e a TEG é eminentemente uma teoria da «microeconomia», cada vez está mais longe da realidade a figura «axiomática» do decisor isolado e confrontado com preços e recursos, sobre os quais disporia de uma informação completa.

E, aliás, interessante mencionar aqui um fenómeno muito curioso, com certa analogia com o que adiante observaremos ao examinar as concepções dos modernos economistas matemáticos dos países de Leste (nomeadamente soviéticos, checos, polacos e húngaros). Ao ler os textos destes economistas, é frequente vê-los citar Marx e Lenine, numa procura desesperada de adequar a teoria económica que propõem (muito especialmente no domínio crucial da «formação dos preços») à ortodoxia vigente. Compreende-se, no entanto, sem qualquer dificuldade, a artificialidade do processo, já que é a própria natureza das suas análises que *nega* a validade de tais «cumprimentos», feitos de resto quase sempre

(*) Estas últimas de crescente importância com a explosão das multinacionais. Por um lado, sabe-se como os investimentos e as «estratégias» das multinacionais são sensíveis à conjuntura política nos países onde têm ou projectam ter interesses, a qual constitui um importante factor nas suas decisões. Por outro, é também conhecido o papel das multinacionais na especulação monetária internacional: muitas das decisões que maior peso têm na sua prosperidade financeira têm muito pouco que ver com investimento, produção ou vendas, situando-se no estrito (mas rendoso) plano do «jogo» sobre as taxas de câmbio, com transferências maciças de capitais líquidos flutuantes.

(**) O próprio objectivo *lucro*, cuja maximização, em teoria, se pode aceitar ser o objectivo *último*, ainda que «constrangido» pelos restantes, não é algo rigorosamente definido. Para citar apenas um exemplo, num inquérito feito às 500 maiores empresas da Fortune em 1975, o critério financeiro prioritário era, para 37% o índice «lucro/activos», para 36% a «taxa de crescimento do dividendo por acção», para 15% os «lucros agregados totais» (PETTY, SCOTT e BIRD [1975]).

por razões meramente táticas. Pois também ao passar em revista os trabalhos dos matemáticos e economistas, «cientistas da gestão e da decisão», são constantes as referências aos grandes nomes da «ciência económica», aos seus postulados, à axiomática «geralmente aceite». E, como nos anteriores, é fácil perceber que é a própria natureza do que se está tratando que *exclui* a problemática ortodoxa. A reverência às ortodoxias, que em ambos os casos reveste muitas vezes a forma de utilização das mesmas *palavras* com sentidos totalmente diferentes, encobre a sua efectiva «negação»: é um artifício que permite aos «novos teóricos» o direito de cidade, diluindo a «discontinuidade» numa aparente «continuidade».

Falta referirmo-nos a dois aspectos de «técnicas» económico-matemáticas enquadráveis na problemática da decisão, e que são talvez as que mais largamente têm sido utilizadas pelos «decisores» empresariais: as técnicas da «investigação operacional» e os métodos de «avaliação de projectos».

A investigação operacional é hoje, em particular na literatura americana, identificada pelas letras OR/MS: «operations research/management science». É, pois, de algum modo identificada com «gestão científica», e os que a cultivam reclamam-se habitualmente da paternidade de Taylor. De facto, trata-se da aplicação de métodos matemáticos (ou «quantitativos») a problemas de organização e planeamento, não necessariamente empresarial: a OR nasceu, de resto, com um grupo de cientistas contratados pela RAF durante a 2.^a guerra para estudar a melhor forma de «gerir» os meios limitados em aviões e pilotos de modo a obter os melhores resultados operacionais — minimizar as perdas britânicas e maximizar as perdas da aviação alemã. Isto é, contrariamente às teorias referidas anteriormente, a OR não se ocupa dos comportamentos dos decisores, nem do seu esclarecimento quanto a objectivos, funções de utilidade, formações de consensos, etc. O seu campo é essencialmente o da análise quantificada das consequências de alternativas de acção, de forma a *optimizar* a utilização de meios de que dispõe o decisor, supondo que ele é capaz de formular com precisão a função a optimizar. Os problemas quase sempre revestem a forma de uma maximização de receitas, lucros ou benefícios, em geral (que podem ser expressos em termos físicos, como uma «produção», p. ex.) ou uma minimização de custos (que podem ser expressos em «tempos de espera», «tempos de transporte», «percursos», «stocks», etc.).

Não nos interessa, obviamente, passar em revista os vários métodos descritos nos manuais de investigação operacional, desde a programação

linear (a que aliás já nos referimos a propósito da dualidade, e a que voltaremos) à teoria das filas de espera, nem os numerosíssimos campos de aplicação em que têm sido utilizados. Tendo presente — e convém não o perder de vista — o nosso objectivo, ou seja, o da análise da adequação da «teoria económica» às condições reais e *possíveis* em que são tomadas as decisões que têm que ver com a «afecção de recursos», é-nos da maior utilidade situar aqui uma breve discussão sobre a teoria e a prática da «otimização». Tecnicamente, o ponto de partida é simples e acessível a qualquer estudante de álgebra minimamente iniciado na teoria das funções. O mais simples problema de *extremum* é o cálculo do máximo ou do mínimo duma função a duas variáveis, contínua, que admite derivadas de 2.^a ordem, cuja representação gráfica é imediata e sugestiva. A generalização a n variáveis, e portanto a um espaço a n dimensões é apenas uma extensão do *mesmo* problema, a um nível de abstracção que já não permite uma visualização física, mas admite sem dificuldade uma interpretação racional, seja ela de ordem económica ou outra, segundo a natureza da função e das variáveis em causa. Assim sendo, torna-se indispensável examinar, caso a caso, sempre que surge o qualificativo «óptimo» ou a expressão «otimizar», *de que óptimo* se trata, e quais as condições em que é obtido. Já vimos que a adopção pela teoria económica do «óptimo de Pareto» como identificado, em determinadas hipóteses, ao equilíbrio geral dum sistema económico de concorrência perfeita num dado *instante*, excluiu, só por si, as aspirações a um *optimum optimorum*, já que se trata de um óptimo localizado no tempo e no espaço (porque associado a uma dada distribuição dos recursos). Mas, ainda assim, é um óptimo *global* pois, nesse momento e para essa distribuição, é, necessariamente (aceites as hipóteses), o estado a que corresponde a afecção mais «eficiente» de *todos* os recursos em *toda* a economia. Uma questão que surge de imediato, face à evidente inadequação ao real em aspectos de relevante importância (economias de escala, economias externas, investimentos não-produtivos crescentes do sector público, incerteza, etc.) das hipóteses teóricas da «concorrência perfeita», é a seguinte, na formulação que lhe dá Dobb a propósito da regra do «marginal cost-pricing», a expressão normativa mais generalizada daquela teoria: «Aparentemente, é uma regra de “tudo ou nada”. Se a regra não é aplicada em certos pontos, pode ser mesmo prejudicial para a afecção adequada dos recursos tentar aplicá-la em outros. Segue-se que a aplicação parcial da regra é melhor que nada? Quando é parcialmente aplicada, diz-nos o princípio alguma coisa quanto à relação [preço/custo marginal] a que se deve apontar em qualquer caso parti-

cular? Uma conclusão geralmente aceite é a de que não, e quem nem sequer podemos saber a *directão* em que se situa a resposta correcta (a chamada teoria do "second best")» (DOBB [1968], p. 75). Sen, por sua vez, afirma de igual modo que «se um mercado é imperfeito, então não se pode dizer que o melhor que os outros decisores podem fazer é seguirem eles-próprios as regras da concorrência (...). Se há imperfeição em qualquer parte, então precisamos de um novo conjunto de cálculos para atingir o por vezes chamado "second best" (SEN [1965], p. 58). O próprio prof. Mishan, o grande optimista da «welfare economics» que, embora constatando o descrédito e as desilusões em que a teoria se foi afundando, procura sempre encontrar algo de prático que, apesar de tudo, dela se possa extrair, diz o seguinte: «Relativamente à teoria do "second best" (70), p. ex., podemos admitir que *em geral* não podemos dizer nada na ausência de optimização universal; mais ainda, que o vasto e complexo conhecimento requerido para se poderem deduzir soluções de "second best" quantitativamente exactas não estará ao nosso dispor num futuro previsível» (71). Ainda assim, sugere diversas situações em que se verificam «restrições» específicas em certas partes do sistema e em que o simples «hom-senso» (ou seja, a aplicação das regras derivadas da teoria) permitem «dizer qualquer coisa» sobre o que fazer para aproximar o sistema do «óptimo». E conclui curiosamente: «Isto é quase tudo o que estamos preparados para oferecer como sugestões práticas que, ainda que certamente grosseiras — uma espécie de "third best" — são muitos superiores à conclusão assaz paralisante de que, a não ser que sejam preenchidas todas as regras de optimalidade em toda a parte, nada se pode dizer (...)» (72). Como se vê, já vamos num "third best", mesmo assim só aplicável em situações particulares, elas próprias extremamente irrealis, pois tem-se sempre em conta a existência de um «free sector» cuja importância é relevante para a aplicabilidade das «sugestões», quando é óbvio que, pelo contrário, só em domínios muitíssimos restritos se poderá encontrar por vezes mercados «aproximadamente per-

(70) Esta teoria foi formulada em LIPSEY & LANCASTER [1956-57]. Baumol enuncia-a sumariamente do seguinte modo: «Em resumo, este teorema [do «second best»] afirma, com base numa discussão matemática, que, numa situação concreta caracterizada por *qualquer* desvio da optimalidade "perfeita", medidas de política parciais que eliminem apenas alguns dos desvios do "arranjo" óptimo podem resultar num decréscimo líquido do bem-estar social» (BAUMOL [1965], p. 138).

(71) MISHAN [1962], p. 205.

(72) Id., p. 215.

feitos». Mais recentemente Baumol/Bradford demonstraram um teorema que, segundo eles, constitui a “única prescrição concreta para qualquer problema de *2nd best* que já apareceu na literatura”⁽⁷³⁾, e que visa a determinação de desvios óptimos ao “marginal cost pricing”, conduzindo a um sistema de preços *quase-óptimos*, no caso de a única restrição ser a existência de um sistema de financiamento público de despesas sociais. Isto é, a chamada optimalidade em sentido global é algo que pertence exclusivamente ao domínio da abstracção matemática. Não é a esse tipo de optimalidade que, de um modo geral, se dirige a investigação operacional. E desde já convém, portanto, esclarecer que as técnicas matemáticas de optimização aplicadas à gestão, ou a problemas de «organização de meios para atingir um determinado fim», confinam essa busca do «extremo» ao problema concreto a resolver, não podendo *objectivamente* concluir-se que a prossecução desse óptimo será socialmente benéfica, ainda que em casos particulares se possa presumir *razoavelmente* que o seja. Assim, por exemplo, a adopção de uma alternativa (para um programa de produção, ou de distribuição de produtos, ou de dimensionamento do número de postos de acostagem de um porto, ou de uma rede de armazéns, etc.) que conduza a uma «economia de recursos» *matematicamente demonstrável* poderá admitir-se que é economicamente «mais eficiente» que outras alternativas estudadas, e, portanto, socialmente vantajosa *em si*. Mas nem do ponto de vista económico, e muito menos do ponto de vista social, nos podemos pronunciar em definitivo; apenas supor que é *razoável*, em primeira aproximação, que se afirme isso, e, *na ausência de outras considerações e/ou implicações*, considerar tal decisão como a melhor possível. De facto, a tal demonstração matemática, em princípio tecnicamente neutra, trabalhou com parâmetros e funções que podem não ser, eles e elas, «neutros» — daí que mesmo a conclusão económica possa não ser pacífica. Quanto à conclusão social, basta determo-nos numa simples questão: não pode ser socialmente indiferente o *destino* dos recursos economizados, ou seja, o facto de que o benefício só é, finalmente, *real* se esses recursos forem aplicados em algo socialmente *mais útil* do que a sua aplicação inicial. O que coloca os famosos «juízos de valor», os famosos «consensos» ou «conflitos» que são da ordem do *político*, se não do *ético*, e a que o económico é, enquanto tal, inacessível. Quer isto dizer que não é socialmente indiferente *quem* economiza recursos e quem beneficia dessa economia,

(73) BRAUMOL/BRADFORD [1970], p. 266.

ainda que, como dissemos, em primeira aproximação, tal economia possa ser vista como «um bem»:

Encontramo-nos, pois, nos domínios do que é comum designar como «sub-óptimos», que importa não confundir com os «second bests» que acima referimos, os quais, *se fosse possível calculá-los*, seriam óptimos, no pleno sentido, apenas para condições restritivas. Mas, para se ter a noção de quanto estes conceitos são imprecisos e variáveis, não só de situação para situação, como de perspectiva para perspectiva, se não de autor para autor, convém desde logo dizer que a própria noção de sub-óptimo nada tem de rigoroso, simplesmente significando que se trata de uma solução «que fica aquém do óptimo». Mas pode ficar aquém por várias razões. Por exemplo, num problema de programação por iterações sucessivas, se se chamar «óptimo» à solução final que resultará da chamada «convergência do sistema», o tempo e/ou o custo necessários para atingir essa convergência podem justificar que não se leve o processo até final, considerando-se mais vantajoso suspendê-lo no momento em que se atingiu uma «razoável» aproximação, ou seja, uma solução sub-óptima. Já nos manuais de investigação operacional é corrente colocar noutra perspectiva a chamada «sub-optimização». O exemplo mais corrente é o de objectivos conflituais dentro de uma organização, p. ex., entre a direcção de produção — para quem o «óptimo» seria dispor constantemente das máquinas mais modernas, produzir o mesmo tipo de produto por um período o mais longo possível, poder contar com abundância e diversidade de peças de reserva, se não de máquinas em «stand-by», com um serviço de conservação plétórico e qualificado, etc. —, a direcção financeira — para quem o óptimo seria manter os stocks (nomeadamente de peças de reserva) no mínimo, escalonar com prudência os investimentos (nomeadamente, a aquisição de novas máquinas), reduzir quanto possível as despesas com pessoal (em particular, pessoal indirecto, de armazenagem e de conservação), etc., etc. —, a direcção de estudos — para quem o óptimo seria ter a unidade produtiva à disposição para ensaiar novos produtos, dispor de salas de desenho e laboratórios de ensaio bem apetrechados, etc., portanto em oposição aos dois anteriores —, etc., etc.⁽¹⁾. Ao estabelecer um programa, ou uma «estratégia», a administração terá de combinar de alguma forma estes interesses diversos, bem como outros, embora necessariamente não possa ter em conta todas as perspectivas diversas existentes na «organização». A so-

(¹) FAURE, BOSS e LE GARFF [1961], pp. 18-19, DAGE [1978], p. 552.

lução final será, pois, «sub-ótima» para cada um daqueles directores, e sê-lo-á *também* para a administração, não só por lhe ser impossível fazer intervir todas aquelas ópticas como pelas razões já vistas anteriormente no que respeita à informação (selecção e quantificação dos parâmetros, equacionamento das restrições, incerteza, etc.) e aos próprios limites inerentes à função a maximizar.

Resta-nos, para finalizar este longo, ainda que sumário, percurso relativo aos problemas de decisão, fazer alguns comentários àquilo que um especialista designou como «indubitavelmente a forma mais usada, e porventura a mais útil, de "welfare economics" aplicada»⁽¹⁵⁾. Trata-se das várias técnicas de avaliação de projectos ou, numa expressão mais geral, de análises «custo-benefício». Também neste caso, e por idênticas razões, não se trata aqui de examinar as numerosas técnicas (e controvérsias em torno delas) que, nas últimas décadas, têm vindo a ser propostas para efeitos de análise de investimentos. Interessa-nos, antes, penetrar um pouco na «filosofia» que lhes tem estado subjacente, e verificar em que medida o percurso dos especialistas neste campo tem sido um esforço constante para, face a uma realidade que nega a teoria, tentar «aplicar a realidade à teoria», e não propriamente o contrário. E, a aceitarmos o ponto de vista daquele economista, constataremos que mesmo a mais útil das aplicações da «ciência económica» só existe e ocupa centenas se não milhares de páginas de revistas especializadas anualmente porque os empresários se não comportam de acordo com os «axiomas de comportamento» que lhe servem de base... Mais: porque cada vez mais decisões são tomadas por um decisor que a teoria desconhece — os poderes públicos.

É interessante começar por notar que o critério-base, ainda hoje, de avaliação de projectos de investimento provém de um homem que, segundo alguns, lançou a teoria neo-clássica «na ruína e no desdém» — Keynes⁽¹⁶⁾. De facto, a «eficiência marginal do capital» (na realidade,

(15) LAL [1974].

(16) «A teoria geral, se a vimos à luz do próprio reconhecimento final de Keynes sobre o seu significado no seu artigo do *Quarterly Journal*, era uma teoria económica da desordem. A análise da *business life* como a aplicação permanente da razão a circunstâncias variáveis, mas conhecíveis e coerentes, a análise da conduta dos negócios como uma resposta informada, fria e corajosa a uma corrente de acontecimentos compreensíveis e largamente previsíveis, foi destruída, rejeitada, lançada na ruína e no desdém». (Shack, cit. em KREHM [1977], p. 66). Relevado o evidente exagero, é certo que Keynes compreendeu muito melhor que os seus predecessores os mecanismos reais da economia de mercado e, sobretudo, se colocou

do «investimento») é o fundamento dos conhecidos critérios da «laxa de rendibilidade interna» ou do «benefício actualizado»⁽¹⁷⁾, que na prática que se foi apurando nas últimas décadas, isto é, na perspectiva concreta do «investidor», privado mas também público, só muito longinquamente tem que ver com o «marginal cost-pricing». Além de que, convém também desde já sublinhá-lo, mesmo a aplicação corrente destes critérios a decisões de investimento ainda hoje é feita apenas por uma escassíssima minoria de empresários, ainda que certamente os determinantes da actividade económica. Os restantes, de algum modo, continuam a comportar-se de uma forma muito mais próxima do tão discutido modelo de Kalecki, isto é, calculando custos médios e juntando-lhe uma «margem» variável, em cuja determinação é justamente fundamental o «grau de imperfeição do mercado»⁽¹⁸⁾.

Pode dizer-se que o problema da análise de projectos passou por 4 fases sucessivas, desde os primeiros anos 50, quando a questão começou a ocupar seriamente numerosos economistas. A primeira fase abordou quase exclusivamente a avaliação do ponto de vista empresarial, estando-lhe subjacente a perspectiva ortodoxa de que, ao maximizar o lucro, o empresário estava necessariamente a contribuir para o aumento do «welfare» colectivo.

Nessa fase, em que a óptica era predominantemente financeira, o problema posto era essencialmente o da avaliação de um único projecto e tratava-se de encontrar um método que permitisse ao investigador compará-lo com a alternativa *nula*, correspondente a ficar com os fundos inactivos, portanto remunerados à taxa de juro bancária. O cálculo da taxa de rendibilidade interna veio responder a esta questão: um projecto de investimento cuja TIR seja r equivale rigorosamente a colocar esse mesmo capital, durante os n anos de «duração do projecto», a render

num «referencial» muito mais fecundo — o da macroeconomia. Não se preocupou excessivamente com os comportamentos individuais nem com a sua articulação minuciosa em termos de sistema, mas com as variáveis «resultantes» (ou «motoras») do seu funcionamento global.

(17) «A Taxa Interna de Rendibilidade representa assim o rendimento do investimento acima do seu custo (*return over cost*), noção que na terminologia de J. M. Keynes corresponde ao conceito de *eficiência marginal do capital* (*marginal efficiency of capital*)» (PEUMANS [1971], p. 50). Na realidade, a «correspondência» não é matematicamente rigorosa, ainda que sejam conceitos afins. Sobre este ponto v. SANTOS, A. & BAPTISTA, A. F. [1978], pp. 5-6.

(18) KALECKI [1954], p. 43. V. também FEIWEL [1977], onde é feita uma comparação geral das teorias de Keynes e Kalecki.

a essa mesma taxa — logo, se r é superior à taxa de juro a prazo i , o projecto justifica-se⁽²⁰⁾. O mesmo é dizer que, inversamente, se o empresário puder financiar inteiramente o projecto por meio de um empréstimo a uma taxa sensivelmente inferior a r , ele ficará com um benefício líquido tanto maior quanto maior o diferencial das taxas. Nesta base, obviamente, todos os elementos de preço e custo intervenientes no projecto eram determinados a valores de mercado. A variante do «benefício actualizado», inspirada igualmente na actualização de séries temporais de receitas e despesas, veio a ganhar ascendente sobre a TIR na medida em que se vieram, sobretudo ao nível das grandes empresas, a colocar problemas de comparação de projectos alternativos, em que interessavam não só as *taxas* mas os *volumes* do benefício gerado e em que a disponibilidade de capitais era inferior à necessária para financiar todos os projectos. A TIR apresentava nomeadamente dificuldades na comparação de projectos mutuamente exclusivos, em que para além disso se punha com frequência um «size disparity problem» (dimensões distintas) e/ou um «time disparity problem» («tempos de vida» do projecto, ou de geração de «cash flows», distintos).

(20) A taxa de juro i seria então idêntica à taxa de lucro mínima que o empresário «aceitaria». Na realidade intervêm sempre outros factores que a teoria económica não considera. Um deles é a valorização subjectiva do que podemos designar por «grau de incomodidade», já que, para uma TIR calculada igual à taxa de juro, é obviamente muito mais cómodo deixar os fundos a render, só se atingindo a «equivalência subjectiva» para uma TIR alguns pontos acima. Este diferencial varia, p. ex., com o temperamento do empresário, com aquilo a que chamaríamos a sua «consciência empresarial», sendo tanto mais reduzido quanto maior esta for. Outro factor reside na incerteza, já que todos os cálculos sobre o futuro implicam estimativas, e o empresário pode julgar que uma TIR superior em 2 ou 3% à taxa de juro do mercado não lhe oferece, dadas as margens de erro do cálculo, uma segurança equivalente à da remuneração bancária ou de títulos de rendimento fixo. No caso de investimentos no estrangeiro acresce ainda uma margem para «riscos políticos», outra fonte de incerteza. E por aí adiante.

É óbvio que estamos aqui em plena problemática keynesiana, pois estão aqui presentes quer a famosa «preferência pela liquidez», quer a relação mais geral entre a taxa de juro e o rendimento calculado para os investimentos, relação a cujas flutuações Keynes atribua sobretudo a explicação do «ciclo de negócios».

Uma última observação, relativa ao caso português. Por um lado foi sempre notória no empresário português uma alta preferência pela liquidez (e especificamente pela especulação) e uma alta valorização da «comodidade», com idênticos efeitos. E da parte dos investidores estrangeiros não é difícil imaginar o alto «prémio de risco político» que terão vindo a aplicar nas suas análises de projectos, em particular nos últimos anos, a partir de 1974.

A concluir diremos que esta fase marca a introdução do *tempo* nos cálculos de investimento. As taxas de juro passam a adquirir um sentido de taxas de actualização, na medida em que estes métodos repousam sobre mecanismos mentais do tipo: n escudos recebidos daqui a m anos equivalem (ou dão-me igual satisfação) a p escudos hoje. A taxa de juro torna-se um «compensador temporal de utilidade», em lugar de ser apenas o «preço do capital» num mercado livre, óptica que virá a adquirir toda a sua importância nas fases seguintes. Enquanto isso, e também numa perspectiva keynesiana, a taxa de juro (ou de lucro) deixa de ser, no curto prazo, um preço (ou uma remuneração) de um factor *produtivo* para adquirir o sentido de uma medida de valor de um recurso *escasso* (v. ROBINSON [1962], p. 73). Veremos também a popularidade que posteriormente veio a suscitar esta noção sob a forma dos «custos de oportunidade».

Nas fases seguintes, que em seguida referiremos, não foram estes critérios que vieram a ser fundamentalmente alterados ou postos em causa. Foi, antes, a *natureza* dos projectos e dos elementos de cálculo que esteve no centro dos desenvolvimentos subsequentes.

A segunda fase é aquela em que se efectua um verdadeiro corte (nunca confessado) com os pressupostos teóricos, em que se é obrigado a reconhecer a distinção clara de natureza entre projectos privados e projectos públicos. A razão disto está, por um lado, na adopção generalizada de políticas inspiradas de Keynes nos principais países industrializados, com o aumento substancial não só da intervenção dos poderes públicos na economia como também, em vários casos, com o próprio alargamento do sector público a domínios importantes das actividades produtivas e financeiras; por outro, temos o surgimento de toda a problemática do desenvolvimento dos países ex-coloniais, em grande parte politicamente emancipados após a 2.^a guerra mundial, países em que desde logo se reconheceu ser imprescindível a acção governamental para impulsionar esse mesmo desenvolvimento. A chamada análise custos-benefícios nasceu, assim muito ligada aos projectos de infraestruturas do sector público: estradas, portos, caminhos de ferro, aeroportos, etc. Trata-se, ainda aqui, de comparar duas séries temporais, uma de custos, outra de benefícios, de as «actualizar» por meio de uma taxa i , e de determinar portanto um «benefício actualizado» (embora seja mais corrente a relação benefícios/custos), mas agora só os custos são fáceis de exprimir em valores de mercado. Os dois problemas centrais desta fase são, portanto, o da fixação duma «taxa social de actualização» e o do cálculo dos benefícios sociais do projecto. Uma e outra questão são,

só por si, violadoras da ortodoxia económica: a primeira por supor não serem idênticas a taxa *social* e a taxa *privada* de actualização (esta suposta idêntica à taxa de juro do mercado financeiro), a segunda por se reconhecer existirem benefícios impossíveis de traduzir em «preços de mercado».

No seu artigo já citado Sen (SEN [1968]) coloca com muita precisão o primeiro destes problemas. Diz ele: «Este é um campo em que a diferença entre considerações individuais e nacionais tende a ser muito aguda, e a importância desta diferença em avaliação de projectos pode ser enorme (...) O principal atractivo da taxa de juro do sector privado reside na sua correspondência, ou suposta correspondência, com duas grandezas: 1.º é suposto representar a preferência temporal da população do país, exprimindo os pesos relativos a ser atribuídos ao consumo presente comparado com o futuro, 2.º é suposto exprimir a produtividade do investimento do capital privado, e isso representa o custo de oportunidade dos projectos do sector público». Ora, quanto ao primeiro aspecto, é fácil de compreender que «os indivíduos atribuem um peso excessivamente pequeno às necessidades futuras», pois os limites da sobrevivência individual são curtos e dificilmente será dado um peso adequado às necessidades das gerações seguintes nas avaliações da geração presente. Mas, para além disso, verifica-se ainda um importante desvio entre as perspectivas individuais quanto ao que seria socialmente desejável e os comportamentos individuais no mercado. É o que Sen designa por «paradoxo do isolamento», e que ilustra do seguinte modo: «Suponhamos que cada indivíduo considera duas alternativas para si próprio, nomeadamente aumentar a sua taxa de poupança de uma unidade (I_1) ou não o fazer (I_0). Para os outros, suponhamos que ele considera também duas alternativas: que eles aumentam a sua poupança de uma unidade (R_1) ou que não o fazem (R_0). Todos os indivíduos se sentirão mais ou menos implicados no futuro da nação, para benefício da qual se dirige a poupança (através de qualquer projecto a longo prazo). Eles prefeririam que os outros poupassem e não eles-próprios mas, dadas as alternativas de que ninguém poupe ou todos poupem, preferem a última. O ordenamento das preferências dos indivíduos será então representado pela série seguinte, em ordem decrescente de preferência: I_0R_1 , I_1R_1 , I_0R_0 , I_1R_0 . O ponto interessante está em que, deixado à acção automática, cada indivíduo preferirá não poupar já que, seja qual for o que admite que os outros façam, é melhor para ele não fazer a poupança da unidade marginal (...) Contudo, o resultado combinado, isto é, ninguém efectuando a poupança marginal (I_0R_0) será obviamente pior na preferência

de qualquer indivíduo do que a alternativa de todos pouparem (I,R.) (...) Isto não é mais do que uma extensão a n pessoas do jogo do “dilema do prisioneiro” a duas pessoas, de soma não-nula e não-cooperativa (...) Como Marglin apontou, a inoptimalidade da “poupança de mercado” derivada deste tipo de interdependência indica a inadequação da taxa de juro do mercado como taxa social de desconto». Mais precisamente a taxa social de actualização deve ser sensivelmente inferior às taxas de juro privadas. Quanto à identificação da taxa de juro privada com o custo de oportunidade do capital nos investimentos públicos, Sen reconhece existir uma relação, mas o método correcto será o de comparar as séries temporais de custos e benefícios dos projectos públicos e privados, actualizadas à taxa social de desconto apropriada (pois é esta que mais correctamente exprimiria a «utilidade social»).

Quanto ao segundo problema, sempre que os benefícios não possam ser traduzidos em preços de mercado, só «indirectamente» será possível o cálculo. É o famoso problema das «economias externas», ou dos efeitos que o projecto terá sobre outros projectos ou sobre a economia global. Na prática, o que se procurava, nesta fase, era efectuar um cálculo aproximado de efeitos induzidos, ou indirectos, quer sobre outros projectos (a montante ou a jusante), quer sobre a colectividade, repartindo estes últimos em parte quantificável — portanto passível de entrar no cálculo de actualização — e parte não quantificável no numerário escolhido: efeitos sobre a criação de empregos, sobre a economia de divisas, sobre a formação e qualificação da mão-de-obra, sobre o nível tecnológico global, etc., etc. Uma vez mais nos situamos totalmente à margem da teoria, no domínio fluido do pragmático, do razoável, do aproximado.

Não é por acaso que, a esta segunda fase, em que o afastamento em relação à teoria se acentuou, se sucede a seguinte, em que se procura reintegrar a avaliação de investimentos plenamente na «welfare economics», ao ponto de o já citado economista considerar ser o mais fecundo campo de aplicação prática da teoria. O quadro de raciocínio é muito claro: reconhece-se que as «economias reais» não são «mercados perfeitos», mas mantém-se a hipótese (que já vimos ser dificilmente sustentável) de que caminhar no sentido da perfeição do mercado é caminhar no sentido do óptimo social. E, hipótese ainda mais discutível (v. acima as considerações sobre o «second best»), admite-se que a utilização de preços de equilíbrio de um mercado perfeito por um mercado imperfeito representam um passo nesse sentido — ou seja, que é *melhor*, em termos de «welfare», que alguns se comportem *como se* o mercado fosse perfeito, ainda que todos os outros o não façam. Sendo assim, trata-se de

calcular um sistema de preços fictícios (os «shadow-prices») de equilíbrio, e de os aplicar na determinação dos custos e benefícios do projecto. É neste sentido que se têm desenvolvido os esforços dos economistas na última quinzena de anos. A combinação deste método com a avaliação conjunta de «blocos» (ou «cachos») de projectos, que reduziria a incidência dos «efeitos externos», reintegraria plenamente este domínio das decisões de investimento na «teoria económica». Já o Manual das Nações Unidas de 1958 sugeria: «De qualquer modo, se os custos de oportunidade dos *inputs* e os preços de equilíbrio dos bens produzidos pudessem ser determinados, poder-se-ia evitar o cálculo, geralmente mais aleatório, dos efeitos indirectos».

Não é aqui o lugar de examinar os vários métodos, e não são poucos, de cálculo do sistema de preços-sombra ou preços de referência propostos em vários manuais. Apenas queremos salientar alguns pontos. O primeiro diz respeito à apenas aparente precisão da metodologia (derivada em boa parte da poderosa roupagem matemática e teórica em que vem envolvida). Assim, segundo Lal: «*em princípio*, a maioria dos procedimentos propostos é equivalente, se forem feitas as mesmas hipóteses quanto ao *environment* económico, embora haja naturalmente diferenças quanto ao *ênfase* relativo ao conjunto de hipóteses mais adequado para os países subdesenvolvidos em geral e, mais importante, quanto aos problemas *práticos* colocados pela estimativa dos valores relevantes a ser incluídos no índice benefício actualizado ou TIR⁽⁸⁰⁾. Por outro lado, admite-se geralmente (embora alguns suponham no futuro «políticas óptimas») que se manterão no futuro divergências entre os custos sociais marginais e os valores sociais marginais dos bens e dos recursos, pelo que os preços-sombra calculados corresponderão a um «welfare optimum» do tipo «second best»⁽⁸¹⁾. Isto significa que não só *na prática* as discussões prosseguem muito vivas quanto ao modo de cálculo, na avaliação *concreta* de projectos, dos preços-sombra, ou seja quanto ao conjunto de sub-hipóteses mais adequadas ao caso a estudar, como, *em teoria*, o resultado está sujeito às reservas postas pelo teorema do «second best». Na realidade, só um cálculo *global* aplicado a *todo* o sistema poderia fornecer preços de equilíbrio de algum modo exactos, e mesmo assim eles só seriam válidos para esse «estado do sistema»: ora este será desde logo afectado pelo próprio projecto em análise, sobretudo

(80) LAL [1974], p. XIV.

(81) Id., p. XV.

se for um «grande projecto» para a dimensão da economia em causa. Ou seja, dever-se-ia em teoria «adoptar um conjunto de preços-sombra tendo presente a totalidade das decisões tomadas em todos os domínios da selecção de projectos e afectação de recursos»^(*). O mesmo é dizer que os preços-sombra deveriam estar em permanente variação, e que o avaliador de um único projecto não está em condições de os utilizar correctamente (ainda que fosse possível calculá-los com precisão)^(**). Temos aqui uma evidente contradição: quando os pressupostos teóricos apontam no sentido de uma «benéfica» liberalização do mercado, o método proposto só tem algum sentido numa economia fortemente centralizada — só o «planificador» pode dispor de elementos suficientes para calcular o sistema de preços-sombra teórico!^(**) Um segundo ponto é o curioso privilégio atribuído aos preços do «mercado internacional». Com efeito, as principais metodologias propostas distinguem, explicitamente ou não, os «bens comercializáveis» e os bens «não comercializáveis», isto é, os que *podem* (ainda que não sejam) e os que não podem ser objecto de trocas internacionais, e procurando, até onde for possível, «reduzir» os segundos aos primeiros, de modo que o padrão de aferição dos preços seja o sistema de preços internacionais, traduzido em preços nacionais por uma taxa de câmbio-sombra ou por um factor de conversão. Ora, por um lado, já vimos a extrema dificuldade em determinar, em bases comparáveis, o que sejam «preços internacionais» (v. p. 36 acima). Por outro, para que se respeitem os pressupostos da teoria, isto

(*) SEN [1968], p. 60.

(**) Esta fragilidade é frequentemente reconhecida nestes termos: «Como já referido, a análise custos-benefícios é um método de equilíbrio parcial. Isto significa que é mais convenientemente aplicado a mudanças marginais na economia, na qual o projecto em si tem pouco efeito nos «pesos» usados para as diferentes agregações — valores relativos marginais para diferentes unidades físicas, pesos para agregação dos benefícios líquidos e pesos para agregação temporal. Quando isto não seja uma razoável aproximação da realidade, então os próprios pesos [nomeadamente os que representam preços e taxas de juro — JMP] tornam-se eles próprios parte do problema e são necessários métodos de equilíbrio geral» (BLITZER [1973], p. 5).

(***) Reencontramos aqui a problemática da dualidade plano-mercado. Um dos mais importantes manuais de avaliação de projectos, as famosas *Guidelines* da UNIDO, diz claramente: «Estas *Guidelines* são dirigidas primordialmente aos avaliadores de projectos a nível de Governo» (UNIDO [1972], p. 2) e, citando explicitamente o modelo de Lange-Lerner-Taylor, atribui a um CPO (Central Planning Organization) uma função de «mão visível» articuladora do funcionamento de um mercado descentralizado com uma «vontade política» central: «(...) a ligação entre formulação e avaliação de projectos e a planificação nacional é crucial» (id., p. 121).

implica, ainda que implicitamente, a hipótese de que esses preços internacionais são preços de mercado livre e, portanto, é deles que o país em causa se *deve* aproximar. A esta objecção respondem os defensores do método que a questão é de ordem pragmática: os preços internacionais são aqueles com que a economia é concretamente confrontada, daí que seja lógico que os empreendimentos em análise tenham de medir a sua competitividade em relação a eles, eliminando do cálculo as distorções que representam as políticas proteccionistas. Em termos práticos, a resposta poderá ser aceitável, mas em termos de «welfare», a adopção de tal perspectiva anula a possibilidade de afirmar se tal projecto aumenta ou diminui o «welfare» colectivo. É evidente que só um sistema *mundial* de preços-sombra permitiria manter a teoria intacta (no quadro das suas hipóteses), mas isso é algo a que obviamente nunca ninguém se aventurou^(*). Na realidade, a adopção de tais métodos traduz-se, na prática, em transformar uma técnica supostamente neutra de avaliação de projectos num instrumento de *política* tendente a colocar a economia em questão no lugar exacto que *deverá* ocupar na divisão internacional do trabalho, em função de um sistema de preços internacional que muitos reconhecem ser o agente mais eficaz das relações de domínio dos grandes países capitalistas sobre a economia mundial.

O já citado Sen é sensível a esta questão, afirmando: «A nossa noção de preços-sombra, contudo, vai além disso [isto é, de os identificar aos preços que se estabeleceriam num mercado perfeito — JMP], e implicaria uma série de considerações não baseadas em mercadorias comercializadas (ou comercializáveis)» (SEN [1968], p. 59).

No entanto, Lal não tem pela sua parte, dificuldade em demonstrar que a metodologia de cálculo dos preços-sombra proposta pela UNIDO, nas «Guidelines» de autoria de Sen e Marglin é, no essencial, equiva-

(*) Que a questão é relevante demonstra-o, contudo, a seguinte observação de um especialista do Banco Mundial: «Adicionalmente às hipóteses correntes na análise benefícios-custos, admitiremos que, pelo menos num primeiro estágio, o Banco [Mundial] não considera projectos alternativos em outros países ao calcular a rentabilidade do projecto. Tais considerações implicariam a introdução de critérios outros que o da rentabilidade social interna (ao país em causa) na análise, os quais ponderariam os benefícios resultantes para diferentes países. É uma questão interessante e operacionalmente importante para o Banco, mas terá de ser estudada provavelmente com maior proveito num contexto diferente do da análise benefícios-custos» (BLITZER [1973], pp. 1-2).

lente à do Manual da OCDE⁽⁶⁶⁾, o primeiro a propor formas relativamente precisas de cálculo dos preços de referência, justamente na base da «comerciabilidade externa» dos bens. Não é nesse cálculo, mas na introdução de «objectivos múltiplos», como o emprego ou a repartição dos rendimentos, que os métodos principalmente se diferenciam, embora só posteriormente tais questões tenham tido um tratamento algo mais rigoroso, como se verá adiante.

Isto não obsta a que o conceito geral de «preços-sombra» distintos dos preços efectivos do mercado não seja de considerável importância e que seja indiscutível a necessidade de avaliar os projectos com base em preços (ou índices) que sejam expressão de uma determinada política de afectação de recursos, e que sejam instrumentos dela. Importa, sim, sublinhar dois pontos: 1.º) que nada disso tem que ver com a noção de óptimo, mas mais prosaicamente com a noção de objectivo (ou objectivos) que se trata de alcançar, 2.º) que, por isso mesmo, o cálculo de preços-sombra é um cálculo eminentemente político, no sentido em que a cada conjunto de objectivos (políticos) deverá corresponder um conjunto de preços-sombra. O que não significa que a economia em questão se isole do mercado internacional, mas que não sejam considerações de competitividade internacional as únicas a intervir naquele cálculo.

Enfim, abordamos a quarta fase, cujo início de algum modo se pode datar, com a publicação das Guidelines⁽⁶⁷⁾, texto-charneira em que surgem com clareza preocupações de ordem político-social a intervir na avaliação de projectos (o equilíbrio regional, a política de emprego, a distribuição de rendimentos, etc. a par dos chamados «merit wants» ou efeitos não quantificáveis — formação, dependência externa, etc.) sob a forma de «pesos» a atribuir pelo poder político. Esta fase marca um novo «recuo» face à teoria, proporcionando aos economistas, agora mais imbrí-

(66) LITTLE & MIRRELES [1964]. Demonstração que está, aliás, longe de ser pacífica. Só para citar dois exemplos, v. DASGUPTA [1972] e a discussão sobre a taxa de câmbio de referência no número de Julho de 1974 dos *Oxford Economic Papers*. Tais discussões não põem, no entanto, em causa a perspectiva «teórica» do cálculo mas apenas questões relativas aos métodos práticos de cálculo.

(67) «O procedimento que parecem sugerir Little & Mirreless e alguns propoentes dos métodos de protecção efectiva, envolve a estimativa dos preços de mercado que se verificariam se todas as imperfeições do mercado fossem eliminadas. Este procedimento tem uma óbvia deficiência, o que foi apontado recentemente pelos autores das Guidelines da UNIDO e outros: nomeadamente, o governo poderá não estar em posição por várias razões de implementar uma situação de mercado "perfeito"» (BLITZER [1973], p. 7).

cados no político, um mal-estar de que é expressão a seguinte auto-justificação das *Guidelines*: «Já anteriormente dissemos que a rendibilidade comercial era insuficiente como índice de bem-estar privado (...). O que impõe uma discussão da rendibilidade comercial é a larga aceitação entre os economistas de uma teoria que justifica, se não deifica, os lucros comerciais como índice de bem-estar quer social quer privado^(*). A teoria em questão — a teoria neo-clássica — poderia ser rejeitada como pura ideologia se não fosse o facto de que, tendo rejeitado a teoria, nós procedemos nestas *Guidelines* à construção da nossa própria metodologia de análise de benefícios-custos sociais utilizando a principal ferramenta da teoria neo-clássica, nomeadamente a análise marginal. Ora, não há aqui qualquer obstáculo lógico. Num certo sentido, as ferramentas são neutras, e a aplicabilidade da análise marginal depende logicamente apenas da hipótese de que cada projecto em apreciação é tão pequeno relativamente à economia global que os parâmetros que medem os valores dos *outputs* e dos *inputs* do projecto não são sensíveis às decisões tomadas quanto ao projecto. (...) É central no nosso método o reconhecimento expresso dos obstáculos, sobretudo institucionais, que se opõem à obtenção duma afectação óptima dos recursos. Este reconhecimento não implica que a análise marginal seja inaplicável à formulação e avaliação de projectos, mas aumenta enormemente a complexidade dessa aplicação; valores que no modelo neo-clássico são determinados pelo mercado têm de ser directamente estimados pelo planeador do projecto ou a nível nacional^(**). E precisa-se mesmo que se trata de aplicar aquela «ferramenta» a um «contexto em que as hipóteses básicas da teoria {neo-clássica} se consideram inaplicáveis^(**)».

A partir desta proposta, multiplicaram-se os estudos, em grande parte no quadro do Banco Mundial, tendentes a incorporar de forma sistemática nos cálculos de avaliação considerações extra-económicas (mais precisamente extra-teoria económica), em particular as relativas

(*) Aqui existe um evidente sofisma. Com efeito, os teóricos dos preços-sombra, bons filhos da «*welfare economics*», não renegam esta última afirmação. Eles apenas constatarem que o sistema de preços *real* não coincide, por efeito de «*distorções*» diversas (sendo as medidas proteccionistas as que mais os preocupam), com um sistema de preços de mercado livre e é este que, de algum modo, eles pretendem «reconstituir» - - tal como o fazem as próprias *Guidelines*, que não foram de nenhum modo consideradas como um livro herético.

(**) *GUIDELINES*, pp. 244-245.

(***) *Id.*, p. 245.

à distribuição dos rendimentos gerados pelos projectos. Esta preocupação terá porventura resultado das reservas postas pelos avaliadores nacionais à «ideologia» subjacente aos métodos utilizados pelos avaliadores do Banco Mundial (cujos clientes são governos), logo à sua inadequação, e porventura também de um propósito de evitar a aproximação de uma situação explosiva nas relações de dependência económica mundial, com evidentes repercussões políticas. O facto é que, na sequência da publicação de diversos «staff papers», são dois economistas do Banco Mundial, Lyn Squire e van der Tak, os primeiros a propor uma metodologia sistematizada combinando os aspectos de «eficiência económica» e os de «distribuição» ou justiça social. Dizem eles: «Até uma data recente, os métodos tradicionais de avaliação de projectos privilegiaram o objectivo de crescimento, quase sempre em detrimento, ou melhor com exclusão virtual do objectivo de justiça social. (...) A nível prático, a preocupação do crescimento significava que os projectos deviam ser seleccionados em função da sua contribuição para a maximização do rendimento nacional global, tomado como um todo, sem ter em conta as suas componentes»⁽⁹¹⁾. Pressupunha-se que os governos teriam meios para, posteriormente, distribuir os benefícios gerados pelo projecto. Simplesmente, segundo os mesmos autores, a constatação dos próprios limites da acção governamental nesse campo tornou necessário que a própria análise de projectos viesse a ser considerada como um instrumento de política. «(...) os analistas de projectos deveriam avaliar a incidência dum projecto na repartição dos rendimentos que gera, não só entre investimento e consumo, mas também entre ricos e pobres (...) No essencial, este método implica que se atribua uma ponderação apropriada (deixada à descrição dos responsáveis) aos benefícios que um projecto gera segundo as suas diversas formas (consumo e investimento) e os seus beneficiários (ricos ou pobres)»⁽⁹²⁾. Desde já é útil assinalar onde isto conduziria se aplicado à escala universal, mas, na impossibilidade de conceber tal generalização (filosoficamente essencial, no entanto), a aplicação parcelar reveste poucos perigos, e distende as relações entre os Bancos e os países clientes.

O certo é que, pressionados pelas realidades, os economistas deram um novo passo para fora do quadro teórico idílico do equilíbrio geral e da «welfare economics». Para além do sistema de preços-sombra, que melhor ou pior se enquadram na «teoria», surge agora um sistema de

⁽⁹¹⁾ SQUIRE e VAN DER TAK [1975], pp. 4-5.

⁽⁹²⁾ Id., id.

índices de ponderação, deixados, como se viu, à «discrição dos responsáveis (políticos)», que obviamente nada tem que ver com a teoria. E, acrescente-se, pouco também com a prática das economias *reais*. Num estudo comparativo entre os «3 grandes métodos» (Little-Mirrelees, UNIDO e Squire — v. der Tack, este último designado por BTS) um economista de um respeitável instituto alemão constata que, finalmente «todos os três métodos têm uma fraqueza em comum: a função-objectivo social, complexa, que é multidimensional, com objectivos conflituais, e desarticulada, é reduzida à dimensão única do critério de eficiência económica». (WEISS [1978], p. 53). Mais especificamente, quanto às preocupações distributivas do 3.º método, diz: «As possibilidades de uma distribuição efectiva no contexto de um projecto em apreciação está largamente determinadas pelo *tipo* de projecto. O que importa (...) é menos a questão de considerar certos efeitos distributivos subsidiários (ou alibis) de um projecto proposto (p. ex. o efeito no emprego de uma aciaria) do que decisões positivas [a nível político] sobre as prioridades de medidas como a eliminação de bairros de lata, o abastecimento de água potável ou a saúde pública» (id., id.). E conclui desencantadamente: «Deveria ser claro que (1) uma análise qualitativa que dê orientações gerais é preferível a uma análise quantitativa que se funde em hipóteses duvidosas (é melhor ser *roughly right* que *exactly wrong*), (2) a análise benefícios-custos não é um método adequado para determinar sectores prioritários mas *projectos* prioritários dentro de um sector, e (3) muito menos pode a análise custos-benefícios reivindicar-se capaz de algum auxílio na tomada de decisões relativas a políticas básicas económicas e sociais tais como auto-suficiência em oposição a dependência do mercado internacional para bens estratégicos, como p. ex. alimentos e energia» (id. p. 51, n.º 1).

E não nos alongamos mais nesta apesar de tudo muito breve revisão da imensa variedade de «auxiliares de decisão» hoje postos pelos estudiosos ao serviço dos decisores públicos e privados. Basta-nos concluir sintetizando as numerosas observações que no decurso do texto fomos fazendo. Assim, podemos assinalar duas grandes tendências: uma que apenas se propõe auxiliar o decisor a que, dentro dos parâmetros concretos que lhe são acessíveis, e que estão longe de constituir a informação completa e asséptica que pressupõe a teoria, tome a decisão que melhor convirá aos seus objectivos (auxiliando-o mesmo a formular estes com a necessária precisão); outra que, de forma explícita ou não, procura induzir o decisor a comportar-se de forma tão próxima quanto possível dos pressupostos teóricos de comportamento, chegando para isso

a fornecer-lhe em certos casos (como sucede nos modernos métodos de avaliação de projectos) um sistema fictício de preços de equilíbrio, que o reconciliaria com os princípios sagrados da «welfare economics» e o ajudaria de algum modo a contribuir para forçar o «environment» a entrar no «bom caminho» teórico. Uma como outra destas atitudes significam finalmente o reconhecimento de que o funcionamento real do sistema está longe de se conformar com as hipóteses de escola da «ciência económica».

Para que não fiquem dúvidas, no entanto, e verificada a iniludível conclusão, queremos acentuar que em todo este «corpo de conhecimentos» relativo à teoria e prática da decisão económica existem elementos parcelares muito valiosos que podem, se se mantiver a fria consciência do «aproximado» e do «razoável», contribuir, *conjuntamente com elementos provindos de outras áreas de conhecimento*, constituir úteis instrumentos de intervenção económico-social no sentido de uma «afecção de recursos» (eles próprios não exclusivamente económicos) numa formação social cujos *objectivos colectivos* tenham sido *colectivamente* formulados e *colectivamente* assumidos na sua inexorável conflitualidade, se não contingência^(*). Neste sentido, mesmo os últimos desenvolvimentos na metodologia da avaliação de projectos podem revelar-se de apreciável fecundidade, se cuidadosamente «manipulados». Veremos na próxima secção certos aspectos globais desta mesma questão, perspectivada em termos de *sistema*.

4. Vimos, nas primeiras páginas deste ensaio, a extrema dificuldade de isolar, em termos de simples definição operacional, a noção de «facto económico». Vimos depois, com algum pormenor, que o preço pago pela necessidade de conferir um máximo de rigor aos conceitos contidos naquela definição (bem como a outros por eles implicados), a fim de sobre eles construir uma teoria matemática do «sistema económico», foi a introdução de postulados a tal ponto restritivos que a realidade observável do funcionamento do sistema se vê irremediavelmente desfigurada no modelo que a pretende descrever e explicar. Bastará recordar que fenómenos facilmente constatáveis como a concentração, o crescimento exponencial da actividade promocional e publicitária, a tendência para um

(*) Para ainda sermos mais claros: nenhum método de avaliação de projectos permite preferir um investimento numa fábrica de material escolar ou hospitalar a um investimento numa fábrica de granadas, se este mostrar um melhor índice de rentabilidade (seja ele qual for, seja por que método for). Tal preferência só pode resultar de um objectivo colectivo assumido a nível político.

intervencionismo económico cada vez mais acentuado dos poderes públicos ou a «explosão tecnológica» dos últimos 20 anos são inconciliáveis (ou apenas conciliáveis à custa de malabarismos formais) com os pressupostos da teoria. A elegância do modelo fez perder de vista a realidade, o que é sobremaneira grave na medida em que, lavem ou não os cientistas daí as suas mãos, ele continua a constituir um suporte ideológico muito sério não propriamente das políticas económicas seguidas pelos governos — que, pelo contrário, cada dia mais dele se afastam — mas de um discurso político-económico que insiste em associar as liberdades democráticas à «liberdade de iniciativa (económica)» e a considerar esta um «ideal», um «ótimo social» do qual só circunstancialismos conjunturais obrigam a afastarmo-nos (p. ex. se os outros países enveredam por um aumento do proteccionismo, não temos alternativa senão fazer o mesmo). E convém não esquecer que sempre que certos organismos internacionais têm ocasião de intervir em países que a eles recorrem, as «recomendações» que de lá vêm são precisamente inspiradas no famoso «modelo» e dele procuram aproximar as respectivas economias⁽⁹⁴⁾.

Compreende-se que homens munidos de poderosos instrumentos de análise e crenças na função eminente da «ciência», procurem desesperadamente desvendar os mecanismos do «sistema económico» e para isso busquem a sua representação através de um modelo a partir do qual uma «acção» seja possível e cientificamente justificável. Resta que não foi obviamente o modelo proposto (o do equilíbrio geral, e a daí decorrente «welfare economics») que esteve na base das mais eficazes intervenções de economistas ao nível da política económica. Nesse campo, que é o concreto, o que afecta directamente a realidade social, é bem conhecido que provêm dos trabalhos de Keynes as acções mais espetaculares. E Keynes não fez «teoria do sistema económico», pois limitou-se a descobrir relações entre variáveis agregadas *resultantes* do funcionamento *real* do sistema. É interessante notar que, finalmente, este procedimento está próximo daquele que refere um dos pais da moderna «teoria dos sistemas», o biólogo von Bertalanffy: «Como é impossível ter em conta os processos inextricáveis e largamente desconhecidos do metabolismo intermediário, nós usamos valores de equilíbrio [no sen-

(94) A título de mera ilustração, no número de Setembro de 1978 da revista «Finances et Developpement», publicação conjunta do FMI e do Banco Mundial, assinalam-se dois artigos: «A recrudescência do proteccionismo», sobre os principais países industriais, e «Restrições à importação e exportação nos países em desenvolvimento», ambos denunciando os malefícios de tais práticas.

tido de «valores resultantes do funcionamento do sistema atingido o equilíbrio estacionário» — JMP] pelo seu resultado estatístico. Este procedimento não é de nenhum modo pouco usual: também na química grandes fórmulas — p. ex. as da fotossíntese ou da oxidação — indicam o resultado final [*net result*], sob a forma de longas cadeias, das muitas etapas sucessivas de reacções parcialmente desconhecidas»^(*). Uma das fraquezas dos teóricos do equilíbrio geral foi justamente a de fundar o seu modelo em audaciosas hipóteses sobre os «processos inextricáveis e largamente desconhecidos» do comportamento microeconómico.

Para além de Keynes, certas técnicas parcelares ou menos ambiciosas em termos teóricos — como a econometria e mesmo a análise input-output — terão sido de bem maior utilidade em termos de política económica do que a «welfare economics». E quando dizemos menos ambiciosas referimo-nos ao seu «potencial explicativo» em termos do sistema global. Aliás, não é o próprio fundador da análise input-output, W. Leontiefs quem afirma: «Amiúde teorizamos não sobre empresas, salários ou ciclos económicos, mas a respeito de teorias de lucros, de salários e de ciclos propostas por outros autores. Se, antes de aventar qualquer explicação, o indivíduo quer saber o que são salários, lucros e empreendimentos capitalistas, ele obterá mais informações realistas e relevantes de primeira mão nos três volumes de *O Capital* do que poderia possivelmente encontrar em dez números sucessivos do Censo dos Estados Unidos, uma dúzia de manuais sobre as instituições económicas contemporâneas e, mesmo, se me perdoam a ousadia, nas obras completas de Thorstein Veblen»^(**)? Ou seja: a teoria económica corrente não se apoia em *factos reais*, mas é uma laboriosa discussão sobre abstracções e hipóteses que estes ou aqueles vão introduzindo ou retirando, é um «discurso sobre discursos», enquanto o *Capital* é um «discurso sobre factos». E nós acrescentamos: discurso não apenas económico, sobre factos não apenas económicos. Esta observação faz-nos avançar mais um pouco.

As dúvidas e a perplexidade a que se chegou quanto à validade científica da teoria do equilíbrio geral — e que punham em causa o seu inestimável valor ideológico — impunham novas linhas de defesa ou, pelo contrário, novas linhas de «exploração» (uma das quais poderia ser, por exemplo, na sequência do que acabamos de observar, abandonar a hipótese de possibilidade de «isolamento», isto é, de análise do sistema económico separado do «environment» em que se insere).

(*) BERTALLANFY [1950], p. 82.

(**) LEONTIEF [1937], p. 94.

A principal linha de defesa foi, na realidade, uma espécie de «fuga para diante» que, partindo dos trabalhos de Lange-Lerner-Taylor, veio a encontrar na teoria da programação linear um impulso considerável por via da demonstrada dualidade das soluções dos programas lineares e bem assim da interpretação económica dessa propriedade. Já nos referimos anteriormente a esta questão (v. pp. 23 e 47 acima). A possibilidade, pelo menos teórica, de estabelecer centralmente, por meio de programação matemática, um sistema de preços «eficiente» em termos de afectação de recursos retirava ao sistema do «equilíbrio geral» o aspecto de simples teoria económica do sistema capitalista para lhe conferir a aspiração a «teoria geral do sistema económico», de que aquele seria apenas a forma «competitiva», mas de que existiriam formas «planificadas», que poderiam até constituir realidades muito mais próximas do modelo teórico na medida em que o poder central disporia de meios para imprimir ao sistema uma «racionalidade» e uma pureza que o funcionamento em termos de mercado cada dia distorcia com práticas «aberrantes» (concentração monopolista, protecção, comportamentos não-optimizantes, pressões dos produtores sobre os consumidores, tecnologias em constante alteração). Para além disso certos aspectos como a redução da incerteza (incerteza quanto a mercados futuros, em particular quanto a preços futuros, quanto a decisões de empresas concorrentes, etc.) e a explicitação de algo aparentado com uma «função de utilidade colectiva» (os «objectivos» do Plano) também contribuiriam para uma configuração do sistema real mais adequada às hipóteses do modelo. Bastava que, por meio do sistema de preços e de incentivos também programados, fosse possível «induzir» nos agentes económicos os «comportamentos optimizantes» que a teoria igualmente exige. Os contributos de Kantorovitch, de Novozhilov e de uma numerosa escola de economistas matemáticos dos países de Leste vieram dar substância a estas conjecturas⁽⁸⁷⁾. As «valorações objectivamente determinadas» (valores dos

⁽⁸⁷⁾ «Não é, pois, surpreendente que se possam estabelecer comparações entre a teoria de Kantorovitch e as teorias do óptimo económico desenvolvidas pela escola ocidental. O ponto comum essencial, entre estas teorias é a assimilação de todos os agentes económicos a órgãos optimizados. (...) encontra-se em Kantorovitch uma ideia que é geral a toda a linhagem de economias ocidentais, a saber que, para cada estado óptimo da economia, existe um sistema de preços tal que cada agente económico optimisa um critério individual (lucro para as empresas, despesa para os consumidores) determinado por este sistema de preços» (prefácio a KANTOROVITCH [1959], p. XII).

multiplicadores de Lagrange utilizados por Kantorovitch na sua solução dos programas lineares) e bem assim as «despesas de trabalho inversamente ligadas» de Novozhilov (medidas do efeito «negativo» sobre a economia global da minimização de despesas numa dada produção específica, portanto medidas do valor social da melhor alternativa excluída por via da utilização dos recursos nessa produção) são, na realidade, expressões que designam os «custos de oportunidade dos recursos», os seus «preços-sombra» ou seja os «preços» desses recursos que se verificariam num mercado perfeito⁽⁹⁹⁾. Segundo Novozhilov, «a variante mais eficiente de produção de um produto não é a que exige as mais baixas despesas de produção mas a que corresponde ao mínimo global das despesas [à escala de toda a economia.]»⁽¹⁰⁰⁾, e sublinha que «estes novos meios científicos e técnicos [matemática, cibernética, etc.] permitem obter grandes sucessos na reconciliação do cálculo económico com o Plano, e dos interesses da empresa com os da economia nacional»⁽¹⁰¹⁾. Resta acrescentar que numa tal formulação a solução matemática do problema só terá este preciso sentido se, como sublinha Zielinski, «se tratar de um mercado comprador concorrencial»⁽¹⁰²⁾, o que corresponde a dizer que a base teórica das reformas ensaiadas nos países do Leste impõe logicamente que se caminhe neste sentido. Não adiantaremos mais, por agora, pois no próximo ensaio voltaremos mais detidamente ao assunto. Interessa-nos apenas sublinhar que esta inesperada evolução veio trazer certo alento à «teoria económica», em particular à «welfare economics», sob a forma das hipóteses de «convergência» dos sistemas. Na sùmula que faz dos vários contributos neste campo, Bornstein começa por definir o sentido da expressão: «Neste artigo, a "hipótese de convergência" refere-se à proposição segundo a qual as "economias capitalistas de mercado regulado do Ocidente (incluindo a Europa Ocidental, a América do Norte e o Japão)" e as "economias socialistas centralmente planificadas da Europa de Leste e da URSS" se estão tornando cada vez mais semelhantes,

(99) Convém salientar que, de acordo com o teorema da dualidade, «sistema de preços» e «sistema de quantidades físicas» são, no equilíbrio, apenas as duas faces da mesma moeda. Ou seja, a ideia de «planificação física» deixa de ser uma pura aberração estaliniana, para adquirir direito de cidade na teoria económica. Vários economistas se têm debruçado sobre esta questão e proposto modelos de planificação em termos físicos que optimizam a «função de utilidade» do planificador. V. HEAL [1969], AMES [1976].

(100) NOVOZHILOV [1959], p. 178.

(101) NOVOZHILOV [1966], p. 381.

(102) Cit. em ZALESKI [1975].

já que cada grupo adopta elementos encontrados no outro. Esta formulação não implica o "encontro" dos dois tipos de economia num terceiro — apenas que a diferença entre elas se está a estreitar»⁽¹⁰²⁾. Este «encontro» seria, finalmente, um sistema prosseguindo um óptimo de «second best», o que é salientado por Bornstein ao referir-se aos trabalhos de Tinbergen: «A teoria normativa [da convergência] parte da tentativa de aplicar a "welfare economics" ao projecto de sistemas económicos. Foi formulada por Tinbergen ao considerar a escolha do "regime óptimo". (...) [Neste regime] as actividades produtivas do sector público deveriam incluir: (a) as que têm importantes efeitos externos, (b) as de rendimentos crescentes, pois nem umas nem outras seriam convenientemente geridas segundo o critério do lucro privado»⁽¹⁰³⁾. Este regime óptimo seria, pois, o tal ponto de encontro ideal quer dos sistemas convergentes, quer deles próprios com a teoria, ainda que com uma teoria «enfraquecida» pelo facto de ter de se subtrair um sector importante do sistema económico às normas de decisão que são um dos pilares dessa mesma teoria. Entretanto, pelo seu lado, os sociólogos vêm em apoio das teses de convergência com a sua perspectiva das «sociedades industriais»: «A tecnologia é uma força unificadora, pois num dado momento pode haver várias combinações económicas possíveis ou arranjos sociais mas apenas uma "tecnologia óptima". Tal tecnologia induz fortemente uma idêntica estrutura ocupacional, que por sua vez se torna a estrutura de classes (...) A gestão da grande indústria (...) é assegurada, em diversos tipos de economia por gestores profissionais separados quer da propriedade quer do poder político, mas constrangidos por forças de mercado, planificação estatal ou ambos, e guiados por uma rede de normas semelhantes»⁽¹⁰⁴⁾.

Resumindo, os defensores da «hipótese de convergência» de algum modo concebem o sistema económico como uma combinação em «proporções variáveis» de Plano e mercado, em que os comportamentos microeconómicos e os comportamentos centrais podem ser compatibilizados de modo a conferir ao sistema uma racionalidade e uma eficiência «óptimas», independente do «environment» político-social que, de resto, tenderá ele-próprio a «convergir». Nesta perspectiva, torna-se completamente caduca a distinção entre sistemas (económicos) socialistas e capitalistas,

(102) BORNSTEIN (1973), p. 60.

(103) Id., pp. 64-65.

(104) Id., pp. 62-63. Note-se que esta não é a posição exacta de Bornstein, mas a síntese que faz da teoria das «sociedades industriais».

o que existe são variantes de um mesmo sistema, variantes cujas diferenças se irão gradualmente reduzindo.

Sem nos pronunciarmos desde já sobre esta questão, notaremos que outra hipótese pode ser feita: a de que não é possível isolar o sistema económico *do resto*, do sistema global de relações sociais, e que só a este nível é possível falar de capitalismo ou de socialismo. Sendo assim, isto é, não podendo definir-se um sistema como capitalista ou socialista pela simples proporção entre Plano e mercado, e nem mesmo pela estrita «forma de propriedade», mas sendo certo em contrapartida que os mecanismos económicos (entregues a si-próprios ou modelados no sentido de conferir ao mercado um papel «regulador») têm uma influência muito considerável no sistema global de relações sociais, segue-se que é de admitir estarmos perante uma evolução tendencialmente convergente no sentido de um *capitalismo de Estado*, dentro do qual o «sub-sistema» económico, aliás, como vimos demonstrando, só muito precariamente é descrito pela «ciência económica» vigente. No 3.º ensaio deste trabalho veremos que também esta última conclusão não é aceite nos mais recentes estudos de sociólogos e economistas marxistas da «nova esquerda» dos países de Leste.

É oportuno, neste momento, ao transitarmos desta proposta de «recuperação» da teoria económica para a da sua reformulação em termos da «teoria dos sistemas», referir brevemente um contributo interessante para esta problemática, o do economista polaco Jan Drownowski. Apoiamo-nos num artigo seu publicado em 1961: «Um sistema de preferência dual»⁽¹⁰⁵⁾. Ele começa por constatar não existir teoria económica do socialismo satisfatória no sentido de «teoria positiva». No entanto, como uma teoria positiva só é possível «quando se logra descobrir o fundamento racional do sistema real que se considera» anuncia que se verá «obrigado a mover-se na fronteira entre o *positivo* e o *normativo*, com mais ou menos frequentes incursões no terreno normativo»⁽¹⁰⁶⁾. E desde logo afirma: «Estou convencido que uma análise dos sistemas socialistas nos levará a uma teoria económica radicalmente distinta da teoria do capitalismo tal como hoje se coloca. (...) Esta afirmação difere radicalmente das que pretendem que uma cópia perfeita do equilíbrio competitivo sirva de modelo de equilíbrio para uma economia socialista»⁽¹⁰⁷⁾. Drownowski

⁽¹⁰⁵⁾ DREWNOWSKI [1961].

⁽¹⁰⁶⁾ Id., p. 48.

⁽¹⁰⁷⁾ Id., pp. 48-49.

dá uma importância muito particular ao elemento «institucional», e considera que o que em última análise define a configuração de um sistema económico é a articulação de dois «sistemas de preferência» que, sem serem autónomos um em relação ao outro, só indirectamente se condicionam, prevalecendo mais um ou outro segundo a «forma institucional» vigente. Na realidade, ele limita-se a sistematizar e a explicitar noções que nada têm de particularmente novo. Segundo ele os objectivos económicos do consumidor «como membro dum país, classe, partido ou grupo (...) assim como certos objectivos como consumidor a longo prazo, só podem alcançar-se pela via indirecta. (...) Se quer mais manteiga e menos canhões, não o conseguirá gastando mais dinheiro em manteiga, mas apenas derrubando o governo que patrocina a corrida aos armamentos»⁽¹⁰⁸⁾. Existem, pois, funções de preferência individuais, só reveláveis ex-post no mercado, e existe em contrapartida uma *função de preferência estatal*, determinada pelo Estado (tendo em conta, obviamente, resultados eleitorais, manifestações de opinião pública, etc.) e que «em nenhum caso é o resultado da soma total das preferências individuais»⁽¹⁰⁹⁾. Ora, dado «o papel importante que o Estado desempenha num sistema económico socialista, a teoria de tal sistema tem de construir-se a partir do conceito de sistema de valoração dual»⁽¹¹⁰⁾. Em qualquer economia, de resto, existirão, segundo este autor: uma zona de influência estatal, uma zona de influência individual, e uma zona de influência dual (parcialmente «regulada» por preferências individuais e parcialmente pela preferência «estatal»: p. ex. sectores de bens de consumo em que o consumidor manifesta as suas preferências e pode mesmo em certa medida influenciar os preços, mas em que é o Estado quem decide do investimento, de acordo com a preferência estatal, e não necessariamente em função daqueles comportamentos individuais). E aqui, considerando embora esta perspectiva de particular utilidade para fundar uma teoria económica do socialismo, Drewnowski afirma que «ela permitiria uma teoria económica mais geral, considerando capitalismo e socialismo como casos limites em termos de relações entre zonas e graus de rigidez-flexibilidade institucional»⁽¹¹¹⁾. Ou seja, em lugar de estabelecer as «variantes» do sistema económico apenas em termos de proporções variáveis de Plano e mercado, junta-se-lhe uma «variável institucional»: «A teoria

⁽¹⁰⁸⁾ DREWNOWSKI [1961], p. 50.

⁽¹⁰⁹⁾ Id., id.

⁽¹¹⁰⁾ Id., p. 52.

⁽¹¹¹⁾ Id., p. 60.

deve ter em conta as mudanças institucionais como uma classe particular de alternativas possíveis⁽¹¹⁷⁾. Em termos de teoria económica do socialismo («um sistema cuja economia nacional se reparte em zonas de influência estatais e duais»), finalmente não é mais do que um precursor das «reformas económicas» e da programação matemática dos preços de equilíbrio: «Como resultado da influência dual, uma economia socialista terá dois conjuntos independentes de preços, um procedente da função de preferência estatal, outro das funções de preferência dos consumidores». O primeiro para transacções entre empresas e para efeitos de contabilidade nacional, o segundo para venda das empresas aos consumidores. «A coexistência destes dois conjuntos de preços deve ser característica de uma economia socialista racionalmente dirigida»⁽¹¹⁸⁾.

O que Drewnowski traz de novo, e que só muito mais recentemente foi retomado, é a introdução, como variável fundamental do «sistema» e essencial para a sua caracterização, da *configuração institucional*. Os sistemas reais possíveis inserem-se, como nas perspectivas anteriores, num *continuum* de combinações variáveis, agora não apenas entre Plano e mercado, mas entre as grandezas relativas das três zonas de preferência, no capitalismo atomístico sendo largamente dominante a zona de preferência individual, no socialismo sendo-o a zona de preferência estatal. E no proporcionamento dessas zonas intervirá como elemento decisivo o factor institucional e não apenas condicionantes de estrutura económica.

É neste sentido que Drewnowski também pode ser considerado como precursor dos que hoje se ocupam com problemas de teoria dos sistemas económicos numa óptica inspirada do «systems approach». Esta é aquilo que designamos por segunda linha de defesa da teoria do equilíbrio geral, a qual, embora introduzindo elementos e uma perspectiva que obviamente a destroem, só raramente aparece assumida como um verdadeiro «corte» com ela, quase sempre se apresentando apenas como uma tentativa de «ir mais longe», englobando a TEG como um caso particular. Esta linha de pensamento parte da constatação de que não existe uma teoria geral satisfatória dos sistemas económicos⁽¹¹⁹⁾ e, sendo assim, a sua

(117) DREWNOWSKI (1961), p. 60.

(118) Id., p. 63.

(119) «Na história da ciência económica há apenas um contributo relevante para a teoria dos sistemas económicos: a teoria do equilíbrio geral, formulada "vagamente" por Walras, e mais recentemente "matematizada" por Arrow e Debreu» (KORNAI [1971]-2, p. 303). Ora, após a sua análise, conclui o autor «Não é por razões políticas que a teoria do equilíbrio geral deve ser rejeitada mas porque não é operacional

preocupação primeira é a de construir uma «grelha de análise estrutural» que permita descrever e comparar os sistemas existentes, praticamente identificados com os «sistemas nacionais»⁽¹¹⁾ que, também agora, se entende não poderem ser considerados variantes de prototipos clássicos — capitalismo, socialismo, comunismo⁽¹²⁾ — mas sim elementos de um

[workable]» (id., p. 316). Pelo seu lado, Montias, embora considere «exagerada» esta posição extrema de Kornai, afirma logo na introdução ao seu último livro: «Embora eu não tenha uma "teoria dos sistemas económicos", posso pelo menos reivindicar ter o meu ponto de vista individual» (MONTIAS [1976], p. 5), e mais adiante recusa a comparação de sistemas que consiste numa simples detecção da sua conformidade ou não com o modelo de equilíbrio competitivo, reputado como o economicamente mais «eficiente» (id., p. 7).

(11) «O termo "sistema económico" é aqui usado num sentido amplo. Designa, na maioria dos casos, a economia de um país» (KORNAI [1971]-I, p. 37).

(12) «A comparação tradicional de sistemas económicos parte da tricotomia de capitalismo, socialismo e comunismo. Daí prossegue reconhecendo uma certa diversidade de modelos dentro de cada um destes prototipos. Os últimos 20 anos assistiram a uma grande variedade de experiências relativamente independentes com técnicas organizacionais e formas institucionais dentro de cada prototipo, e alguma permuta de instrumentos e formas entre prototipos. Para além disso, os problemas institucionais bastante diferentes das economias menos desenvolvidas receberam uma crescente atenção. Como resultado, temos hoje diante de nós uma rica e de algum modo surpreendente variedade de formas organizacionais e de sistemas, que desafiam uma simples classificação de acordo com alguns prototipos». (KOOPMANS & MONTIAS [1971], p. 27). «O "approach" ao estudo das economias nacionais como sistemas mistos com as suas características distintivas mais "combinadas" [blurred] do que rigorosamente bem definidas [clear out] requer um quadro de análise mais amplo e bastante diferente do que seria necessário num estudo mais "ismico" dos sistemas económicos [i. e. — em termos de capitalismo, socialismo, etc. — JMP]» (ECKSTEIN [1971], p. 5). Também Kornai, aventurando-se em terrenos mais delicados: «Estes termos ["formação socioeconómica" ou "sistema sócio-político"] são usados principalmente na literatura dos países socialistas para distinguir entre o "sistema económico socialista" e o "sistema económico capitalista". De acordo com o uso geralmente aceite, a palavra "sistema" é reservada para formações diferindo basicamente uma da outra, como socialismo ou capitalismo. No meu livro, não utilizo esta interpretação particular do conceito de "sistema". Muitos ramos da ciência consideram-no um conceito muito mais vasto, e a teoria matemática dos sistemas forneceu uma definição exacta do conceito; não podemos, pois, reservá-lo para a distinção entre as duas formações mencionadas. Nem as ciências sociais dos países socialistas podem dispensar o termo "sistema" na descrição de numerosos outros tipos de fenómenos. Sendo assim, o "sistema socialista" é uma classe genérica de sistemas económicos concretos, e o "sistema capitalista" é outra classe de sistemas económicos concretos. Os sistemas económicos E_1 , E_2 e E_3 podem pertencer à classe dos sistemas socialistas e no entanto diferir entre si, por exemplo, no comportamento das respectivas esferas de controlo» (KORNAI [1971]-I, p. 55).

conjunto, cada um deles definido pelos «valores» (quantitativos ou qualitativos) de um certo número de parâmetros. São esses parâmetros, ou atributos, e as suas relações, que precisamente se trata de determinar. Por outras palavras, procura-se o famoso «invariante estrutural» que constituirá o modelo geral de *qualquer* sistema económico⁽¹¹⁷⁾. E ao dizer isto estamos a referir uma questão da mais relevante importância no plano «civilizacional», já que esta *démarche* é simplesmente ilustrativa, no campo do económico, da gradual integração que se tem vindo a processar nas últimas décadas de um novo «modo de pensar» em evidente «corte epistemológico» com a racionalidade sequencial e causal que, desde Aristóteles até aos nossos dias, modelara a chamada «civilização ocidental». Nesse novo modo de pensar, estrutural ou sistémico, são cruciais certas noções filosóficas como totalidade e *gestalt*, e certas noções operacionais como rede, *feed-back* (auto-regulação, controlo), comportamento, função de resposta, *environment*, etc. Cibernética, teoria da informação, teoria dos sistemas, semiologia, estruturalismo, lógica moderna — são apenas alguns entre os numerosos tributários do caudaloso rio em constante aumento de volume que é esse novo modo de pensar, o qual, também, de algum modo, constitui uma «ideologia das sociedades industriais complexas». Aliás, esta ruptura da razão tradicional é apercebida, ao nível do quotidiano, pelos pais que deixaram de compreender os livros escolares dos filhos, o que nunca sucedera em gerações anteriores. Mas isso aconteceu também a nível universitário: engenheiros, economistas, até mesmo licenciados em letras, formados nos anos 50, deram, passada uma década, por que a linguagem, métodos e a própria formulação de problemas (se não os problemas mesmos) *mudaram*, por que a literatura técnica ou especializada se lhes tornou *estranha*.

Não nos cabe aqui, nem seria fácil, averiguar a génese deste processo. Queremos apenas assinalar dois pontos de considerável importância. O primeiro, que não será surpreendente no momento em que se aborda uma nova «filosofia das ciências», é a noção generalizada de uma

(117) «Uma discussão, conduzida pelo menos até certo ponto num espírito normativo, dizendo respeito ao mesmo tempo a estruturas económicas historicamente observadas e idealizadas/não-existentes, tem de ter um importante elemento analítico. Para tornar possível tal análise, construiremos um modelo de natureza bastante geral, tal que uma variedade de estruturas económicas possam ser consideradas como seus casos particulares. Uma vez construído o modelo, conceitos tais como centralização/descentralização, "comando" ou planificação, podem ser definidos em termos das propriedades do modelo» (HURWICZ [1971], p. 81).

profunda interpenetração entre os vários ramos do conhecimento. Noção nem sempre cómoda para homens, como os paladinos da «ciência económica», cuja preocupação constante era justamente o isolamento «do económico», para o poder tratar como objecto específico. Neste sentido, são exemplares desta nova atitude afirmações como esta: «*Os teoremas gerais desenvolvidos e provados pela cibernética, pela teoria dos sistemas e pela teoria dos autómatos podem ser usados na descrição e análise do sistema económico, das organizações e unidades [económicas] (...) A descrição da economia em termos da teoria dos sistemas tem certa afinidade com os chamados modelos "estruturalistas" usados em outras ciências sociais. Assim, na antropologia, na filologia e nas ciências literárias encontramos trabalhos analíticos que olham o objecto das suas investigações (por exemplo, uma linguagem) como um sistema composto de elementos e se propõem caracterizar as relações entre os elementos, a estrutura do sistema*» (KORNAI [1971]-1, p. 52). Ou como esta outra: «*Os meus objectivos, de qualquer modo, são: (...) 6) escrever um livro sobre sistemas económicos que antropólogos, cientistas políticos e sociólogos possam ler com o sentimento de que o autor não foi completamente alheio aos seus métodos, ideias e "approaches"*» (MONTIAS [1976], p. 5). Não é por acaso que, em qualquer dos livros de que foram extraídas estas citações, os capítulos iniciais são de «vocabulário», definições, conceitos — isto é, de propostas de uma linguagem nova. Kornai exprime-o precisamente assim: «*Nos capítulos 4 a 16 fazemos uma tentativa de desenvolver uma "linguagem" adequada para a descrição, comparação e análise dos sistemas económicos*» (id., p. 35).

Mas, para que se compreenda que estes homens não exprimem qualquer «complexo» mas antes aquele novo «modo de pensar», vejamos o que, num plano muito mais geral, nos diz R. L. Ackoff, num artigo justamente intitulado «*Systems, Organizations and Interdisciplinary Research*»: «*Como sabem os analistas de sistemas, poucos problemas aparecem que possam ser tratados adequadamente no âmbito de uma única disciplina. Tais sistemas não são fundamentalmente mecânicos, químicos, biológicos, psicológicos, sociais, económicos, políticos ou éticos. Estes são apenas diferentes modos de observar tais sistemas. A completa compreensão de tais sistemas requer uma integração dessas perspectivas. (...) Temos de deixar de agir como se a natureza estivesse organizada por disciplinas, à semelhança das universidades*»⁽¹³⁾.

(13) ACKOFF [1960], p. 342.

É esta penosa adaptação à interdisciplinaridade, a qual começa por lhes impor a necessidade de uma nova linguagem, que abordam os «novos economistas», por muito que se mostrem obrigados (até para se não sentirem em pleno vazio) a reverenciar e citar os seus antecessores, e a procurar englobar as suas teorias na que agora dá os primeiros passos, nem que seja como casos tão particulares que não têm qualquer utilidade prática⁽¹¹⁹⁾. Assim, Montias, ao fazer o balanço do seu livro, reconhece esta incómoda situação, ao começar por dizer: «Começámos o nosso trabalho construindo um vocabulário pedantemente preciso em que palavras com significado tão evidente como “acção” e “escolha” eram sistematicamente derivadas de outras já definidas ou de “primitivas”. Terminámo-lo referindo-nos sem cerimónia a empresas comportando-se como indivíduos maximizadores de utilidade e a preços de equilíbrio trazidos à existência sem interferência do homem pelo imaculado processo conhecido como concorrência. Algures pelo caminho moderámos o nosso ideal de precisão conceptual por necessidade de chegar pelo menos ao contacto com uma realidade mais complexa»⁽¹²⁰⁾.

O segundo ponto a salientar não é menos relevante do que o fim do isolacionismo que se acaba de referir, mas enquanto este último (sob reserva do que dele seja feito) é sem dúvida positivo, já o seguinte envolve aspectos preocupantes. Com efeito, a convergência das *démarches* de vários sectores do conhecimento científico ou «para-científico» numa espécie de «filosofia» comum teve (e tem) um núcleo polarizador que, sendo material, é frequentemente olhado como imaterial: o computador⁽¹²¹⁾. Nin-

⁽¹¹⁹⁾ Queremos referir, de passagem, o único texto minimamente informado e ambicioso que, neste domínio, conhecemos escrito por um autor português. Trata-se de «Para uma análise sistémica da produção de teorias nas ciências sociais: o caso da economia política», de Joaquim Aguiar (AGUIAR [1972]). Não se ocupa de «sistemas económicos» mas dos «sistemas de produção teórica», mais concretamente, de «produção de teoria económica». Curiosamente, pretendendo situar-se ao nível da epistemologia, consegue evitar o problema da *ruptura* introduzida pelo «pensamento sistémico», buscando, pelo contrário, formalizar sob forma matricial uma continuidade/interrelação entre as «mensagens teóricas» dos principais economistas: forma elegante (e «moderna»), de exprimir o «enriquecimento do património científico», que vai sucessivamente englobando as «teorias» anteriores como «casos particulares».

⁽¹²⁰⁾ MONTIAS [1976], p. 291.

⁽¹²¹⁾ «[Ao formular as definições básicas] tentei ter presentes os problemas de simulação do comportamento de um ou mais sistemas num computador. Um critério de precisão de uma definição é se ela poderia ou não ser usada como base para preparação de um programa ou de uma rotina que o computador pudesse “compreender” e que mantivesse uma semelhança razoável com os fenómenos da “vida-real” que se pretende representar» (MONTIAS [1976], p. 11).

guém melhor que Herbert Simon exprime o papel central atribuído ao computador naquilo que ele próprio define como uma nova «cosmogonia»: «A capacidade crescente dos computadores para simular o homem — e isso quer para servir como seu substituto, quer para fornecer uma teoria das funções mentais humanas — mudará a concepção do homem a respeito da sua própria identidade como espécie. A definição da unicidade do homem constituiu sempre o núcleo dos seus sistemas cosmológicos e éticos. Com Copérnico e Galileu, deixou de ser a espécie localizada no centro do universo, rodeado pelo sol e pelas estrelas. Com Darwin deixou de ser a espécie criada e especialmente dotada por Deus com alma e razão. Com Freud, deixou de ser a espécie cujo comportamento era — potencialmente — controlável por uma mente racional. No momento em que começamos a produzir mecanismos que pensam e aprendem, ele deixa de ser a única espécie capaz de manipulação complexa e inteligente do seu *environment*»⁽¹²²⁾. E, no plano do conhecimento, é particularmente afirmativo: «A área crucial de expansão do conhecimento não é difícil de prever, pois as inovações básicas — ou pelo menos uma parte importante delas — já ocorreram e estamos agora a explorá-las rapidamente. O novo conhecimento consiste numa compreensão fundamental dos processos de pensamento e aprendizagem ou, para usar um termo mais neutral, do tratamento complexo de informação. Podemos hoje escrever programas para computadores que os habilitem a pensar e aprender. Este conhecimento está a ter, e continuará, impactos práticos em duas direcções: (1) pois que podemos já simular com considerável detalhe uma parte importante e crescente dos processos da mente humana, temos ao nosso dispor uma técnica de tremendo poder para investigação psicológica; (2) pois que podemos hoje escrever programas de tratamento complexo de informação para computadores, estamos a adquirir uma capacidade técnica para substituir homens por computadores numa gama cada vez mais vasta de tarefas de pensamento e decisão»⁽¹²³⁾. Sem de nenhum modo ir tão longe, um dos progenitores da moderna teoria dos sistemas, o biólogo G. Sommerhoff, não deixa de salientar quanto a análise dos «sistemas vivos» é tributária da cibernética: «A organização peculiar dos sistemas vivos revela-se na *goal-directedness* [orientação para um objectivo, grosseiramente «intencionalidade»] e directividade das suas actividades (...) A lição a colher da cibernética é que estamos lidando com propriedades objectivas de

(122) SIMON [1961], p. 260.

(123) Id., p. 234.

sistemas que, pelo menos em princípio, são susceptíveis de análise matemática. (...) Biólogos, psicólogos e neurologistas têm levado demasiado tempo a aprender a importância duma análise abstracta e precisa segundo estas linhas. E ainda a deixam usualmente aos ciberneticistas»⁽¹²⁴⁾. E não evita colocar questões a que Simon obviamente crê poder responder afirmativamente: «Mas até que ponto são verdadeiramente análogos ao cérebro os nossos dispositivos modernos? Parecerá maior o seu significado biológico à próxima geração?»⁽¹²⁵⁾ Se é certo que a sua resposta é de grande cepticismo, não o é menos que a cibernética, e o computador que é a sua mais espectacular materialização, surge como elemento polarizador de uma nova forma de encarar o seu próprio domínio de investigação, neste caso a biologia.

Aliás, a moderna teoria dos sistemas, que hoje os economistas abordam, nasce de algum modo duma investigação paralela de biólogos e ciberneticistas. Foram os biólogos a chamar a atenção para a distinção fundamental entre «sistemas abertos» e «fechados», e para a característica (decisiva para o «novo modo de pensar») daqueles, distintiva dos sistemas físicos, de não se lhes aplicar o 2.º princípio da termodinâmica: se os sistemas vivos se conservam vivos e crescem é porque recebem do seu *environment* tanta ou mais energia do que a que lhe cedem, são sistemas em que não aumenta *necessariamente* a entropia, ou utilizando um termo hoje muito generalizado (até em teoria da informação!), em que *pode aumentar* a «neguentropia». «A mudança total de entropia num sistema aberto pode ser negativa, bem como positiva»⁽¹²⁶⁾. Ora «está demonstrado que os sistemas vivos, indivíduos ou populações, têm de ser analisados como abertos a trocas de matéria-energia com um *environment*. As organizações humanas são sistemas vivos e deveriam como tal ser analisadas»⁽¹²⁷⁾. É interessante assinalar, de passagem, que já em 1928 Teilhard de Chardin opunha Vida a Entropia: «A vida, tomada globalmente, manifesta-se como uma corrente oposta à entropia» (cit. em GUILLAUMAUD [1964]). Mas vejamos um novo passo, que faz a ponte com a sociologia: «O nosso modelo teórico para a compreensão das organizações é o de um sistema de input-output de energia em que a resposta energética ao output reactiva o sistema. (...) As teorias tradicionais das organizações [leia-se: empresas, administrações, etc. — JMP] tenderam

⁽¹²⁴⁾ SOMMERHOFF [1962], pp. 147-148.

⁽¹²⁵⁾ Id., p. 200.

⁽¹²⁶⁾ BERTALANFFY [1950], p. 78.

⁽¹²⁷⁾ EMERY [1969], p. 8.

a ver a organização humana como um sistema fechado. Esta tendência conduziu a desprezar as diferenças nos *environments* organizacionais e na natureza da dependência da organização em relação ao *environment*. Conduziu também a uma sobreconcentração nos princípios do funcionamento interno da organização, com o conseqüente insucesso em desenvolver e compreender os processos de *feed-back* que são essenciais para sobreviver»⁽¹²⁸⁾. Ora, justamente, um sistema económico é hoje considerado como um conjunto estruturado de organizações (p. ex. um agregado familiar é, em sentido lato, uma organização), que são os centros de decisão, que reagem (respondem) a estímulos provenientes do seu *environment*, que trocam com ele informação (energia), que prosseguem um estado estacionário activo, uma «ordem dinâmica». O objecto da ciência económica passou a ser inequivocamente um «sistema de comportamento», a que se busca aplicar a gramática e os métodos do novo pensamento científico, o «systems thinking» que Emery classifica como «um modo de considerar os fenómenos que é suficientemente diferente dos modos bem estabelecidos da análise científica para merecer esse título»⁽¹²⁹⁾ e que considera «uma nova lógica no estudo de sistemas complexos que apresentem comportamentos visando um objectivo [*purposive*] e adaptativos»⁽¹³⁰⁾.

Se é certo que nesta nova lógica a noção de «*feed-back*» (auto-regulação por retroacção), por cortar com a relação causa-efeito tradicional, é central, e por isso a cibernética é uma «ciência-encruzilhada», na expressão de Guillaumaud, não o é menos a notável interdisciplinaridade dos contributos de que ela se sustenta. Da psicologia provêm as noções de comportamento, de estímulos e respostas — estímulos que podem igualmente ser eléctricos, económicos, e respostas que podem ser um movimento mecânico, uma acção biológica, uma decisão humana. Da termodinâmica vem a noção de entropia — e, por simetria, a de neguentropia, tão utilizada em teoria da informação, como na análise de sistemas biológicos, e já hoje extensível aos sistemas económicos⁽¹³¹⁾. A electricidade fornece uma teoria das redes que é o modelo estrutural ao mesmo tempo mais simples e mais operacional — o que é um fluxograma representativo de um programa de computador? o esquema dum circuito de informação? o grafo de uma pro-

(128) KATZ E KAHN [1966], p. 103.

(129) EMERY [1969], p. 7.

(130) Id., p. 12.

(131) KREHM [1977], GEORGESCU-ROEGEN [1971].

gramação dinâmica? no limite, um sociograma resultante dum teste de psicologia de grupo? Quanto à biologia já vimos o seu contributo essencial na definição e caracterização de sistemas abertos cujo processo evolutivo se faz no sentido de estados estacionários *activos* e *complexos* (contrariamente aos sistemas fechados, cujo estado para que tendem, segundo o 2.º Princípio, é o de não-actividade e de homogeneidade). E o mesmo se pode dizer da química-física, em particular a partir dos trabalhos de Prigogine⁽¹³²⁾. Enfim a lógica moderna, muito apoiada na álgebra binária booleana (tão cómoda de transposição para o domínio da electricidade, já que os dois valores 1 e 0 são facilmente materializados numa passagem ou não passagem de corrente, facto elementar que está na base da concepção material dos computadores), proporciona uma simbologia e uma formalização unificadora dos modelos construídos nos mais diversos domínios científicos.

A fechar o circuito, como síntese filosófico/ideológica, o estruturalismo, que os nossos intelectuais de formação literária julgam ser uma espécie de «nova revolução francesa» no campo do pensamento e da epistemologia, a que associam uma linhagem que vem de Saussure a Levi-Strauss, desembocando nos Lacan e Foucault. Na realidade, não se trata disso, mas apenas de uma elaboração teórica que bebe os seus fundamentos na evolução e na articulação de toda uma variedade de ramos do conhecimento, catalisados pelo «pensamento cibernético». Pode a ignorância deste facto libertar esses intelectuais da incomodidade que poderiam sentir ao descobrirem-se, de algum modo, os «filósofos da sociedade informatizada» (ou «computerizada»), mas isso não anula uma certa má-fé ao refugiarem-se enlevados no domínio limitado da sua «especialidade», quando essa nova atitude mental lhes importaria, mais do que nunca, como vimos, um trabalho multidisciplinar — e aí dar-se-iam conta da sua própria função. Basta escutarmos o que nos diz Piaget, na sua excelente súpula, a respeito da «dupla face» do estruturalismo, segundo se observa a forma como, em cada disciplina, o estruturalismo veio materializar uma

(132) «Ilya Prigogine [Prémio Nobel da Química 1977] surge como uma figura cujo trabalho poderia conduzir à tão desejada ponte entre as ciências físicas e sociais. (...) [Ele tenta] descrever em matemática complexa a física-química dos estados de não-equilíbrio. Este estado corresponde ao modo como funciona o mundo real, da célula viva aos processos económicos, aos sistemas ecológicos, às redes de transportes. (...) As ideias de Prigogine e de Georgescu-Roegen completam-se porque ambos têm que ver com o 2.º princípio da termodinâmica — a lei da entropia: Prigogine nos sistemas sociais, Georgescu nos sistemas económicos» (LEPKOWSKI [1979] p. 30).

atitude crítica relativamente aos anteriores *approaches* — e aí se encontra naturalmente uma grande diversidade de «estruturalismos», em função daquilo que, em cada caso, se tratava de combater⁽¹³³⁾ — ou segundo nos centramos «sobre os caracteres positivos da ideia de estrutura», e então encontramos «ao menos dois aspectos comuns a todos os estruturalismos: por um lado, um ideal ou expectativas de inteligibilidade intrínseca, fundadas sobre o postulado de que uma estrutura se basta a si-própria e não requer, para ser apreendida, o recurso a qualquer espécie de elementos exteriores à sua natureza; por outro lado, realizações, na medida em que se conseguiu atingir efectivamente certas estruturas, e em que a sua utilização põe em evidência alguns caracteres gerais e aparentemente necessários que elas apresentam, apesar da sua diversidade»⁽¹³⁴⁾. O que sucede com frequência (e entre nós isso é notório) é que cada um se fecha naquele combate, sem ascender a esta segunda perspectiva, aquela que confere ao estruturalismo a sua importância e generalidade. Interessante notar que, das três características que Piaget atribui a uma estrutura, em geral — totalidade, transformações, auto-regulação — uma é de ordem filosófica, outra de origem matemática, outra é a *matéria* mesma da cibernética (que muitos definem como «ciência do controlo» ou da «auto-regulação»). Também importa, por exemplo, notar como Piaget inclui com toda a naturalidade no seu «Estruturalismo», um capítulo sobre as estruturas orgânicas, em que diz a certo passo: «É interessante assinalar a este respeito, que o primeiro ensaio de estruturalismo explícito em biologia, o «organicismo» de L. von Bertalanffy, foi inspirado pelos trabalhos da psicologia experimental no domínio das *Gestalts* ou estruturas perceptivas e motoras. Mas se a obra deste teórico da biologia é de um incontestável interesse pelo seu esforço de fundar uma “teoria geral dos sistemas” (...)»⁽¹³⁵⁾ Por aqui vemos como se fecha o tal circuito, ou o tal espaço do «novo modo de pensar» que os economistas tão tardiamente abordam, pro-

(133) «Para uns, como em matemática, o estruturalismo opõe-se à compartimentação dos capítulos heterogêneos, reencontrando a unidade graças a isomorfismos, para outros, como no caso de gerações sucessivas de linguistas, o estruturalismo distanciou-se sobretudo das investigações diacrônicas incidindo sobre fenómenos isolados para encontrar sistemas de conjunto em função da sincronia; em psicologia, o estruturalismo combateu sobretudo as tendências “atomísticas” que procuravam reduzir as totalidades a associações entre elementos preexistentes; nas discussões correntes vê-se o estruturalismo atacar o historicismo, o funcionalismo e por vezes mesmo todas as formas de recurso ao sujeito humano em geral» (PIAGET [1968], p. 6).

(134) PIAGET [1968], p. 6.

(135) Id., p. 41.

curando por ora quase só forjar uma nova linguagem. Não estamos a exagerar. Se compararmos, por exemplo, o várias vezes citado livro de MONTIAS [1976], com o artigo de MONTIAS e KOOPMANS [1971], veremos que este é naquele quase integralmente transcrito, mas com alterações significativas precisamente no que toca a uma maior precisão «estruturalista». Assim, a relação fundamental «que todos gostaríamos de conhecer e compreender», surge formalmente idêntica nos dois textos: o – f (e, s, p.). Mas enquanto no texto de 71: o = outcomes (resultados do «funcionamento» do sistema), e – environment, s – sistema, p. – políticas seguidas pelos «participantes» do sistema s; no texto de 76 mantém-se tudo igual *excepto* «s», que passa a ser a «estrutura do sistema» (v. MONTIAS & KOOPMANS [1971], p. 35; MONTIAS [1976], p. 31). E um pouco adiante vemos uma nova alteração curiosa. Diz-se no texto de 71: «A hipótese implícita é que as leis da física, química, tecnologia, agronomia, fisiologia humana e animal e psicologia — os mesmos domínios onde fomos buscar os termos primitivos — circunscrevem o que pode ser conseguido *por qualquer organização económica, de um modo susceptível em princípio de inquirição objectiva e descrição explícita*» (MONTIAS & KOOPMANS [1971], p. 35) (sublinhado meu — JMP). No texto de 76, além de suprimida a psicologia (?), a frase sublinhada é simplesmente substituída por «pelos indivíduos num sistema com uma dada estrutura» (MONTIAS [1976], p. 35). Neste caso, diríamos que a primeira formulação é mais correcta pois os «indivíduos» são justamente aquilo de que o estruturalismo ou a teoria dos sistemas — eminentemente «relacionais»⁽¹²⁾ — se pretendem libertar, além de que «o» (os «outcomes») se refere ao sistema e não aos indivíduos nele «participantes». O que importa é notar a necessidade de explicitar a «estrutura» do sistema, que de resto aparece no próprio título do livro de Montias.

Na realidade, cremos que, sob esta perspectiva, começa a adquirir algum sentido a noção de «convergência», não dos «sistemas económicos», mas da forma de os pensar. Recorde-se que as contribuições mais importantes que temos vindo a citar, no domínio económico, são de um economista húngaro (Kornai) e de outro ocidental (Montias). Mas a análise de sistemas, o «systems thinking», enforma hoje também um largo sector do pensamento académico soviético — e dificilmente poderia ser de outro modo, se a cibernética é o seu núcleo central. A título apenas ilustrativo,

(12) De passagem, vemos aqui, a nível muito geral, a raiz do conhecido «anti-humanismo» Althusseriano, a que adiante voltaremos a referir-nos.

e tendo presente o que vimos expondo, citam-se algumas significativas passagens de um trabalho de Mikhalevsky: «Um sistema dinâmico [*developing system*] é caracterizado pelas seguintes condições necessárias e suficientes: 1) Possui fronteiras e é aberto [não isolado] em certo grau; 2) Existe um «todo» [ou sistema] descrito por um estado específico e qualitativamente especificado e tendo uma componente identificada como uma unidade mínima. Os sistemas sociais formam a classe particular mais altamente desenvolvida de sistemas abertos, são caracterizados por formas psíquicas de energia e inteligência e combinam modos classificacionais, relacionais e relevanciais de organização da informação. (...) 3) Dentro do sistema, haverá um potencial informacional e material-energético multi-valorado e multi-objectivo neguentropicamente crescente [neste sentido, neguentropia ou «entropia negativa» refere-se ao aumento de ordem ou energia no sistema] (...) 4) O sistema tem uma estrutura meta-organizacional [uma estrutura reflectindo os seus princípios organizadores] e tal estrutura é decomponível. A decomponibilidade da estrutura refere-se ao arranjo numa totalidade hierárquico-cooperativa relativamente centralizada consistindo num número finito de escalões, níveis e sub-sistemas qualitativamente diferentes e crescentemente complexos em potencial e estado. (...) 5) O sistema tem um espaço de realização do seu potencial e estrutura incompletamente determinístico e crescentemente complexo, que corresponde à meta-organização informacional do sistema sob a forma de uma hierarquia de valores, objectivos e normas. O conteúdo do espaço de realização engloba os processos reais de mudança no sistema e as consequentes formas específicas de mudança — p. ex. mudança no desenvolvimento, crescimento ou comportamento»⁽¹³⁷⁾. E mais adiante o autor precisa, referindo-se especificamente aos sistemas socioeconómicos: «Deste modo, o conceito de sistema dinâmico impõe certos requisitos à construção de modelos e à planificação do processo económico: 1) Especificação de um processo racionalizado e operacional para tratar o sistema de valores, objectivos e normas de mudança socioeconómica baseado numa análise complexa de factores naturais/demográficos, tecnológicos, sociais, psicológicos e culturais/contextuais; 2) Inclusão no modelo do sistema completo de motivação individual e social; 3) Descrição adequada do processo de formação de objectivos e orientação para objectivos [*goal-formation* e *goal-direction*] e da complexidade crescente do

⁽¹³⁷⁾ MIKHALEVSKY [1976], pp. 93-94. As precisões contidas nos parênteses rectos, excepto a primeira, são da autoria da tradutora para inglês.

sistema socioeconómico; 4) Aplicação do princípio de decomposição à especificação de processos multi-nível teleogenéticos [de formação de objectivos] de mudança e desenvolvimento num sistema socioeconómico com controlo dual a níveis múltiplos. Por controlo a níveis múltiplos entendemos um sistema que combina um controlo hierárquico, centralizado com direcção descentralizada, e que assegure uma definição mais ou menos estrita das suas relativas esferas e funções»⁽¹³⁸⁾. A economia será então tratada «como um subsistema nos processos mais vastos dum sistema social aberto». Mikhalevsky apresenta um complexo organigrama interrelacionando, aos vários níveis, o sistema semântico, o sistema de cultura, o sistema social, os subsistemas político e económico, o sistema tecnológico, o bio-sistema humano, etc., etc. E especifica: «Assim, no quadro de análise de sistemas, os critérios e mecanismos de produção e distribuição de recursos, produtos e rendimentos, e também a dinâmica das tomadas de decisão têm de ser formulados dentro do contexto de toda a organização social. Deste modo, eles são essencialmente diferentes dos postulados de uma concepção mecânico-orgânica de "economic welfare"»⁽¹³⁹⁾. Finalmente, acentua as relações equilíbrio-desequilíbrio nos processos dinâmicos, referindo-se nomeadamente ao debate entre partidários e opositores do «desenvolvimento equilibrado»⁽¹⁴⁰⁾: «[o modelo de planificação] tem de assegurar um processo histórico continuamente flutuante, adaptativo, de desenvolvimento social e económico que exiba uma crescente complexidade de estrutura, diversificação e crescente multi-funcionalismo juntamente com uma alternância regular entre estados de desequilíbrio estrutural e de equilíbrio dinâmico [*moving equilibrium*]»⁽¹⁴¹⁾.

Estes relativamente longos extractos, para além da multiplicação de «palavras-chave» que temos vindo a associar ao «pensamento sistémico» (sistema aberto, relacional, informacional, estrutura/estrutural, entropia/ /neguentropia, multi-objectivo, totalidade, crescente complexidade, espaço hierarquizado, etc.), dão-nos conta de uma elaboração extremamente ambiciosa que, no espaço de um único artigo, vai mais longe e é porventura mais rigorosa na sua formulação que as construções de Kornai e

(138) MIKHALEVSKY [1976], p. 99.

(139) Id., p. 101.

(140) Assinale-se que o teórico do desenvolvimento desequilibrado, Hirschman, tem lugar na antologia de textos sobre «Systems thinking» que temos vindo a citar (HIRSCHMAN & LINDBLOM [1962]).

(141) MIKHALEVSKY [1976], p. 104.

Montias, as quais são, por exemplo, pouco claras quanto à consideração do sistema económico como «aberto» ou «fechado», e naturalmente quanto às suas relações com o *environment* e à própria definição deste⁽¹²⁾. Mikhalevsky é, como vimos, muito mais explícito neste ponto, precisando que o tratamento específico do subsistema económico significa um «fecho condicional», em que as relações com o sistema global são provisoriamente fixadas: «O modelo [de planificação a médio-prazo] representa um sistema aberto, no total e a cada nível. A superestrutura do sistema é mostrada na fig. 2 [o organigrama do sistema global atrás mencionado]. Isto mostra que as fronteiras do sistema de planificação de médio-prazo são condicionalmente fechadas pela fixação de valores de certos parâmetros e variáveis exógenos. Estes valores são continuamente revistos pela introdução de parâmetros de controlo mutuamente consistentes, eles próprios "em evolução"»⁽¹³⁾.

Escusado dizer que esta concepção integrada do «todo social» é, pela sua generalidade e pela sua capacidade teórica de conter os próprios parâmetros de mudança (Montias diz mesmo não ter «abandonado a esperança de que esta análise [estrutural] possa ser de auxílio àqueles que desejam influenciar a mudança do sistema por meios evolucionários ou revolucionários»), ao mesmo tempo intelectualmente aliciante e inquietante. Aliciante por se ter o sentimento de que é enfim apreendida, ou que se começa a apreender, a nível teórico, a evidente complexidade das sociedades modernas (complexidade tendencialmente *crescente*, independentemente do facto de que se ache isso *bom* ou *mau*) e que, em consequência, o «económico» não pode em definitivo ser tratado isoladamente em termos

(12) Kornai: «De acordo com a definição, o sistema é fechado. Para uma dada investigação, a esfera que não é estritamente estudada, i. e., o "mundo exterior" pode ser considerada — no modelo específico descrevendo o problema — como uma n.ª organização do sistema que está ligada à 1.ª, 2.ª, ... (n-1).ª organizações por *outputs* e *inputs*» (KORNAI [1971]-1, p. 32, nota). Koopmans-Montias: «Dependendo da comparação a ser feita, o analista sentirá se poderá designar como sistema económico só a parte do sistema total que directa ou indirectamente afecta o comportamento e os resultados económicos em pelo menos um dos sistemas a comparar. Assim, para não predeterminar esta questão em geral, passaremos a usar o termo sistema de forma aberta [open-ended] para nos referirmos ao todo ou à parte economicamente relevante do sistema total, deixando ao analista o ónus da prova de relevância» (KOOPMANS & MONTIAS [1971], p. 32). No livro de Montias não se explicita a questão, nem se utiliza a expressão «sistema aberto», embora a definição de «*environment*» dê a entender que é essa a perspectiva do autor.

(13) MIKHALEVSKY [1976], p. 105.

de modelos tão redutores como o do «equilíbrio geral», cuja função *prática* terá apenas sido (e continua a ser) a de uma defesa *ideológica* da «economia de mercado», ou no limite dos «mecanismos de mercado», sejam eles simulados por um planificador. Mas simultaneamente inquietante pois a operacionalidade da concepção sistémica passa pela atribuição de valores a *parâmetros*, valores esses em que se condensa informação de natureza também muito complexa e cuja determinação é um «acto de poder», muito antes de poder ser — e nem sequer o poderá ser alguma vez — um cálculo científico objectivo.

Que questões, mais do que conclusões, nos sugere este longo, se bem que necessariamente superficial, percurso ao longo da «ciência económica» e dos vários modos de abordar o «sistema económico»?

5. Sendo embora as «ciências humanas» hoje tendencialmente identificadas como «ciências do comportamento», em que medida justamente a sua abordagem «sistémica» *deixa espaço* aos comportamentos individuais e colectivos, sendo certo que se preocupa essencialmente com estruturas *relacionais* e não com os «pontos» relacionados, enquanto agentes de acção — ou quando muito os trata como «subsistemas» (organizações, de que a *organização* biológica e psicológica humana é apenas o caso limite)? E não terá sido o marxismo original finalmente a primeira abordagem sistémica do todo social privilegiando as relações entre classes (luta de classes), as relações de produção, as próprias relações entre estas e as forças produtivas, como determinantes do devir histórico? Não estará, na sua visão globalizante, a teoria dos sistemas a ultrapassar efectivamente a questão capitalismo/socialismo, que se diluiriam num continuum espacial de sistemas e estruturas cujas diferenças estariam apenas em distintas combinações de valores para os *mesmos* parâmetros? Quais as relações entre «pensamento sistémico» e «pensamento dialéctico» — as oposições ou contradições dialécticas não são justamente uma *relação entre* contrários? Não virá o «pensamento sistémico» repor uma questão que já atormentou uns quantos marxistas, a saber: o que fará «mover» a sociedade sem classes assimilável ao estado final de um sistema fechado que esgotou as suas «diferenças de potencial» e atingiu o equilíbrio da homogeneidade perfeita e da «cessação de actividade», o que contraria a concepção das sociedades como «sistemas abertos»? Aquilo que a teoria marxista (mais precisamente, a partir de Lenine) designa por imperialismo não será finalmente mais do que um sistema hierarquizado de distribuição de «neguentropia» (no sentido físico — p. ex. descoberta de novas fontes de energia —, no sentido económico — recursos financeiros,

humanos, etc. —, político-militar, etc.) tal que certos países se encontram em posição de captar parcelas substanciais de neguentropia (expandindo-se a uma taxa elevada) enquanto outros captam menores parcelas ou mesmo vêem aumentar a sua entropia «económica», entrando em declínio ou crescimento negativo⁽¹⁴⁴⁾, nisso consistindo o *essencial* das relações de dominação/subordinação?

Tudo isto são questões que não podemos evitar, e a que talvez só possamos responder, a algumas ao menos, em nome de convicções ideológicas, o que não é vergonha nenhuma: todas as «ciências humanas» estão carregadas de ideologia, a economia talvez mais que qualquer outra. Mais ainda, os próprios teóricos dos sistemas económicos reconhecem à ideologia um papel importante na configuração desses sistemas⁽¹⁴⁵⁾.

Não nos propomos, de resto, formular essas respostas, em particular antes de ter passado em revista o percurso teórico-prático das economias que se reclamam do socialismo. Limitamo-nos, a concluir este ensaio, a fazer alguns comentários que nos parecem oportunos.

⁽¹⁴⁴⁾ «Historicamente, à medida que a entropia económica foi aumentando, novas fontes de neguentropia foram encontradas e incorporadas no sistema. Deste modo, foi pelo estabelecimento de novas áreas produtoras de cereais no ultramar, pela abolição das Corn Laws e por revoluções nos transportes que a pressão ricardiana sobre os recursos alimentares na Inglaterra industrial de princípios do séc. XIX foi ultrapassada. A necessidade de mercados da sociedade capitalista do séc. XIX encontra resposta num colonialismo agressivo por parte das maiores potências e na exportação de capitais. A crise de poder de compra dos primeiros anos 30 foi resolvida por técnicas de financiamento por défice. Por sua vez, cada uma destas novas fontes de neguentropia tendia a esgotar-se, e a levantar assim agudos problemas de entropia, de novo tipo. Deste modo, as técnicas fiscais keynesianas levaram à expansão do sector público ao ponto de se ter chegado a alterar os sinais-preço do mercado. Aí nos encontramos hoje. Não é necessariamente o fim do mundo, mas isso indica que temos de buscar novas fontes de neguentropia» (KREHM [1977], p. 70).

⁽¹⁴⁵⁾ «A ideologia pode afectar o sistema económico de vários modos. Influencia quer os fins quer os meios do sistema: quais os seus objectivos, incluindo a sua escala de prioridades; as instituições e instrumentos do sistema e os padrões para o seu uso; e atitudes sobre mudanças nos objectivos, instituições e instrumentos. Deste modo as ideologias podem manter ou alterar os sistemas. Koopmans e Montias sugerem que a ideologia mais provavelmente tende a manter do que a alterar o sistema. Por outro lado Hirschman defende que as ideologias “insurgentes” são mais importantes que as ideologias “dominantes” — que o papel principal da ideologia é alterar o sistema. No entanto há inúmeras dificuldades na identificação da influência da ideologia sobre o sistema económico, como nota Gerschenkron». (BORNSTEIN [1971], p. 342). Chamamos a atenção para que aqui se trata apenas do sistema económico. Na construção global de Mikhalevsky, as ideologias estarão incluídas no sistema cultural, em articulação directa com os sistemas semântico e social.

Em primeiro lugar, detenhamo-nos sobre algumas posições «marxistas» face a estas questões. Não nos ocuparemos daquele sector cuja aparente ortodoxia não permite descortinar no «pensamento sistémico» mais do que uma imensa campanha movida pelo imperialismo contra os que, em nome do proletariado, vão esclarecidamente obedecendo às «leis fundamentais da construção do socialismo». Teremos ocasião de os encontrar de passagem no próximo ensaio. Outro sector será necessariamente o do «estruturalismo marxista» de paternidade althusseriana. Este é certamente o mais «depurado» e «exigente» no plano teórico até porque o mais assumidamente filosófico, sendo a ele que Piaget obviamente se refere quando menciona os que «atacam (...) todas as formas de recurso ao sujeito humano em geral» (v. nota 133 acima). Que o marxismo possa ser *também* um humanismo, que a «alienação» possa ter um estatuto teórico — eis dois dos autênticos demónios do pensamento althusseriano. Segundo Althusser, «a principal dívida *positiva* de Marx em relação a Hegel [é a do] conceito de *processo sem sujeito*»⁽¹³⁶⁾. Mas Marx «acrescenta qualquer coisa sem precedente, a saber: *só há processo sob relações* — as relações de produção (a que se limita o *Capital*) e outras relações (políticas, ideológicas)»⁽¹³⁷⁾. E Althusser introduz, para a História, a categoria de «processo sem Sujeito nem Fim(ns)»⁽¹³⁸⁾. Para ele «o conceito de processo é científico, a noção de sujeito é ideológica»⁽¹³⁹⁾. Sendo assim, a «acção humana» é por ele colocada nos seguintes termos: «A sociedade não é *composta de indivíduos*», diz Marx. Efectivamente: a sociedade não é uma «composição», uma «adição» de indivíduos; o que a constitui é o sistema das suas relações sociais em que vivem, trabalham e lutam os *seus* indivíduos. Efectivamente: a sociedade não é composta de indivíduos em geral, quaisquer, os quais seriam outros tantos exemplares do «homem»; porque cada sociedade tem os *seus* indivíduos, histórica e socialmente determinados. (...) No mesmo sentido, mesmo uma classe não é «composta» de quaisquer indivíduos: cada classe tem os *seus* indivíduos, modelados na sua individualidade pelas suas condições de vida, de trabalho, de exploração e de luta — pelas relações da luta de classes»⁽¹⁴⁰⁾. «Que os indivíduos humanos, isto é, sociais, sejam *activos* na história

(136) ALTHUSSER [1968]-1, p. 70. «Processo» é aqui entendido, de acordo com uma nota de Marx, como a «palavra que exprime um desenvolvimento considerado no conjunto das suas condições reais».

(137) *Id.*, pp. 70-71.

(138) ALTHUSSER [1973], pp. 75-81.

(139) ALTHUSSER [1968], p. 70.

(140) ALTHUSSER [1973], p. 38.

— como *agentes* das diferentes práticas sociais do processo histórico de produção e de reprodução — é um facto (...) [Mas] eles agem em e sob as determinações das *formas de existência* históricas das relações sociais de produção e de reprodução (processo de trabalho, divisão e organização do trabalho, processo de produção e de reprodução, luta de classes, etc.)⁽¹²¹⁾. Certas outras passagens de Althusser ou de colaboradores seus precisam a sua concepção estrutural/sistémica do «todo social»: «Se quisermos ilustrar provisoriamente o seu pensamento [de Marx] pela metáfora espacial, os fenómenos económicos [são-nos apresentados] não na infinidade de um espaço-plano homogéneo, mas numa *região* determinada por uma estrutura regional e inscrita num lugar definido numa estrutura global: logo, como um espaço complexo e profundo, inscrito ele-próprio num outro espaço complexo e profundo (...). É necessário um outro conceito para dar conta da nova forma de causalidade requerida pela nova definição do objecto da Economia Política, pela sua "complexidade", isto é, pela sua determinação própria: *a determinação por uma estrutura*»⁽¹²²⁾. E Godelier precisa: «Uma vez que a actividade económica é simultaneamente uma actividade específica, que desenha um campo particular de relações sociais, e uma actividade comprometida com o funcionamento das outras estruturas sociais, o Económico não possui ao seu próprio nível a *totalidade* do seu sentido e da sua finalidade, mas apenas uma parte»⁽¹²³⁾.

Mas, explica Balibar, «a análise dum formação social (...) não é nunca a representação dum totalidade, não é a tomada em conta de "todos" os aspectos da política social "sem excepção" na definição dum processo (ou do modelo dum processo) único (...) O que importa então, não

(121) ALTHUSSER [1973], p. 76.

(122) ALTHUSSER [1968]-2, pp. 56-57 e 59.

(123) GODELIER [1969]-1. Note-se que, para este autor (muito em sintonia com o «pensamento sistémico») um sistema económico real não é normalmente apreensível em si cientificamente. «Resta outro caminho, que explore não um sistema real, mas um sistema "possível", o caminho do formalismo. (...) [isto é], a representação do elemento comum a todos os casos possíveis do género de sistema considerado. (...) Na medida em que, para construir o modelo formal dum sistema económico possível, o pensamento faz "abstracção da diferença" entre os sistemas reais, a démarche formalista não constitui propriamente o conhecimento de *nenhum* sistema real mas antes a explicação de uma parte das condições de possibilidade desse conhecimento através do evidenciar das estruturas formais de todos os sistemas económicos possíveis. (...) [Trata-se] de evitar a rotina do empirismo, pela elaboração de uma "problemática"». (GODELIER [1969]-2, pp. 145-146).

é *representar* (ou *figurar*) a totalidade, mas *apreender a determinação* tendencial, a desigualdade (isto é, a complexidade) das determinações, logo, a forma concreta sob a qual, numa conjuntura dada, elas se combinam»⁽¹⁴⁴⁾. Não nos cabe, nem saberíamos, fazer uma exposição sobre a já vasta obra dos althusserianos. Apenas queremos assinalar a evidente semelhança desta «linguagem» com a que nos surgiu na secção anterior: uma nova causalidade, a determinação do económico pela sua inserção numa estrutura global, a articulação desta (não explicitada nas citações) em níveis e instâncias, a acção dos «agentes» sob determinação de «relações», etc. O que aqui se introduz de novo em relação ao que dissemos do pensamento sistémico é a questão —aliás essencial— da «desigualdade das determinações», ou seja, o considerar que, dentro do «todo estruturado», existem certas *relações críticas*. Diríamos mesmo que é neste ponto decisivo que se encontram (e porventura compatibilizam) o pensamento marxista (dialéctico), na perspectiva althusseriana, e o pensamento sistémico: as contradições serão então as *relações determinantes*. O que não deixa de ter ressonâncias que lembram as «diferenças de potencial» alimentadas por «fontes de neguentropia».

Outro sector de marxistas, mais «tecnicista», debruça-se sobre o que chama a «interpretação dialéctica da cibernética». É o que vamos encontrar numa obra como «Cibernética e lógica dialéctica», onde nos surgem entusiásticas passagens como estas: «A contradição aparece, pois, como um carácter essencial dos servomecanismos, construídos pelo homem ou já presentes na natureza, e a cibernética, ciência de todos os mecanismos autoreguladores, quaisquer que sejam as suas diferenças de escala, de nível, de natureza, aparece assim, por mais de um motivo, como a ciência da contradição»⁽¹⁴⁵⁾. «A cibernética é uma ciência jovem, profundamente enraizada no real através das suas múltiplas aplicações e, no entanto, extremamente geral, até ao ponto de abarcar, segundo alguns, todo o campo do conhecimento científico. Estes critérios permitem esperar que o seu contributo ao materialismo dialéctico seja importante. Deste contributo, apenas deixámos entrever, pela nossa parte, os aspectos essenciais, que os anos próximos virão a precisar»⁽¹⁴⁶⁾. «Ao tomar por objecto os sistemas dinâmicos, e ao preocupar-se em captá-los no seu devir, nas suas mudanças com o tempo, a cibernética utiliza e ilustra, assim, o materialismo dialéctico, o modo de pensamento e de acção mais apto

(144) BALIBAR [1974], pp. 133-134.

(145) GUILLAUMAUD [1964], p. 154.

(146) Id., p. 213.

actualmente para explicar um mundo em evolução»⁽¹³²⁾. Estamos aqui bastante próximos do chamado «estruturalismo genético» de Piaget, que vê nos mecanismos de auto-regulação a explicação mesma da génese e evolução das estruturas⁽¹³³⁾, num processo sequencial de tipo Markoviano — e em que o marxista Goldman vê uma «prova experimental» do materialismo dialéctico. No campo da estética, também se pode situar dentro desta linha de pensamento o italiano Umberto Eco e a sua teoria da «obra aberta»⁽¹³⁴⁾; não será casual que em duas obras tão distintas como as de Guillaumaud e Eco se encontrem dois capítulos muito semelhantes sobre os fundamentos «booleanos» da teoria da informação, ela própria componente indissociável da «cibernética teórica».

É claro que entre todos estes autores, e muitos outros, se encontram muitas divergências, frequentemente assumidas como irredutíveis (e disso dá conta a citada obra de Piaget, ela própria não-imparcial): entre o «estruturalismo ortodoxo» — de filiação linguístico-antropológica —, o «estruturalismo althusseriano», o «estruturalismo genético»; entre os que privilegiam a sincronia, ou os «invariantes estruturados», e os que põem o acento na diacronia ou nas «transformações estruturadas»; entre os que parecem centrar-se sobre as estruturas «fechadas», cuja dinâmica interna dirige o sistema para estados de equilíbrio de máxima probabilidade e mínima informação, e os que se colocam na perspectiva de estruturas «abertas», cujas interacções (também «estruturadas») com o exterior tendem a uma complexificação, a um máximo de improbabilidade e a um máximo de informação; e por aí adiante.

Aliás as próprias noções (ou conceitos, ou categorias; não entramos na questão terminológica, ela própria objecto de intensa polémica) de

(132) GUILLAUMAUD [1964], p. 210. Note-se que idêntico entusiasmo vamos encontrar em toda uma escola de filósofos soviéticos: «A cibernética liberta rigorosamente todos os fenómenos e processos de natureza viva — incluindo os fenómenos complexos e dificilmente compreensíveis do instinto, da consciência e da adaptação — do misticismo, da teleologia e dos conceitos idealistas, dando assim um golpe mortal a todas as formas de idealismo» (L. A. Petrushenko, cit. em SOMENZI [1972], p. 211). E, para que de novo se compreenda as implicações entre tais posições e o «pensamento sistémico» (entrópico): «L. A. Petrushenko, E. A. Sedov, A. D. Visul e A. I. Bykovskij entreviram a possibilidade de combater, bastante melhor que nos termos de que então dispunha Engels, a pessimista tese ottocentista da morte termodinâmica do universo. (...) O custo da reprodução e difusão da informação seria com efeito menor que a sua capacidade de aumentar a ordem do universo». (SOMENZI [1972], p. 216).

(133) ARRIAGA DE CASTRO [1978], pp. 34-35.

(134) ECO [1968].

estrutura, de modelo, de sistema, de totalidade, de forma, etc., estão longe de ser entendidas de igual modo por todos os intervenientes. E bem assim as suas relações com o «real»: é um modelo, uma representação da «estrutura formal» ou do «real»? e a estrutura é algo que só existe na cabeça do cientista ou existe fora dele, na realidade concreta? é a estrutura apenas um dos elementos do sistema ou é o sistema ele-próprio um «conjunto estruturado de estruturas»?⁽¹⁰⁰⁾. Etc., etc. Destas interrogações transparecem as polémicas estruturalismo-funcionalismo, estruturalismo «ontológico»-estruturalismo metodológico, empirismo-formalismo, etc.

O que nos importa assinalar é o facto evidente de que, em todos os domínios, a *problemática* central é a mesma, e que todos os investigadores são hoje *confrontados com ela*. Era, pois, inevitável, e é certamente saudável, que também aqueles que se reclamam do marxismo, o reapreciem nessa óptica. E tanto mais que o marxismo é indiscutivelmente a *primeira abordagem «sistémica» da realidade social*. Por isso mesmo, contrariamente ao que muitos poderiam supor, é patente o interesse crescente pelas análises marxistas e significativo que muitos, a contragosto, reconheçam encontrar-se ainda hoje no marxismo a «descrição/explicação» mais satisfatória do funcionamento do «sistema económico» capitalista.

É tempo de recuar ao início deste ensaio e ver o que ficou de pé da «ciência económica» e do «estudo científico dos sistemas económicos». Torna-se claro, após o que dissemos, que não é mais possível falar de «ciência económica» no sentido de «ciência positiva», o mesmo se devendo dizer de todas as «ciências humanas». A própria abordagem sistémica nos faz compreender as razões profundas da *impossibilidade de experimentação mantendo constante o «environment»*, logo, da impossibilidade de isolar o *objecto* de observação — e sem isso não há ciência positiva⁽¹⁰¹⁾. Poderá

(100) Montias coloca-se na primeira posição. Para Godelier, por exemplo, entende-se por «sistema»: «um conjunto de "estruturas" ligadas entre elas por certas regras (leis)» (GODELIER [1969]-2, p. 141).

(101) Os recém-chegados à teoria dos sistemas persistem em aplicá-la preservando o isolamento do seu objecto. Duverger, no domínio das «ciências políticas», explicava assim a um jornalista português a sua metodologia para análise dos sistemas políticos semi-presidencialistas: «É preciso compreender o que é para mim o regime semi-presidencial. Trata-se de um modelo teórico de investigação. Quer dizer que eu construí, de forma arbitrária (não totalmente, visto que parti das constituições), um modelo de regime em que existe um governo parlamentar e um presidente eleito por sufrágio universal que tem na constituição importantes poderes. A partir deste modelo, tento construir um conjunto de hipóteses cuja ideia básica é a de que o poder

quando muito isolar-se *mentalmente* a estrutura de um sistema económico, mas essa mesma estrutura é, nessas condições, uma construção teórica que nem sequer esse estatuto permite isolar intelectualmente de outras com as quais está articulada. Ou seja, a estrutura é, ela-própria, uma *hipótese*. Estamos então no centro de uma questão vital: as ciências humanas requerem um conceito de cientificidade *outro* que não o das ciências positivas já que o seu «real» tem uma dupla característica. Por um lado *não é isolável*, enquanto objecto, de outros objectos (dai que só seja apreensível *em probabilidade*: à semelhança das famosas incertezas de Heisenberg), por outro existe uma indissociabilidade entre sujeito e objecto. Isto é, enquanto nas ciências da natureza a fase descritiva-explicativa, propriamente «científica», *precede* a fase de intervenção/transformação, do domínio das «tecnologias» — sendo que essa transformação parte de e chega a «objectos materiais» submetidos às mesmas leis —, nas ciências humanas descrição/explicação/transformação são de algum modo concomitantes, não sendo possível transformar o objecto sem ao mesmo tempo transformar o sujeito. No caso da economia, é patente que, ao alargar e aprofundar o conceito de «sistema económico» nas linhas que observámos, são os próprios economistas que se estão transformando, tornando-se tanto mais «cientistas» quanto menos «economistas» (e dai que exprimam a necessidade de interdisciplinaridade, que busquem uma linguagem inteligível por outras disciplinas). Mas receamos também que esse esforço seja encarado como um progresso no sentido da «neutralidade» — o que há de aparentemente mais «neutro» que um «invariante estrutural»? —, que se mantenha a convicção de que se é tanto mais cientista quanto mais neutro, quando neste campo é o contrário que é

real do presidente não depende da constituição mas da existência ou da ausência de uma maioria e da posição do presidente em relação com essa maioria. Foi a partir daí que construí um modelo teórico que nos permite analisar concretamente os vários regimes e ver como eles funcionam. E na realidade, o regime funciona segundo leis quase biológicas, que dependem menos da vontade dos governantes do que dos mecanismos da lógica do sistema» (DUVERGER [1979]). Note-se que esta *démarche* formal, que poderia parecer semelhante à de Godelier (v. nota 153 acima), não o é de facto. Enquanto Duverger se move estritamente dentro da *política*, para Godelier mesmo as «operações invariantes» que constituem um modelo de sistema económico adquirem um significado distinto «segundo o tipo específico de relações existentes entre as diferentes estruturas duma dada sociedade». (GODELIER [1969]-2, p. 151).

verdadeiro⁽¹⁶²⁾. A ideia de um espaço de atributos ou de relações em que se inseririam todas as variantes possíveis de «sistemas mistos», *qualitativamente idênticos*, pode parecer susceptível de evitar a incómoda questão capitalismo/socialismo, mas não impede que muitos se continuem a interrogar sobre ela e por esse simples facto a constituam em objecto de reflexão e em móbil de acção. É no campo das *diferenças qualitativas* que se tem de situar essa reflexão — e, numa linguagem que se integra sem dificuldade no novo/velho modo de pensar que vem de Marx aos teóricos estrutural-sistémicos, é à questão da génese das *estruturas de participação colectiva* que teremos de prestar alguma atenção⁽¹⁶³⁾. Com efeito, esta é uma «dimensão» ou um «parâmetro» que pode ser minimizado nas análises de sistemas tal como as expusemos, na medida em que a sua variância é mínima no conjunto dos sistemas concretos que se tem procurado «representar» (nomeadamente os sistemas dos países capitalistas e dos países da Europa de Leste). Ora o socialismo, enquanto sistema global, e portanto *também* económico, não é por enquanto mais que um «projecto», e talvez justamente o seu poder de mobilização esteja no facto de propor uma «nova dimensão» na dinâmica social: a existência

⁽¹⁶²⁾ A vertigem da passagem de «estruturas» que se intuem ou se induzem a «modelos matemáticos» que as representem e que desde logo se «imagina» representarem/simularem a realidade, constitui aquilo a que Badiou chama a «ideologia dos modelos», ou a «epistemologia dos modelos» que, segundo ele, é a «filosofia espontânea» daqueles que crêem que a função da ciência se limita à «fabricação duma imagem plausível do real» (BADIOU [1968], pp. 20-21). No domínio económico, os primeiros passos do «pensamento sistémico» estão ainda profundamente impregnados desta ideologia — por não ter havido um corte definitivo com o modelo do equilíbrio geral, de que já só resta precisamente uma função ideológica; por uma reverência debilitante e nem sequer necessária em relação à econometria, pátria da «ideologia dos modelos»; por uma ligação umbilical à cibernética, o que faz com que não se conceba uma «verificação» que não consista no recurso ao computador. Pode mesmo observar-se, quanto a este último ponto, que será legítimo dizer-se que o computador tende a simular a função cerebral na exacta medida em que os cientistas tendem, eles-próprios, a raciocinar em termos de «programa de computador» e, assim, a reproduzir os mecanismos lógicos segundo os quais foram construídos os computadores: são os homens que se assemelham à máquina, e não o inverso.

⁽¹⁶³⁾ É interessante notar que o modelo mais conhecido que procurou representar, em termos prospectivos, o sistema económico *mundial* — o modelo dinâmico de Forrester, em que assentaram os controversos trabalhos do Clube de Roma sobre os «Limites do crescimento» (MEADOWS & al. [1972]) —, constituído por uma «rede estrutural de circuitos» dinâmicos (isto é, circuitos não-fechados, que podem ser assimilados ao famoso «desenvolvimento em espiral» caro aos ciberneto-marxistas e aos estruturalistas genéticos), não é considerado, pelos seus próprios utilizadores, como «suficiente»,

de uma «fonte interna» de neguentropia, de uma «energia colectiva interna» que não tenha de ser apenas alimentada por «incentivos», «desigualdades» ou «expropriação de sistemas dominados», mas que o seja por uma *positividade* colectivamente assumida, um *poder* da colectividade sobre a estrutura que, necessariamente, passa pelo seu *conhecimento* — não apenas por cientistas iluminados. Sobre esta questão se debruçará fundamentalmente o 3.º ensaio deste trabalho.

faltando-lhe mesmo o «essencial», dificilmente quantificável: «Na fase seguinte, voltaremos naturalmente à problemática essencial. Este estudo, que está feito, é como um jacto de luz lançado sobre o nosso mundo e tentamos actualmente colocar outros projectores para melhor o compreender; nesse estágio, o elemento humano tem de ser introduzido. (...) O que não é fácil. Constatámos que não existe nenhum método, por computador ou outro, feito à medida, ninguém pode abrir uma gaveta e dizer: aqui está o utensílio. O que fizemos até agora é extremamente primitivo e mesmo insignificante, relativamente à complexidade da problemática mundial» (MEADOWS & al. [1972], p. 79).

II — DA PRÁTICA À «TEORIA ECONÓMICA DO SOCIALISMO»

1. Antes de entrar na matéria deste ensaio, havemos de entender-nos sobre duas questões prévias essenciais.

A primeira diz respeito aos equívocos que têm rodeado a expressão «socialismo científico». O uso e abuso que dela é feito terá levado muitos a pensar que existe uma «ciência do socialismo», fundada obviamente por Marx, que definirá com rigor as leis que presidem ao funcionamento duma sociedade socialista, a qual deverá por esse facto ser identificável sem margem a discussão. Ou essas leis precisas, «científicas», são respeitadas — e temos socialismo — ou o não são — e estar-se-á perante uma «falsificação», admitindo que tal sociedade a si própria se atribui esse epíteto.

Ora sucede que terão Marx e Engels cometido erros sem conta — e numerosos lhes são imputados com grande ligeireza, logo sem qualquer fundamento — mas esse, seguramente, não. A expressão «socialismo científico» tinha então um sentido muito distinto. Poderá não ter sido feliz a escolha do adjectivo, mas há que reconhecer que ele se destinava apenas a diferenciar a *démarche* adoptada da dos «utópicos», que se limitavam a idealizar uma nova sociedade sem a articular de modo racional com as formas de organização social que a precediam. A partir do ideal cooperativo, da «célula cooperativa», imaginar uma sociedade que seria a simples justaposição de unidades cooperativas, passando assim por um golpe de mágica da «solidariedade de pequenos grupos» à «solidariedade geral» (Owen); a partir de um «falanstério», em que as relações seriam as do mais extremado comunismo, antever uma sociedade que seria um grande falanstério, a «ordem societária harmónica» (Fourier); a partir de um conceito de liberdade individual sem limites, sonhar com uma

sociedade cuja coesão seria assegurada por uma multiplicação *ad infinitum* de contratos entre homens livres, associados por afinidades e vocações, sem que algum se pudesse arrogar uma ínfima parcela de autoridade sobre os outros (Proudhon); a partir duma divisão anti-aristocrática da sociedade entre «produtores» e «ociosos», postular uma espécie de «sociedade de competências», uma «meritocracia» tão próxima afinal da visão tecnocrática dos nossos dias (Saint-Simon) — tudo isto se inspirava mais do desejo que das realidades⁽¹⁾, de um «dever ser» ideal do que de uma análise do «que é». Em particular, a maioria daquelas propostas pressupunha uma visceral crença na bondade inata do homem. É curioso aqui recordar que é ao marxismo que por vezes tem sido assacado este optimismo primário quanto à propensão humana para o altruísmo, a solidariedade, a generosidade. Não pouco contribuíram para isso os que leram o marxismo com lentes predominantemente humanistas e nele viram pois um humanismo, no essencial. Muitos desses, gente quase sempre vinda das disciplinas literárias ou filosóficas, vêm mesmo na famosa questão dos «direitos humanos» nas sociedades de modelo soviético, a prova decisiva de que o marxismo estará aí mais do que enterrado (enquanto outros, em contrapartida constituem esse facto como parte integrante do marxismo, enquanto «anti-humanismo»). Sucede que a teoria marxista — e por isso também tem sido muito criticada —, ao procurar analisar o processo histórico, sempre acentuou o papel das classes sociais e do seu confronto, em termos de *interesses*, supondo a acção individual mais ou menos directamente determinada por esse quadro social em que o conflito, e mesmo a violência, são regra. É precisamente na negligência deliberada do subjectivo, na busca de leis sociais objectivas, que os primeiros teóricos marxistas puderam fundar a reivindicação do estatuto científico para a sua abordagem da história, da sociologia, da economia. Não só nunca postularam que os *homens* seriam naturalmente bons (nem maus), como nem sequer alguma vez colocaram o conflito entre proletários e capitalistas em termos maniqueístas, de luta entre bons e maus. E por não reconhecerem qualquer solidariedade natural mesmo aos proletários, eles os incitam a *ser solidários*, após demonstração de que isso é condição da sua vitória: «Proletários de todos os países, uni-vos!». O percurso é inverso do dos idealistas, do dos utópicos: o mecanismo próprio do modo de pro-

(1) O «Manifesto Comunista» refere-se à atitude dos utópicos como a de «uma organização da sociedade completamente fabricada por eles-próprios». «Para eles, o futuro do mundo resolve-se na propaganda e na aplicação prática dos seus planos de sociedade». (MARX & ENGELS [1848], p. 57).

dução capitalista desenvolve interesses contraditórios e antagónicos entre exploradores e explorados; a compreensão desses interesses, e da inelutabilidade da luta a travar, levará a uma cada vez maior solidariedade entre os membros das classes em confronto. A solidariedade aparece assim quando muito como uma necessidade histórica, e não como um sentimento inerente a uma qualquer *natureza humana*, que cada um transporta consigo para a vida colectiva. Ela é uma *conquista*, que só ficará concluída na distante «sociedade sem classes», de que aliás Marx e Engels tão pouco disseram. Diga-se desde já que é justamente na articulação subjectividade/objectividade que estará porventura um dos pontos cruciais a aprofundar num reexame de Marx face às sociedades modernas. Retomemos a questão do «socialismo científico». Contrariamente aos utópicos, Marx e Engels intentam descobrir as leis fundamentais da dinâmica do modo de produção *capitalista* e procuram demonstrar que essa dinâmica (assente em contradições) conduzirá inevitavelmente à conquista do poder pelo proletariado, à transição para o socialismo. Só que tal socialismo não será mais nem menos «científico» do que outro qualquer: o que *pretende* ser científico é a demonstração de que *lá* (onde?) se chegará. E mais: de que, dada a continuidade histórica (na história pode haver *rupturas*, mas não *hiatos*: estes são do domínio das utopias, só existem no pensamento), a nova sociedade ainda virá fortemente marcada por aquela «de cujos flancos saiu» e que, portanto, a conquista do poder pelos trabalhadores é apenas o primeiro passo concreto na arrancada para o socialismo, o *início da transição*.

Em resumo, Marx e Engels, não nos deixaram qualquer «ciência do socialismo», nem isso seria obviamente possível. Deixaram-nos, pela lógica da sua *démarche*, duas condições eliminatórias: sem o poder dos trabalhadores e sem a produção organizada em função de objectivos colectivamente definidos (o que implica, sem ser suficiente, a propriedade colectiva dos meios de produção), *não haverá socialismo*. E deixaram mais algumas «pistas», que não cabe explorar aqui ⁽²⁾. Ou seja, é importante ter presente, quando se ouça referir «as leis fundamentais do socialismo (ou da economia socialista)» ou coisa semelhante, que isso nada tem que ver com o marxismo tal como originalmente formulado, mas com uma teorização decorrente de práticas posteriores que eventualmente se reclamam da paternidade marxista, o que só por si não valida ou invalida enquanto leis com «estatuto científico» supostamente indiscutível. Tal

(2) V. PEREIRA [1977], pp. 16-19.

estatuto só lhes poderá ser atribuído segundo os critérios que regem toda e qualquer *démarche* científica, e muito em particular os processos de conhecimento específicos das chamadas «ciências humanas»^(*).

A segunda questão prévia surge em articulação com este último ponto e com ela se define de algum modo o objectivo central do presente ensaio. Com efeito é corrente verem-se referências a obras que tratam da «teoria económica do socialismo» ou da «economia política do socialismo»⁽¹⁾. Que devemos entender por essas expressões? Que se contém nessa obras? Na generalidade dos casos trata-se de obras apologético-descriptivas, ou seja, nelas se *descreve* uma prática específica seguida em países que se reclamam do socialismo e se faz a *apologia* dessa prática, muitas vezes apresentando-se como a expressão de «leis objectivas». Sucede, porém, que o próprio enunciado de tais «leis» é claramente «programático», nele se contendo intenções e objectivos a atingir. Por exemplo, a «lei económica fundamental do socialismo» é apresentada no *Manual da URSS* da seguinte forma: «Os traços característicos da *lei económica fundamental do socialismo* consistem na ininterrupta ampliação e no aperfeiçoamento da produção, na base de uma técnica avançada, com o fim da mais completa satisfação das necessidades sempre crescentes e do multilateral desenvolvimento de todos os membros da sociedade»⁽²⁾. Trata-se indiscutivelmente de um texto normativo, o que o Manual de resto reconhece ao dizer que por ela «o partido marxista-leninista se guia em sua política». Ora uma «lei» científica ou apenas supostamente «objectiva» não é um guia: é algo que existe independentemente da vontade daqueles que lhe estão submetidos, e cujo conhecimento por parte destes os levará a *tê-la em conta* e se possível a *tirar partido* dela nas suas acções. Os homens não se guiam pela lei da gravidade mas têm de a ter em conta. A famosa «lei» da «oferta e da procura» também não é entendida como um guia mas como um mecanismo inerente ao sistema capitalista, tal que os agentes económicos nesse sistema padecerão sanções se agirem na sua ignorância ou contra os seus preceitos.

(*) V. ensaio anterior.

(1) No «Manual de Economia Política» da Academia de Ciências da URSS utilizam-se algumas outras expressões como «ciência económica marxista-leninista», «economia política verdadeiramente científica», «teoria económica do marxismo-leninismo», etc., englobando não só as análises de Marx sobre o capitalismo mas também a «análise teórica das leis e categorias económicas do socialismo» (MANUAL [1959], pp. 8-9 e 20).

(2) MANUAL [1959], p. 488.

Daquela «lei fundamental» decorreria, ainda segundo o *Manual*, todo o sistema de leis económicas que actuam sob o socialismo», e em primeiro plano «a lei do desenvolvimento prioritário, ou seja, relativamente mais rápido, dos ramos produtores de meios de produção em relação ao desenvolvimento dos ramos produtores de objectos de consumo pessoal»^(*), mais conhecida pela lei de prioridade da indústria pesada. Veremos no decurso deste ensaio que mesmo esta «lei» é hoje seriamente contestada inclusivamente nos próprios «países socialistas» (já sem falar nos percursos de «tipo chinês»), havendo quando muito quem continue a considerá-la válida num primeiro estágio da transição para o socialismo e não necessariamente para todas as sociedades, qualquer que seja o seu desenvolvimento à partida. Parece aliás evidente que, a terem-se confirmado as previsões de Marx segundo as quais seriam os países de capitalismo mais avançado os primeiros a romper com o sistema capitalista, por certo que esta «lei» não teria tal importância: não é pois uma «lei» mas uma «norma» de política económica que sucede ter sido adoptada nas condições específicas da União Soviética e posteriormente erigida em «regra de ouro» universal do socialismo.

Para melhor sublinhar esta questão, basta-nos recorrer a alguns textos de economistas húngaros, que não receiam ser em certos passos das suas análises altamente provocatórios: «[No que respeita à economia política do socialismo, mesmo depois da era de Staline] algumas questões mantiveram-se por esclarecer, com leis apoloéticas e categorias vazias herdadas da época do dogmatismo, vivendo em coexistência pacífica com descrições de medidas de política económica e controlo, cuja existência foi exigida precisamente pela não existência dessas mesmas leis»^(†). E mais adiante o mesmo autor afirma que «a economia política do socialismo não existe, ainda tem de ser criada»^(‡). No que se refere à teoria do «sistema económico socialista», outro economista diz que «a abolição das relações de produção capitalistas não fará decidir só por si o sistema *concreto* da economia; ao dar-lhe forma, os dirigentes políticos e económicos têm um alto grau de liberdade»^(§). É assim que, ao preparar a reforma económica húngara, se estava a «planificar num sentido totalmente diferente: era o *próprio sistema* que estava a ser

(*) MANUAL [1958], p. 493.

(†) MADARASZ [1973], p. 188.

(‡) Id., p. 196.

(§) KORNAI [1971]-2, p. 298.

planificado»⁽¹⁰⁾. E adiante: «Como deve um sistema económico ser estruturado [*arranged*]? É para esta pergunta que os dirigentes responsáveis do partido e do governo esperam dos economistas uma resposta, e uma resposta bastante *concreta*»⁽¹¹⁾. Enfim, um terceiro economista da mesma nacionalidade, dos mais destacados, explica o seguinte: «Os responsáveis pelo funcionamento de um mecanismo económico e pelo seu desenvolvimento têm de ter uma ideia razoavelmente definida do tipo ideal de modelo. De facto, não existe nada que os guie em matéria de política económica. Até agora, ainda não conseguimos formular um modelo económico realista, inequívoco e global em que as regras de um mercado planificado baseado nas normas da sociedade socialista asseguram o mais alto grau de eficiência económica»⁽¹²⁾. Alguns anos mais tarde, o mesmo autor continua a dizer: «Duvido muito se a teoria da política económica socialista [i. e. a teoria económica do socialismo — JMP] pode ser elaborada satisfatoriamente no momento presente: sabe-se que poderosas forças intelectuais se ocupam em formular a política económica socialista, mas também se sabe que este trabalho está longe de ter atingido a fase de maturidade»⁽¹³⁾.

Não nos pronunciamos por agora sobre estas posições extremas. É o assunto mesmo do presente ensaio o exame de como, através de uma prática para a qual não havia «ciência» pré-estabelecida mas apenas as linhas-mestras de um «projecto», e de um debate teórico que pontuou certos períodos importantes dessa prática, se chegou a uma situação em que é possível formular tão decepcionantes afirmações/interrogações. Trata-se igualmente de as discutir e confrontar com os métodos procurados para lhes dar resposta, e, enfim, discorrer sobre se é possível dar-lhes resposta em termos unicamente de «teoria económica» ou de «política económica».

2. É sabido que o primeiro «grande debate económico» relacionado com os problemas da construção do socialismo decorreu nos anos vinte, mais precisamente entre 1924 e 1928, na União Soviética. Debate esse muito complexo por envolver inextricavelmente questões económicas, políticas e ideológicas, por ser nele difícil destriçar a teoria económica da política económica, por lhe estarem subjacentes lutas de facções em

(10) KORNAI [1971]-2, p. 297.

(11) Id., p. 299.

(12) CSIKOS-NAGY [1970], pp. 166-167.

(13) CSIKOS-NAGY [1973], p. 13.

disputa pelo poder, por nele intervirem dirigentes e qualificados militantes do partido bolchevique ao mesmo tempo que destacados técnicos e economistas independentes do partido. Desta complexidade advém, no entanto, não só a sua enorme riqueza como a sua grande actualidade. Com efeito, muito raras vezes para além desta terão economistas tido tão rigorosa percepção da impossibilidade de «isolar o económico» do contexto político-social-cultural, e bem poucas também terão tido ao seu alcance a possibilidade de «experimentar» num domínio em que os laboratórios não abundam. Se é certo que a razão fundamental de tal debate se ter conservado no esquecimento durante décadas reside no facto de ter sido «enterrado» no próprio país em que se produziu com o desaparecimento ou execução da grande maioria dos que nele intervieram, não é menos certo que aos economistas académicos que se ocupam da «teoria económica» visceralmente repugnaria a leitura de textos em que constantemente a economia vem polvilhada de «alianças de classe», de «ditadura» (da indústria, das finanças, do Plano), de «relações de produção» dominantes e dominadas, de planos «genéticos» ou «teleológicos», de política de preços num sentido muito mais político que económico, etc., etc. Succede que é justamente dessa interpenetração de níveis e ângulos de análise, dessa mistura de «linguagens», que provém a riqueza do debate, a que muitos hoje vão beber ideias e de que outros reproduzem formulações e propostas sem sequer dele ter conhecimento⁽¹⁴⁾. É de assinalar, contudo, que boa parte dos que hoje, conscientemente ou não, se inspiram de tal debate, o empobrecem sobremaneira na medida em que procuram apenas discutir (ou reformular) o «modelo económico», ou o «sistema económico» quando só por mera comodidade se pode e se tem vindo a designar o debate dos anos vinte como «debate económico». Estarão muito mais próximos da perspectiva dos soviéticos daquele tempo os que redescobrem nos nossos dias a «multidisciplinaridade», que aqueles foram buscar à metodologia marxista (em circunstâncias de transparente

(14) «A literatura relativa aos debates económicos dos anos sessenta e posteriores, as avaliações de *performance* do modelo económico no passado e no presente, e as críticas e propostas de mudança, mostram um surpreendente paralelismo, mesmo uma semelhança, com os debates dos anos vinte, no tema, na linguagem e na fraseologia» (LEWIN [1973], p. X). «No momento actual, a recorrência de temas do passado, incluindo opiniões muito semelhantes às de Bukharine em muitos pontos, é tanto mais notável quanto para a maioria dos que se têm empenhado nos recentes debates económicos, se trata duma pura coincidência, de uma descoberta genuína, por reacção às realidades presentes» (id., p. XIV).

articulação prática/teoria), e que a estes se depara como única resposta face às carências do «isolacionismo económico»: retorno óbvio ao «terreno» de Marx, que será ele próprio redescoberto (reencontrado) se for possível resistir à tentação do «elitismo», do «neutralismo», da «quantificação obsessiva» de uma nova ciência de iluminados construtores de modelos.

Pelo que fica dito se compreenderá não ser fácil expor de forma linear um debate ao mesmo tempo tão intrincado e tão fecundo. É de qualquer modo indispensável começar por situar o debate no contexto geral em que vai decorrer.

Se, um pouco arbitrariamente, datarmos o verdadeiro início do debate no Outono de 1924, quando Preobrajensky publica a sua comunicação à Academia Comunista sobre a «lei fundamental da acumulação socialista», há então que definir em traços gerais, e necessariamente muito incompletos, *qual a situação na URSS em fins de 1924*.

No plano *político interno*, abordava-se a era pós-Lenine, falecido em Janeiro de 1924, se bem que nos últimos dois anos a sua intervenção activa já tivesse sido sujeita a prolongadas interrupções, em particular desde a crise que sofreu em Maio de 1922. Na sequência de conflitos por vezes agressivos, mas até então mantidos dentro de limites que preservavam a «unidade do partido», o ano de 1924 vê reacender-se a luta dos principais dirigentes do partido contra Trotsky, que no Outono desse ano publica um controverso texto sobre «As lições de Outubro»⁽¹²⁾, em que responde aos «Princípios do Leninismo» de Staline e recorda as hesitações de Zinoviev e Kamenev em Outubro de 1917. Ora Staline (secretário-geral desde o XI Congresso, de 1922), Zinoviev e Kamenev constituíam então um «trunvirato» que, segundo o primeiro, era o próprio núcleo do Comité Central, e como tal tinha um papel preponderante dentro do partido. Bukharine, que se situara nos primeiros anos após a Revolução na ala esquerda do partido, juntava-se agora à *troika* no combate às posições trotskistas, e manter-se-ia nos anos seguintes na generalidade próximo das posições de Staline e da maioria do Comité Central — contrariamente a Kamenev e Zinoviev, que dele se viriam em breve a afastar. A questão política interna que, em termos estratégicos, era mais preocupante e motivava as mais árduas controvérsias, era, sem sombra de dúvida, o problema da inserção dos camponeses nas tarefas da reconstrução económica no quadro pós-revolucionário, problema correntemente designado

(12) TROTSKY [1924].

como o da «aliança operário-camponesa» (ou *smychka*, na expressão de Lenine, que dava a essa aliança o sentido de *cooperação*). Fora já, em fins de 1920, a grande tensão nos campos derivada das requisições maciças que estivera na origem da «Nova Política Económica» (NEP) lançada no X Congresso do Partido Bolchevique (Março de 1921) com a substituição das requisições por um «imposto em espécie», mas que viria rapidamente a traduzir-se no abandono generalizado das práticas voluntaristas (e *desmonetarizantes*) do chamado Comunismo de Guerra, reintroduzindo os mecanismos e regras de uma economia de mercado. Em 1923, a chamada «crise das tesouras» (desequilíbrio pronunciado entre os preços agrícolas e industriais, beneficiando estes) mobiliza as preocupações e discussões entre os dirigentes partidários, pelos efeitos que poderia ter na desmobilização, se não na oposição activa, dos camponeses. E, facto sintomático, a partir de 1924 os próprios Congressos do Partido são passados da Primavera, data em que tradicionalmente se realizavam, para o fim do ano, «já que as decisões vitais de política poderiam ser tomadas mais facilmente depois do que antes das colheitas»⁽¹⁰⁾. Aliás, em Julho de 1924, Zinoviev lançava uma palavra de ordem depois constantemente repetida pelos órgãos do Partido: «É tempo, mais que tempo, de obrigar muitas das nossas organizações a virar a face para o campo»⁽¹¹⁾. A questão camponesa era simultaneamente um problema muito real e um tema privilegiado na luta contra o «trotskismo», acusado de menosprezar os camponeses.

Entretanto, no plano *internacional*, dois factos recentes marcavam a situação da URSS neste final de 1924. Por um lado, o fracasso da última «aventura revolucionária» na Alemanha no Outono de 1923 retirava as esperanças de contar com o apoio de outro Estado socialista na Europa industrializada. Este facto viria naturalmente pôr em cheque os adversários do «socialismo num só país», ou seja, os partidários de Trotsky. Por outro lado, o reconhecimento oficial do poder soviético pela Grã-Bretanha e pela Itália em Fevereiro de 1924 (seguidas pela França em Outubro) prometia uma certa estabilidade de acção, afastando de momento os permanentes temores de um reacender de operações militares contra a URSS.

No plano *institucional*, estava em vigor a nova Constituição da URSS, aprovada em Julho de 1923. A nova ordem civil contava já com vários

(10) CARR [1958], p. 217.

(11) *Id.*, p. 211.

documentos jurídicos fundamentais: só no ano de 1922 haviam sido aprovados o Código Civil, o Código do Trabalho e o Código Agrário. Adiante teremos ocasião de nos referir às instituições mais directamente ligadas às questões económicas.

No plano económico, assistia-se neste Outono de 1924 a uma acelerada recuperação da produção que, dois anos mais tarde, viria a atingir na generalidade, com excepção da indústria sidero-metalúrgica, níveis próximos dos de 1913, último ano «normal» antes da Guerra e da Revolução. Alguns números elucidativos:

	Índices de Produção (a preços constantes)					
	Cereais	Petróleo	Gusa	Carrão	Têxtil	Total Indústria
1913	100	100	100	100	100	100
1923-1924	64	64	16	56	57	34
1925-1926	96	91	52	88	89	90

Fontes: CARR [1954], p. 18; CARR [1958], pp. 355-356, 372-373; CARR [1969], pp. 1094, 1098; ELLENSTEIN [1971-2, pp. 17 e 66; NOVE [1980], p. 94.

Há aqui a salientar uma recuperação sensivelmente mais rápida da produção agrícola do que da produção industrial, o que teve efeitos político-económicos consideráveis, que veremos adiante. Mas é importante esclarecer que o mesmo não se passou no que respeita à produção comercializada. Nove assinala que, enquanto que os valores relativos a área semeada, produção cerealífera, número de cavalos e cabeças de gado eram em 1925 da ordem dos de 1913, «em contrapartida o cereal comercializado situava-se abaixo do de antes da guerra»⁽⁹⁾. Enquanto antes da guerra o cereal comercializado era de cerca de 25 % da produção, nos anos 1926-28 ele não terá excedido 13 % (segundo Staline) ou 21 % (segundo autores recentes, um soviético e outro americano). Isto traduzia, ainda de acordo com Nove uma «reorientação para uma economia [rural] de pequenos camponeses, do tipo de subsistência»⁽¹⁰⁾. Este aspecto é de particular importância pois, na sequência do que acima dissemos, as relações entre

(9) NOVE [1969], p. 110.

(10) Id., p. 111.

a indústria estatal e o campesinato virão a constituir um dos pontos cruciais do «debate económico»: com efeito os camponeses eram vitais quer para *alimentar a cidade*, quer, simultaneamente, como *consumidores* de bens da indústria ligeira — e daí que, questões como a relação entre preços agrícolas e preços industriais, por um lado, e investimento na indústria ligeira ou na indústria pesada estivessem permanentemente em foco.

Mas no plano económico há ainda alguns elementos essenciais a reter. O *desemprego* urbano subira de 150 000 em Outubro de 1921 para 1,24 milhões em Janeiro de 1924⁽²⁰⁾, ao que haveria que acrescentar, segundo estimativas, uns 8 milhões de subempregados nos campos. Fora criado um subsídio de desemprego, mas em 1924, devido às dificuldades financeiras, apenas 15 a 20% dos desempregados o recebiam regularmente. Em contrapartida os salários reais haviam em 1924 praticamente recuperado o seu valor de 1913⁽²¹⁾, e mesmo melhorado devido a numerosos benefícios sociais, consiguados no Código do Trabalho de 1922, «o mais avançado da época»⁽²²⁾. O desemprego era, finalmente, apenas um dos aspectos da entrada em vigor da NEP que, segundo a expressão de Carr, «em menos de um ano tinha reproduzido as características essenciais duma economia capitalista»⁽²³⁾: obrigadas a rendibilizar-se e a aumentar a produtividade, as empresas tinham liberdade de proceder a despedimentos. Outra consequência importante da NEP foi a prosperidade crescente dos camponeses ricos (os *kulaks*), bem como a proliferação dos negociantes e especuladores nas cidades (os *nepmen*), os quais capitalizavam em seu proveito os desajustamentos dos preços oficiais e a inflação disfarçada daí resultante.

Enfim, ainda no plano económico, uma questão latente e decisiva continuava por equacionar, e dela se iria falar cada vez mais nos próximos anos, a «dobrar» constantemente a questão da industrialização e da construção do socialismo: a planificação. É certo que o Gosplan («Comissão de Estado para a Planificação Geral») fora criado em Fevereiro de 1921 com a missão de preparar um «Plano Económico Único». Na realidade, até ao momento que estamos a considerar, os princípios da NEP vinham-se naturalmente sobrepondo aos princípios — opostos —

(20) CARR [1952], p. 322 n.

(21) NOVE [1969], p. 114.

(22) Id., p. 115.

(23) CARR [1952], p. 322.

de uma planificação global. Em particular, a separação de grandes empresas ou grupos de empresas em *trusts* ou *uniões*, tornadas independentes do organismo de controlo da indústria — a *Vesenkha*, ou Conselho Superior de Economia Nacional — ou dos seus departamentos sectoriais — os *Glavki* — e responsáveis pela sua própria gestão, opunha-se à ideia mesma de planificação. Precisamente em 1924, Djerjinsky, então presidente da *Vesenkha*, afirmava: «Cada *trust* faz praticamente o que lhe apetece, é o seu próprio patrão, o seu próprio Gosplan, o seu próprio Glavmetal, o seu próprio *Vesenkha*, e se alguma coisa não anda bem acolhe-se à protecção, e recebe-a, dos órgãos locais»⁽²⁴⁾.

Com este pano de fundo, que pontualmente iremos completando à medida que avançarmos na análise do «grande debate», estamos em condições de o abordar, a partir da já citada comunicação de Preobrajenski à Academia Comunista. Para o efeito apoiar-nos-emos nos textos originais de Preobrajensky e de Bukharine (além de alguns outros intervenientes), e bem assim nas descrições e análises que desse debate fizeram Carr, Nove e Lewin (obras já mencionadas), Dobb⁽²⁵⁾, Erlich⁽²⁶⁾ e também na obra de Jasny sobre os economistas não-bolcheviques dos anos 20⁽²⁷⁾.

Se tivermos presente a situação que sumariamente se acaba de descrever será fácil compreender por que é justamente nos anos 1924-26 que o debate se torna tão agudo e premente. Com efeito, estando-se em vias de atingir o momento do esgotamento da fase de recuperação com base nas capacidades disponíveis, havia que responder a questões tão decisivas como: onde fazer novos investimentos? qual a base de acumulação indispensável para esses investimentos? a que ritmo efectuar tais investimentos? quais as implicações políticas das opções tomadas quanto a essas três questões? qual a «dose» de NEP (mecanismos de mercado) e qual a «dose» de planificação correspondente a cada uma dessas opções (sendo certo que a importância relativa de uma ou outra determinarão igualmente a natureza e o âmbito da planificação a adoptar? É para estas interrogações que Preobrajensky propõe uma resposta global, coerente e teoricamente fundamentada na sua comunicação sobre

⁽²⁴⁾ Cit. em NOVE [1969], p. 102.

⁽²⁵⁾ DOBB [1965].

⁽²⁶⁾ ERLICH [1960].

⁽²⁷⁾ JASNY [1972].

a «lei fundamental da acumulação socialista»⁽²⁸⁾. Neste texto desenvolvem-se com grande rigor algumas ideias já anteriormente formuladas num artigo de Outubro de 1921, em que Preobrajensky analisava «As perspectivas da nova política económica (NEP)»⁽²⁹⁾ e em que prefigurava os futuros conflitos que, no quadro das condições criadas pela NEP, se viriam inevitavelmente a produzir entre as leis do desenvolvimento capitalista e socialista. E interrogava-se: «Em que ponto se pode mais provavelmente esperar a liquidação da coexistência pacífica entre as duas leis de desenvolvimento diferentes?» Dada a natureza da economia soviética, conclui sem dificuldade que «será no campo que se deve aguardar o desenlace do conflito que amadurecerá sobre a base da NEP», e que ao Estado soviético competirá intervir «criando uma base económica para os camponeses pobres na base da exploração colectiva», única forma de se opor vitoriosamente à força económica crescente dos *Kulaks*, alimentada pela própria NEP.

Na sua comunicação de 1924, Preobrajensky examina de novo o necessário confronto entre aquelas duas leis de desenvolvimento mas, ao colocar-se agora numa óptica muito mais de análise económica, aparenta defender posições que facilmente foram classificadas de anti-camponesas. Vejamos quais as linhas fundamentais do seu raciocínio. Segundo ele, contrariamente ao que sucedeu com o capitalismo, cuja crescente acumulação de capitais em mãos individuais se fez ao longo de séculos, precedendo a revolução política burguesa, a acumulação socialista primitiva só pode iniciar-se após a conquista do poder político pelo proletariado.

(28) Como já referimos, muitas destas questões já vinham sendo discutidas, mas sobretudo ao sabor de crises ou situações conjunturais. As principais linhas de confrontação já se encontravam, por esta via, demarcadas, numa como que preparação para a confrontação global. Para não recuar mais, os debates travados na sequência da «crise das tesouras» definiram com bastante rigor as diversas posições. A publicação do «Novo curso», de Trotsky, em fins de 1923 originou uma violenta polémica na 13.ª Conferência do Partido, em Janeiro de 1924, em particular a sua acentuação da «importância imensa do Gosplan» e do papel da indústria estatal, pedra angular da «dilação do proletariado e base do socialismo», indo ao ponto de escrever: «no seio do complexo estatal a "ditadura" deve pertencer não às finanças mas à indústria» (TROTSKY [1923], pp. 138-139). Ao que Rykov, presidente da *Vesenkha*, responde que, num país com 100 milhões de camponeses e 5 milhões de operários, a «ditadura política dos trabalhadores» não podia tornar-se numa «ditadura económica da fábrica», e uma planificação era impensável quando as colheitas podiam depender de um «aguacelo» (CARR [1954], pp. 134-135).

(29) PREOBR AJENSKY [1921].

riado, sendo o seu primeiro acto, mas *apenas jurídico*, a nacionalização da grande indústria e da banca. Num país predominantemente agrícola, a indústria estatal não constitui por si só uma suficiente base de acumulação para que o sector produtivo «socialista» se torne dominante sobre o sector «capitalista», privado, constituído sobretudo pela grande massa de produtores agrícolas. E tanto mais assim será quanto mais se pretender que o confronto entre ambos se processe em termos puramente *competitivos*: com efeito, só ao fim de um tempo mais ou menos longo será possível tirar partido do modo socialista de organização da produção (em particular, da planificação), e entretanto o sector capitalista, que manterá mais alta produtividade, prosperará e tenderá a aniquilar, na base da concorrência, o sector estatal. Articulados estes diversos pontos, não é difícil concluir que 1) a base de acumulação socialista primitiva só pode encontrar-se no sector que lhe é *exterior* (tal como sucedeu com a acumulação primitiva capitalista), logo no *sector privado agrícola* 2) essa acumulação não pode ser feita através de um confronto no mercado livre, por via de uma maior competitividade, mas por meio de uma troca não-equivalente efectuada em benefício do sector socialista segundo uma política deliberada. Muito cruamente: a acumulação terá por base uma apropriação pelo sector estatal de parte dos excedentes produzidos no campo. Nas próprias palavras de Preobrajensky: «No período de acumulação socialista, a economia estatal não pode deixar de explorar a pequena produção, de apropriar-se de parte do sobreproduto do campo e do artesanato, e de efectuar apropriações da acumulação capitalista em benefício da acumulação socialista»⁽³⁰⁾.

Quais as formas concretas que o «todo único» que tem de ser o «complexo económico estatal *mais* o poder estatal» deve utilizar para efectuar esta drenagem de excedentes provenientes do sector privado? Preobrajensky enumera uma longa lista de medidas de política — impostos sobre as formas económicas não-socialistas, empréstimos semi-forçados, tarifas de transporte diferenciais, mecanismos de crédito, alargamento da actividade comercial estatal, etc. —, mas as que considera essenciais situam-se no âmbito da política de preços e da acção monopolista do comércio externo: estes serão os instrumentos decisivos à disposição do poder soviético para dirigir a marcha do sistema de transição, que Preobrajensky designa por «sistema misto mercantil-socia-

(30) PREOBRAJENSKY [1924], p. 44.

lista»⁽²¹⁾, no sentido de um sistema socialista, cujo funcionamento pleno o autor antevira numa fascinante obra de 1922⁽²²⁾.

No que se refere à política de preços, trata-se de uma política «que se proponha conscientemente explorar a economia privada em todas as suas formas. Uma tal política é possível porque a economia estatal do proletariado surge historicamente sobre a base do capitalismo monopolista»⁽²³⁾. Essa política converter-se-á «numa nova forma de imposição fiscal da economia privada». Mas «a objecção segundo a qual a imposição mediante uma política de preços afectaria os salários dos operários e os rendimentos dos camponeses pobres carece de fundamento. Os camponeses pobres não são os principais consumidores dos nossos produtos industriais. O que poderiam perder neste processo recuperá-lo-iam sob a forma de créditos estatais ou de acumulação obrigatória de capital fixo ou sob outras formas. No que respeita aos operários, a objecção é também infundada, como no caso dos impostos directos que se recuperam integralmente nos salários»⁽²⁴⁾. Mais ainda, a política de preços assim entendida não significa necessariamente, pelo contrário, política de «aumento de preços». Ela deverá mesmo realizar-se com preços decrescentes ou estáveis: «isto é possível porque, diminuindo os custos de produção [por aumentos de produtividade: modernização, racionalização, etc.], a redução dos preços não atingirá a soma total de redução dos custos e a diferença irá para o fundo de acumulação socialista»⁽²⁵⁾. Esta última observação é importante, na medida em que, ao longo das alternâncias de desequilíbrios de preços e escassez de produtos que marcaram os anos 20, a «esquerda» foi sempre apontada como favorecendo altos preços industriais e a «direita» (como se verá) altos preços agrícolas. Entretanto, ambos eram mantidos artificialmente baixos o que, enquanto condenava a própria lógica da NEP, permitia a Staline apresentar-se, em nome do Partido, como o paladino de uma política de baixos preços, e condenar sucessivamente a «esquerda» e a «direita» — acabando por,

(21) Antecipando-nos desde já a considerações ulteriores: note-se a semelhança, não apenas formal, entre esta formulação e o «socialismo de mercado» cuja concepção alguns julgam ter nascido umas décadas mais tarde. Trata-se, em ambos os casos, de combinações plano/mercado. A diferença essencial está em que o «socialismo de mercado» é hoje visto como um sistema económico, enquanto que para Preobrajensky se tratava de um sistema «socioeconómico» em que o político era dominante.

(22) PREOBRAJENSKY [1922].

(23) PREOBRAJENSKY [1924], p. 70.

(24) Id., p. 71.

(25) Id., id. — nota 14.

quando ficou só em campo, ir muito mais longe do que alguma vez a primeira havia proposto, em termos de «ditadura da indústria».

No que respeita ao monopólio do comércio externo, tratava-se obviamente do constituir uma almofada estatal estanque entre os preços internacionais e os preços internos, que permitiria fazer a acumulação socialista beneficiar dos respectivos diferenciais. Com isto, não só se favorecia a acumulação (em particular por via das exportações), mas conseguia-se um efeito protector fundamental: «A política aduaneira da URSS, com as suas taxas quase proibitivas sobre os produtos da indústria ligeira estrangeira, e as suas elevadas taxas sobre os produtos da indústria mecânica, constitui uma poderosa barreira que protege o mercado interno das consequências da lei mundial do valor e salvaguarda a nossa indústria socialista, pobre em capitais e tecnicamente atrasada, dos perigos da concorrência estrangeira»⁽²⁶⁾. É fácil de descortinar aqui o essencial das discussões sobre «economia do desenvolvimento» dos anos 50, em torno das estratégias de substituição de importações. Só que Preobrajensky chama desde logo a atenção para o aspecto *político* da sua tese, ao assinalar as diferenças entre o protecçãoismo capitalista e o protecçãoismo socialista, que preconiza: «Num caso trata-se de proteger uma indústria de outra *que pertence ao mesmo sistema económico*. Noutra trata-se de proteger um modo de produção em condições de debilidade infantil de outro que é seu inimigo mortal, e que mesmo na fase de decrepitude senil continuará mais forte durante algum tempo, técnica e economicamente, do que a nova economia»⁽²⁷⁾.

Sendo claro, tendo presente o que se acaba de dizer, que o sector a privilegiar, na perspectiva de Preobrajensky, era necessariamente a «indústria estatal», convirá precisar melhor as suas posições no domínio da *aplicação* da acumulação efectuada segundo o esquema exposto. E a questão do investimento torna-se crucial no ano de 1925, quando se verifica estarem-se a atingir os níveis de produção do pré-guerra, logo, a plena utilização das capacidades de produção. As «Notas Económicas» que publicou na *Pravda* entre Dezembro de 1925 e Agosto de 1926⁽²⁸⁾ esclarecem-nos sobre este ponto, e completam-nos o exame global das teses de «esquerda» neste debate.

Preobrajensky começa por notar um aspecto de grande importância, nem sempre correctamente apercebido em situações deste tipo (esgo-

(26) PREOBR AJENSKY [1924], p. 65.

(27) *Id.*, p. 82.

(28) PREOBR AJENSKY [1925].

tamento de uma fase de recuperação após uma grande convulsão político-económica, uma guerra ou fase revolucionária, p. ex.): o significado da expressão «atingir-se o nível de produção pre-bélico». Em tais situações, e muito em particular quando elas se seguem a alterações revolucionárias, o facto de se atingirem os níveis anteriores nos vários sectores produtivos, ou pelo menos de se obterem idênticas «proporções» entre as produções desses sectores, não significa necessariamente que se reencontre o equilíbrio de então. De facto, quase sempre se verificaram consideráveis *alterações estruturais*, que modificaram significativamente as condições relativas de oferta e procura. Preobrajensky salienta que, nas condições soviéticas, em que, por um lado os movimentos de produtos e capitais com o exterior se reduziram drasticamente (exportação de cereais e de lucros, fugas de capitais, importações de bens de capital e de bens de consumo, pagamento da dívida externa, investimentos estrangeiros, etc.), e por outro os camponeses se encontravam em posição de tirar o maior benefício desse aumento de capacidade de consumo de bens nacionais (devido em particular ao facto de ter substancialmente diminuído a parcela de produção destinada a «venda forçada»: impostos, rendas, juros usurários, etc.), a procura camponesa *potencial* terá aumentado significativamente, no sentido em que os camponeses «possuem uma liberdade notavelmente superior à do período pré-bélico na escolha dos prazos e das formas de dispor dos excedentes, mais liberdade em geral no cálculo das conveniências. Isto afecta não só as camadas camponesas desafogadas, que sempre gozaram duma certa capacidade de manobra económica, mas também e sobretudo a grande massa da população do campo. Este facto tem uma enorme importância para compreender porque os camponeses não têm nenhuma pressa em vender o cereal»⁽³⁹⁾. Sendo assim, não só se verifica um sensível aumento do auto-consumo, como uma parte imprevisível do cereal é retida, aguardando melhor preço, ou é dada como alimento ao gado, etc. Nestas novas condições «a manutenção a nível pré-bélico do equilíbrio entre a massa mercantil da produção industrial e da produção agrícola significa uma considerável alteração do equilíbrio entre o poder aquisitivo do campo e a produção mercantil da cidade. Está aqui a chave para compreender porque temos actualmente uma tão marcada escassez de mercadorias»⁽⁴⁰⁾. Para Preobrajensky não se trata, como alguns pretenderiam, de um problema conjuntural, mas de uma

(39) PREOBR AJENSKY [1925-26]-1, p. 291.

(40) Id., p. 292.

questão de fundo só solúvel através dum aumento rápido e muito sensível da capacidade produtiva da indústria, que possa corresponder às exigências (e tirar o proveito) desse «deslocamento» da procura efectiva, a que há que juntar a procura adicional de produtos industriais por parte dos proletários urbanos. Acrescem outros factores, o mais grave dos quais é o desemprego — quer o urbano, quer os imensos excedentes de mão-de-obra agrícola —, a que também só será possível dar resposta através da expansão industrial: «Um dos problemas mais graves da nossa vida — o do desemprego —, com todas as tentativas feitas para o resolver numa maneira radical, repousa inteiramente sobre o da acumulação»⁽⁴¹⁾. E essa acumulação tem de ser tanto mais rápida quanto é necessário simultaneamente criar uma «nova base tecnológica» na indústria, conseguir uma maior racionalização e produtividade e *simultaneamente* absorver grandes massas de trabalhadores.

Quanto à orientação a dar a esse investimento maciço, Preobrajensky constata, por exemplo, que «dentro de um ano ou dois já não seremos capazes de aumentar a produção da nossa metalurgia utilizando o equipamento das velhas fábricas»⁽⁴²⁾. E logo em seguida: «Se limitarmos ou eliminarmos a acção da lei do valor, regulador espontâneo das relações capitalistas de produção, devemos substituí-la pela acumulação socialista planificada nas *proporções exigidas por toda a economia do país*. A tese de que é possível limitar os investimentos e desenvolver mais intensamente a indústria ligeira é uma utopia reaccionária»⁽⁴³⁾. De facto, «se se quer aumentar, digamos de 100 milhões de rublos, o produto anual de bens de consumo na indústria ligeira do Estado, tem de se começar por aumentar a produção de bens de produção de 400 a 500 milhões. Isto pode retardar temporariamente a progressão necessária da produção de bens de consumo, criar uma penúria de bens numa natureza particular e retardar o abaixamento de preços, em particular quando a alteração na estrutura do orçamento camponês leva a um acréscimo de procura de bens de consumo relativamente à situação pré-guerra. Mas por outro lado, isto permitirá alguns anos mais tarde reduzir os custos de produção, baixar os preços de venda e aumentar rapidamente o fundo de consumo»⁽⁴⁴⁾.

⁽⁴¹⁾ PREOBR AJENSKY [1926], p. 336.

⁽⁴²⁾ PREOBR AJENSKY [1925-26]-2, p. 304.

⁽⁴³⁾ Id., pp. 304-305.

⁽⁴⁴⁾ PREOBR AJENSKY [1927], pp. 139-140.

Não nos alongaremos mais sobre as teses fundamentais de Preobrajensky. Cremos que Nove resume muito claramente o dilema a que conduzia a sua argumentação: «Dentro dos pressupostos políticos e económicos da NEP seria impossível simultaneamente combater os kulaks, aumentar os preços dos produtos comprados pelos camponeses, aumentar os excedentes agrícolas e aumentar substancialmente a acumulação de capital. Ora Preobrajensky nunca considerou a possibilidade de resolver este dilema através da coerção, através da expropriação do campesinato»⁽¹⁵⁾. Nesse quadro, o problema era insolúvel nas condições de isolamento da URSS. Consciente das contradições inerentes à *necessidade* simultânea daquelas condições⁽¹⁶⁾ Preobrajensky conclui que «não só por razões políticas mas também económicas, temos de ser auxiliados no futuro pelos recursos materiais de outros países socialistas»⁽¹⁷⁾. Aqui se articula a «teoria económica» da esquerda soviética com a sua «teoria política» da impossibilidade do «socialismo num só país», tão discutida e tão «utilizada», mas tão desconhecida nos seus fundamentos.

Resta que Preobrajensky foi sem sombra de dúvida o primeiro teorizador, de forma muito clara, de um sistema misto em que coexistem e se defrontam «dois reguladores»: um espontâneo, que regula as relações de mercado — a lei do valor —, outro consciente, que regula as relações planificadas — a lei da «acumulação socialista primitiva»⁽¹⁸⁾. Mas tal

(15) NOVE [1969], p. 127.

(16) Bem como de outras contradições, por exemplo, entre o ritmo muito rápido da acumulação necessária e as novas condições de vida dos operários numa sociedade socialista: «A classe operária, após a tomada do poder, não pode ter, face à sua própria força de trabalho, à sua própria saúde, ao seu próprio trabalho, às suas próprias condições de vida a mesma atitude que o capitalista. Isto constitui um limite concreto para o ritmo da acumulação socialista» (PREOBRAJENSKY [1924], p. 83).

(17) PREOBRAJENSKY [1927], p. 188.

(18) Preobrajensky tem consciência da distinta *natureza* destes dois reguladores, e não foge a uma explicação: «Pode inclusivamente pensar-se que o conceito mesmo de lei está neste caso mal aplicado [no caso da L. da ac. soc. prim. — J.M.P.]. (...) Se aceitamos a tese de que a liberdade é necessidade consciente e nada mais, a necessidade consciente de determinadas acções no campo económico não elimina a dita lei como força coerciva externa que obriga a actuar numa determinada direcção (...) Consideramos a lei da acumulação socialista primitiva como uma força coerciva exterior ao Estado soviético; esta lei obriga o Estado a actuar em proveito da autoconservação de todo o sistema e não de outro modo. Na fase de desenvolvimento da construção do socialismo que agora estamos atravessando, *acaba de começar* a transformação da economia política em outra ciência». E especifica que, à medida que se avance na transição, que as leis da *necessidade* económica se tornem mais transparentes e que se

sistema, em desenvolvimento conscientemente *desequilibrado*, era visto como um *sistema de transição*, em que o sub-sistema das relações planificadas se destinava a ser economicamente dominante, por estar suportado por um sistema político para o qual era vital que assim fosse. A mútua determinação entre estrutura/sistema económico e estrutura/sistema político surge em Preobrajensky com grande força, como algo que impede a análise isolada de um «sistema económico».

Vejam os de seguida as posições que, em oposição ou em paralelo com estas, se vieram a manifestar no grande debate. Em primeiro lugar, por ser as que mais frontalmente se lhe opuseram, as de Bukharine. Entre Dezembro de 1924 e Abril de 1925 (recorde-se que a comunicação de Preobrajensky é de Agosto de 1924), Bukharine escreve dois artigos e pronuncia um discurso combatendo violentamente as teses defendidas nessa comunicação⁽⁴⁹⁾.

Bukharine começa por constatar que o trotskismo adquiriu, com as «Lições de Outubro» a forma de uma doutrina, que «o *pivot* de todas essas questões [colocadas por Trotsky — JMP], duma extrema importância intrínseca, é o problema do bloco operário e camponês»⁽⁵⁰⁾, e que, enfim, com a comunicação de Preobrajensky, se tem uma exposição reveladora do «lado económico do anti-leninismo». Esta última expressão apoia-se no facto de que, contrariamente às posições trotskistas (na perspectiva de Bukharine), Lenine não considerava inevitável o conflito operário-camponês e que o camponês, durante a transição, seria um aliado, um «cooperante», e não um inimigo. Neste sentido, Bukharine recusava que a acumulação possa ser entendida como uma «exploração» da pequena produção agrícola, em benefício da indústria estatal. Aliás, e esta é uma questão central da sua argumentação (e por certo das mais vulneráveis) «não chegaremos directamente ao socialismo pelo processo de produção, chegaremos lá pela troca, pela *cooperação*»⁽⁵¹⁾. Mais do que isso, é a prosperidade nos campos, na base da NEP, desenvolvendo a procura camponesa, que constituirá o motor da acumulação socialista. Bukharine

aperfeiçoem os métodos de controlo e previsão «tanto mais a economia política se transformará em teoria da estratégia económica e da habilidade organizativa da economia estatal que subordina a si a economia privada periférica» (citações de PREOBRAJENSKY [1924], pp. 110-112). Note-se a linguagem, tão actual, em termos de *estratégia* e de *organização*.

⁽⁴⁹⁾ BUKHARINE [1924], [1925]-1, [1925]-2.

⁽⁵⁰⁾ BUKHARINE [1924], p. 184.

⁽⁵¹⁾ Id., p. 189.

leva esta posição ao extremo de afirmar num comício em Moscovo (o que nunca mais lhe foi perdoado e veio mesmo a ter de «rectificar» meses mais tarde): «A nossa política em relação ao campo deve desenvolver-se no sentido de remover, e em parte abolir, muitas restrições que travam o crescimento dos *kulaks* e camponeses desafogados. Aos camponeses, a todos os camponeses, temos de dizer: enriqueçam, desenvolvam as vossas fazendas, e não temam restrições à vossa actividade!»⁽⁵²⁾. Sendo assim, Preobrajensky, ao propor uma política de altos preços industriais a fim de proporcionar a acumulação rápida no sector estatal, está a propor o atrofiamento da economia camponesa, ou seja «prosseiramente falando, propõe ao proletariado matar a galinha dos ovos de ouro porque alimentá-la é estar-se a ocupar de filantropia»⁽⁵³⁾. Ora, por um lado, a prática de preços monopolistas na indústria pode conduzir a uma desmotivação, a um «adormecimento» no sector estatal, resultante de uma acumulação sem grande esforço. Por outro, só uma política de abaixamento de preços (não tanto quanto permitiria a redução dos custos de produção: nesse ponto está de acordo com Preobrajensky) é que permitirá, por um alargamento da procura camponesa «um crescimento das forças produtivas, uma extensão da produção, progressão para o socialismo e acumulação rápida»⁽⁵⁴⁾.

No artigo seguinte, Bukharine retoma a tese da necessidade da «aliança económica entre a indústria estatal socialista e as inúmeras explorações camponesas» e que «o comércio é o caminho que a ela conduz»: «o Comité Central parte das trocas (moeda, preço, comércio) para chegar à produção, enquanto que a oposição parte da produção (plano racional) para chegar às trocas»⁽⁵⁵⁾. Mas foca essencialmente o problema da prioridade a dar ao Plano, por um lado, ou à política de preços e à estabilidade monetária, por outro. E de novo aparecem imbricados os vários aspectos do mesmo debate: indústria vs agricultura, plano vs relações mercantis, desequilíbrio (económico, financeiro, político) vs equilíbrio.

Bukharine começa por assinalar que nenhum dos intervenientes no debate é contra a economia planificada ou contra o plano, em geral.

⁽⁵²⁾ Cit. em CARR [1958], p. 280. Uma versão mais moderada, publicada no *Bolshevik*, de 1 de Junho, é referida em CARR [1958], p. 280, nota 1, e encontra-se em BUKHARINE [1925]-2, p. 222.

⁽⁵³⁾ BUKHARINE [1924], p. 195.

⁽⁵⁴⁾ Id., p. 198.

⁽⁵⁵⁾ BUKHARINE [1925]-1, pp. 208 e 210.

«O problema não está aí, mas em saber como aproximar-nos — ainda que muito pouco, mas aproximar-nos concretamente — dessa economia planificada que se chama o “socialismo”»^(*). Ora, mesmo que, como alguns (é citado Piatakov, dirigente da Vesenkha e aliado de Trotsky), se pense apenas num plano para a economia de Estado, «poderá pôr-se de pé um plano económico sem ter em conta os impostos? E pode ter-se estes em conta sem fazer uma estimativa, mesmo aproximada, das colheitas? Pode elaborar-se um plano para a indústria sem ter em conta a capacidade de absorção do mercado camponês? E esta capacidade não está em estreita relação com a questão dos preços?»^(**). Por outro lado, como planificar com uma «moeda na agonia»? «Para a maioria do partido o erro fundamental está na má política de preços e na falta de moeda estável; são os pontos que se tem de atacar se se quer modificar a aliança [com os camponeses] e reforçá-la; só assim se obterá um progresso real em direcção ao plano»^(**). Quase dois anos mais tarde, em outra série de artigos de reacção imediata à publicação da «Nova Economia» de Preobrajensky, Bukharine situa o debate desta questão num plano mais teórico, mas dentro da mesma linha de argumentação. Nega a existência simultaneamente de dois «reguladores» na economia de transição. Segundo ele, a lei do valor é apenas a forma que toma, numa economia mercantil, a lei dos «gastos proporcionais de trabalho»: «[Esta lei], ou mais simplesmente a “lei dos gastos de trabalho” é um factor indispensável de equilíbrio social sob todas as formas históricas por mais variadas que sejam. Tem de “impor-se” sob diversas formas»^(***). Bukharine exemplifica esta afirmação com o caso da «sociedade de produtores» (economia mercantil simples), em que a lei do valor se apresenta na forma «pura», com as trocas processando-se segundo as relações entre os valores-trabalho directos; com o caso do modo de produção capitalista, em que «as flutuações de preços não se fazem directamente em torno do valor, mas em torno dos “preços de produção” (custos de produção mais lucro médio)»^(***); e, enfim, com a fase de transição, em que «se assiste a um processo de transformação da lei do valor em lei dos gastos de trabalho»^(***). Como, porém, nessa fase, subsistem domínios de actividade

(*) BUKHARINE [1925]-1, p. 213.

(**) Id., p. 215.

(***) Id., p. 217.

(****) BUKHARINE [1926]-2, p. 53.

(*) Id., p. 62.

(***) Id., p. 64.

económica simultâneos, manter-se-ão «as diversas formas da acção da lei das despesas de trabalho, quer enquanto lei do valor, quer enquanto lei dos preços de produção, isto é, enquanto lei do valor modificada»⁽⁵²⁾. E, a partir daqui, Bukharine exprime com clareza qual o papel que atribui à planificação, e que é uma verdadeira antecipação das futuras concepções de Lange e dos teóricos do «socialismo de mercado»: «O processo de transformação da lei do valor em lei dos gastos de trabalho encontra a sua expressão no facto de que na ordem do *plano*, os “preços” na sua função semi-fictícia (isto é, já não definidos pelas flutuações barométricas do mercado) formam-se conscientemente de modo diferente do que quando se formam dum modo anárquico. (...) Há aqui uma antecipação prévia do que, por meio de uma regulação anárquica, se teria estabelecido *post-factum*»⁽⁵³⁾. «A base mesma da *planificação* consiste numa certa medida em prever a resultante dos factores *espontâneos*»⁽⁵⁴⁾. Contrariamente a Preobrajensky, para quem «o plano proletário consiste em romper sistematicamente o equilíbrio da sociedade, em destruir sistematicamente a proporção indispensável entre os diversos ramos da produção»⁽⁵⁵⁾, o que terá de suceder é que, «como todos os mecanismos: estímulos à produção, relações produção/consumo, etc., são *diferentes* pois não é o lucro médio, mas a cobertura das necessidades das massas que se torna cada vez mais (ainda que pouco a pouco) o princípio fundamental da planificação da produção, então as proporções da produção não serão as mesmas que no interior da estrutura social do capitalismo privado»⁽⁵⁶⁾.

Também no que respeita ao comércio externo, as posições são radicalmente opostas. Ainda aqui Bukharine é partidário, na linha geral subjacentes à NEP, de uma liberalização das trocas. «O afluxo de produtos estrangeiros a baixo preço, argumentava ele, provocaria um aumento da produtividade da economia nacional, dando impulso à produção camponesa para o mercado e estimulando a expansão nas indústrias cujos produtos fossem complementares dos bens importados»⁽⁵⁷⁾. E Bukharine dá um exemplo concreto: «Que efeito tem o tractor importado? *De imediato* isso aumenta a produção agrícola. Isto significa uma expansão da capacidade do mercado interno, uma maior procura de produtos indus-

(52) BUKHARINE [1926]-2, p. 65.

(53) *Id.*, p. 53.

(54) BUKHARINE [1926]-1, p. 46.

(55) *Id.*, p. 57.

(56) BUKHARINE [1926]-2, p. 65.

(57) ERLICH [1960], pp. 33-34.

triais (quer bens de consumo, quer bens de equipamento), um aumento das exportações agrícolas; por sua vez os tractores suscitam procura de petróleo, etc. Mas tudo isto finalmente cria uma procura adicional dos próprios tractores (expansão geral da agricultura, exportações, etc.). (...) A base para a produção interna de tractores não será destruída e assim será necessário empenharmo-nos integralmente nessa produção quando os limites produtivos tenham sido removidos [isto é, quando a procura interna corresponda a uma escala económica da produção — JMP]»⁽⁶⁸⁾.

Enfim, como evitar que, desenvolvendo-se a agricultura numa base privada e liberal, dando-se aos camponeses ricos a possibilidade de prosperar cada vez mais, as relações de produção capitalistas não venham a «submergir» o sector socialista, a desfigurar por completo o projecto de uma economia planificada? Segundo Bukharine, para além do reforço dos pequenos camponeses por meio da cooperação, apoiada pelo Estado, e do nivelamento de rendimentos derivado de um sistema fiscal fortemente progressivo (tudo isto aproximando do poder soviético a grande massa de pequenos e médios camponeses), «uma parte dos rendimentos disponíveis do *kulak* será poupada e entrará no tecido do sector socializado da economia contribuindo assim para a sua expansão através dos canais de um sistema de crédito nacionalizado»⁽⁶⁹⁾. Segundo as suas próprias palavras: «Se não possuímos bancos e se forma uma cooperação pequeno-burguesa [cooperativas de camponeses ricos — JPM], esta *pressiona-nos*. Mas se possuímos bancos, aquela *depende* de nós na medida em que lhe proporcionamos crédito; se temos dificuldades, o *kulak* derrota-nos economicamente, mas se recebe dinheiro dos nossos bancos, e neles deposita, não nos derrota. Somos nós que o ajudamos, não ele a nós. E finalmente pode ocorrer que o neto do *kulak* nos venha a agradecer o modo como o tratámos»⁽⁷⁰⁾. Processo necessariamente lento, esta «morte doce» dos kulaks, e daí também que, em fins de 1925 (no XIV Congresso) já sob a pressão da «escassez de bens», Bukharine deixe de referir-se a uma acumulação rápida mas, pelo contrário, pronuncie mais uma das suas famosas frases, que poucos anos mais tarde serviram de constante argumento contra si próprio: «Chegámos à conclusão que podemos construir o socialismo mesmo a este ínfimo nível tecnológico (...), que avançaremos

⁽⁶⁸⁾ Cit. em ERLICH [1960], p. 34.

⁽⁶⁹⁾ ERLICH [1960], pp. 37-38.

⁽⁷⁰⁾ BUKHARINE [1925]-2, pp. 218-219.

a passo de caracol, mas que estaremos ainda assim a construir o socialismo, e que o construiremos»⁽⁷¹⁾.

A partir de 1925-26, torna-se claro que, com a derrota das teses da «esquerda», cujos principais *leaders* irão sendo afastados de cargos de responsabilidade até à «depuração» da oposição no XV Congresso (Dezembro de 1927)⁽⁷²⁾, com o esgotamento das capacidades de utilização do velho equipamento industrial produtivo, e com a evidente impossibilidade de prosseguir a NEP simultaneamente com uma política de preços artificialmente baixos (agrícolas e industriais), o Partido não se pode furtar a definir uma política de reequipamento industrial, de planificação e de «solução do problema camponês» — ou seja, o Partido pode adoptar em boa parte as teses da esquerda, politicamente aniquilada, e é altura de combater a «direita», cujo expoente é Bukharine. O XIV Congresso, em Dezembro de 1925, ficou conhecido como o Congresso da «Industrialização», e o seguinte (o XV, de Dezembro de 1927) como o Congresso da «Planificação».

Não é, pois, de estranhar, que Bukharine tenha nesses anos vindo a moderar as suas posições (e que Rykov, seu principal aliado, se tenha mesmo feito um paladino da rápida industrialização). Bukharine passa a argumentar em termos muito mais económicos, aliás explanando conceitos surpreendentemente «modernos»: «Com os recursos de que dispomos, se investimos uma dada soma na construção de equipamentos, não podemos utilizá-la de outro modo. A nossa margem de manobra é muito reduzida»⁽⁷³⁾, ou seja, em linguagem de hoje, «há que ter em conta os custos de oportunidade». E também, numa segunda linha de defesa: «Se devemos empenhar-nos no desenvolvimento dos meios de produção, devemos conjugá-lo com uma correspondente expansão da indústria ligeira, que tem uma circulação [de capital] mais rápida e recupera em menor

(71) Cit. em CARR [1958], p. 377.

(72) Principais datas que balizam este processo, referidas aos 3 principais dirigentes da Oposição: Trotsky - Jan. 25 sai de Comissário da Guerra; Out. 26 sai do Politburo; Ag. 27 excluído do Comité Central (decisão suspensa); Set. 27 excluído do Comité Executivo da Internacional Comunista; Nov. 27 excluído do Partido; Jan. 28 excluído em Alma-Ata; Fev. 29 expulso da URSS. Kamenev — Dez. 25 (XIV Congresso) passa a suplente do Comité Central; Nov. 27 excluído do Comité Central; Dez. 27 excluído do Partido (faz autocritica). Zinoviev — Mar. 26 sai de presidente da Internacional Comunista; Jul. 26 excluído do Politburo; Out. 26 sai da Internacional Comunista; Ag. 27 excluído do Comité Central (decisão suspensa); Nov. 27 excluído do partido; Dez. 27 XV Congresso ratifica a exclusão (faz autocritica) (ELLEINSTEIN [1973], pp. 95 a 102).

(73) Cit. em ERLICH [1960], p. 103.

prazo os capitais investidos. Devemos procurar a combinação óptima entre ambos os sectores [indústria pesada e ligeira]»⁽¹⁴⁾. Aliás, a declaração final do XV Congresso vem ainda muito marcada por esta «prudência» e este sentido de «optimização»: «Embora reconhecendo a necessidade de um maior empenho na indústria de bens de capital, o XV Congresso chama a atenção para o perigo de uma excessiva imobilização de capital em grandes empreendimentos que só comecem a produzir vários anos mais tarde»⁽¹⁵⁾.

Antes de examinarmos brevemente as posições de alguns outros intervenientes no debate, anotemos desde já que, contrariamente a Preobrazjensky, para quem o sistema de transição só podia (e teria de) ser aberto a novos países socialistas, enquanto relativamente ao mundo capitalista teria de ser tendencialmente fechado (proteccionismo socialista, comércio externo monopolizado), ao mesmo tempo que internamente o desequilíbrio era a regra (do que a «troca não-equivalente» seria o paradigma), para Bukharine, o sistema de transição deveria manter-se em equilíbrio quer interna quer externamente, sendo pois tendencialmente aberto ao exterior e, mesmo na fase de consolidação (como *factor* dessa mesma consolidação), sujeitar-se às regras da competitividade. Em termos de padrão de desenvolvimento opunha-se um modelo de rápido desenvolvimento industrial planificado, com base numa acumulação forçada, com o sector industrial a servir de motor e a impor um ritmo acelerado de crescimento desequilibrado, a um modelo em que a prioridade era dada à agricultura e ao comércio externo como determinantes do próprio desenvolvimento industrial, o que implicaria ritmos mais lentos e uma preocupação de crescimento equilibrado, confiando-se mais nos mecanismos de mercado como regulador «natural» do que numa planificação reputada inviável, pelo menos durante um largo período.

Vejam agora sumariamente qual o papel desempenhado e as posições tomadas neste debate por outros intervenientes, a maior parte dos quais eram economistas do *Gosplan* e do *Narkomfin* (Comissariado do Povo para as Finanças). Note-se que muitos dos mais destacados destes economistas não pertenciam ao Partido Bolchevique, embora ocupassem funções importantes, em particular no *Gosplan*⁽¹⁶⁾. Entre os primeiros

(14) Cit. em ERLICH [1960], p. 104.

(15) *Id.*, p. 107.

(16) Segundo NOVE [1969], citando uma fonte soviética, «em 1924, de 527 empregados no *Gosplan*, só 49 eram membros do partido, e, destes, 23 eram condutores, vigilantes, dactilógrafos, etc.» (p. 134).

(*Gosplan*), distinguiram-se Groman e Bazarov, para além de muitos outros⁽⁷⁾. Entre os segundos (*Narkomfin*), os nomes mais citados são os de Sokolnikov e Shanin.

Estes homens, se bem que necessariamente implicados nas questões políticas de fundo (sobretudo os que eram membros do partido e intervinham directamente nas Conferências e Congressos e nas discussões a nível dos órgãos dirigentes), introduziam no debate argumentos de natureza mais técnica — sobre as concepções e métodos da planificação, sobre a «eficácia» do investimento, sobre política financeira e fiscal, etc. —, fornecendo elementos de suporte aos defensores das grandes teses em confronto. Alguns deles, como se verá, estavam próximos de Preobrajensky em certos problemas e de Bukharine no respeitante a outros. Não é por acaso, dado o contexto «despolitizado» em que se pretendem situar os modernos teóricos do «socialismo de mercado», ou seja ao nível do puro «sistema económico», que se tivéssemos de ir buscar aos anos 20 os verdadeiros precursores desses «reformadores» os iríamos encontrar em homens como Groman e, sobretudo, Bazarov — ambos mencheviques.

Quais as posições de Bazarov? Antes de mais, e para que, em função das suas posições quanto à estratégia de investimento/desenvolvimento, se não seja levado a tomá-lo por um «liberal», ou pelo menos mais próximo de Bukharine do que na realidade estava, comecemos por situá-lo no debate sobre a concepção, metodologia e função da planificação. É costume distinguir, entre as várias posições nesse debate mais restrito, que decorre (em estreita ligação com o debate «global») sobretudo entre 1926 e 1928, três atitudes principais, designadas por: genética, teleológica e céptica. Grosseiramente, poderiam corresponder ao que hoje chamamos, respectivamente: planificação indicativa, planificação imperativa e não-necessidade (ou inviabilidade) de planificação. Ora Bazarov terá sido, segundo crê Jasny, o introdutor na literatura da especialidade do termo «teleológico», mais precisamente num artigo de 1926 em que diz: «Ao avaliar planos a prazo, só um critério é geralmente considerado, ou seja, a sua concordância com a realidade. Este critério poderia ser aceite como exclusivo se aplicado a uma previsão científica de desenvolvimento eco-

(7) Entre os não-bolcheviques: Ginzburg, Kondratiev (o teórico dos ciclos longos), Chelintsov, por exemplo. Entre os bolcheviques: Strussiln, Krjijanovsky, Smilga, Fel'dman. Este último, um dos mais acérrimos partidários do desenvolvimento prioritário da indústria pesada, é hoje considerado um precursor dos modelos de crescimento de Harrod-Domar. Para maior detalhe, ver DOBB [1965], pp. 360-361 e DOMAR [1957], pp. 149-172.

nómico, construída numa base estritamente genética, isto é, apenas considerando as regularidades e tendências objectivas de um processo económico elementar. Mas um Plano a prazo (perspectivo) (*) não é apenas uma previsão mas uma directiva — não apenas um estudo genético, mas também uma construção teleológica —, não apenas uma consideração de possibilidades objectivas, mas um sistema de medidas necessárias para uma utilização óptima dessas possibilidades» (**). Bazarov é, pois, um planificador convicto de que um plano é um instrumento de intervenção e de transformação da realidade, e não apenas de controlo ou disciplina das «tendências naturais da economia» (posição genética). Vejamos, então, quais deveriam ser, segundo ele, as directivas mais adequadas para as condições soviéticas do tempo. Bazarov constata que, devido a uma má utilização dos recursos durante a fase de «recuperação» (a nível pré-bélico), é inevitável uma discontinuidade no ritmo de crescimento, tanto mais grave quanto, tal como Preobrajensky nota, ao nível pré-bélico não corresponderá o equilíbrio pré-bélico. Ora Bazarov é um homem do «equilíbrio», e isso paradoxalmente leva-o a conclusões distintas de Bukharine: para atingir rapidamente um novo equilíbrio, há que investir na indústria e nas infraestruturas, mas sujeitando esse investimento a critérios racionais, e nas escalas mais económicas. No entanto, nem sempre esses critérios racionais — máxima produtividade do capital, resposta em escala económica a uma procura efectiva — deverão ser respeitadas. Haverá duas grandes excepções. Por um lado as despesas de reparação e recuperação de equipamentos antiquados: «Não podemos evitar tais despesas irracionais (...) Com efeito [se canalizássemos todos os recursos para novas construções, descurando as antigas], durante o período em que os novos equipamentos estivessem na fase de construção, teríamos não apenas um declínio no ritmo de desenvolvimento, mas uma total estagnação da produção e uma queda da produtividade média do trabalho industrial, acompanhada de um grande aumento do fundo salarial, devido à maior

(*) O plano «perspectivo» era o plano de médio prazo, segundo o sistema de planificação descrito em Março de 1926 por Kriljanovsky. Para ele, o trabalho do GOSPLAN dividia-se em 3 sectores: «Um plano geral, um plano perspectivo a 5 anos, e planos anuais operacionais com um sistema correspondente de indicadores de controlo [na realidade: «objectivos quantificados» - JFM]» (CARR [1958], p. 542).

(**) Cit. em JASNY [1972], p. 127. A tradução política extrema da posição teleológica, encontramos-la em Strumilne: «A nossa tarefa não é estudar a ciência económica, mas transformá-la. Não estamos limitados por qualquer lei. Não há fortaleza que os bolcheviques não possam tomar de assalto. A questão do ritmo está sujeita à decisão dos seres humanos» (Artigo de 1927, cit. em ELLEINSTEIN [1973], p. 122).

quantidade de mão-de-obra empregada nos trabalhos de construção»⁽⁸⁰⁾; por outro, os investimentos de infraestrutura, sobretudo nos sectores dos transportes e da electrificação, que ele justifica em termos do que hoje designamos por «economias externas»: «Se a dimensão das novas instalações produtoras de bens de produção é determinada pelas necessidades reais efectivamente manifestadas, as unidades produtoras de energia e as redes de transportes deverão ser projectadas não com base na procura efectiva mas na potencial (...) Quando nos propomos construir uma rede ferroviária numa dada região, não existem ainda as correntes de tráfego que estariam na base da programação da capacidade da rede de transporte. Todavia já existem os elementos produtivos, materiais e humanos, que estariam condenados a ficar desaproveitados e inertes por falta de meios de comunicação e que, depois da construção das vias, poderão combinar-se numa operação produtiva cujo resultado permitirá saturar as novas vias de tráfego»⁽⁸¹⁾. Aliás, Bazarov era um grande partidário da electrificação rural, a partir de unidades muito descentralizadas.

Quanto aos novos investimentos, devido à preocupação central de eficiência/escala, Bazarov atribui a prioridade «aos sectores produtores de bens de consumo de massa e daqueles bens de produção cuja procura já tenha atingido um valor suficiente»⁽⁸²⁾, no que se aproxima de Bukharine, na sua última fase. Para aqueles bens que não respondessem ainda a esta exigência, restava o recurso às importações ou esquemas de concessão ao investimento estrangeiro.

Em certos aspectos (como, de resto, por vezes também em Bukharine) podem encontrar-se em Bazarov elementos que, à distância e em condições muito distintas, sugerem o que hoje é conhecido pelo «modelo chinês»: na sua preocupação de obter o máximo de produção com o mínimo de investimento, na defesa de que o desemprego e sub-emprego agrícolas deverão ser absorvidos no «campo» (na agricultura, em indústrias ligadas à agricultura, em empreendimentos de infraestrutura agrícola), na ideia de que a simples difusão de conhecimentos num país atrasado como a URSS constitui um potencial imenso de desenvolvimento e mesmo de avanço tecnológico.

Finalmente, encontramos em Bazarov uma proposta quase sacrílega naquele momento, e algumas décadas mais tarde retomado pelos «refor-

(80) Cit. em ERLICH [1960], p. 87.

(81) Id., id.

(82) Id., p. 89.

madores» dos anos 60: a fim de fazer sentir aos gestores o custo económico do factor «tempo», «o Estado deve cobrar por cada dublo atribuído à indústria uma certa taxa de juro, não demasiado elevada, mas ainda assim sensível»⁽⁸³⁾.

Em suma, para Bazarov, o sistema económico de transição deveria ter por elemento central um Plano que respeitasse o «cálculo económico», que dirigisse a economia no sentido de uma «aplicação óptima dos recursos», que, nas suas palavras, «alimentasse atentamente o espírito de iniciativa nos indivíduos e nos grupos», ou seja um «Plano óptimo», tal como o concebem os modernos economistas matemáticos, a começar pelos países de Leste. É nesta concepção quase «apolítica» das relações Plano/mercado que deles fundamentalmente se aproxima Bazarov.

Quanto aos homens do Narkomfin, a sua preocupação essencial é a do equilíbrio financeiro. Embora concordem com Bazarov na necessidade de obter o máximo de produção com o mínimo de capital investido, nomeadamente pela utilização exaustiva das capacidades sub-utilizadas, o sector onde vêem possibilidades imediatas de multiplicar ao máximo o capital investido é na agricultura, cujos excedentes permitirão importar os bens industriais que a URSS não está em condições de produzir. A ordem de prioridade dos investimentos deveria ser: produção de cereais até ao esgotamento das possibilidades de exportação, culturas industriais (açúcar, algodão, etc.), indústrias consumidoras de produtos agrícolas, indústrias de exportação. O «modelo de desenvolvimento» seria, pois, um modelo assente no comércio e competitividade externas, isto é, um modelo totalmente aberto, que exigiria uma moeda estável e em que não teria qualquer papel a planificação. «Em Novembro de 1925, Sokolnikov [Comissário para as Finanças] fez um discurso no Business Club que foi descrito [numa revista da época] como “não só contra os indicadores de controlo [preparados anualmente pelo *Gosplan*] mas contra a economia planificada em geral”»⁽⁸⁴⁾. Sokolnikov é o representante-tipo do que acima designámos por atitude «céptica» relativamente à planificação.

A sequência de todo este debate, tão político quanto económico, é bem conhecida. Após eliminação do sector de «esquerda» (Trotsky, Preobrajensky), as próprias condições e exigências da economia soviética *impõem* a industrialização e a planificação, e é a vez de Staline eliminar o sector de «direita» (Bukharine) e fazer aprovar na 16.^a Conferência do Partido, em Abril de 1929, o primeiro Plano Quinquenal, na

⁽⁸³⁾ Cit. em ERLICH [1960], p. 96.

⁽⁸⁴⁾ CARR [1958], p. 538.

sua versão óptima⁽⁶⁵⁾. A este propósito escreve A. Nove: «O plano quinquenal adoptado excedia de longe na escala dos investimentos o que havia pedido a derrotada oposição de esquerda. Em 1926 esta denunciava como demasiado modestos os planos adoptados pela maioria Staline-Bukharine. A posição destes fora a de que Trotsky e os seus amigos exigiam um ritmo de crescimento incompatível com o equilíbrio económico e político, com a *smychka* [aliança operária-camponesa]. É provável que tivessem razão. O certo é que os ritmos ainda mais elevados agora adoptados eram incompatíveis com a manutenção da aliança entre Staline e Bukharine»⁽⁶⁶⁾. O mesmo é dizer que o «sistema económico» que veio a tomar forma na sequência desta dura controvérsia foi finalmente modelado por quem nela só marginalmente participara, Staline, e foi mais fechado, voluntarista e «explorador» dos camponeses do que alguma vez Preobrajensky ousara propor: entre a NEP e o sistema de «planificação central» não houve propriamente transição, mas uma ruptura violenta, traduzida pela combinação de Planos quinquenais ultra-voluntaristas, constantemente revistos no sentido de objectivos mais ambiciosos, e uma colectivização acelerada da agricultura⁽⁶⁷⁾.

(⁶⁵) Entenda-se aqui por «eliminação» apenas o afastamento político, quer a destituição e o exílio (caso da esquerda), quer a forçada adesão dos derrotados às posições maioritárias (caso da direita). Só nos anos 30 se darão os processos criminais, primeiro contra os «mencheviques», mais tarde contra a velha guarda bolchevique.

(⁶⁶) NOVE [1969], p. 147.

(⁶⁷) Apenas para dar uma ideia da grande aceleração dada à colectivização da agricultura, vejam-se estes números:

	1926*	1932**
Area cultivada em propriedade individual	97,3 %	23 %
Area cultivada em herdades colectivas	1,2 %	67 %
Area cultivada em herdades do Estado	1,5 %	10 %

* NOVE [1969], p. 150.

** DOBB [1965], pp. 231-232.

E, no entanto, no XV Congresso, em fins de 1927, o próprio Staline, referindo-se à necessidade de unir as pequenas explorações em herdades colectivas, baseadas na cooperação e numa técnica avançada, afirmava: «Isto tem de ser feito gradual mas seguramente, não por pressão mas pelo exemplo e pela persuasão» (cit. em NOVE [1969], p. 148).

Do ponto de vista que nos interessa, apenas queremos assinalar, a título de conclusão, os seguintes pontos:

a) O debate soviético dos anos 20 está na origem, simultaneamente, das concepções que foram postas em *prática* como «sistema de planificação central», das mais recentes concepções, também parcialmente postas em *prática*, do chamado «socialismo de mercado», e bem assim daquilo que, a partir da 2.^a Guerra, tem sido designado por «economia do desenvolvimento»;

b) A grande riqueza do debate provém do facto de, numa perspectiva directamente decorrente da formação marxista dos principais intervenientes, se não ter procurado nem em separar a *Teoria* económica da *prática* económica, nem muito menos isolar o *económico* do *político* no sentido global (relações de classe, relações de produção, política social, acção ideológica e cultural, etc.). Os intervenientes — militantes e dirigentes políticos, economistas partidários e sem-partido, sindicalistas, etc. — tinham plena consciência de que eram ao mesmo tempo «teóricos» e «agentes de transformação», isto é, não se colocavam na posição de «cientistas objectivos» a quem não compete fazer juízos de valor e estavam longe de se considerar «economistas de quem os dirigentes responsáveis do partido e do Governo esperam uma resposta concreta à pergunta de como deve o sistema económico ser estruturado», papel que, como vimos, se atribuem hoje, por exemplo, os economistas húngaros (v. p. 120);

c) Dentro desta óptica económico-política, não escapou aos participantes daquele debate nenhuma das questões vitais para uma «teoria do socialismo» ou da «transição», sendo pelo menos surpreendente que hoje se possa dizer num «país socialista» que «não existe nada que nos guie em matéria de política económica» (v. p. 121), como se se estivesse hoje a iniciar a discussão dessas questões a partir do zero. Problemas como o do ritmo do desenvolvimento socialmente desejável e suportável, o da base de acumulação, o das estratégias de investimento, o das relações indústria/agricultura, o do sistema de preços e função da moeda, o da maior ou menor abertura do sistema ao exterior e suas implicações nas decisões económico-políticas, o dos critérios de investimento, o dos «custos de oportunidade» e da afectação social dos recursos, o das relações Plano/mercado, o do papel e natureza das leis económicas em articulação com a «margem de voluntarismo» desejável ou possível, o dos conceitos e métodos da planificação, e tantos outros, foram equacionados e discutidos vigorosamente e em plena liberdade, durante aqueles anos na URSS.

Foi-se tão longe quanto era possível — e muito mais do que hoje se deseja ir — no estabelecimento dos quadros alternativos para as decisões políticas de fundo. Pense-se o que se pensar da estratégia finalmente adoptada por Staline, uma coisa é certa: ele dispunha dos elementos necessários e suficientes para conhecer com bastante rigor as consequências dessa decisão e as medidas que ela lhe impunha. Ao decidir o «salto em frente» da industrialização a qualquer preço, Staline não ignorava o elevadíssimo preço que haveria a pagar — e ao decidir-se por um ritmo galopante, também não desconhecia o que isso implicava de rupturas sociais, endurecimento político, e mesmo custos em vidas humanas (de que apenas são exemplo os 3-4 milhões de mortos imputáveis à fome dos anos 1933-34) (*).

3. O que foi (e nos seus traços gerais ainda hoje subsiste, de modo mais ou menos «reformado», na maioria dos países de Leste) o sistema de «planificação central»?

Uma caracterização sumária, que pode dar uma ideia global da «filosofia» do sistema, é-nos sugerida por alguns autores em termos sugestivos: «“Os ritmos decidem tudo!” Este dramático slogan propunha-se, segundo Staline, mobilizar energias e imaginação»^(*); «O ponto crucial do programa de Staline era, como diz Zalesky, construir tantas fábricas quanto possível»^(**); «As características predominantes do processo “incontrolado” incluíam a pressa, a orientação para a quantidade e o “método da prioridade”^(***); tratava-se de «uma economia de guerra *sui generis*»^(***); «industrialização “contra-relógio”»^(***); «o problema [nos anos 30] era o de construir uma indústria pesada (incluindo, à medida que a década avançava, uma indústria de defesa) a uma taxa de crescimento tão alta quanto fosse compatível com certos níveis de consumo para uma força de trabalho industrial crescente; era o de concentrar recursos sobre

(*) ELLEINSTEIN [1973], pp. 177-178. Este autor, membro do P. C. francês, comenta: «Onde era necessário paciência e tempo, preferiu-se a pressa e por consequência a repressão». E, segundo ele, ainda que as razões duma tal política possam ser compreensíveis, o facto é que «se o atraso cultural tinha de ser vencido, a manobra mesma como se procedeu tornara a situação difícil, pois ela obrigara o Partido e o Estado a utilizar os instrumentos da ditadura do proletariado contra uma parte do povo». (Id., pp. 178-179).

(**) LEWIN [1973], p. 102.

(*) Id., p. 103.

(*) Id., p. 104.

(*) LANGE [1965], p. 200.

(*) DOBB [1965], p. 272.

certos sectores, indústrias e fábricas-chave. A situação era semelhante àquela com que se confronta qualquer economia em tempo de guerra»⁽⁹⁴⁾. Não é por acaso que é corrente ver associar-se a esta fase a ideia de um retomar dos principais voluntaristas que presidiram ao chamado «comunismo de guerra» dos anos 1918-21. Mas agora, contrariamente ao que, sob a pressão dos acontecimentos, sucedera nesse período, é vital a ideologia, se não a prática, dos «Planos quinquenais»: o voluntarismo é agora suportado por «objectivos a prazo» e pela fixação imperativa de indicadores a cumprir pelas empresas e unidades produtivas. Na realidade, como veremos, o que vai ser determinante são os objectivos dos planos anuais, ou seja, de curto-prazo, e a directiva constante é a de os ultrapassar. Os planos são sempre considerados como um mínimo.

Vejam, então, com um pouco mais de pormenor, quais as características fundamentais do chamado «modelo de *command economy*», segundo a sistematização feita por Lewin⁽⁹⁵⁾, que, comentaremos, ponto por ponto (agregando alguns dos pontos de Lewin), já que nem sempre a prática de conformou rigorosamente com o «modelo»:

1 — *Alto grau de centralização das decisões económicas e da planificação; administração centralizada para o abastecimento de materiais*

Isto na prática era simultaneamente uma realidade e uma certa ficção. De facto, os órgãos dirigentes do Partido eram todo-poderosos quanto às definições estratégicas globais, quanto à fixação e decisão sobre os grandes objectivos prioritários (em particular, portanto, para os sectores-chave) e, segundo conta Strumiline, não era raro as empresas receberem instruções quanto a alterações dos seus objectivos de produção directamente do Politburo por telefone. Mas, assinala Nove, «o “Centro” teve de ser dividido, para efeitos de administrar e planificar a economia, em ministérios e departamentos, cada um dos quais desenvolveu fortes interesses próprios. Esta prática significou uma espécie de “centralismo policêntrico” ou “monolitismo pluralístico”. Não se pode obter um quadro realista do sistema económico soviético se se fala do “Centro”. De facto vários ministérios, etc. são *concorrentes* no que respeita aos recursos, especial-

(94) DOBB [1965], pp. 272-273.

(95) LEWIN [1973], pp. 113-114.

mente recursos de investimento»⁽⁹⁶⁾. Saliente-se, aliás, que o desenvolvimento deste «policentrismo» foi algo que se foi acentuando à medida que a economia se foi tornando mais complexa e em que o volume de informação e o número de produtos se multiplicou ao ponto de impossibilitar na prática o centralismo de decisões próprio do modelo: «A economia funciona, e isto só é possível porque os planificadores centrais não tomam de facto a maioria das decisões de detalhe. Veremos que muitas das fraquezas essenciais da economia de tipo soviético resultam de que, dentro da lógica do modelo, os planificadores centrais *deviam* tomá-las eles próprios»⁽⁹⁷⁾. Mas convém assinalar que, em termos de centralização, houve algo que se manteve quase inalterável desde os anos 30, e que ainda hoje persiste na maioria dos países de Leste, mesmo para além das reformas dos anos 60: o *mattekhsnab*, ou «sistema de afectação técnico-material», mais precisamente as directivas centrais de *quem fornece a quem o quê e em que quantidades*. Segundo Lewin, este sistema tornou-se «a mais poderosa arma à disposição das autoridades centrais (...), o substituto soviético para o mecanismo de mercado na esfera dos bens de capital, um mecanismo eventualmente mais poderoso que a própria planificação»⁽⁹⁸⁾. Trata-se, pois, de um sistema centralizado de «gestão da escassez», de «racionamento» e, sendo certo que o seu papel mais decisivo para o futuro se centrava na afectação dos bens de produção, compreende-se o imenso poder concentrado no organismo encarregado desta função — o *Gossnab* — e bem assim as pressões a que se encontra sujeito. A reforma soviética de 1965 propunha-se a intenção de gradualmente diminuir o abastecimento planificado em benefício de um comércio mais livre de bens de produção⁽⁹⁹⁾, mas, na realidade, «quer o *product mix*, quer os *inputs* da empresa continuam a ser fixados num plano originado ou aprovado a nível ministerial ou de *glavk* [divisões ministeriais sectoriais]. Segue-se logicamente que os planos de abastecimento feitos num ou noutro corpo central cobrem a maior parte da produção industrial, e que quer a sua produção quer a sua entrega a clientes designados fazem parte de instruções imperativas planificadas centralmente. Esta é a essência do velho sistema [anterior às reformas — JMP].

(96) NOVE [1970], pp. 337-338. Este autor desenvolve largamente o tema em NOVE [1977], pp. 60-84.

(97) NOVE [1977], p. 60.

(98) LEWIN [1973], p. 107.

(99) NOVE [1970], p. 107.

Que sobrevive hoje»⁽¹⁰⁰⁾. Também M. Lavigne assinala que a introdução de novos índices de produção «acabou por ser pouco significativa pois, temendo a desorganização das relações oferta-procura, o planificador manteve a "repartição autoritária"»⁽¹⁰¹⁾. E observa, noutra obra sua, que «a autonomia de gestão [das empresas], mesmo depois da reforma, certamente aparece obstruída pela distribuição administrativa de bens de capital»⁽¹⁰²⁾. É claro que, na prática, não só numerosas decisões de compra e venda acabam por ser tomadas descentralizadamente, sob pressão das necessidades, como parte dos problemas surgidos são resolvidos, como adiante veremos, através de mercados paralelos (inclusive de bens de produção).

2 — Carácter global e imperativo da planificação

Isto é, o Plano é considerado como uma *directiva* para o conjunto da economia nacional. Quanto ao carácter imperativo do Plano, não houve alteração desde os anos 30 até hoje, com exclusão da Hungria pós-reforma. O que se terá atenuado, em larga medida, na URSS, em relação ao período dos primeiros planos, terá sido a imensa campanha ideológica no sentido de criar uma «quase-obrigatoriedade» de ultrapassar o Plano. Note-se que este carácter imperativo do Plano, supõe necessariamente sanções (administrativas, políticas, financeiras, etc.) e isso implica desde logo que, nos diversos escalões, mas sobretudo ao nível das unidades produtivas, seja possível identificar os responsáveis; daí que a figura do «director» único faça parte da lógica do próprio sistema.

No que respeita ao carácter global da planificação, poderá dizer-se que, na prática dos anos 30, ele era largamente superado por aquilo que já acima se referiu como o «método da prioridade»: «o método da prioridade significava concentrar esforços nos sectores económicos mais importantes — usualmente metalurgia, máquinas, combustíveis — fixando-lhes altos objectivos e dando-lhes tratamento favorável na afectação de recursos e meios financeiros, com relativa negligência para o resto da economia»⁽¹⁰³⁾. Era por certo, como sublinha o mesmo autor, a única forma para sair do caos económico de então, mas nem por isso deixava

(100) NOVE [1970], p. 357.

(101) LAVIGNE [1975], p. 42.

(102) LAVIGNE [1974], p. 103.

(103) LEWIN [1973], p. 104.

de ser uma distorsão prática, ainda que justificada, em relação ao modelo, a que só mais tarde veio a haver uma procura de ajustamento.

3 — *Preferência pelas unidades físicas como instrumento de cálculo; uso de «balanços materiais» para efeitos de consistência interna dos planos*

Neste ponto pode dizer-se que a prática foi bastante conforme com o modelo. Segundo Dobb: «Os planos económicos compreendidos no sistema de planificação consistem essencialmente em programas de produção e as equações ou “balanços” cruciais que fazem a mediação entre os objectivos de política e os dados reais no decurso do processo de planificação são balanços materiais, exprimindo uma relação quantitativa entre coisas reais, sejam elas mercadorias ou factores de produção. Isto é, o núcleo central de qualquer plano é o Plano de Produção (...) [que], longe de ser uma colecção acidental de programas, constitui um sistema integrado, no sentido em que as quotas de produção foram articuladas umas com as outras pelo método crucial dos balanços materiais (...). Como espinha dorsal desta parte do Plano [i.e. do Plano de Produção — JMP], situa-se o Plano de Construção de Capital: o programa de construção de novas instalações fabris e ampliações ou renovações em larga escala»⁽¹⁰⁴⁾. No entanto, mesmo na fase inicial, e sobretudo após a 2.^a guerra, na URSS e nos países que então lhe seguiram os métodos, houve sempre necessidade de complementar este sistema centrado nas «unidades físicas» com certos outros planos em unidades monetárias, constituindo no seu conjunto o Plano Financeiro (Plano de Crédito, Plano de Tesouraria, Orçamento, etc.). Mas o facto é que a existência de tais planos é de algum modo «incoerente» com a lógica do modelo puro, pelo que não é de estranhar que o mesmo Dobb coloque a interrogação: «Se a economia soviética já foi tão longe na planificação directa da produção — na tentativa de coordenar os movimentos das várias partes da economia pelo estabelecimento de ligações de produção directas [entre as unidades produtivas — JMP], independentemente do mercado, como se a economia fosse uma única empresa — para que seria necessário que a planificação se preocupasse também com uma superestrutura financeira?»⁽¹⁰⁵⁾. A resposta, segundo Dobb, está na existência real de um fluxo monetário não planificado: o compor-

(104) DOBB [1965], p. 385.

(105) Id., pp. 385-386.

tamento dos consumidores, que recebem salários monetários e os gastam em bens de consumo, de forma «livre». Daí que se torne indispensável articular, à escala nacional, fluxos monetários e fluxos físicos, ainda que sejam estes a receber a atenção prioritária do planificador.

De um ponto de vista teórico (isto é, em termos de «modelo»), Montias demonstrou que «o método dos balanços materiais não é intrinsecamente gerador de desperdícios [no original: *wasteful*; trata-se aqui de «economia da informação» — JMP] ou teoricamente pouco sólido. *Pode* conduzir à plena consistência se o processo de iteração é levado suficientemente longe e se os coeficientes técnicos são precisos»⁽¹⁶⁶⁾. Na prática, quer por razões de tempo (em particular no que respeita aos planos anuais, os verdadeiramente operacionais), quer por deficiências de informação, quer porque, na realidade, os planificadores tendencialmente privilegiam certos sectores-chave, não se pode falar da «plena consistência» e a própria experiência — sobretudo na fase anterior às reformas — provou as numerosas inconsistências dos planos de produção, a que adiante nos referiremos. Montias cita o economista do Gosplan Efimov, que se queixa de que «os balanços materiais (...) para produtos individuais, sem estar abrangidos num sistema único, apenas solucionam problemas limitados de proporções intersectoriais»⁽¹⁶⁷⁾.

4 — *Rejeição das categorias e mecanismos de mercado para um papel secundário, sobretudo para a esfera do consumo pessoal e do trabalho (salários)*

Já referimos este aspecto no ponto anterior.

5 — *Administração hierarquizada dentro das empresas; acção coerciva do Estado, com um vasto sistema de controlo, e alargamento da «estatização» às esferas não-económicas da vida social*

Estes aspectos do «modelo» são francamente controversos. Poder-se-á dizer que retiram a sua lógica do carácter imperativo dos Planos que, só por si, impõe acções de controlo e de coerção que exigem, à escala de toda a sociedade, até às próprias empresas, uma hierarquia de tipo militar, com responsabilidades bem definidas e a correspondente autoridade sem

(166) MONTIAS [1959], p. 237.

(167) Id., p. 239.

discussão em cada escalão. Na realidade, não cremos que o «modelo de planificação central» implique necessariamente um funcionamento administrativo-burocrático, cuja lógica, em nossa opinião, deriva unicamente de uma incompreensão e desconfiança generalizadas entre os vários «agentes económico-sociais» — isto é, aparece incluído como «característica» do modelo não por razões de consistência teórica do mesmo mas por simples observação da prática efectiva de países que procuram aplicá-lo. Veremos adiante alguns exemplos que revelam uma profunda desmobilização das populações, uma aceitação passiva das «instruções» recebidas, de que resultaram múltiplos expedientes à margem da lei para cumprir determinações vindas de cima em que ninguém se sentia comprometido por uma participação efectiva. Este sistema, conhecido na literatura especializada por «direction from above», foi adoptado na URSS nos anos 30 e mais tarde nas «democracias populares», e pode parecer inerente ao próprio modelo, mas pode também ter derivado de condições e circunstâncias específicas — e, sem proceder por agora à análise destes aspectos (um dos quais, por exemplo, pode residir no grande «atraso» económico do país que primeiro abordou este tipo de experiência, o qual, por razões políticas, impôs mais tarde o modelo aos restantes), cremos ser este segundo caso o que a «teoria» deve reter, excluindo do modelo a *necessidade* de não democraticidade e de não-participação. É uma questão que tem sem dúvida a ver muito directamente com a problemática da informação, obviamente não só económica. Sobre este ponto é curioso notar uma observação de Novozhilov, feita como justificação para um acréscimo da informação contida no sistema de preços: «Se os preços não fornecem a informação necessária para uma decisão económica, então a informação que falta tem de ser dada sob a forma de uma ordem administrativa. Como a informação contida nos preços difere frequentemente das directivas do Plano, estas têm de ser reforçadas com sanções. Ameaças, contudo, como séculos de experiência administrativa mostram, são um estímulo menos eficaz à produção do que o interesse económico ou moral»⁽¹⁰⁸⁾. Nestas simples frases contêm-se, de facto, três «modelos de sociedade» ou, mais correctamente, três componentes fundamentais de modelos que os combinarão em proporções diversas: a componente burocrática-administrativa — ordens, instruções, sanções, etc. —, a componente económica «pseudo-democrática» — deixar aos agentes económico-sociais a «livre» tomada de decisões motivadas pelo seu suposto interesse indivi-

(108) NOVOZHILOV [1966], p. 380.

dual, mas dentro de parâmetros (em particular o sistema de preços) que os *obriguem* a decidir de acordo com interesses de outrem (seja uma Comissão do Plano) — e a componente participativa — desenvolvimento de uma estrutura de participação que leve os agentes sociais a manifestar as suas aspirações e a contribuir para a definição de objectivos colectivos, cujo conhecimento, compreensão e aceitação os «obrigará» moralmente a agir em conformidade com o interesse colectivo. Na realidade, Novozhilov acaba por excluir este último aspecto, e limita-se, nas suas análises, a confrontar um modelo *predominantemente* burocrático-administrativo e um modelo, inspirado (como já vimos) dos princípios do equilíbrio geral, que reputa *economicamente mais eficiente*.

Dir-se-ia que ignoramos o facto de que o desenvolvimento soviético dos anos 1930-50, sobretudo na primeira década, assentou simultaneamente nas 1.^a e 3.^a daquelas componentes, pois é conhecido o esforço de mobilização da população para as tarefas produtivas: operários e métodos «de choque», stakhanovismo, campanhas vigorosas em torno de *slogans* e palavras de ordem, etc. — o que, precisamente, é corrente ver designado como «estímulos morais», por oposição aos «estímulos materiais» de que foram paladinos os reformadores dos anos 60. Há aqui uma confusão a desfazer: esse sistema de supostos «estímulos morais» era, ele-próprio, inteiramente dirigido «de cima», como tudo o resto. Isto é, não se tratava de qualquer «estrutura de participação» mas, pelo contrário, era o Estado/Partido que procurava *conseguir* o entusiasmo e a participação dos trabalhadores, apontando-lhes casos *exemplares* ou inculcando-lhes a ideia de uma fervorosa «sociedade solidária» (o que revela, no mínimo, de uma atitude claramente paternalista) — entusiasmo e participação na execução de tarefas e objectivos que ele próprio, Estado/Partido, definira previamente. Note-se que muitos visitantes da URSS nos «heróicos» anos 30, puderam observar um grande entusiasmo na população trabalhadora e nos jovens, mas entusiasmo feito de admiração pelos dirigentes e finalmente de um imenso «conformismo»⁽¹⁰⁹⁾.

(109) Num livro que suscitou as mais violentas controvérsias, o escritor André Gide observava, em 1936: «O que presentemente se pede é a aceitação, o conformismo. O que se quer e se exige, é uma aprovação de tudo o que se faz na URSS; o que se procura obter é que esta aprovação não seja resignada, mas sincera, mesmo entusiasta. E o mais espantoso é que se consegue» (GIDE [1936], p. 55). Vinte anos mais tarde, isto começou a ser reconhecido na própria URSS, embora, compreensivelmente, a maior parte das críticas se tenha dirigido às consequências *económicas* deste estado de espírito: baixa produtividade, não-inovação, não-incentivo à qualidade, procura da forma mais fácil de «cumprir o Plano», etc.

Assim caracterizado o modelo e brevemente comentadas as formas práticas que revestiu a sua aplicação, interessa examinar as principais «disfunções» a que deu origem, as quais precisamente acabaram por tornar inevitável a adopção de mais ou menos profundas reformas e por gerar aquilo que nos últimos anos tem vindo a ser designado por «modelo de socialismo de mercado».

Antes disso, porém, e para que não subsistam equívocos, que poderiam resultar de uma leitura globalmente catastrofista de certos exemplos que vamos referir, queremos acentuar que o chamado «sistema de planificação central» foi de facto o responsável pela industrialização rápida da União Soviética, provando que o voluntarismo político pode ter um papel fundamental na direcção do «sistema económico» e lançando uma dúvida definitiva sobre a adequação do «sistema de mercado» às condições de arranque económico de países pouco desenvolvidos. É certo que o próprio funcionamento do sistema mostrou que tal voluntarismo *tem limites* e que a pretensão de os desconhecer implica um «custo social» elevado — que no entanto nada assegura ser mais elevado que o do desenvolvimento em moldes capitalistas, apenas parecendo mais impressionante pelo facto de tal custo ter sido muito concentrado no espaço (um único país) e no tempo (poucas décadas). Aliás é esta a conclusão de autores ocidentais insuspeitos: «Este sistema provou ser imensamente dinâmico e contribuiu para o desenvolvimento económico da Rússia; o regime constituído em torno deste processo, conhecido como “estalinista”, propulsionou a Rússia para a idade moderna. O sistema tinha sem dúvida a sua lógica interna; de outro modo não poderia ter funcionado. Os dispositivos de gestão económica — “unidades físicas”, sistema centralizado de abastecimento técnico-material, “balanços materiais”, carácter detalhado da planificação, método das prioridades — não eram em si caprichos burocráticos. Tais métodos são apropriados, em certa medida, a qualquer planeamento económico, mas neste caso tornaram-se os principais, e eles por certo foram responsáveis pelos êxitos do sistema»⁽¹¹⁰⁾. «O sistema soviético, com todos os seus métodos compulsivos e desperdícios, é um veículo para altas taxas de crescimento. Em certa medida, uma taxa de crescimento mais alta do que poderia ser viável de outro modo compensa as ineficiências de curto prazo»⁽¹¹¹⁾. «A ineficácia distributiva [i. e. da afectação de recursos — JMP] fica eclipsada pela característica

(110) LEWIN [1973], p. 114.

(111) MONTIAS [1959], p. 247.

dominante e esmagadora da economia soviética: o seu rápido e resolutivo desenvolvimento. (...) As fábricas e diques surgem florescentes, quanto mais capitalizados mais impressionantes; mas o que "poderia ter sido" não se pode ver. Pode aventurar-se a conjectura, e não mais que isso, de que os prejuízos derivados da ineficácia na conjuntura soviética não são nem enormes, nem desprezáveis. Menores, se os compararmos com a produção nacional total, podem resultar de envergadura relativamente a um sector determinado, ao qual se tivesse podido aplicar os frutos de uma melhor utilização dos recursos»⁽¹¹²⁾.

Posto isto, vejamos então quais os grandes parâmetros que, após a descompressão de 1956 (XX Congresso), surgiram como indicativos de que algo era indispensável modificar.

Em primeiro lugar, os indicadores globais da economia começaram a mostrar tendência para uma clara deterioração. Verificou-se um «acentuado declínio nas taxas de crescimento, especialmente depois de 1958»⁽¹¹³⁾. O polaco W. Brus explica porque este declínio não se notou de imediato. Segundo ele, nos últimos anos do período estaliniano eram tão patentes os entorses à «utilização racional do potencial económico» que, por um lado, certas correcções administrativas, por outro o aproveitamento da entrada em funcionamento de certos projectos muito onerosos lançados no período anterior, fizeram com que, entre 1956 e 1960, o sistema parecesse reganhar um novo dinamismo. No entanto, já «os últimos anos do quinquénio 1956-60 forneciam numerosos índices provando que não se poderia continuar por muito tempo a "beneficiar dos erros do período precedente"»⁽¹¹⁴⁾. Assim, no quinquénio de 1961-65 assistiu-se a um «abrandamento do dinamismo de desenvolvimento em quase todos os países socialistas (excepto a Roménia)»⁽¹¹⁵⁾, abrandamento tanto mais acentuado quanto mais desenvolvidos os países: na Checoslováquia passa-se de uma taxa média de crescimento em 1956-60 de 7% para 2% em 1961-65, na RDA de 8% para 3%, na URSS de 9% para 6%⁽¹¹⁶⁾.

(112) GROSSMAN [1953], pp. 223-224.

(113) NOVE [1970], p. 340.

(114) BRUS [1967], p. 248.

(115) Id., Id.

(116) Id. Para a URSS, KHACHATUROV [1975] dá 8,2% em 1955-60 e 6% em 1960-65 (p. 10). De assinalar que a sùmula estatística oficial da URSS «L'URSS en chiffres» [Moscou, 1975] não refere quaisquer índices de crescimento globais para os anos entre 1950 e 1965...