

FÓRUM

Sobre a génese de *John Kenneth Galbraith e o campo da Economia norte-americana. Esboço de análise sociológica*. Entrevista por Virgílio Borges Pereira¹

Por

Virgílio Borges Pereira

Departamento de Sociologia da Faculdade de Letras da Universidade do Porto

A publicação de *John Kenneth Galbraith e o campo da Economia norte-americana. Esboço de análise sociológica*, o mais recente livro de José Madureira Pinto, Professor aposentado da Faculdade de Economia da Universidade do Porto e Investigador do Instituto de Sociologia da Universidade do Porto, é o motivo para uma longa conversa onde se procura situar a génese da obra e documentar as principais preocupações analíticas que estiveram na sua origem. Fruto de um prolongado estudo de Sociologia da Ciência dedicado à investigação económica de John Kenneth Galbraith, o livro em apreço envolve uma incursão aprofundada sobre o campo académico da Economia norte-americana e sobre a vida de Galbraith neste. Ao longo das páginas que se seguem esclarecem-se inquietações iniciais, prioridades analíticas, potenciais ilações inscritas no livro e no trabalho desenvolvido em torno deste.

Virgílio Borges Pereira (VBP): *Para abertura de conversa, e para quem não conheça a história social desta pesquisa, julgo que seria muito interessante sabermos um pouco mais sobre a génese deste interesse pela obra do John Kenneth Galbraith. Para quem conhece o trabalho do Professor, este interesse não é uma surpresa. Tanto nas nossas conversas, ao longo do tempo, como em muitas das pesquisas realizadas pelo Professor, foi sempre claro para mim e para nós, que colaboramos com o Professor, o interesse genuinamente profundo que nutre pela análise sociológica dos fenómenos económicos. Este interesse tem uma entre várias particularidades: sendo sociologicamente informado, combina-se com um olhar também ele muito actualizado, próprio de um "insider", sobre as lógicas sociais subjacentes à estruturação dos fenómenos económicos, sem*

¹ A presente entrevista encontra-se redigida de acordo com o antigo Acordo Ortográfico.

perder de vista a lógica de funcionamento do campo académico da Economia. O interesse pela obra económica de Galbraith advirá desta forma específica de olhar, creio. Nesse sentido, quando e em que circunstâncias surgiu esse interesse pela obra de Galbraith? E quando e em que circunstâncias surgiu a ideia de escrever sociologicamente sobre ele?

José Madureira Pinto (JMP): Não me recordo de, durante os cinco anos que durou a minha formação universitária em Economia (1963-1968), ter tido contacto com a obra de John Kenneth Galbraith, apesar de, por essa altura, graças a um conjunto de artigos e de livros de Economia amplamente difundidos tanto entre o público leitor, em geral, como na comunidade científica, em particular, já a mesma se ter tornado bem conhecida e objecto de viva controvérsia na América e na Europa. Não creio, para ser mais preciso, que *American Capitalism. The Concept of Countervailing Power* ou *The Affluent Society*, livros publicados em 1952 e 1958, respectivamente, e que constituíram marcos sonantes no percurso académico-científico de J. K. Galbraith, tivessem tido eco perceptível no conjunto de textos e de referências intelectuais a que, como estudante de uma Licenciatura em Economia, fui acedendo. Tal não impediu, ainda assim, que, algum tempo após a conclusão do referido curso, e fora já do enquadramento bibliográfico escolarmente induzido, viesse a ler a segunda daquelas obras, entretanto traduzida em português pelo prestigiado professor de Economia Agrária, Henrique de Barros – uma leitura que, devo confessar, começou por me causar alguma estranheza.

Os primeiros Capítulos de *A Sociedade da Abundância* desenvolviam, num registo crítico e com grau de erudição que nem sempre me foi fácil acompanhar, a ideia de que o conhecimento científico cristalizado nas grandes obras e manuais de ensino da Economia tendia a estar sistematicamente desfasado em relação às dinâmicas concretas da vida económica. Um dos sinais mais reveladores dessa tendência seria, de acordo com Galbraith, a insistência dos economistas em atribuírem lógicas de tipo puramente concorrencial a comportamentos económicos que, de facto, há muito tinham perdido essa característica.

Só a cedência a um equívoco desse tipo justificava, por exemplo, que, não obstante terem vindo a generalizar-se, na esfera económica, ao longo do século XX, relações marcadas por profundas assimetrias e desigualdades (tanto em recursos como em poder ao alcance dos agentes envolvidos), nas quais patentemente se revelava, além disso, a presença actuante de múltiplas instituições do Estado e de outros actores colectivos, continuassem os economistas convencionais a sustentar (e a disseminar através do sistema de ensino) a ideia de que tal esfera se mantinha, no essencial, como um espaço de livre e equânime intercâmbio entre sujeitos económicos autónomos.

Argumentava-se ainda em *A Sociedade da Abundância* que igualmente irrealista e despropositado seria o relevo que, entre os detentores e promotores da “sabedoria económica convencional”, continuava a ser dado, em meados do século XX, ao pressuposto segundo o qual os

agentes económicos estavam naturalmente sujeitos a ter de enfrentar situações de escassez generalizada de recursos, com isso legitimando, aliás, duas outras ideias: em primeiro lugar, a de que seriam a produtividade e o crescimento, muito mais do que a distribuição de rendimentos ou a reprodução de desigualdades económicas, os problemas que a Economia devia prioritariamente enfrentar; em segundo lugar, a de que a chave para os resolver residiria na (ou emanaria da) lógica competitiva espontânea universalmente associada ao(s) mercado(s).

Sendo aceitável que aquele pressuposto tivesse sido acolhido pelos Clássicos da Economia, uma vez que a escassez generalizada de recursos foi um facto com que muitos deles reiteradamente se confrontaram, a verdade é que, observava Galbraith, a “*tradition of despair*” nele inspirada deixara de fazer sentido a partir da altura em que a análise económica passou a tomar como referente privilegiado sociedades que claramente haviam ultrapassado um estágio de penúria generalizada.

Com a leitura de *A Sociedade da Abundância* ganhava força, por outro lado, a suspeita (que a crítica do consumismo gerado pelo modo de produção capitalista viria entretanto a aprofundar noutros quadrantes intelectuais) de que o sistema de necessidades do consumidor, um pólo da vida económica que a sabedoria convencional tem tendência a isentar de qualquer problematização (naturalizando-o), não podia senão ser encarado como lugar de intersecção de dinâmicas económico-sociais com traços e história próprias, entre os quais, em lugar de destaque, aqueles que se prendem com estratégias de afirmação e consolidação do poder das grandes empresas. Em vez de se limitar a satisfazer necessidades e procuras de um consumidor tido como “soberano”, o que, bem pelo contrário, tenderia a acontecer – garantia Galbraith - é que a “tecnoestrutura” que materializa esse poder procurasse adaptar este último aos objectivos de sobrevivência e crescimento empresariais. Em vez de se limitar, como se dá a entender numa lógica de “*accepted sequence*”, a satisfazer procuras espontaneamente emanadas dos consumidores, a tecnoestrutura tenderia, isso sim, a *construir/induzir* tais procuras, adaptando-as aos seus objectivos através do controlo das incertezas de mercado. É o que, para marcar distâncias em relação ao sacralizado princípio da soberania do consumidor, leva Galbraith a falar em “*revised sequence*”, invocando, além disso, uma efectiva “soberania *do produtor*”. Na sua perspectiva, a decisão sobre o que deve ser produzido pertence, não ao consumidor “soberano”, que, por via do mercado, ajustaria os mecanismos económicos à sua irrevogável vontade, pertence, sim, em última análise, à grande organização produtiva - é esta que submete o consumidor (a necessidades que, afinal, são as dela e não as dele).

Elidir o processo de indução de necessidades, padrões e normas de consumo em que o pólo dominante do campo económico-empresarial participa activamente (“*dependence effect*”) tem, entre outras implicações ideológicas e práticas, salvaguardar “*the paramount position of production*” - esse apego por um incremento incondicional da produção de que, como já se disse a propósito da “*tradition of despair*”, a sabedoria convencional em Economia está fortemente impregnada, e que,

segundo Galbraith, é legítimo considerar, no caso de sociedades de capitalismo industrial avançado, uma das contrapartidas “convenientes” dos interesses económicos instalados (“*the growth lobby*”). É um tópico que emerge, em *The Affluent Society*, em articulação com uma visão pioneira sobre os processos de reprodução da pobreza e sobre os riscos ambientais associados ao crescimento económico.

A acentuação das dimensões simbólico-ideológicas do processo de indução de necessidades e da procura não impede o autor de prestar a devida atenção às suas componentes propriamente financeiras, nomeadamente as que se manifestam na ligação íntima entre “*want creation*” e “*consumer debt*”, e na tendência para que a marcha em direcção a padrões médios de vida mais elevados seja acompanhada, nessas mesmas sociedades, por níveis crescentes de endividamento (a que, aliás, o espectro da inflação furtivamente se juntará) - um tema sempre actual que, no entanto, tende a ser subvalorizado ou mesmo recalcado, por inconveniente, noutros quadrantes teóricos. Em *The great crash, 1929*, obra publicada em 1954, e, mais tarde, em *A short history of financial euphoria* (1994), são várias as indicações dadas por Galbraith sobre a forma de encarar com a necessária lucidez os fenómenos de desregulação e especulação dos mercados financeiros, bem como do endividamento das famílias e das empresas e respectivos efeitos de desestabilização na “*economia real*”.

À medida que, em fase de conclusão de uma formação em Economia, o meu centro de interesses intelectuais se foi alargando a domínios relativamente afastados do então dominante “núcleo duro” da disciplina (graças em boa parte ao desvendamento, algo encantado mas muito inspirador, de dimensões sociais da economia que alguma familiaridade com o marxismo pusera ao meu alcance), iam-me entrando na consciência argumentos que Galbraith aprofundara noutras obras (nomeadamente em *The New Industrial State*, datada de 1967, e *Economics and the Public Purpose*, publicada em 1973).

Sendo certo que alguns desses argumentos se limitavam a retomar a crítica genericamente dirigida pelo autor ao recalçamento das relações de poder no estudo dos fenómenos económicos, outros envolviam já uma especificação, que me pareceu muito pertinente, dos fundamentos e mecanismos de poder imputáveis, em sociedades de capitalismo industrial avançado, à tecnoestrutura e burocracia empresariais, bem como às relações (“convenientes”) por estas mantidas com o Estado e as engrenagens sociais de dominação simbólico-ideológicas. Igualmente válida se me afigurou a teorização proposta por Galbraith acerca do carácter dual e das principais contradições estruturais do sistema económico, em particular as decorrentes do desequilíbrio entre provisão privada e provisão pública de bens e serviços que se teria instalado nas economias contemporâneas; como adequado me pareceu ainda o diagnóstico (tão surpreendente como cáustico) por si formulado a propósito da tendência do pensamento económico dominante para desvalorizar, quando não elidir

drasticamente, quer a contribuição das mulheres para o processo de desenvolvimento, quer, noutra dimensão, as consequências impostas pela estrutura de desigualdades sociais na distribuição de rendimentos.

À medida que se consumava a conversão da minha formação de economista na de sociólogo (um processo que se desenvolveu, depois de 1974, e sob a sábia e muito amigável direção do professor Armando Castro, em acumulação com o ensino de questões epistemológicas e metodológicas das Ciências Sociais na Licenciatura em Economia da Faculdade de Economia do Porto), acabei por regressar regularmente, embora sem a sistematicidade que se exigiria a um justo e rigoroso ajuste de contas com aprendizagens passadas, ao conjunto de tópicos e modos de problematização sugeridos pela obra de John Kenneth Galbraith. Mais precisamente, o apelo galbraithiano a uma crítica do paradigma dominante em Economia que assentasse numa abordagem histórica e sociologicamente informada dos seus pressupostos e conceitos acabou por vir a estar muito presente nas tarefas de ensino a que no referido contexto académico me dediquei – embora não creia, em bom rigor, que tenha sido esse o vector que mais decisivamente as estruturou.

Acontece que, em 2012, quando já era professor aposentado da Faculdade de Economia e membro do Instituto de Sociologia da Faculdade de Letras da Universidade do Porto, recebi um convite para fazer a Conferência Inaugural do Programa de Doutoramento em Sociologia organizado conjuntamente pelo Instituto Superior de Economia e Gestão da então Universidade Técnica de Lisboa, o Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa e a Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa, com a indicação adicional de que, em caso de anuência, teria como receptores/interlocutores prováveis estudantes com formações académicas de base em Economia ou em Sociologia.

Aceite o encargo, seguiu-se um período em que, a par de actividades de investigação mais urgentes, fui tentando delinear mentalmente, de forma tateante, o tema da intervenção a que me comprometera. Foi então que voltei a cruzar-me com a figura e a obra de John Kenneth Galbraith. É difícil saber se, no misterioso processo abduutivo desencadeado por tal retorno, terei sido eu “a cair em Galbraith” ou terá sido “Galbraith a cair em mim”. A verdade é que o conteúdo da intervenção que haveria de concretizar-se em Novembro de 2012 no ISEG foi tomando forma, ao mesmo tempo que lhe fui associando, por extensão, um título provisório: “*Em louvor da Economia Política: um guião sociológico a partir de John Kenneth Galbraith*”.

A “Questão Orientadora” a que decidi submeter-me ganhava, entretanto, também ela, contornos relativamente precisos: “*Pode um ‘regresso’ à Economia Política pela mão de John Kenneth Galbraith contribuir para enriquecer a agenda teórica da Sociologia e inspirar programas*

de investigação interdisciplinar sobre os factos sociais?”.

Nesta linha, o primeiro ponto que me permiti enfatizar foi o de que, perante a complexidade dos factos sociais e a natureza das “crises” que neles tendem a perpetuar-se, abordar a “dimensão económica” dos mesmos é uma exigência incontornável, sendo por isso ilegítimo que tal se faça sem estudar “Economia”. Mas não deixei de afirmar a seguir que estudar Economia para compreender sociologicamente a crise obriga a conviver de perto com concepções económicas alternativas às que constituem o multi-resistente paradigma (neo)clássico da disciplina.

Este último ter-se-á construído e imposto como saber erudito respeitável tomando por base um conjunto de pressupostos que dificultam, se é que não inviabilizam, um diálogo construtivo com as principais correntes da sociologia contemporânea. Obnubilados pela ambição de serem acolhidos nos círculos e circuitos das ciências exactas, os economistas deixaram-se enredar frequentemente na teia de um conjunto de pressupostos e procedimentos analíticos que, podendo exibir requisitos de rigor formal, retiram realismo aos modelos interpretativos propostos. Dir-se-á, para usar terminologia cara ao próprio Galbraith, que o “cientismo mimético” a que os economistas tão frequentemente cedem, faz com que muitos dos modelos por si propostos intervenham, no campo científico e no espaço social em geral, como “ficções convenientes”.

Se, não obstante o que acaba de ser dito, continua a fazer sentido que se apele a que os sociólogos estudem e mobilizem nas suas pesquisas, sem inibições e reticências de princípio, conhecimentos produzidos e validados no âmbito da Economia, tal decorre de se reconhecer que, ainda que em posição subalterna, continua a haver nesta última disciplina linhas de reflexão teórica e de pesquisa empírica cujos fundamentos são não apenas epistemologicamente congruentes, como por vezes surpreendentemente complementares relativamente aos modos de abordagem sociológica da realidade: é o caso, entre outros, de múltiplas variantes da chamada Economia Institucionalista, do(s) Keynesianismo(s), da Teoria da Regulação, para não falar já de correntes de inspiração marxista associadas sobretudo à “Economia Radical”.

John Kenneth Galbraith insere-se, ainda que de modo singular, neste universo intelectual alternativo, sendo que uma das marcas fundamentais do seu trabalho consiste em sempre ter sabido fazer preceder e acompanhar as suas principais realizações teórico-analíticas de uma crítica cerrada aos pressupostos, conceitos e corolários político-ideológicos da Economia (Neo)Clássica. Quanto propriamente ao conteúdo das principais propostas galbraithianas de análise das economias de capitalismo avançado que expus na lição, não surpreenderá que ele se tenha aproximado das considerações que já deixei registadas a esse propósito nesta entrevista.

Sem poder avaliar a eficácia que a minha prelecção terá tido nos trabalhos posteriormente desenvolvidos pelos doutorandos seus destinatários, decidi, pela minha parte, não perder a oportunidade de, concluída a tarefa que me havia sido cometida, pensar um pouco mais, e sob um prisma renovado, na intrigante questão que, relendo Galbraith, passara a prender-me a atenção: por que razão (logo me pareceu, aliás, que, em boa verdade, seriam várias e do foro eminentemente sócio-institucional as “razões” que iria ter de procurar...), tendo Galbraith sido um dos economistas mais lidos e discutidos, dentro e fora da América, na segunda metade do século XX, acabou por ser tão discreto e secundário o lugar que a literatura e as instâncias de consagração académica, entretanto dominantes na Economia, lhe reservaram?

Foi a tentativa de dar resposta cabal a tal questão que esteve na origem de *John Kenneth Galbraith e o campo da Economia norte-americana. Esboço de análise sociológica*, o livro sobre que se debruça a presente entrevista.

A primeira observação a fazer a este propósito é dirigida àqueles que, perante o título e, sobretudo, o sub-título da obra, possam estranhar que, reivindicando-se ela do estatuto de “análise sociológica”, tenha sido, afinal, sobre a carreira como economista de *um indivíduo singular* (concretamente, *John Kenneth Galbraith*, nascido em 1908 em *Iona Station*, Ontario, Canadá, e falecido noventa e oito anos depois, em Cambridge, Massachusetts, nos Estados Unidos da América) que a atenção e o empenhamento analítico do autor se concentraram.

São muitos aqueles que, tolerando mal a pretensão de objectivar cientificamente o mundo social e, por maioria de razão, o (“inefável”) domínio dos conhecimentos, saberes e impressões subjectivas que sobre esse mundo se tenham eventualmente formado, entendem que, a querer insistir-se em tal tipo de indagação, deveria ela restringir-se, quando muito, ao enunciado de umas tantas proposições e evidências sobre a natureza, as funções e o funcionamento de entidades reconhecidamente “colectivas” (“família”, “profissão”, “etnia”, “grupo/classe social”, “meio social”, etc.) que nele manifestamente se evidenciem. Nessa perspectiva, o tipo de problematização a que uma disciplina como a Sociologia poderia legitimamente aspirar deveria limitar-se à invocação dos sistemas, grupos ou outras entidades “colectivas” associados, por uma ou outra razão, aos objectos sob escrutínio – nunca pelo enunciado de traços e modelos explicativos reportados a *indivíduos*, a relações *entre indivíduos* ou a práticas *individuais* concretas.

Ora, aparentemente, foi uma orientação deste último tipo aquela que, em bom rigor, seguimos na nova fase do estudo. Com efeito, em vez de nos termos limitado aí a procurar identificar “agregados” a que o sujeito/economista sob escrutínio tivesse estado associado, ou então “propriedades globais” de que, em última instância, “tivessem dependido essencialmente” os seus comportamentos (acreditando poder “deduzir”, a partir dos traços assim retidos, os “verdadeiros”

geradores das suas práticas), o que, ao longo do livro, quisemos fazer foi estudar a carreira científica e profissional de um *indivíduo concreto* (no caso, o economista “*John Kenneth Galbraith*” tomado na sua inescapável *singularidade*), problematizando-a e equacionando-a à luz do *sistema estruturado de relações* familiares, escolares, classistas, culturais, académico-científicas, políticas (chamemos-lhes em termos genéricos *relações sociais*) cujos contornos, pertinência e poder explicativo se fossem metodicamente desvendando e legitimando ao longo da pesquisa. Foi à luz de tais relações, e não da mera justaposição de alegadas “propriedades essenciais” atribuíveis a colectivos implicados no itinerário descrito, que se definiu, ao longo da obra, a pertinência, enquanto objecto sociológico e agente social historicamente influente, do personagem estudado.

Não se tratou, com a postura assumida, de, ao pensar, desde logo, a infância e juventude do biografado, apagar da análise do seu percurso de vida referências explícitas à família, ao grupo social, à comunidade local de origem ou a qualquer outra entidade colectiva a que o mesmo tenha estado ligado, quando jovem, no espaço rural canadiano. Optou-se, sim, por assumir que, do ponto de vista sociológico, mais importante do que assinalar genericamente tais pertenças (ou o “poder explicativo” de que, em abstracto, alegadamente elas seriam dotadas), seria identificar as *relações* (estruturais e estruturantes) de intercâmbio económico, sociabilitário, cultural e até político que o jovem John Kenneth pôde (ou não pôde) experienciar nessa fase da sua existência: ligações (efectivas, imaginadas ou ambicionadas) com as grandes cidades vizinhas (Ontario, Buffalo, Detroit), com o sistema escolar canadiano e estado-unidense (através da frequência do *Ontario Agricultural College*, em Guelph, ou da interiorização de um projecto de prossecução de estudos de nível superior numa universidade norte-americana de referência) ou mesmo com o sistema político-partidário americano, no caso, por intermédio e influência de seu pai (figura liderante na comunidade de origem e referência familiar marcante).

Foi ainda este modelo relacional de indagação o privilegiado quando, para dar conta da carreira que Galbraith veio a desenvolver mais tarde, já na condição de economista e académico, nos detivemos nos padrões e lógicas dos espaços intelectuais e sociais específicos com que se cruzou (antes, durante e após o *New Deal*, durante e após a II Guerra Mundial, antes e depois da emergência do Keynesianismo nas políticas económicas correntes, durante os anos de Guerra Fria, etc.). Tratou-se, em todos os momentos analíticos considerados, de identificar e caracterizar as relações que o economista, político e cidadão John Kenneth Galbraith estabeleceu nesses e com esses espaços, e não de querer desvendar marcas ou propriedades “essenciais” pretensamente imputáveis à sua personalidade ou aos lugares sociais que foi ocupando na carreira científico-profissional que abraçou (e que, reciprocamente, o terá abraçado a ele...).

Sabe-se que, para problematizar sociologicamente as redes de relações entre cientistas e a especificidade das respectivas práticas, Pierre Bourdieu recorreu ao conceito de *campo científico*.

Através dele, quis o sociólogo furtar-se quer aos riscos de uma abordagem dos factos em causa que se limite ao enunciado, sempre um tanto vago, dos seus alegados geradores ou determinantes macro-sociais (“modo de produção”, “ideologia”, “cultura” ou “consciência de classe”, entre outras), quer, por outro lado, à tentação de se deixar prender nas armadilhas de uma restituição pretensamente exaustiva das respectivas incidências “micro” (a qual, nem mesmo quando é exemplarmente minuciosa, evita ceder, por efeito de uma espécie de fetichismo impressionista avesso a dar conta de enquadramentos relevantes, às mais vãs ilusões do empirismo).

Na concepção bourdieusiana, para analisar qualquer processo de produção cultural e, como é óbvio, os respectivos produtos (os quais, no caso das ciências, incluem desde interpretações teóricas de grande alcance a resultados de pesquisa empírica bem circunscritos, passando por proclamações metodológicas mais ou menos ambiciosas ou mesmo por propostas de intervenção prática “cientificamente fundamentadas”, entre outras modalidades de expressão possíveis), não basta dar conta, ainda que com aparente exaustividade, dos processos de trabalho, operadores e conteúdos “teóricos” que neles se concretizam, do mesmo modo que, simetricamente, não fará sentido tentar “deduzir” directamente a natureza de tais expressões a partir do contexto social global em que emergiram postulando, neste caso, isomorfismos mais ou menos estritos entre o pólo ou bloco dos processos sócio-económicos globais, por um lado, e o pólo ou bloco dos processos científicos concretos, por outro. De acordo com o sociólogo francês, existe entre os dois pólos ou blocos um universo intermédio – o “campo científico” – onde estão inseridos os agentes e instituições que produzem, reproduzem e difundem a ciência. Sendo um universo social como qualquer outro, o campo científico rege-se por lógicas sociais relativamente autónomas e específicas. Pode e deve por isso ser encarado como um microcosmo que, não escapando a constrangimentos impostos pelo macrocosmo em que se insere, dispõe relativamente a este de uma autonomia parcial, mais ou menos marcada. E foi nessa perspectiva que o percurso académico-científico e a obra de John Kenneth Galbraith foram encarados no livro.

VBP: *Fica clara a gênese do interesse e o percurso que levou à construção do ponto de vista sociológico bourdieusiano sobre Galbraith levado a cabo no livro. Uma das outras especificidades deste último reside, como já se percebeu, nesta convocatória da Sociologia do campo científico inspirada em Bourdieu para o desenvolvimento da investigação proposta. O modus operandi subjacente à realização de pesquisas sociológicas deste teor é especialmente exigente. Neste caso, para além do domínio do corpus analítico da Economia, a “Ciência das Obras” a que Bourdieu apela implicou a construção de uma competência sobre os trabalhos de Galbraith, assim como uma incursão no campo académico disciplinar, perspectivando o percurso do autor estudado neste. Entre a procura de fontes e a análise da própria obra do Galbraith, quais foram os principais desafios que se colocaram à concretização da pesquisa?*

JMP: Na pesquisa sobre a obra e o percurso académico do economista John Kenneth Galbraith, uma primeira decisão prático-metodológica que se entendeu necessário adoptar teve a ver com a delimitação do arco temporal a contemplar na análise. Ora, sem deixar de ter presente a evidência empírica correspondente ao facto de Galbraith ter nascido em 1908 e morrido em 2006 (quase cem anos de vida, portanto), optou-se, em nome dos interesses de pesquisa, por abdicar da análise das incidências do referido percurso que tivessem ocorrido após a passagem de John Kenneth à situação de Professor Aposentado da Universidade de Harvard, consumada em 1975.

Tal opção implicou, entre outras consequências, que o exame panorâmico aqui proposto acerca do desenvolvimento da Economia, em geral, e da Economia norte-americana, em particular, tendo de atender, por exigências de contextualização diacrónica, ao período anterior ao início do século XX, viesse, pelo contrário, a desinteressar-se de estádios mais avançados desse desenvolvimento, incluindo os que, com Galbraith já retirado da actividade regular em Harvard, coincidiram com as duas últimas décadas do mesmo século. É certo que, dada a longevidade do biografado, tomada tanto em sentido literal como enquanto período durante o qual manteve o estatuto de “voz autorizada” na disciplina, a sua intervenção no campo da Economia prolongou-se, de facto, para além da fronteira temporal assinalada; tratou-se, ainda assim, nesse caso, de uma participação bem menos influente do que a concretizada no período de cerca de quase meio século (iniciado, *grosso modo*, com a preparação e obtenção de um doutoramento em Berkeley e concluído após a fase de discussão pública de *Economics and The Public Purpose*, o seu último grande livro), ao longo do qual, John Kenneth Galbraith foi dando a conhecer, junto do público leitor em geral e dos especialistas, em particular, a sua original e pouco ortodoxa perspectiva sobre a natureza e dinâmica dos fenómenos económicos, bem como sobre o modo como os economistas convencionais tendem a encará-la.

Esclarecidos os fundamentos da opção relativa ao intervalo de tempo privilegiado no estudo, outros comentários sobre particularidades do quadro teórico-metodológico adoptado merecem ser formulados.

Um dos mais relevantes prende-se com o facto de, ao decidir encarar o campo científico como um microcosmo dotado de “lógicas sociais relativamente autónomas e específicas”, termos feito questão de eleger o *poder* como dimensão privilegiada de tais lógicas – uma exigência contra a qual, aliás, sempre tantos frontalmente se insurgiram em nome, desde logo, da virtuosa neutralidade axiológica de que presumivelmente está, ou deveria estar, imbuído o conhecimento construído pelas ciências.

Assumir a centralidade analítica do poder no nosso estudo obrigou a esclarecer que, no microcosmo específico sobre o qual o mesmo se debruça, as relações de força e as lutas institucionais relevantes passam pela detenção de uma forma específica de capital – o capital “simbólico” que se presume advir e ser legitimado, aí, pela competência/autoridade científica social e institucionalmente

outorgada aos agentes individuais ou colectivos que nele actuam (aos quais sintomaticamente se atribui a designação genérica de “pares”).

Foi justamente em torno da detenção dessa forma peculiar de capital e da respectiva génese que se definiram, nos estádios do campo académico-científico da Economia analisados no livro, fenómenos e dimensões tão cruciais como: a hierarquização (estabilizada ou em vias de reconstrução) das instituições académicas envolvidas; as ligações (acopladas, sempre que possível, a nexos de causalidade verosímeis) entre pertenças institucionais e tomadas de posição teórica modais dos agentes mais influentes no campo disciplinar considerado; o processo de imposição/rejeição de paradigmas instalados ou emergentes no campo (como foi o caso, a que demos especial relevo, da, inicialmente difícil, mas depois vertiginosa, imposição da teoria keynesiana em baluartes académicos tão determinantes na definição da legitimidade científica na Economia norte-americana como já então era, e continuaria a ser, a mítica *Harvard University*).

A nossa digressão através de tais tópicos nunca deixou de ter como referente e foco central de atenção elementos da formação discursiva em que se exprimiram. Com efeito, foi sempre com apoio em textos subscritos pelo próprio Galbraith ou então por autores que os tenham tomado como referente e/ou como objecto de crítica privilegiados que delineámos o essencial das nossas convicções e propostas interpretativas a seu respeito. A tarefa de coligir tais textos garantindo condições adequadas de abrangência e exaustividade só se tornou viável, aliás, por termos podido adicionar ao conjunto mais difundido e acessível de trabalhos do autor uma extensa colecção de escritos com autoria de, ou sobre, John Kenneth Galbraith, que, tendo embora sido objecto de publicação, sob forma dispersa, em revistas especializadas ou noutros meios de comunicação de âmbito restrito, foram integrados na colectânea dedicada à obra do autor que Stephen Dunn organizou para a Routledge em 2012² (colectânea essa que fizemos questão de relevar e saudar logo na Nota Prévia com que o nosso livro se inicia).

Compreensivelmente, elegemos como foco de atenção privilegiado do nosso estudo o conjunto de textos de maior fôlego, nomeadamente os grandes livros sobre temática económica escritos pelo próprio John Kenneth Galbraith; mas não ignorámos, nesse exame, outras publicações, nomeadamente ensaios mais próximos do pólo da divulgação e da intervenção política do que propriamente do da produção erudita de conhecimento, de que o mesmo Galbraith também foi responsável.

Fizemos questão, além disso, de ter em devida conta, no exercício de análise sociológica proposto, a expressão discursiva de tomadas de posição genéricas ou pontos de vista analíticos mais circunscritos emitidos por outros protagonistas do campo da Economia, desde que nela constassem

² Stephen Dunn (org.), *John Kenneth Galbraith. The economic legacy*, Vols I, II, III e IV, Londres e Nova Iorque, Routledge, 2012

marcas suficientemente expressivas ora de uma adesão complacente às teses sobre os fenómenos e as dinâmicas económicas enunciadas por Galbraith, ora, pelo contrário, como frequentemente aconteceu, de rejeição mais ou menos extremada das mesmas. Omitir este lado do universo discursivo que na Economia norte-americana foi forjado a propósito de Galbraith equivaleria a deixar escapar da análise dimensões fundamentais que justamente pretendíamos invocar, em particular as que revelassem a ubiquidade e eficácia social própria das relações de poder na “comunidade científica” sob investigação.

No livro que dedicou à história da Economia norte-americana no período entre guerras, Yuval P. Yonay refere-se ao conflito entre as correntes institucionalista e neoclássica que então terá percorrido a disciplina como “*The Struggle Over the Soul of Economics*”, vistosa fórmula que, aliás, escolheu como título da referida obra³. Ora, nada mais adequado para caracterizar de forma expressiva o vigor do debate teórico-ideológico que envolveu a produção científica de John Kenneth Galbraith do que recorrer a metáforas belicistas como a que, a propósito da discussão entre “pares” ocorrida no período considerado na disciplina, foi proposta por Yonay.

Com efeito, os debates que, na sequência da publicação dos quatro grandes livros de Economia de sua autoria, foram realizados, inclusive nas instâncias mais solenes e consagradas da excelência académica legitimada, tendo em vista debater as teses aí enunciadas revestiram-se quase sempre, como pretendemos demonstrar através de copiosa documentação, de uma virulência que não fica aquém, antes supera, em muitos casos, a que genericamente é imputada por Yonay aos conflitos entre “institucionalistas” e “neo-clássicos” desencadeados na América durante a primeira metade do século XX. E o que esses debates também revelam, pelo menos junto dos que estejam mais atentos às pertenças e trajectos sócio-institucionais passados e virtuais dos protagonistas envolvidos, é o facto de ao conteúdo e tom por ele adoptados estarem sistematicamente associados conflitos entre instituições, entre posições institucionais ocupadas pelos respectivos porta-vozes (nomeadamente sob a forma da oposição incumbente/*challenger* que com frequência se tem invocado, na sociologia da ciência, para dar conta das transformações que emergem neste campo de actividade) ou mesmo conflitos em torno da legitimidade de diferenças e hierarquias disciplinares (como o que envolve as alegadas fronteiras entre a Economia e a Sociologia).

Ilustração particularmente elucidativa das múltiplas e dramáticas incidências que tais debates assumiram no campo da Economia norte-americana é a que, a propósito do diferendo teórico-ideológico entre John Kenneth Galbraith e Robert Solow desencadeado na sequência da publicação de *The New Industrial State*, aqui descrevemos. Mas o que, baseando-nos em tal ilustração, também quisemos deixar dito – e este ponto é crucial para justificar a ênfase e o número de páginas que

³ Yuval P. Yonay, *The Struggle Over the Soul of Economics. Institutional and Neoclassical Economists in America between the Wars*, Princeton/Nova Jersey, Princeton University Press, 1998.

reservámos no Capítulo I do livro, quer à caracterização da especificidade do conhecimento científico e das polémicas que a seu propósito podem ser desencadeadas, quer às condições de “rectificação do erro” e de superação de impasses ideológicos com que o avanço desse conhecimento regularmente se depara – é que o debate científico não tem de ficar encerrado, como sugerem os mais radicais adeptos do relativismo epistemológico, nos círculos inevitável e indefinidamente viciosos dos preconceitos, falsas evidências e intrincados operadores ideológicos que assolam “o progresso da razão”. A distinção entre disputa, discussão e controvérsia científicas a que no referido Capítulo demos um destaque que, aliás, muitos considerarão excessivo permitiu-nos justamente sustentar, com argumentos testáveis no plano empírico, uma posição sobre a polémica em causa “objectivamente” mais sustentada e conseguida, cremos nós, do que as que podem ser derivadas de um debate genérico sobre as virtualidades e limitações de princípio do conhecimento produzido na Economia e nas Ciências Sociais, em geral.

Para quem, não obstante todas as demonstrações da utilidade e pertinência da invocação do conceito de poder em pesquisas sobre a natureza e o funcionamento das ciências, persista em considerá-la deslocada ou abusiva por profanar um espaço de afirmação do conhecimento que se presume estar liberto, por inerência essencial, de influências e enviesamentos não controlados racionalmente, vale a pena pensar, inspirando-nos em múltiplas passagens do livro, nas implicações que, em termos de conhecimento alcançável na Economia, decorre da distinção entre duas modalidades de poder materializadas no campo disciplinar em causa: as que radicam na detenção de capital científico “*puro*”, por um lado, e de capital científico “*de instituição*”, por outro

Foi a essa distinção a que no livro se recorreu para caracterizar a figura do economista agrário John D. Black, alguém ligado desde cedo à construção da carreira de John Kenneth Galbraith. Sendo ele um especialista cuja competência propriamente científica (isto é, baseada no domínio de um conjunto particular de saberes teóricos, técnicas e métodos de investigação de excelência) era unanimemente reconhecida entre os pares – o que nos levou a afirmar que seria detentor de um elevado nível de capital científico “*puro*” –, John D. Black tornou-se, além disso, figura destacada na hierarquia académica da *Harvard University*, bem como, ainda, elemento-chave no acesso e distribuição, a nível nacional, dos recursos financeiros destinados à realização de estudos de pesquisa empírica na sua área de especialidade, o que dele fazia personagem do campo da Economia fortemente dotada também, de acordo com a referida proposta terminológica, em capital científico “*de instituição*”.

Pois bem: o que aqui demonstrámos é que, ao conseguir uma aproximação “feliz”, em termos profissionais e pessoais, a uma figura que, como Black, beneficiava de um posicionamento duplamente privilegiado no campo da Economia, John Kenneth Galbraith pôde beneficiar, logo em

início de carreira, de algumas vantagens relativas, nomeadamente em termos de acesso à publicação de textos em revistas da especialidade – um factor que, na América, se revelara, desde cedo, ser crucial para concretizar as pretensões dos candidatos mais jovens a uma entrada e progressão bem sucedidas no campo científico.

Acontece que, dissemo-lo também, foi ainda graças à tenaz intervenção do mesmo John D. Black, agindo ele dessa vez na qualidade de destacado professor e investigador da *Harvard University*, que o mesmo Galbraith conseguiu aceder ao almejado estatuto de “*tenured professor*”, porta de entrada segura para uma fase da carreira académica que, nas duas décadas seguintes, se viria a revelar particularmente produtiva, quer em termos de resultados científicos publicados, quer no plano de recompensas simbólicas e políticas extra-académicas de que pôde beneficiar (plano nada despreciando, aliás, para quem sempre se viu a si próprio, e foi sendo visto no espaço público, como intelectual empenhado em usar “as armas da Economia” para mudar o mundo).

A mesma dicotomia capital científico “de instituição” / capital científico “puro” pôde aliás ser invocada ainda para caracterizar outro tipo de figuras notáveis no campo científico. Foi o que fizemos quando, por exemplo, nos referimos a economistas que, tendo alcançado posições institucionais de destaque, quer no mundo académico propriamente dito (através, por exemplo, de uma prolongada presença, com funções de ensino e de direcção de investigação, em Universidades prestigiadas), quer, na área científico-editorial (assumindo eventualmente a direcção de revistas influentes na disciplina), quer ainda no movimento de enquadramento associativo da disciplina - não chegaram, contudo, a ocupar posição igualmente destacada na hierarquia do capital científico “puro” detido no campo, nem a deixar marca relevante na história da disciplina por factos que pudessem ser imputados à sua contribuição para o desenvolvimento científico na área. Tal não impediu, frisámo-lo também, que tivesse sido significativa a influência que tais figuras exerceram, ao promover - nomeadamente através da protecção e apoio pessoal dado a personalidades heterodoxas ou mesmo ostensivamente dissidentes na disciplina - algumas características que se viriam a revelar eminentemente “progressivas” (como, por exemplo, a que, no campo da Economia norte-americana, esteve na base da franca abertura ao pluralismo teórico nele preservada até, pelo menos, meados do século passado).

Sendo inegável que a concretização de tal papel nunca é indiferente ao conjunto de traços de personalidade dos agentes envolvidos no campo, à rede de afinidades ideológico-disposicionais que entre eles se for tecendo, bem como às próprias especificidades organizacionais e interaccionais dos cenários concretos em que se enquadre a sua actividade -, parece razoável, ainda assim, aceitar que, em termos genéricos, essa mesma concretização esteja ao alcance sobretudo de actores que disponham de uma forte dotação em capital científico “de instituição”. Em certas circunstâncias, a acção destes últimos (beneficiando do acesso a recursos financeiros avultados, a informação crítica sobre as tendências emergentes no campo ou a poderes discricionários associados ao pólo das

posições institucionais dominantes no campo) pode mesmo revelar-se crucial na construção de comunidades científicas mais democráticas e solidárias – logo, mais propensas, também, a generalizar entre os seus membros a internalização de uma espécie de pulsão epistemológica reformista que os leve a recusar uma adesão passiva e conformada aos ditames, rotinas intelectuais e rituais de consagração dos paradigmas metodológico-conceptuais estabelecidos.

Acentuar, através do conceito de campo científico, a especificidade e eficácia das componentes institucionais do trabalho das ciências na produção dos objectos que lhe são próprios, equivale, já por si, à afirmação de que estes nunca são independentes do respectivo enquadramento social. Acresce que, como no livro também se demonstrou, sendo os próprios “limites de possibilidade” de tais lógicas institucionais indirectamente determinados (ou mesmo, como se dizia em linguagem althusseriana, determinados “em última instância”) pelos estádios e mudanças estruturais globais (como aqui se demonstrou a propósito da incidência, nos conteúdos e horizontes teóricos da disciplina, de traços e dinâmicas da sociedade e da Economia norte-americanas do período considerado - “*Grande Depressão*”, “*New Deal*”, “*Grande Compressão*”, “*Guerra Fria*”, etc. - pode então considerar-se, sem risco assinalável de infirmação, ser nula a eventualidade de, neste tal como noutros âmbitos disciplinares, se chegar a construções intelectuais isentas em absoluto de determinações (“interferências”) “extra-científicas”.

Perante a constatação desta *dupla determinação* do trabalho científico (pelas condições institucionais propriamente ditas e pelas condições sociais globais), outra questão que se impõe é então a seguinte: admitindo, como regra geral, que a autonomia científica nunca é absoluta (antes, sempre, parcial ou relativa), será, ainda assim, legítimo e realista admitir que um campo disciplinar - nomeadamente o da Economia - possa organizar-se por forma a minimizar os efeitos negativos da sua dependência face aos “constrangimentos externos”, promovendo uma espécie de reflexividade reformista (crítica e auto-crítica)?

A posição de Pierre Bourdieu quanto a este ponto é inequívoca, valendo a pena retomar aqui a citação que, a seu propósito, invocámos no livro:

(...) é indispensável escapar à alternativa entre “ciência pura”, totalmente liberta de qualquer necessidade social, e “ciência servil” (“*science serve*”), submetida a todas as procuras político-económicas. O campo científico é um mundo social e, enquanto tal, exerce constrangimentos, solicitações, etc. que, no entanto, são relativamente independentes dos constrangimentos do mundo social global envolvente. Na verdade, não se exercendo senão por intermédio do campo, os constrangimentos externos, seja qual for a sua natureza, são mediados pela lógica do campo. Uma das manifestações mais visíveis da autonomia do campo, é a sua capacidade para *refractar*, retraduzindo-os sob uma forma específica, os constrangimentos ou as procuras externas (Pierre

MADUREIRA PINTO, José (2023), Sobre a gênese de *John Kenneth Galbraith e o campo da Economia norte-americana. Esboço de análise sociológica*. Entrevista por Virgílio Borges Pereira. *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Vol. XLVII, pp. 148 - 180

Bourdieu, *Les usages sociaux de la science. Pour une sociologie clinique du champ scientifique*, Paris, INRA Éditions, 1997, p. 15).

Levar a sério a ideia de que qualquer campo científico minimamente estruturado dispõe de um “*poder de refração*” capaz de endogeneizar, sob a forma de objectos e problemas de conhecimento específicos, procuras e constrangimentos sociais eminentemente “externos” não deve impedir que, ao analisar sociologicamente uma formação científico-disciplinar concreta, se procure definir os *limites* de autonomia de que a mesma dispõe face a outros campos de relações sociais particulares. Se, no domínio das “Ciências Exactas”, por exemplo, o grau dessa autonomia tende a ser elevado, já o mesmo não poderá dizer-se de uma disciplina como a Economia, que sempre manteve, embora de forma frequentemente não assumida pelos respectivos protagonistas, relações densas e marcantes com o Estado e o campo político, o campo ideológico-mediático, o campo empresarial, entre outros contextos “*extra-científicos*”.

Ter em conta e procurar objectivar o conjunto de determinações globais (económicas, políticas, ideológico-culturais) que, a montante e a jusante do campo sócio-institucional específico em causa, impõem, ainda que difusa e mediadamente, limites objectivos ao horizonte de possíveis intelectuais e de práticas legitimamente accionáveis em Economia, torna-se assim uma exigência incontornável da análise sociológica da produção científica na disciplina. Por isso é que, tendo embora consciência de que algum excesso de atenção concedido à influência das condições sociais globais da prática científica conduziu frequentemente, numa perspectiva eminentemente “externalista”, a visões mecanicistas (de tipo economicista ou “conspiracionista”) sobre as dinâmicas do conhecimento, faz sentido levar a sério a influência que, no caso concreto da sociedade norte-americana, essas mesmas condições (constrangimentos e oportunidades) foram tendo, a vários títulos, ainda que sob forma “refractada”, no desenvolvimento do campo específico da Economia. Daí o destaque que entendemos conceder-lhe, a propósitos vários, nas páginas do livro.

VBP: *A conversa, plena de ensinamentos e de pistas para reflexão, já vai longa, mas, no seguimento, precisamente, desta resposta e da reflexão que se lhe associa, não resisto a colocar-lhe uma última questão, que, na verdade, se pode desdobrar em três. O livro retrata as condições de possibilidade da Ciência Económica praticada por Galbraith. Ainda que uma resposta efectiva não dispense a leitura do livro, convocando a proposta analítica de Bourdieu, que muito reflectiu sobre as especificidades das relações entre Economia e Sociologia - sendo Galbraith também acusado, por alguns dos seus pares, de deriva sociológica -, que Ciência Económica é esta? Quais são as grandes prioridades de análise que movem Galbraith? E o que faz, hoje, a sua originalidade?*

JMP: Não obstante ser verdade, como se reconhece no enunciado desta Questão, que John Kenneth Galbraith chegou a ser acusado de ter abandonado o terreno da Economia, e de, além disso, se ter refugiado, para fazer valer os seus argumentos, em domínios aparentados com a Sociologia e outras “suspeitas” formas de saber, a verdade é que, sempre que ele veio a terreno defender as suas heterodoxas teses, nunca abdicou de o fazer usando terminologia bem sintonizada com o vocabulário correntemente utilizado na disciplina em que se formara (e que, em simultâneo, o formara a ele).

Assim, como que rebatendo por antecipação o argumento de infidelidade aos fundamentos da “verdadeira” Economia que os adversários estariam dispostos a esgrimir para anular a eficácia das suas propostas, Galbraith fazia questão de formular estas últimas na linguagem canónica da disciplina (“oferta”, “procura”, “preços”, “inflação”, “função produção”, “custo de produção”, “propensão ao consumo”, “poupança”, “investimento”, “taxa de juro”, “imposto progressivo sobre o rendimento”...), não hesitando, além disso, em louvar em termos gerais a utilização pelas ciências de códigos linguísticos específicos por entender que da capacidade de ajustamento da linguagem especializada destas últimas às particularidades dos respectivos códigos teóricos resultariam, em princípio, vantagens efetivas em termos de progressão do conhecimento sobre a realidade.

Na génese de tão patente e assumida fidelidade de Galbraith aos padrões lexicais estabelecidos da Economia terá estado, entre outros factos, o de a sua formação universitária nesta área do saber (concretizada, como se sabe, em Berkeley, Universidade da Califórnia), nada ter contido de muito extravagante face aos padrões adoptados nos vários quadrantes do ensino universitário europeu e norte-americano. Na fase de aprendizagem da disciplina, Galbraith contactou, na verdade, de perto, com as obras (e terminologias) quer dos economistas mais consagrados da Grande Tradição Clássica e Neoclássica, quer dos autores da Escola Histórica Alemã ou do próprio Karl Marx, bem como ainda, de forma muito intensa, com a celebrada e então muito difundida síntese de teoria económica proposta por Alfred Marshall em *Principles of Economics*.

Sem, desde cedo, deixar de questionar alguns dos pressupostos, conceitos e proposições em que esta última assentava – para o que terá contribuído o clima de abertura intelectual presente em boa parte dos cursos ministrados em Berkeley, tanto quanto o interesse empenhado que ele próprio ia votando aos circunstancialismos concretos da vida económica e política envolvente –, Galbraith não terá assumido em relação à canónica síntese marshaliana, pelo menos na fase inicial da sua formação académica, a atitude de demarcação mais ou menos radical que outros, fora do estrito círculo da ortodoxia Clássica e Neo-Clássica, iam manifestando. A fazer fé nos seus próprios depoimentos sobre o assunto, é de crer, aliás, bem pelo contrário, que ele tenha encontrado nos *Principles* materiais decisivos para a consolidação da sua formação em Economia e, por extensão, para a convicta adesão à condição de economista que virá a assumir.

A referência reservada nesses mesmos depoimentos à influência sobre si exercida pela figura e obra de Thorstein Veblen dá, entretanto, força à ideia de que tais processos não terão deixado de incorporar, para além do património academicamente consagrado da disciplina, elementos desenvolvidos no âmbito de correntes menos canónicas da Economia, em particular as que, na América, consubstanciaram o “Movimento Institucionalista”.

Para tanto, muito terá contribuído a circunstância de a Universidade da Califórnia ter participado, desde cedo, em redes de intercâmbio científico que incluíam centros de ensino e de investigação onde o referido movimento mais avançara e se havia consolidado (como foi, entre outros, o caso das Universidades de Chicago e Wisconsin, da *Columbia University* ou do *National Bureau of Economic Research*).

A difusão de orientações conotadas com o Institucionalismo não terá sido indiferente, por outro lado, ao facto de, entre 1903 e 1913, Wesley Mitchell, que foi colega e discípulo de Veblen na Universidade de Chicago e se tornará uma das mais eminentes figuras dessa corrente, ter ensinado e desenvolvido trabalho científico relevante em Berkeley. Vários estudos de Mitchell sobre a emergência e o desenvolvimento da economia monetária e das instituições pecuniárias, que incluíam uma análise, com sabor vebleniano, dos efeitos inintencionais de longo prazo que o uso progressivo do dinheiro impõe a nível de hábitos de pensamento, foram realizados (e difundidos no campo da Economia) durante, justamente, a sua permanência em Berkeley. Podendo considerar-se elementos preparatórios do que viria a ser o contributo do autor para a análise dos ciclos económicos, os referidos estudos são ainda relevantes pelo facto de conterem uma reflexão sobre a racionalidade económica que, demarcando-se criticamente do modelo abstracto e a-histórico que, a esse respeito, dominava a Economia de matriz clássica, fazia questão de a entender como produto eminentemente institucional. A chamada “racionalidade económica”, longe de poder ser considerada um atributo já-dado do comportamento humano, era, para Mitchell, o resultado historicamente determinado da incorporação pelos agentes de disposições induzidas pelo uso generalizado do cálculo monetário. Ora, o facto de alguns membros das equipas com quem trabalhou terem mantido posições de relevo na orgânica do ensino e da investigação em Berkeley durante e depois da sua ligação à instituição dá a entender que a influência de Mitchell terá subsistido, ainda que de forma dispersa, nos programas e métodos de ensino com que Galbraith e os estudantes seus contemporâneos aqui contactaram.

Entre os economistas que foram recrutados pela Universidade no primeiro terço do século XX contam-se vários que, sendo próximos do Institucionalismo, vieram a ter responsabilidades tanto na leccionação de cursos frequentados por Galbraith, como, mais tarde, pela própria orientação de actividades profissionais em que este veio a participar. O facto de, além disso, boa parte do investimento académico que realizou neste primeiro ciclo da carreira se inserir no quadro da Economia Agrária terá contribuído também para uma aproximação de John Kenneth Galbraith ao

modo de abordagem dos fenómenos económicos característico do Institucionalismo. Distinguindo-se, com efeito, aquela área de conhecimento por forte inclinação para a análise empírica e a intervenção prático-política, não surpreenderá que a familiarização com as problemáticas, metodologias e propostas de acção nela desenvolvidas gerasse entre os seus praticantes fortes afinidades com as orientações da referida corrente teórica, em especial as que implicavam uma clara rejeição do formalismo e da a-historicidade dos modelos analíticos da Economia convencional, a par de um forte empenhamento na aplicação de conhecimentos económicos com intenção explicitamente reformista.

Aceite a ideia de que Galbraith nunca terá tido relutância em dialogar com as correntes dominantes da disciplina recorrendo para tanto ao vocabulário em que estas normalmente se exprimiam, não é legítimo omitir, por outro lado, que o quadro mental dentro do qual ele passou a mover-se à medida que as convicções expressas nos seus livros ganharam densidade e consistência teóricas acabou por divergir significativamente, mau-grado coincidências terminológicas várias, de boa parte das teses sustentadas no argumentário convencional da disciplina.

No Capítulo intitulado “*Crítica galbraithiana da razão económica: Em busca de uma Economia Política ‘política’*”, são enunciadas as grandes linhas de fractura teórico-epistemológica que o quadro teórico proposto por Galbraith veio inscrever no edifício convencional da Economia. Decorrem elas, como já antes foi apontado, de divergências quanto, em primeiro lugar, ao modo como em Economia se lida com o processo de permanente mudança das circunstâncias e objectos concretos sob escrutínio; quanto, por outro lado, ao papel atribuído às relações de poder na análise do funcionamento e estruturação da vida económica; quanto, ainda, à necessidade de concentrar esforços na detecção dos efeitos da soberania do produtor (contrariando assim o conjunto de inércias intelectuais que, na disciplina, foram assentando no pressuposto convencional da soberania do consumidor); quanto, por fim, à tendência para, nos modelos de interpretação económica, se adoptar mimeticamente, em nome de um pretenso rigor científico, procedimentos de formalização e modelos explicativos concebidos no âmbito das Ciências Físicas e Lógico-Matemáticas mais prestigiadas.

Procurando responder directamente ao repto contido na parte final da Questão 3, impõe-se passar a enunciar agora as principais contribuições que, no plano *teórico-substantivo*, procuraram responder no sistema galbraithiano às ambições de demarcação *crítico-epistemológica* assinaladas.

Ao fazer notar, em *American Capitalism. The Concept of Countervailing Power*, livro publicado em 1952, que a economia norte-americana desse tempo, não obstante ter-se transformado num campo de forças em que grandes empresas oligopolistas assumiam posições cada vez mais destacadas, não só continuava a mover-se, como dava sinais de inédita pujança, quis John K. Galbraith enfatizar que, ao contrário do que no pensamento económico dominante se pressupunha, a preservação de uma economia baseada numa miríade de pequenas empresas, empreendedores

independentes e consumidores soberanos alegadamente ligados, em condições de eficiência máxima, pela harmonia e bondade intrínsecas de um “mercado livre” não era condição necessária nem suficiente para o bom funcionamento da economia e a obtenção de níveis crescentes de riqueza. Na base das manifestações de prosperidade económica evidenciadas nas sociedades de capitalismo avançado, teria estado, isso sim, segundo Galbraith, a emergência de um processo de *balanceamento compensatório* do poder de monopólio e dos efeitos perversos da concentração empresarial que, actuando como uma espécie de equivalente funcional do estímulo concorrencial, viera mostrar-se capaz de regular eficientemente o mercado. A existência de poder de mercado, garantia Galbraith em *American Capitalism*, incentiva a organização de outras posições de poder que, por sua vez, neutralizariam, pelo menos parcialmente, o primeiro.

Teria sido, aliás, graças a este processo de balanceamento que, em mercados dominados por grandes empresas, se chegara, por exemplo, à equilibração de poderes entre detentores do capital e vendedores de força de trabalho, os quais, sendo embora portadores de interesses antagónicos e protagonistas de um processo baseado objectivamente em relações de exploração, acabaram por coexistir, conjugando as respectivas estratégias de actuação sem pôr em causa, bem pelo contrário, a eficiência do sistema económico na sua globalidade. Dando como exemplo a indústria norte-americana do aço, um sector onde no início dos anos 1920 se chegara a trabalhar doze horas por dia e setenta e duas por semana, com apenas uma paragem de vinte e quatro horas em cada quinzena quando havia mudança de turno, assinala Galbraith que a melhoria de condições laborais posteriormente garantida só se tinha tornado possível graças à reacção (*counteraction*) que o exacerbamento das condições de exploração patronal gerara entre os trabalhadores.

O facto de não existirem casos de sindicalização consequente na agricultura norte-americana, o sector que mais se aproximava do modelo idealizado de concorrência, não seria por isso accidental. A principal razão para que tal acontecesse, observava Galbraith, não residia propriamente em dificuldades de organização por parte dos trabalhadores – embora, no caso, elas também existissem –, mas sim na circunstância de os agricultores, além de não terem poder sobre a sua força de trabalho, dificilmente chegarem a alcançar margens de poder de mercado a que um sindicato, por seu lado, podia ambicionar.

Outro domínio onde, segundo o nosso economista, teriam sido criados incentivos ao desenvolvimento de formas de poder compensatório com funções latentes de regulação fora o das relações entre retalhistas e os seus fornecedores. Diversamente do que dão a entender os modelos formais de teoria económica, lembra ele, os bens não circulam de forma directa entre produtores e consumidores, antes sim através de uma rede de intermediários onde é possível vislumbrar importantes dinâmicas de exercício de poder e contra-poder económicos. Ora, sendo o sector retalhista um dos campos de actividade que menos restrições colocam à entrada de novas unidades,

a vantagem competitiva ao alcance das empresas que o integram passa pela capacidade que em geral elas tenham para comprimir custos e praticar preços baixos. O recurso a formas organizativas inovadoras, tais como cadeias de vendas, grandes armazéns, cooperativas, entre outras, corresponde a estratégias desse tipo. O poder de mercado que por essa via seja obtido pelos retalhistas pode por sua vez actuar como contra-poder por eles exercitável na relação que estabeleçam com fornecedores ou mesmo fabricantes, compelindo ao limite estes últimos, sob a ameaça de os primeiros desenvolverem eficazes modalidades de oferta própria, a baixarem preços. Os problemas que se colocam nos circuitos de distribuição de bens são pretexto para Galbraith assinalar o facto de o desenvolvimento do poder compensatório nas actividades económicas exigir, na generalidade, um mínimo de sentido de oportunidade e de capacidade de organização. Se, em economias como a norte-americana, as grandes empresas retalhistas não tivessem promovido as formas de contra-poder em favor dos consumidores finais que de facto vieram a ficar-lhes associadas, teria recaído nestes últimos a tarefa de as organizar - o que, aliás, se verificou com enorme sucesso noutros contextos nacionais, nomeadamente, por via cooperativa, nos países escandinavos.

Embora com menor visibilidade, também se observam fenómenos de poder compensatório no interior do campo específico da produção de bens industriais. No caso da indústria automóvel, por exemplo, aconteceu que os grandes construtores foram capazes de limitar, durante anos, o poder das fornecedoras de aço (desde logo em termos de fixação de preços), organizando-se (ou ameaçando fazê-lo) para produzirem e fornecerem eles próprios a referida matéria-prima, do mesmo modo que, integrando (ou ameaçando integrar) a distribuição dos produtos no âmbito das suas próprias actividades, conseguiram furtar-se ao contrapoder potencialmente exercido pelos retalhistas.

A formação e estabilização de certas modalidades de contra-poder no campo económico norte-americano, em particular nos domínios da agricultura e das relações de trabalho, nunca teriam, contudo, segundo Galbraith, chegado a consumir-se na ausência de oportunas intervenções governamentais em seu favor. Tanto os agricultores como os trabalhadores receberam ajuda governamental, quer sob a forma de apoio directo ao seu poder de mercado, quer como apoio à organização que, por sua vez, tornou o poder de mercado possível. Por outras palavras, os governos foram apoiando, através do seu próprio poder, o poder compensatório de trabalhadores e agricultores, assim garantindo parte da auto-confiança, do sentimento de equidade e do bem-estar de que os grupos sociais em causa passaram a usufruir. Perante tal constatação, acreditava Galbraith, justificar-se-ia, aliás, que se repensasse em termos genéricos a natureza e amplitude das funções de regulação que ao Estado cabe assumir nas sociedades. Em vez de se orientar, como acontece na perspectiva de elaboração de legislação *anti-trust*, no sentido de sustentar o poder empresarial que tende a emergir num quadro de concorrência monopolista, a acção do Estado deveria privilegiar o apoio ao desenvolvimento de poderes compensatórios face ao poder económico original, desse modo fortalecendo a capacidade de auto-regulação da economia e tornando menos prementes as pressões e

das grandes empresas, uma forte exigência de planeamento. Não deve surpreender então que, sempre que envolva processos especialmente complexos, a produção coloque problemas cuja resolução, deixando de estar ao alcance das empresas industriais, mesmo as mais poderosas, acabe por ser transferida para a órbita do Estado – o qual passará a absorver grande parte dos riscos associados a tais empreendimentos, constituindo-se assim, conjuntamente com aquelas, em agente privilegiado de “planeamento”.

Num quadro de relações económicas em que, como acontece no mundo empresarial submetido ao “imperativo tecnológico”, o tempo de produção dos bens se dilata e aumenta tendencialmente o capital nele investido, deixa de poder confiar-se, como por princípio se admite na Economia convencional, numa tendência dos consumidores para actuarem espontaneamente de acordo com a lei da oferta e da procura. Ao contrário do que tenderá a ocorrer em segmentos da economia que tenham preservado traços eminentemente concorrenciais (sobre os quais Galbraith se deterá em obra posterior), nada garante, com efeito, que a procura dos potenciais consumidores de produtos industriais, como, por exemplo, um automóvel, ou um seu modelo específico, se mantenha estável – daí, a necessidade de planear todo o ciclo de actividades que vai da aquisição de factores (trabalho, matérias-primas, equipamento) até à venda do produto, passando pelas várias fases da produção propriamente dita. Para as empresas em causa, trata-se, afinal, de substituir o mercado por planeamento, englobando-se neste, para além do processo interno de acomodação de longo prazo às influências de mercado, o próprio planeamento das condicionantes exógenas dos preços e da produção.

Entre as estratégias a que as grandes empresas recorrem para lidar com as incertezas do mercado e reduzir o risco global a que estão sujeitas, contam-se as que combinam aumento da dimensão com diversificação de linhas de produção; mas elas também podem passar pela imposição de preços ou de quantidades a vender ou a comprar. Uma das modalidades accionáveis nesta perspectiva consiste em procurar “eliminar o mercado” por “integração vertical”: trata-se de, alargando o âmbito original de operações da empresa, tentar assegurar o controlo do processo de abastecimento de matérias-primas e/ou do escoamento de produtos através de uma endogeneização de decisões que de outra forma lhe escapariam. Outra variante de imposição de preços e quantidades ao alcance de empresas poderosas consiste em pressionar os fornecedores, ameaçando reduzir ou anular encomendas, ou em condicionar as margens de actuação empresarial nos circuitos de vendas, nomeadamente por indução da procura final dos consumidores baseada em publicidade e/ou noutras técnicas de *marketing*. Objectivo idêntico pode ser obtido com a realização de contratos que especifiquem as quantidades e preços de mercadorias a fornecer ou adquirir durante períodos de tempo mais ou menos alargados – uma estratégia como que de “adormecimento do mercado”. São modalidades de actuação que, não obstante a sua diversidade, convergem para a ideia, já manifestada por Galbraith em trabalhos anteriores, segundo a qual, no quadro de crescente complexificação do

sistema de necessidades e aspirações de consumo, por um lado, e das soluções tecnológicas crescentemente sofisticadas que lhe vieram a corresponder, por outro, a emergência de grandes empresas é, por razões de eficiência económica, uma inevitabilidade - como inevitável tenderá a ser, algo ironicamente, a própria convergência entre as práticas de planificação das grandes empresas capitalistas e das economias socialistas.

O desenvolvimento tecnológico traz consigo, como já se sugeriu, importantes exigências em termos de capital, daí decorrendo um recurso acrescido por parte das grandes empresas a meios de financiamento que, também nesta componente, minimizem a sua dependência face ao mercado. Não é de esperar que, muito embora o sistema industrial surja associado a sociedades que tendem a consagrar o nível de consumo como critério privilegiado de realização social (“*social accomplishment*”), seja a poupança privada a financiá-lo. É a poupança realizada pelas empresas (a qual, no conjunto da economia, tende a superar claramente a poupança doméstica) que constitui, ela sim, fonte de financiamento particularmente adequada a garantir, em condições de custo e risco mínimos, o capital necessário para concretizar investimentos estratégicos e expandir a actividade industrial. O facto de, em economias de capitalismo industrial avançado, ser no âmbito das grandes empresas que se tomam as decisões mais influentes em termos do estabelecimento do nível global de poupança canalizável para investimento revela, aliás, uma vez mais, algum paralelismo com o processo de formação de poupança nas economias oficialmente planificadas.

A ligação que, ao longo do tempo, se foi estabelecendo entre factores de produção e respectivos detentores, por um lado, e exercício do poder, por outro, é um dos tópicos que, ao reflectir sobre as dinâmicas de longo prazo da economia, John Kenneth Galbraith mais valoriza. Se, durante séculos, foi a propriedade da terra, recurso economicamente estratégico, a garantir privilégios e poder, nomeadamente poder político, tal traço ter-se-á desvanecido à medida que novas e imensas extensões de terra rentável foram disponibilizadas e que, ademais, certos progressos técnicos nos domínios da metalurgia e da mecânica passaram a garantir ao capital, em articulação com determinadas formas de recrutamento de mão-de-obra, múltiplas aplicações rentáveis. O capital foi-se tornando fonte de poder nos locais de trabalho e, por extensão, noutros domínios sociais. À medida que, nas sociedades industriais, se foi consolidando o lugar de grandes corporações tecnologicamente avançadas e aptas a planear globalmente as suas actividades, ter-se-á assistido, de acordo com Galbraith, à transferência de poder dos proprietários para os “gestores”, mais precisamente, para um conjunto de “talentos especializados” que as referidas organizações não podem, por si próprias, formar, mas que, por outro lado, nunca chegam a consumir-se plenamente senão no quadro organizacional específico em que venham a inserir-se (daí poderem ser designadas como “inteligência organizada”).

Sublinhe-se que a ideia segundo a qual, na realização de importantes actividades económicas empresariais, o poder da organização se foi sobrepondo ao poder dos indivíduos (incluindo os

detentores do capital) não escapara a alguns dos economistas que, especialmente na perspectiva do Institucionalismo, se tinham proposto pensar, antes de Galbraith, as dinâmicas em curso na sociedade norte-americana nas primeiras décadas do século XX. Sendo certo que *The New Industrial State* retoma alguns desses aspectos, é patente a preocupação nele manifestada de se desvendarem outros, que, em meados dos anos 1960, estariam a marcar, com cambiantes inéditos, a estrutura, o funcionamento e as funções económico-sociais das grandes corporações.

No sistema industrial moderno, vem Galbraith afirmar, grande parte das decisões mais importantes obrigam a dominar informação (ela própria dependente de conhecimento científico e técnico especializado, de experiência específica acumulada ou mesmo de intuições e sentido estético peculiares) que não está ao alcance de indivíduos isolados. Múltiplos grupos de trabalho, actuando como uma “hierarquia de comissões”, são, por isso, criados e depois colectivamente mobilizados para recolher, coligar, analisar e interpretar a informação relevante para as tomadas de decisão exigidas pelo normal funcionamento das empresas.

Ora, num quadro de delegação e de partilha de poder com estas características, não são os dirigentes e administradores situados no topo da hierarquia formal quem toma as decisões cruciais para o funcionamento da empresa: o poder efectivo de decisão está difundido entre os técnicos, as equipas de planificação e outro pessoal especializado, assistindo-se a um progressivo divórcio objectivo entre quem, de um lado, detém a propriedade do capital ou formalmente o representa no organograma estatutário das firmas e quem, de outro, garante a direcção efectiva das empresas. O empresário tradicional deixou de existir enquanto detentor de poder de decisão e de comando efectivos. A própria expressão “gestão de empresa” (*management*), ao remeter para uma entidade colectiva sem fronteiras estritamente definidas mas actuante (na qual se englobam desde gestores muito qualificados a discretos chefes de departamento ou mesmo trabalhadores indiferenciados com funções de execução, passando por dirigentes intermédios com responsabilidades em sectores especializados), surge cada vez mais, no discurso corrente dominante sobre questões económico-empresariais, como alternativa à de “empresário”, outrora bem mais difundida. A ideia que a nova expressão transmite é a de ser o extenso grupo dos que trazem conhecimento especializado, talento ou experiência aos processos de decisão colectiva – a “tecnoestrutura”, como lhe chama Galbraith -, e não o grupo restrito de dirigentes empresariais, que constitui “o cérebro” da empresa. Nestas condições, as realizações, por vezes impressionantes, da moderna indústria não são, como por equívoco ainda se admite, o resultado da acção de indivíduos “geniais” ou mera emanação da vocação de uns tantos predestinados. Se assim fosse, garante Galbraith, poucas delas teriam alguma vez surgido e feito o seu caminho.

Na altura em que publicou *The New Industrial State*, a maior parte dos estudos sobre a empresa continuava, segundo Galbraith, a caracterizá-la à luz da imagem legal-formal que sobre ela se formara

no imaginário económico comum: a de uma associação de pessoas com personalidade jurídica própria, capacidade para efectuar negócios e legitimidade para deter propriedade e contrair dívidas. Nessa perspectiva, essencialmente normativa, a grande empresa moderna, com a sua ostensiva tendência para constantemente se expandir e diversificar actividades e para mobilizar em proveito próprio o poder que daí advém nas relações que, como compradora ou vendedora, estabelece com outras empresas, emerge como figura algo anómala, quando não manifestamente desviante, da ordem económica.

Ora, lembra o mesmo Galbraith, se quisermos ater-nos a economias de capitalismo industrial avançado, não faz sentido analisar a estruturação do campo empresarial tomando por referência uma empresa-padrão. O que nesse contexto acontece de facto, diz ele, é coexistirem, dentro de um quadro legal comum, que, no entanto, é flexível e altamente adaptável, vários tipos de empresas: algumas delas continuam, ainda que sob diferentes formas, a estar amplamente submetidas às determinações do mercado, enquanto outras, adoptando modalidades específicas de planeamento industrial e reinventando-se enquanto tecnoestrutura, se emancipam objectivamente face a tais determinações.

Dada a natureza colectiva, tecnicamente fundamentada e ajustada a objectivos específicos, que caracteriza as decisões da grande empresa, a tecnoestrutura terá de pugnar pela preservação de uma grande margem de autonomia na gestão e por conter a interferência de entidades (e, *a fortiori*, autoridades) externas, pouco conhecedoras, em princípio, dos constrangimentos impostos pelo contexto de risco em que a empresa se move.

Um primeiro tipo de interferência a evitar é o que poderia decorrer da participação do Estado no processo de decisão da empresa – objectivo que, no essencial, será viabilizado graças ao próprio quadro normativo que define a personalidade jurídica da empresa, nomeadamente enquanto sociedade anónima. Na perspectiva dos que ocupam posições-chave na tecnoestrutura, indesejadas serão ainda, compreensivelmente, eventuais interferências protagonizadas por aqueles que, em termos jurídico-formais, detêm o poder nas empresas, isto é, os seus accionistas. A verdade é que a capacidade de intervenção destes últimos na definição das orientações de gestão das grandes corporações, sendo embora indiscutivelmente legal, foi-se contraindo em termos efectivos à medida que as lógicas da tecnoestrutura se foram impondo no campo económico e, em paralelo, se intensificou o processo de dispersão da detenção de acções representativas do capital. O accionista pode legalmente votar, mas, em termos práticos, o seu voto passou a ter, com frequência, valor muito reduzido.

Sobre os exactos termos em que se processa a repartição do poder entre accionistas e gestores de topo nas grandes corporações, não existe consenso, o que, pelo menos em parte, se justificará pelo facto de as modalidades de tal repartição terem oscilado ao longo do tempo em função da própria recomposição das lógicas globais do campo económico-empresarial. De acordo com Galbraith, tal

repartição era, na altura em que *The New Industrial State* foi publicado, claramente favorável ao pólo da gestão, ainda que a vida da empresa pudesse projectar, no plano cerimonial, imagem bem diferente. Nestas condições, o risco de, ao analisar momentos relativamente solenes da vida empresarial como são as reuniões dos conselhos de administração, confundir “ratificações” com “decisões” é, advertia ele, elevado: importa perceber que, na vida das empresas, as cerimónias mascaram, de forma mais ou menos deliberada, a realidade.

Num quadro de actividade em que grandes empresas dirigidas por uma tecnoestrutura eficaz adquiriram capacidade de intervenção que lhes permite dominar, dentro de limites controláveis, as incertezas técnico-económicas e financeiras com que se deparam, o mercado deixa de ser (e de, realisticamente, poder ser considerado) o regulador espontâneo dos “comportamentos económicos” que lhes dizem respeito; paralelamente, deixa também de fazer sentido que a maximização do lucro – o objectivo que, segundo a sabedoria económica convencional, será universalmente prosseguido pelas empresas – continue a impor-se, no plano ideológico-cognitivo, como princípio orientador fundamental da sua conduta. Não deixando de mobilizar a atenção interessada dos detentores de capital (seus beneficiários “naturais), a verdade é que, na óptica dos que, integrando o aparelho de “conhecimento organizado” constitutivo da tecnoestrutura, detêm o poder de decisão “que conta”, o lucro terá perdido – contundente heresia galbraithiana! - o estatuto de indicador que a empresa deve imperativamente maximizar.

Sem abandonar o essencial das teses sobre a natureza e funções das grandes corporações que defendeu em *The New Industrial State*, John Kenneth Galbraith procurará em *Economics and the Public Purpose* não só retocar algumas delas, como chamar a atenção para o carácter eminentemente relacional do campo económico-empresarial do capitalismo avançado – não sem, além disso, acompanhar o novo tipo de reflexão da formulação de um programa de reforma do Estado e de planeamento da economia que, uma vez mais, se distanciará polemicamente das orientações então dominantes.

Uma das inovações trazidas por *Economics and the Public Purpose* consiste no facto de, procurando responder construtivamente a várias críticas que, tanto no universo dos economistas mais sintonizados com a “Tradição Central da Economia”, como em franjas heterodoxas da disciplina, haviam sido dirigidas a algumas das suas mais enfáticas propostas de caracterização da natureza e objectivos da tecnoestrutura, Galbraith vir agora dar mais ênfase ao lugar e funções correspondentes à “metade” das empresas que, não obstante ocuparem posições de alguma subalternidade e subordinação relativamente ao sistema empresarial planificado, não deixam de ser parte integrante do campo económico-empresarial do capitalismo moderno. Tratava-se, no novo livro, de dar maisatenção ao conjunto formado pelas unidades empresariais, normalmente de pequena dimensão, em que a concorrência tende a ser forte e a impor a sua lógica (“*market system*”) - um segmento da

economia relativamente ao qual o esquema interpretativo (neo)clássico sobre formação de preços manterá, no essencial, a sua pertinência e heurística.

Para Galbraith, mais importante do que simplesmente dar conta do carácter *bimodal* ou *dual* do sistema empresarial, será, contudo, revelar a estrutura de relações sociais tendencialmente inigualitárias que se estabelecem entre os dois sectores considerados. Neste sentido, não só fez questão de afirmar que as pequenas empresas, enquanto fornecedoras ou prestadoras de serviços, estão muitas vezes submetidas a lógicas comandadas pelo sector oligopolístico das grandes empresas, como, por outro lado, não deixou de assinalar o facto de o sistema empresarial de mercado ter, de modo geral, níveis de rendimento médio comparativamente inferiores e mais incertos, porque mais submetidos a variações conjunturais. Tornando claro, também a este propósito, que as questões do poder e da dominação estão sempre subjacentes e são determinantes na estruturação e transformações dos processos económicos, Galbraith dá ainda conta do processo de auto-exploração em que são envolvidos muitos pequenos empresários, os quais, ao adoptarem padrões inferiores em tempo de trabalho e em remunerações aos do sistema planificado, contribuem inintencionalmente para a segmentação do mercado de força de trabalho e do emprego, para acentuar a desigualdade de rendimentos e até, indirectamente, para perpetuar importantes desníveis em matéria de protecção sindical dos assalariados.

A obtenção de uma imagem realista do campo de relações económico-empresariais implica, entretanto, segundo Galbraith, que, além do eixo de estruturação que, como agora vimos, põe em relação, e em certa medida opõe, “sistema planificado” e “sistema de mercado”, se tenha em conta o modo como, em cada um destes sub-campos, se articulam as esferas privada e pública. Designando por Balanço Social (“*Social Balance*”) a relação de forças correspondente a este segundo eixo estruturante do campo, Galbraith não hesita então em denunciar o modo frequentemente insatisfatório e enviesado de acordo com o qual se definem os equilíbrios público/privado em múltiplos domínios económico-sociais – facto que terá perpetuado, segundo ele, situações de acentuada penúria de recursos disponíveis para garantir a um número significativo de cidadãos níveis mínimos de rendimento e de bem-estar.

É isto o que tende a acontecer em matéria de provisão de habitação, um domínio em que só uma boa articulação do sector privado da economia com uma multiplicidade de serviços públicos (disponibilização e infraestruturização de terrenos, criação de instrumentos financeiros de apoio ao crédito, promoção da construção de habitação a baixos custos, subsidiação do arrendamento, etc.) permitirá uma resolução satisfatória do problema. Na ausência de políticas públicas consistentemente orientadas nesse sentido, as respostas à procura e, sobretudo, às aspirações em matéria de alojamento dos grupos com recursos económicos limitados tendem a ser escassas e inadequadas. Tal

desequilíbrio tenderá, aliás, a agravar-se pelo facto de os padrões de necessidades dominantes, longe de obedecerem a qualquer princípio de hierarquização com fundamento natural ou de emanarem directamente da soberania do consumidor, serem, na perspectiva de Galbraith, fortemente influenciados pela acção persuasiva das grandes empresas e pelos interesses da tecnoestrutura, os quais tendem a sobrepor-se à voz dos menos poderosos e, por maioria de razão, às aspirações dos sectores sociais sem poder de interlocução (como serão tendencialmente os grupos mais pobres de uma população). À medida que, de acordo com o “princípio da consistência”, a que já aludimos no decorrer desta entrevista, a lógica dos interesses privados se insinua nas orientações e práticas do próprio Estado, este tenderá a revelar grande contenção em matéria de promoção de políticas e formas de provisão de bens e serviços capazes de satisfazer necessidades colectivas básicas, desequilibrando ainda mais, por consequência, o Balanço Social aqui em causa.

Os dois eixos do campo (“sistema planificado” / “sistema de mercado”, por um lado, “público/privado”, por outro) devem ser encarados tendo em conta as relações que entre si estabelecem.

Sendo certo que a sub-produção de bens e serviços públicos (em domínios como a construção de infraestruturas rodoviárias, a generalização de serviços de limpeza eficientes, a intervenção em espaços verdes tendo em vista preservar equilíbrios ambientais e a qualidade estética da paisagem, por exemplo) compromete a obtenção de patamares de bem-estar social que os níveis de afluência das sociedades contemporâneas de modo geral justificariam, também é verdade (como agora se disse a propósito da provisão de habitação) que ela pode prejudicar ou mesmo pôr em causa o próprio acesso a bens privados essenciais.

Dado que, por outro lado, são densas e de carácter cumulativo as relações de dependência e de condicionamento mútuos que o sistema empresarial planificado e o Estado tendem a estabelecer entre si, percebe-se que acabem por ser problemáticas e estreitas as margens de actuação utilizadas por este último na reequilibração do Balanço Social. Em sintonia com as lógicas empresariais dominantes, e em nome da necessidade de criar emprego a todo o custo, a máquina do Estado tende, com efeito, a interiorizar, nas suas orientações e modos de acção, lógicas segundo as quais o crescimento, independentemente do seu conteúdo, se torna a grande finalidade do sistema económico. Paralelamente, vão perdendo terreno velhos desígnios políticos que a Economia chegou, *malgré tout*, a incorporar nas suas rotinas analíticas, tais como a promoção de modos de vida não estritamente fundados em critérios estritos de eficácia, produtividade e crescimento ou mesmo a redução das desigualdades económicas. A retracção da intervenção pública em matéria de provisão de bens colectivos com elevado valor social, acompanhada pelo favorecimento dos interesses (privados) das grandes empresas, não deixa de conduzir, entretanto, como já se sugeriu, a algumas contradições notáveis.

Uma delas, na altura ainda pouco discutida, mas hoje considerada crucial, pelo menos no plano nominal, nas agendas política e económica, é a que se prende com os riscos e custos de natureza ambiental decorrentes dos modelos de crescimento dominantes. Ora, em “*General Theory of Reform*”, última Parte de *Economics and the Public Purpose* na qual o autor se propõe traçar um quadro de planeamento e de intervenção reformista global no âmbito das sociedades de capitalismo avançado, uma das secções é dedicada especificamente à problemática do ambiente (“*The Environment*”).

Para além da provisão de fundos públicos que garantam a disponibilização de serviços e equipamentos elementares, há, segundo Galbraith, três estratégias possíveis para a protecção do ambiente, duas das quais, no entanto, são por ele consideradas “*irrelevant or impractical*”. A primeira, fundada nos princípios de análise da economia neo-clássica, passa pela ideia de que, enquanto falha de mercado (“*defect in the market*”), os danos ambientais devem ser racionalizados como “deseconomias externas” (ou “externalidades negativas”) - “internalizáveis” enquanto custos, por produtores e consumidores. Acreditar que a disrupção ambiental pode ser eficazmente prevenida através de tal estratégia é algo que, ironiza o mesmo Galbraith, só a crença piedosa dos seus proponentes na “virtude universal do mercado” pode justificar. Uma segunda estratégia de protecção do ambiente – a que aponta para o estabelecimento de “limites ao crescimento” –, tem como grande limitação o facto de, assumindo-se como resposta a riscos efectivos ou iminentes, propor um objectivo não alcançável senão a longo prazo. Resta, de acordo com Galbraith, uma terceira solução: manter níveis elevados de crescimento económico (de preferência com uma efectiva atenuação de desigualdades), especificando, através de legislação adequada, o tipo de dano ambiental imposto pelo consumo e pela produção que, nesse patamar, se considere permissível.

Procurando mostrar que a solução preconizada, ao contrário do que possa parecer, não está condenada a tornar-se inócua ou ineficaz na perspectiva da defesa do interesse público, Galbraith salienta as vantagens que ela apresenta em relação a medidas antes experimentadas, como terá sido o caso das que, envoltas em compromissos e num pragmatismo inconsequente, em vez de consagrarem prescritivamente, por força da lei, um conjunto de objectivos, de procedimentos e, em caso de incumprimento, de sanções bem definidas, acabaram por contornar e perpetuar o problema, legitimando-se através de legislação regulamentar meramente indicativa sobre modos, tempos e margens de discricionariedade na aplicação das medidas preconizadas (a que, aliás, instâncias ditas “reguladoras”, entretanto capturadas por interesses económicos poderosos, terão dado o conveniente aval). Perante tudo o que tem sido dito, feito e omitido em matéria ambiental ao longo do meio século que passou desde a publicação de *Economics and the Public Purpose*, é difícil não considerar premonitórios e clarividentes os argumentos de Galbraith acima expostos.

Para caracterizar outra contradição notável que, segundo Galbraith, decorre do desequilíbrio do Balanço Social cronicamente associado às economias de capitalismo avançado, vale a pena destacar um conjunto de considerações que ele desenvolve a propósito do estatuto do trabalho doméstico e do papel das mulheres no processo de reprodução social – considerações essas que, revelando franca dissonância com o pensamento económico dominante no tempo em que foram formuladas, não deixam de suscitar, ainda hoje, alguma estranheza entre os praticantes da disciplina. A partir de um certo nível de bem-estar, observava ele, a posse e o consumo de bens obriga ao desenvolvimento de tarefas domésticas (confeção de alimentos, limpeza, manutenção e arranjo da casa, etc.) que, não podendo ser delegadas, se tornam penosas para quem daqueles usufrui.

Em “sociedades de abundância” dominadas pelas lógicas de planeamento empresarial e pelos interesses das grandes corporações, o espaço doméstico tornou-se um lugar central na gestão e manutenção integrada do consumo, graças à intervenção de um vasto conjunto de mulheres, retiradas ao mercado de trabalho formal, mas instruídas na “virtude social conveniente”, que fez delas uma espécie de exército doméstico de reserva, para invocar o léxico marxista, ou, na crua designação do próprio Galbraith, uma classe cripto-servil (*crypto-servant class*), tão dócil quão funcional.

Para que o efeito de reprodução social aqui implicado se pudesse efectivar, muito contribuiu o acrescido recurso que, na realização das tarefas domésticas, foi sendo dado a um extenso e muito diversificado conjunto de bens de consumo, serviços e equipamentos fornecidos por sectores da economia ligados directa ou indirectamente ao sistema industrial planificado. Escusado será sublinhar quanto esta discreta repartição de força de trabalho segundo o género contribuiu para “libertar” os “chefes de família” do sexo masculino para as “complexas” e “exigentes” tarefas de concepção e execução qualificada concentradas em grandes corporações da indústria e dos serviços, não sem garantir, em simultâneo, por sábia delegação no corpo (no duplo sentido da palavra, acrescentamos nós) das mulheres, o cumprimento das tarefas, eventualmente rotineiras mas imprescindíveis, do quotidiano doméstico, incluindo a “sagrada” educação e guarda dos filhos.

A contradição aqui em causa reside, segundo Galbraith, no facto de o desenvolvimento industrial e a própria elevação dos padrões de consumo gerarem, nas sociedades de capitalismo avançado, maior propensão para a autonomização das mulheres em relação aos seus papéis conjugais tradicionais, libertando-as, até certo ponto, do estatuto de *crypto-servant class* e da tenaz dependência funcional e afectiva em relação ao lugar de exercício por excelência da *convenient social virtue* que, tradicionalmente, garantia, sem oposição generalizada, a gestão e manutenção integrada no quadro doméstico do consumo das famílias.

Com a emancipação progressiva das mulheres, a estrutura deste último vai, com efeito, alterar-

se, passando algumas das tarefas tradicionalmente “femininas” a ser transferidas para fora da esfera doméstica (restaurantes, serviços ao domicílio, etc.), o que altera substancialmente as lógicas económicas e, portanto, as próprias exigências de planeamento das grandes corporações, reposicionando-as no quadro das relações que estabelecem com o “sistema de mercado” em sentido estrito.

Um outro aspecto, relacionado ainda com o lugar e peso específicos da esfera pública no sistema de relações económico-sociais capitalistas, que não escapou ao olhar de Galbraith foi o que se prende com a persistência de desigualdades e com o processo, que lhe é adjacente, de produção e reprodução da pobreza em contextos caracterizáveis, numa perspectiva global, como “afluentes”.

A redacção de *The Affluent Society* teve, aliás, origem, não obstante o título que o livro veio a receber, num projecto cujo objectivo central consistia em investigar as causas da emergência e persistência de bolsas de pobreza em diversas áreas dos EUA – um fenómeno de que a Economia convencional notoriamente se havia alheado. Uma vez que a obra acabou por acolher, como já foi assinalado nesta entrevista, uma longa reflexão sobre o que Galbraith considerava serem os limites, omissões e enviesamentos da Tradição Central da Economia na abordagem de “sociedades de abundância”, o espaço nela reservado à análise dos processos de empobrecimento e de reprodução da pobreza acabou, contudo, por ser limitado. Ainda assim, e porque o autor regressou ao tema em trabalhos posteriores, em particular sempre que quis enfatizar – e fê-lo com grande frequência – a crónica disparidade entre provisão e consumo de bens privados e de bens públicos (“*private affluence*” / “*public squalor*”), justifica-se que aqui se aluda ao seu contributo para a compreensão de tais processos.

Pronto a aceitar que existem manifestações de pobreza e de exclusão face a níveis mínimos de bem-estar que, no essencial, são imputáveis a características peculiares dos indivíduos ou das famílias envolvidos, tais como deficiência mental, saúde precária, alcoolismo, etc. (“*case poverty*”), Galbraith preocupa-se sobretudo quer com aquelas modalidades de pobreza que emergem e se consolidam, ainda que em situações relativamente circunscritas, no seio de sociedades com níveis médios de prosperidade relativamente elevados (“*insular poorness*”), quer com as que, em países menos desenvolvidos, assumem contornos de fenómeno tendencialmente massivo (“*mass poverty*”).

Ao contrário do que querem fazer crer todos os que vêem na pobreza a expressão de falhas e responsabilidades individuais ou o corolário inevitável de causas naturais, Galbraith encarava-a como o resultado de um processo estrutural, circular e acumulativo que, no entanto, podia ser prevenido e corrigido através de políticas públicas adequadas. Ameaçadas, em muitos casos, por processos de desintegração familiar, a que a ausência de serviços sociais de proximidade minimamente eficazes confere dramatismo acrescido, as pessoas que vivem em áreas pobres acabam, em muitos casos, por

aceitar a sua condição, deixando progressivamente de acreditar, e de participar de forma autónoma, na construção de soluções emancipadoras.

Antecipando modos de argumentação que a análise sociológica da exclusão mais tarde utilizará com frequência, Galbraith atribui grande relevância a este carácter circular das componentes objectiva e subjectiva da pobreza: é que, ao interiorizarem a sua impotência política, os mais pobres não só deixam de participar, enquanto actores relevantes, no combate às condições adversas com que se confrontam, como, por outro lado, contribuem para atenuar, junto da opinião pública em geral, o dramatismo das questões da desigualdade e exclusão sociais e a urgência em formular políticas de provisão de bens públicos que possam preveni-las e combatê-las de forma sistemática. Ora, garante Galbraith, sem uma contestação organizada (ou, como menos eufemisticamente também pode dizer-se, sem uma “reação violenta”) à ausência de políticas baseadas na provisão de bens públicos junto dos segmentos mais vulneráveis da população (o que, para existir, acrescentamos nós, pressuporia capacidade destes últimos para imporem no espaço público uma espécie de “princípio de *contra consistência*”), acabará por sair reforçada a tendência para que a definição de prioridades quanto ao que deve ser produzido numa economia seja dominada, em última instância, pelos interesses da tecnoestrutura. E assim se fecha, por inacção, um dos círculos decisivos da reprodução do poder económico.

José Madureira Pinto. Professor Catedrático Aposentado da Faculdade de Economia da Universidade do Porto e Investigador Integrado do Instituto de Sociologia da Universidade do Porto, Porto, Portugal, jpinto@letras.up.pt, +351226077100, Instituto de Sociologia da Universidade do Porto, Via Panorâmica, s/número, 4150-564 – Porto, Portugal.

Virgílio Borges Pereira. Professor Catedrático do Departamento de Sociologia da Faculdade de Letras da Universidade do Porto e Investigador Integrado do Instituto de Sociologia da Universidade do Porto, Porto, Portugal, jpereira@letras.up.pt, +351226077100, Faculdade de Letras da Universidade do Porto, Via Panorâmica, s/ número, 4150-564 – Porto, Portugal