

10

Rabidantes

**Comércio Espontâneo
Transnacional em Cabo Verde**

Marzia Grassi

**Imprensa de Ciências Sociais
Spleen Edições**

As difíceis fronteiras da disciplina económica

Muitos dos meus colegas partiram para as terras «de cujas fronteiras nenhum viajante regressa» em busca do elixir filosófico capaz de transformar a teoria económica, enviando mais tarde esplêndidas mensagens de aventura intelectual, mas, infelizmente, sem que regressassem para se estabelecerem no território mais opressivo desta ciência sombria. Talvez um dia me junte a eles, pois, segundo todos os relatos, parece um local apazível para passar os últimos anos de vida [cf. Hodgson, 1997, p. 11].

A maioria dos autores da ciência económica ortodoxa, de acordo com o paradigma positivista, estuda a diversidade das empresas, dos actores sociais e das instituições com o intuito de demonstrar que existem mecanismos invisíveis e espontâneos que impedem o desconcerto do sistema. Mas também desde os meados do século XX há quem já não defenda as virtudes automáticas do mercado, da sua «mão invisível» e do *laissez-faire*— o que não quer dizer que este mito tenha desaparecido da opinião pública e dos discursos políticos (cf. Braudel, 1985, p. 51). Estes últimos acham que, se o mercado não corrige automaticamente as desigualdades que cria, tem de se perceber porquê e que a análise da realidade económica tem de ser feita à luz dos acontecimentos do passado, cujo conhecimento se torna fundamental para a compreensão da actuali-

dade. A este propósito, Benedetto Croce (1921) afirmou que a história não se repete, ou melhor, que se repete continuamente mas em modos diferentes. A provocação intelectual em que acredita Fukuiama (1992) sobre o «fim da história»¹ comporta a fragilidade de o autor de não ter compreendido que o fim das utopias não significa o fim da história – a história nunca morre. No entanto, como diz Latouche (1998, p. 14), talvez o fim da história não seja outra coisa senão o fim (da supremacia) da história ocidental.

A partir da revolução industrial, a economia confiava totalmente na ideia de progresso e achava que todas as expressões da vida económica – a divisão do trabalho, a especialização, o crescimento –, bem como as suas dinâmicas, estariam articuladas de modo que o resultado fosse uma tendência sempre contínua para o desenvolvimento. As oscilações não eram consideradas senão fenómenos alheios à ciência económica. A primeira crise paradigmática deu-se na segunda geração de economistas – Malthus, Ricardo e, de maneira diferente, Marx criticaram esta visão. Logo a seguir, a revolução neoclássica trouxe novos contributos teóricos para a disciplina. O equilíbrio tornou-se a referência central para todos os modelos e para todas as teorias. No entanto, a existência de longos períodos de evolução estrutural (longas expansões, mas também depressões) é actualmente aceite pela maioria dos historiadores económicos. Estes grandes períodos marcam o ritmo do tempo económico e representam formas distintas de organização das relações sociais, da ciência e da tecnologia, diferentes estruturas culturais e instituições sociais e políticas. O paradoxo é que esta descrição é rejeitada pela ciência económica ortodoxa porque se revela incompatível com as teorias que negam a mudança estrutural.

É a partir de meados dos anos 80 que também se questionam noções como a de racionalidade, o que tem vindo a diminuir a confiança neste postulado e a aumentar a necessidade de reconstruir e redefinir quer os conceitos base da ciência económica, quer as categorias de análise². Com efeito, a teoria das expectativas racionais, como outros contribu-

¹ Há quem considere o aparecimento cada vez mais numeroso de textos cabalísticos, esotéricos e sobre o fim da história e das ideologias uma variante nobre do modelo Sraffa, isto é, a produção de livros através de livros (v., a este propósito, Volpi, 1994, p. 26).

² Aquilo a que os economistas chamam racionalidade económica é a generalização de condições, relações e comportamentos próprios do modo de produção capitalista que caracteriza as formações sociais modernas; noutras formações sociais existem diferentes formas de racionalidade, que correspondem a uma estrutura diferente das relações que existem entre as expressões das realidades sociais e os diferentes papéis e valores a elas associados.

tos neoclássicos, concorreram para a diminuição da confiança que se tinha instalado no postulado da racionalidade. Aquela teoria questiona o processo de aprendizagem em sistemas económicos e exclui a racionalidade global. O questionamento de problemas tão importantes para o núcleo duro da disciplina económica como o equilíbrio e o princípio da racionalidade demonstra que as dúvidas nascem também no interior da teoria neoclássica (cf. Arrow, 1987, p. 233). Assim, no mesmo período nasce a economia experimental, que examina o comportamento humano em condições experimentais e pretende teorizar o comportamento em economia de uma maneira mais realista, embora utilizando técnicas que se consideram limitadas (Loomes, 1989; Roth, 1988). Ao mesmo tempo, a intrusão da teoria do caos na economia levantou, pois, dúvidas acerca da ideia de que em economia a maior ou menor qualidade das teorias depende da sua capacidade de fazer ou não predições correctas. Neste caso, mesmo que os agentes conheçam o modelo económico, seria impossível fazer predições dignas de confiança acerca dos seus resultados e, portanto, ter expectativas racionais sobre o futuro (cf. Hodgson, 1997, p. 5).

Há outros problemas importantes a propósito do núcleo duro da teoria económica, como seja a preocupação, cada vez maior, do domínio que a matemática tem vindo a assumir e que leva ao abuso do formalismo nos modelos (cf. Friedmann, 1991, p. 36).

A existência de numerosas dúvidas sobre o núcleo da ciência económica não quer dizer necessariamente que estamos perto de um novo quadro teórico. Pelo contrário, sobretudo no que diz respeito à economia do desenvolvimento, parece que estamos a caminhar para o reforço da ortodoxia e que a teoria económica tem a ver sempre menos com as economias reais. Nestas condições, deixando de lado as definições baseadas nos elementos teóricos fundamentais do paradigma dominante, parece mais útil definir a ciência económica pelo objecto real de estudo. No primeiro caso, as abordagens rivais são excluídas pela simples definição das fronteiras da disciplina, e não por outros critérios mais adequados. E desta forma o monopólio neoclássico em economia nega espaço e legitimidade a tudo o que seja uma abordagem diferente, proporcionando-lhe um mecanismo conveniente para lidar com os dissidentes: quem não aceita os pressupostos e métodos deixa de ser considerado economista (cf. Hodgson, 1997, p. 8). A realidade indica que a recolha de informações sobre *o que é (positive economics)* é ainda muito negligenciada no seio da ciência económica, que continua a ser sobretudo normativa.

Este trabalho é, neste sentido, um exemplo de estudo de uma realidade empírica num país em vias de desenvolvimento do continente africano. As questões teóricas mais importantes que aqui se levantam são tratadas pela ciência económica do desenvolvimento, cujas ideias centrais se encontram na definição de W. A. Lewis:

[...] a economia do desenvolvimento ocupá-se da estrutura e do comportamento das economias nas quais o produto *per capita* é inferior a 200 dólares americanos/1980 [Lewis, 1981, p. 1].

Assim se afirma uma área particular da ciência económica assente na dicotomia desenvolvimento/subdesenvolvimento – duas diferentes condições quantificáveis através da medição do produto nacional *per capita*. Segundo esta definição, as variações de grandeza do produto *per capita* mediriam o desenvolvimento como um «processo» e o simples facto de superar a quantia estipulada por Lewis marcaria a passagem da condição de país subdesenvolvido a país desenvolvido. A abordagem de Lewis é de facto mais abrangente e tem em linha de conta que a estrutura e o comportamento das economias subdesenvolvidas são diferentes das das economias desenvolvidas. Claro está que sob este ponto de vista os dois contextos têm de ser analisados de forma diferenciada.

A ideia de progresso na ciência económica

Embora o termo «desenvolvimento» seja bastante recente, antigos são os fenómenos a que este conceito se refere. Recorde-se que os economistas clássicos dedicaram particular atenção aos comportamentos e às leis económicas que ao longo do tempo condicionaram mudanças na riqueza da sociedade. No entanto, o período que decorre entre a época dos clássicos e as concepções de Keynes – a teoria económica dominante –, com excepção de Marx e de Schumpeter, questiona-se sobre a alocação óptima dos recursos num dado momento e não se preocupa muito com o crescimento: a economia é estudada como um sistema de fluxos circulares e procuram-se as condições que permitam a reprodução simples em equilíbrio através da solução das equações que formam o sistema. Neste contexto, a mudança dentro do tempo histórico fica fora do quadro de análise.

Depois da segunda grande guerra, os problemas da mudança económica tornam-se importantes e começam a surgir novos termos den-

tro da ciência económica, como *crescimento económico* e *desenvolvimento económico*, os quais correspondem a duas diferentes abordagens teóricas e a modelos também diferenciados.

A distinção entre os dois termos é muitas vezes largamente empírica. Enquanto o termo «desenvolvimento» é mais abrangente, como iremos esclarecer mais à frente, em geral, fala-se de crescimento com referência aos países industrializados e a modelos formalizados que estabelecem as condições nas quais um sistema económico pode obter a maior taxa de aumento do rendimento.

Ao identificarem as características das diferentes realidades, os economistas muitas vezes têm usado os termos «economias avançadas» e «economias atrasadas», expressando de maneira clara a formulação de um julgamento de valor resultante da ideia de um movimento em direcção a algo de melhor. Neste sentido, o termo e a ideia de desenvolvimento (ligada de maneira indissolúvel à ideia de atraso) têm origem remota no processo histórico que levou à crise da organização feudal da economia e da sociedade e à afirmação do capitalismo. Na origem dos dois conceitos existem alguns elementos interligados entre si, nomeadamente a descoberta do mundo «primitivo» e a sua visão eurocêntrica, a ideia moderna de progresso e a afirmação da ideologia do capitalismo como estado natural das coisas – conforme a natureza e a razão (cf. Volpi, 1994, p. 18).

O que é importante sublinhar aqui é que o conceito de «atraso» nasce de um método de comparação: os povos selvagens são atrasados em relação ao percurso dos países e dos povos europeus, os quais ultrapassaram este estado de atraso há muito tempo. É a ideia de progresso, que nasce no século XVI, que torna o eurocentrismo um método de análise e se afirma a partir das grandes conquistas geográficas. Porém, a ideia moderna de progresso desenvolve-se ao mesmo tempo que se reforça o conceito de eurocentrismo, ao distinguir a Europa «civilizada» dos países «primitivos» e «atrasados». É o período em que os europeus começam as grandes expansões em direcção ao Novo Mundo e a criar uma rede de trocas entre países distantes. É a Europa, que está a tornar-se capitalista, que associa ao conceito de desenvolvimento a ideia de um progresso que não tem limites temporais.

Assiste-se à passagem do conceito de progresso para o conceito de progresso económico no século XVIII. Agora os novos povos são estudados pelo método comparativo, pois encontram-se numa fase de atraso idêntica àquela que conheceram os povos europeus há muitos anos. As condições materiais de existência determinam as características especí-

ficas de qualquer tipo de economia, sejam elas primitivas, de recolha, de caça e pesca ou camponesas. Estuda-se, assim, a passagem das economias de recolha às economias de caça e pesca e destas às camponesas. Acredita-se, portanto, numa sucessão temporal, à semelhança dos outros países que agora são desenvolvidos. É a transição da economia primitiva para a economia agrícola que verifica a causa das mudanças nas condições objectivas da existência (*id.*, *ibid.*, p. 19).

Os autores dos séculos XVIII e XIX estudam o progresso e o progresso económico, tendo em conta a história da Europa. Os economistas (particularmente Smith e, mais tarde, Marx) não ignoram a existência de países extra-europeus que ainda não alcançaram o progresso económico e, conseqüentemente, a economia moderna. Nos estudos clássicos existem elementos que fazem pensar com optimismo o problema do desenvolvimento, o que se justifica pela importância atribuída ao comércio. Afirmar Adam Smith:

O comércio internacional permite superar a «escassez do mercado interno» e levar a divisão do trabalho ao «grau máximo de perfeição em todos os sectores da produção», aumentando, desta maneira, a produtividade e a riqueza [Smith, 1973 (1776), p. 435].

A ideia das vantagens que a inserção na rede mundial das trocas traz a todos os que nela participam é, como se sabe, aperfeiçoada por David Ricardo, com a sua teoria das vantagens comparativas, segundo a qual

num sistema de absoluta liberdade de troca, cada nação emprega de maneira evidente o próprio capital e o próprio trabalho nas utilizações que resultam mais vantajosas para a própria nação e esta procura de uma vantagem individual adequa-se perfeitamente à vantagem geral [Ricardo, 1976, p. 92].

Por seu lado, John Stuart Mill (1983, p. 799) afirma que, ao considerarmos um povo que se encontre num estado de atraso cultural, de paragem, a instauração do comércio internacional (dando-lhe a conhecer novos objectos ou induzindo-o a adquirir bens que nunca tinha pensado poder obter) provoca às vezes uma espécie de revolução industrial, originando maior trabalho, poupança e acumulação.

Se nos clássicos o problema da expansão mundial do capitalismo aparece de forma implícita, Karl Marx (1952 [1890], pp. 210-211, vol. 3) é mais explícito ao afirmar que a existência de um mercado mundial

é uma das características fundamentais do sistema capitalista e que a sua formação se interliga com o processo de desenvolvimento do novo modo de produção. E, como este, na Europa, é o resultado de lutas violentas entre classes, de leis repressivas, de empobrecimento de populações inteiras, também a formação de relações económicas com países extra-europeus não é o resultado espontâneo de critérios de racionalidade económica ou da influência pacífica das ideias e das práticas dos povos mais evoluídos sobre os mais atrasados:

A descoberta das terras americanas ricas em ouro e prata, o extermínio e a escravatura dos povos indígenas, sepultados nas minas, a incipiente conquista e o saque das Índias Orientais, a transformação de África numa reserva de caça comercial das peles pretas, são os sinais que distinguem a madrugada da era da produção capitalista [*id.*, *ibid.*, p. 210].

No período da hegemonia neoclássica o interesse pelo comércio e pelo trabalho nas terras do ultramar nunca se traduziu numa teorização orgânica dos problemas do subdesenvolvimento ou em propostas políticas que não fossem orientadas para o interesse prevalecente dos países dominantes, de maneira que os estudos sobre as condições de vida das populações indígenas e os relatos sobre fenómenos de pobreza, ou de analfabetismo, servem sobretudo para controlar o impulso dos movimentos para a independência desses povos, mais do que como tomada de consciência de fenómenos que seja necessário travar (*cf.* Volpi, 1994, p. 27).

Depois da segunda grande guerra, a Inglaterra, a França, a Holanda, a Bélgica e Portugal, em tempos muito diferenciados e de maneiras também diferentes, têm de renunciar aos próprios impérios. Os novos Estados aparecem em situação de paridade formal nas Nações Unidas (NU) e atraem directamente a atenção da comunidade internacional e indirectamente dos economistas sobre a complexidade dos problemas ligados à própria situação económica.

No entanto, convém recordar que apareceram na América Latina condições teóricas e sociais que contribuíram directa ou indirectamente para o surgimento dos teóricos das teorias do desenvolvimento. Estes países, libertados no século XIX do domínio colonial, embora continuassem economicamente subordinados às grandes potências (Inglaterra e EUA), foram também afectados, nos anos 30, pela grave crise económica, social e política. Claro que estes processos favorecem a chegada ao poder de partidos nacional-populistas, mas, em contrapar-

tida, as consequências económicas e sociais destes processos estimulam a reflexão sobre as causas do subdesenvolvimento, sobre a dependência económica e sobre as políticas mais adequadas. E não é por acaso que no segundo pós-guerra muitos economistas latino-americanos ou que tinham experiências nestes países estão em primeiro plano no debate sobre os problemas do desenvolvimento³.

A União Soviética, saída vencedora da segunda grande guerra, apresentava-se como uma superpotência ao lado e em contraposição aos EUA. Nos anos 30 a União Soviética tinha levado a cabo um processo de industrialização acelerado, com planos quinquenais, num contexto de uma economia colectivista fortemente centralizada. Aos países que queriam seguir o mesmo caminho – a industrialização – apresentava-se, assim, uma alternativa às formas de acumulação da Inglaterra nas primeiras fases da revolução industrial: a acumulação originária socialista, que opunha o mecanismo do plano ao do mercado e o monopólio do comércio exterior à troca livre internacional. Os caminhos para o desenvolvimento parecem ser mais do que um (id., *ibid.*, p. 28).

Já ficou dito atrás que a ciência económica dominante a seguir ao fim da escola clássica se tinha centrado no equilíbrio em condições de reprodução simples e no pressuposto metodológico segundo o qual os teoremas fundamentais da economia têm validade universal. A *general theory* de Keynes constitui um ponto de ruptura que teve muitas consequências. A opinião deste autor de que a economia capitalista tinha mecanismos insuficientes para garantir a ocupação plena reformulou o capitalismo como problema, e não como pressuposto da ciência económica, por um lado, e, por outro, abriu caminho às perspectivas de longa duração que tinham acabado com o fim da escola clássica. As perguntas que a *general theory* coloca, apesar da sua análise estática comparada, despertam o interesse para uma visão dinâmica, tanto que, anos depois, houve autores que dinamizaram o modelo keynesiano, dando vida a uma família de modelos de crescimento, dos quais o modelo Harrod-Domar foi o primeiro. São definidas desta maneira as relações entre grandezas económicas em relação ao tempo, o que per-

³ Recordem-se Prebish (1950), Cardoso e Faletto (1979), Dos Santos (1971 e 1973), Frank (1970 e 1973) e um dos maiores teóricos das teorias do desenvolvimento, Hirschman (1968 e 1983), que tem sido largamente influenciado pelas próprias experiências de especialista nos países da América Latina.

mite a sua utilização na elaboração de programas de desenvolvimento⁴. Quebra-se, assim, o princípio metodológico da unicidade e universalidade da teoria e é legitimada a existência de uma teoria económica do desenvolvimento. Os sucessos do modelo de industrialização soviética, sobretudo depois da crise do sistema económico capitalista nos anos 30 e, posteriormente, no período da guerra, tornaram actuais as análises marxistas sobre o capitalismo e as perspectivas revolucionárias. Houve mesmo economistas que procuraram afinidades entre o pensamento de Keynes e o de Marx, abrindo assim, novamente, as portas do mundo académico a Marx, que tinha sido excluído como pensador confuso, e não científico. Este renovado interesse por Marx contribuiu, no plano teórico, para a emergência da problemática do desenvolvimento, que, como escreveu Schumpeter (1959), era central no seu programa científico⁵.

Entre as condições que favoreceram o surgimento da economia do desenvolvimento temos também de recordar o nascimento da moderna contabilidade nacional e dos métodos de medição do produto dos países, possibilitando a comparação da riqueza entre países diversos. Nasceram os indicadores que permitiam quantificar a distância entre países «avançados» e países «atrasados» (cf. Volpi, 1994, pp. 30-31). Após a guerra, as NU tendem a unificar a contabilidade dos vários países, o que torna possível a formulação de comparações e a elaboração de indicadores e de séries históricas. As primeiras estatísticas das NU logo depois da guerra são escandalosas. As disparidades entre os continentes aparecem em toda a sua gravidade. O que estava a ser oferecido aos economistas era um quadro de graves desigualdades, de um mundo dividido entre pobres e ricos, o que tornava o optimismo do século XIX sobre a expansão mundial do capitalismo mais do que injustificável.

Na tentativa de explicar este estado das coisas, surge neste período o *paradigma da modernização*, que acredita que o subdesenvolvimento e o desenvolvimento são dois momentos do mesmo processo evolutivo.

A teoria da modernização contrapõe o moderno ao tradicional: o que é moderno é bom, o que é tradicional é mau. O desenvolvimento para um país significa tornar-se mais parecido com os países ocidentais.

⁴ A importância e a influência keynesiana sobre a economia do desenvolvimento são temas controversos. Para uma discussão mais completa, v. Tøye (1987), cap. 2.

⁵ Um autor cuja obra é já considerada um «clássico» do pensamento marxista pós-keynesiano é Sweezy (1951).

O processo de desenvolvimento é visto como a difusão e a acumulação de conhecimentos e de recursos, com vista a superar obstáculos e a sublimar conflitos inconciliáveis entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos⁶.

Estes pressupostos não estão sempre todos presentes nas teorias do desenvolvimento, assim como o paradigma que definem não tem sido e continua a não ser pacificamente aceite. Trata-se de uma especificidade das ciências sociais, nas quais, ao contrário do que acontece nas ciências físicas, não se verifica uma passagem progressiva de um paradigma dominante e geralmente aceite a outro, mas se assiste à coexistência de diferentes abordagens ou *corpus* teóricos de referência dos vários cientistas sociais que convivem e orientam diversos programas de investigação. Foi por este motivo que o epistemólogo americano T. S. Kuhn introduziu o conceito de paradigma, porque achava que as ciências sociais se encontravam numa situação pré-paradigmática.

Alguns dos pressupostos partilhados pelos teóricos da modernização baseiam-se em conceitos da teoria evolucionista europeia, segundo a qual a mudança social é unidireccional, progressiva e gradual, movendo as sociedades, irreversivelmente, de um estágio primitivo para um estágio avançado e tornando as sociedades mais semelhantes entre si.

Com base nesta premissa, não é de estranhar que os teóricos da modernização tenham formulado as suas teorias com algumas características comuns, como evidencia Alvin So (1990, cap. 1), que enumera seis características comuns⁷.

⁶ Onde este método comparativo e de evolução aparece de modo mais visível é no conhecido modelo dos estados do desenvolvimento de Rostow (1960).

⁷ Elas podem, assim, sintetizar-se:

- A modernização é um processo *por fases*. Veja-se, a este propósito, a teoria de Rostow (1960, p. 29), onde o autor diferencia as várias fases de modernização que todas as sociedades seguiriam, começando com o estágio tradicional, primitivo, simples, indiferenciado, e terminando com o estágio moderno, avançado, complexo, diferenciado. Modelada explicitamente numa análise da revolução industrial britânica, a análise de Rostow centra-se na necessidade de aumentar a taxa de investimento de capital numa sociedade até ao ponto em que o crescimento se torne automático;
- A modernização é um processo *homogeneizador*, através do qual as sociedades vão convergindo todas na mesma direcção, ou seja, as sociedades vão-se tornando semelhantes entre si, devido às especificidades dos padrões da modernização;
- A modernização é um processo *europizado* (ou americanizado). Tanto os países europeus como os EUA são vistos como tendo prosperidade económica e estabilidade democrática e, como são os mais avançados do mundo, tornaram-se o modelo de referência dos retardatários. Visto que a Europa ocidental e os EUA são altamente

O segundo conjunto de pressupostos partilhados pelos teóricos da modernização deriva da teoria funcionalista, que enfatiza a interdependência das instituições sociais, a importância das variáveis-padrão no nível cultural e o processo de construção da mudança através de um equilíbrio homeostático (cf. Volpi, 1994, p. 34). A influência das ideias parsonianas leva à adopção de outros traços característicos desta escola de pensamento (cf. Parsons, 1951), de maneira que se acredita que a modernização é um processo sistémico, no sentido em que os atributos da modernidade formam um todo consistente e aparecem mais aglomerados do que isolados. Este processo envolve mudanças de dimensões em todos os aspectos do comportamento social, incluindo a industrialização, a urbanização, a participação e a centralização. A modernização é um processo que transforma tanto as estruturas tradicionais como os valores das sociedades, que se vêem substituídos, ainda que de forma desfasada no tempo e no espaço, por um conjunto de valores específicos da modernidade, tornando-se, assim, um processo imanente.

Os investigadores da escola da modernização adoptam também uma metodologia similar na sua investigação. Eles situam normalmente as discussões e os discursos num nível elevado de abstracção. Dado que o seu objectivo é explicar padrões gerais, tendências universais e aspectos comuns do desenvolvimento do mundo, não pretendem preocupar-se com casos únicos e acontecimentos históricos específicos. Com vista a delinear um alto nível de generalização, os autores apoiam-se no modelo de construção do tipo-ideal de Parsons (1951) (sociedades tradicionais *versus* sociedades modernas) para sintetizarem os seus argumentos-chave. Enquanto unidade de análise, convoca-se o território do Estado-nação, mesmo de significado crítico e teórico, embora

industrializados e democráticos, a industrialização e a democracia tornaram-se o símbolo da perspectiva da modernização;

- A modernização é também um processo *irreversível* que, uma vez iniciado, não pode ser parado, ou seja, a partir do momento em que os países do Terceiro Mundo entrem em contacto com o Ocidente não poderão resistir ao ímpeto para a modernização. Embora o ritmo da mudança se altere, a direcção não muda. Por isso, Levy (1974, p. 208) chama à modernização um «solvente social universal», porque dissolve os traços tradicionais dos países do Terceiro Mundo;
- A modernização é ainda um processo *progressivo* - as suas agonias são muitas -, mas a tendência para a modernização é não só inevitável como *desejável*. Por exemplo, Coleman (1969, p. 3) afirma que o sistema político moderno tem uma muito melhor capacidade de gerir as questões de identidade, nacionalidade, penetração, participação, etc.;
- A modernização é, por último, um *processo prolongado*, o que implica uma *mudança evolutiva não revolucionária*. Levará gerações ou até séculos a completar-se e o seu profundo impacto será sentido apenas ao longo do tempo.

isso se mantenha largamente implícito. Cada componente do processo de modernização é vista como uma fonte de mudança estrutural verificada essencialmente a nível nacional, tornando-se assim estas teorias, basicamente, teorias da transformação do Estado-nação (cf. Volpi, 1994, p. 33).

No seio das ciências sociais, entre os críticos mais acérrimos à escola da modernização, destacamos Eisenstadt (1974), Huntington (1975 e 1976), Nisbet (1969) e Tipps (1976)⁸.

Para além dos críticos estritamente académicos, a escola da modernização, tem sido objecto de críticas por parte dos neomarxistas, como Cardoso e Faletto (1979), Frank (1970), Pratt (1973) e Rhodes (1968)⁹.

⁸ Todos eles manifestam reservas sobre os pressupostos evolucionistas e funcionalistas da escola da modernização, porque desafiam os pressupostos do desenvolvimento unidireccional: que necessidade têm os países do Terceiro Mundo de se moverem no mesmo sentido que os países ocidentais? Considera-se esta interpretação etnocêntrica; conceitos como «avançado», «moderno», «tradicional» e «primitivo» são apenas etiquetas ideológicas para justificarem a suposta superioridade ocidental e negligenciam-se, assim, vias alternativas de desenvolvimento para os países do Terceiro Mundo. Estes críticos da modernização apontam o facto de o processo de desenvolvimento poder, em certos contextos, ser parado ou até sofrer uma inversão. Ataca-se o pressuposto funcionalista da incompatibilidade entre tradição e modernidade, questionando-se o que é realmente a tradição e se isso corresponde na verdade ao facto de os países do Terceiro Mundo terem um conjunto de valores homogêneos e harmoniosos. Além disso, acredita-se que não só os países do Terceiro Mundo são culturalmente diferentes, como os seus sistemas culturais encerram conflitos latentes. Os funcionalistas, geralmente, sustentaram a concepção enganadora de que as sociedades do passado eram pacíficas e estáveis, ao contrário das sociedades contemporâneas, mais complexas e industrializadas, onde imperam os conflitos e a mudança. No entanto, a verdade é que ao longo da história sempre houve conflitos e instabilidade sob a forma de protestos de camponeses, movimentos nacionais e/ou guerras religiosas.

Outras críticas à modernização comuns aos autores supracitados dizem respeito à não exclusividade dos valores tradicionais e modernos às sociedades do passado e às modernizadas, respectivamente, e acredita-se que eles sempre coexistiram em todas as sociedades e que os valores tradicionais irão persistir durante longo tempo, mesmo que as condições originais que os fizeram surgir já tenham desaparecido. Uma outra crítica comum diz respeito ao facto de os investigadores da modernização tenderem a formular os seus argumentos a um tão alto nível de abstracção que é difícil saber concretamente que país e que período histórico estão a discutir, ou seja, baseiam os seus argumentos num nível tão alto de generalização que as suas proposições estão para além das limitações de tempo e de espaço.

⁹ De um ponto de vista ideológico, segundo André Gunder Frank, a perspectiva da modernização é uma ideologia da guerra fria usada para justificar a intervenção dos EUA nos assuntos do Terceiro Mundo. Ao desenvolvimento como modernização, exemplificado no modelo de Rostov, contrapõem-se teorias diversas, chamadas «neomarxistas» [a mais directa ascendência marxista é de Warren, que, na sua obra (1980), recusa a tese de Lenine sobre o imperialismo enquanto «último estágio do capitalismo» e acha mesmo que o imperialismo é o factor criador das condições de desenvolvimento nos países atrasados] ou «radicais» (como os autores opositores às teses «ortodoxas» que, por vezes, só têm em

Como resposta às críticas sobre a escola da modernização, alguns autores ocuparam-se a rever alguns pressupostos de base da escola e os novos estudos da modernização abriram um novo conjunto de programas de investigação. Podemos referir, por exemplo, Wong e Young (1990), Davis (1989), Banuazizi (1987) e Huntington (1984).

Se, de acordo com Almond (1987), o teste a qualquer investigação é a sua produtividade – gera novos modos de olhar para um assunto; aumenta o nosso conhecimento e torna-o mais seguro? –, usando este critério, estes novos estudos da modernização foram além das análises relativamente cruas dos estudos clássicos da modernização, fornecendo uma análise mais sofisticada. Ou seja, analisaram mais de perto o que é a tradição, como é que interage com as forças ocidentais e que papel desempenha no processo de modernização. E, de um ponto de vista metodológico, em vez de uma construção altamente abstracta, os novos estudos da modernização trouxeram a história de volta ao debate, tocando o desenvolvimento em cada estudo de caso, evitando fazer declarações simplistas e apresentar análises de variáveis únicas. Presta-se atenção à análise multi-institucional (social, cultural, política e económica), aos caminhos multilíneares do desenvolvimento e à interacção entre factores externos e internos.

comum uma atitude crítica da economia e da sociedade capitalista). Estes autores accionam conceitos e categorias de análise marxianas, tais como o conceito de modo de produção e formação social, a análise do sistema capitalista como um todo a nível mundial unido através do mercado internacional e a ideia da história como história de conflitos e de interesses contrastantes.

Ao analisarem o subdesenvolvimento e o desenvolvimento, os autores mais adeptos das teorias de *O Capital*, de Karl Marx, utilizam sobretudo os conceitos de centralização e concentração do livro I, os esquemas de reprodução do livro II e a queda tendencial da taxa de lucro do livro III (cf. Sweezy, 1951, e Amim, 1977). Nasceram duas teorias interpretativas da mudança social: a *teoria do imperialismo*, que aplica à análise do capitalismo contemporâneo e às relações entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos o conceito de imperialismo do início do século de Hobson (1974), Lenine (1966) e Rosa Luxemburg (1960), e a *teoria da dependência*, como a condição que caracteriza a situação dos países subdesenvolvidos em relação aos países desenvolvidos.

A maior diferença entre as duas teorias talvez consista no ponto de vista através do qual os fenómenos são estudados: na teoria do imperialismo, a atenção incide sobre os países desenvolvidos, sobre as suas transformações económicas, sociais e políticas; na teoria da dependência são estudados fenómenos segundo o ponto de vista e as mudanças dos países subdesenvolvidos. Para a teoria da dependência, a posição assimétrica em que se encontram a parte desenvolvida e a parte subdesenvolvida do mundo resulta do processo histórico de formação do capitalismo mundial, que é responsável pela influência de factores externos aos países subdesenvolvidos, como, por exemplo, a coincidência entre os interesses dos sectores privilegiados e os dos países dominantes (v., a este propósito, Frank, 1970, Cardoso e Faletto, 1979, e Amim, 1977).

A África e o «outro desenvolvimento»¹⁰

O que é que está a acontecer à pobreza? O que é que está a acontecer ao desemprego? O que é que está a acontecer à desigualdade? [...] Se um ou dois destes problemas centrais estivessem a piorar, especialmente se estivessem os três a piorar, seria estranho chamar ao resultado «desenvolvimento», mesmo que o rendimento *per capita* duplicasse [cf. Seers, 1969, p. 3].

A utopia, como elemento normativo, sempre presente nas ideologias dos paradigmas (mito do progresso, crença no sentido da história...), surge na corrente teórica do *outro desenvolvimento* nas preocupações ecológicas, na participação das populações no próprio desenvolvimento. Muitos autores desta corrente prestaram sempre uma atenção particular a África. Um dos mais significativos, François Perroux, já nos anos 50, numa análise precursora e inovadora, individualiza um conceito de desenvolvimento que prevê uma «economia sem escassez e uma sociedade sem coacção», um desenvolvimento nacional, global, integrado, endógeno e multidimensional, e refere-se também, de forma explícita, ao desenvolvimento humano (cf. Galtung *et al.*, 1980, cap. 1). Ora este conceito é multidimensional e apela a outras variáveis, para além da económica. Na década de 60, Perroux (1962) relaciona os conceitos de desenvolvimento e de crescimento económico, distinguindo os progressos ocorridos em determinadas áreas e o progresso em sentido global. É sempre possível verificar os progressos e também os «retrocessos» com ritmos diferentes (já Schumpeter, no seu conceito de desenvolvimento, tinha individualizado criações e destruições). Segundo François Perroux, é necessário considerar o conceito de desenvolvimento, analisando as mudanças estruturais nas diferentes áreas que estão inter-relacionadas. Outro ponto de contacto deste autor com Schumpeter é o facto de os dois acreditarem que a inovação empresarial é a primeira responsável pelo processo de desenvolvimento – que é um processo que sempre traz ganhos e perdas. Analisar os mecanismos das perdas é extremamente importante, porque as alterações provocadas pelo crescimento económico (condição necessária para

o desenvolvimento) devem ser positivas. O desenvolvimento deve, portanto, ser *integrado*, isto é, contemplar as várias dimensões do real, *auto-sustentado*, isto é, através do diagnóstico das potencialidades do país; será definido o que se quer desenvolver, com que hierarquia e quando, *global*, isto é, em todas as áreas, e *endógeno*. Perroux (1981) refere-se explicitamente ao desenvolvimento humano, ao qual Galtung também alude no seu conceito de *self-reliance*, onde distingue as *having needs* (necessidades básicas) das *becoming needs* (identidade e liberdade individual) (cf. Galtung *et al.*, 1980). Trata-se de um desenvolvimento que parte da periferia e que influencia todos os níveis, local, regional e nacional. É, portanto, um desenvolvimento que precisa de controlar os seus próprios recursos (matérias-primas, capital, trabalho e criatividade), com base na solidariedade e na participação. Pensa-se que não se devem sacrificar as necessidades de sobrevivência às *becoming needs*. Enfatiza-se a autoconfiança, a afirmação da própria identidade e a procura de um desenvolvimento baseado nas próprias forças.

Importa lembrar aqui Samir Amim, que, como vimos, se enquadra na corrente neomarxista¹¹ e que trabalhou sobre o conceito de *desconexão*, ou seja, ruptura com o sistema económico mundial, como condição necessária para um desenvolvimento autocentrado. Samir Amim partilha com Galtung e Perroux a posição crítica e ideológica em relação ao mercado e ao capitalismo, a atenção prestada ao desenvolvimento humano e a rejeição do modelo de desenvolvimento eurocêntrico para as periferias (cf. Amim, 1986). Este autor acredita no facto de o desenvolvimento das periferias se prender com modos de acumulação diferentes dos do centro, passando, necessariamente, por uma estratégia que implica a desconexão do sistema económico mundial. O pensamento deste autor africano teve muitos seguidores entre os intelectuais dos anos 60 e 70, evidenciando agora muitas fragilidades, devidas sobretudo às mudanças históricas ocorridas nas últimas décadas no sistema económico mundial. Fica a importância da sua análise como crítica a uma certa ideologia do desenvolvimento e a sua honesta procura de uma alternativa científica, prática e teórica.

Durante os anos 80 a crise económica mundial, que atingiu em particular os países africanos, obriga a uma revisão das políticas económicas aplicadas. O debate em torno da economia do desenvolvimento – muitas vezes confundido com o debate sobre a utilidade e eficácia das

¹⁰ No continente africano, a exigência de afirmação da própria identidade surgiu primeiro e ligou-se, mais tarde, à ideia de desenvolvimento. Pensava-se que, uma vez alcançada a independência política e a autodeterminação das nações, o subdesenvolvimento, fruto de uma ordem internacional injusta, seria superado. Surgem, neste contexto, os teóricos do *outro desenvolvimento* (cf. Murteira, 1988, p. 258).

¹¹ É importante a distinção entre marxismo e neomarxismo porque as duas teorias são em vários aspectos contraditórias entre si (cf. Torres, 1998, p. 21).

políticas económicas aplicadas — pôs em causa a necessidade e a utilidade teórica da disciplina enquanto heterodoxia interdisciplinar. Ao mesmo tempo a ortodoxia neoclássica ocupa o terreno das organizações internacionais e das universidades em nome do rigor científico e da eficácia. Neste período, os debates à volta do desenvolvimento preocupam-se, sobretudo, com o crescimento económico e com as políticas macroeconómicas, sem dar atenção aos efeitos que a aplicação das várias políticas económicas iria ter nas populações. Os resultados orçamentais, quando foram satisfatórios, foram-no à custa de graves impactos nas populações¹².

Como já foi referido, os anos 60/80 foram palco de uma certa dose de confusão teórica acerca do desenvolvimento e das suas práticas, o que contribuiu para enfraquecer a economia do desenvolvimento e consolidar a supremacia do paradigma neoclássico estático e a-histórico. Contudo, a experiência das últimas décadas mostra que a abordagem neoclássica, apesar de algum avanço teórico, não consegue encontrar respostas para os problemas que o processo de desenvolvimento coloca, de maneira mais inquietante, no continente africano. Isto justifica o retorno ao interesse pela problemática do desenvolvimento, que, no fundo, necessita de novas reflexões sobre o mercado, a empresa, a organização, a racionalidade, na tentativa de construir uma economia ligada à sua dimensão histórica, social e mesmo ética (cf. Beaud e Dostaler, 1993, e Sen, 1987).

O facto de a economia do desenvolvimento ser muitas vezes assimilada às práticas de política económica não ajuda à definição de novas posições teóricas e, no quadro da actual mundialização, impede a procura de um maior compromisso entre a economia do desenvolvimento, a economia internacional e outras ciências sociais, como a antropologia e a sociologia. Os clássicos entendiam que a economia política

¹² Uma explicação teórica da falência dos modelos aplicados em África nos anos 70 encontra-se em Hirschman (1984), que propõe uma tipologia das teorias do desenvolvimento a que vamos fazer referência com o apoio de Torres (1998, p. 20). Hirschman serve-se de dois conceitos: o de «monoconomismo», ou seja, a crença na existência de uma só ciência económica válida em qualquer tempo e lugar, e o de «reciprocidade das vantagens», quer dizer, a convicção de que em todas as relações bilaterais entre países há sempre vantagens mútuas. Consoante a rejeição ou a aceitação destes conceitos, segundo o autor, diferenciam-se quatro tipos de teorias: (a) a ortodoxia clássica, que acredita nos dois conceitos; (b) as teorias neomarxistas e dependentistas, que rejeitam os dois postulados; (c) a teoria marxista, que reconhece o monoconomismo e rejeita a reciprocidade das vantagens; (d) a economia do desenvolvimento, que recusa o postulado da universalidade mas aceita o da reciprocidade das vantagens. Hirschman, perante o drama económico e político dos países do Terceiro Mundo, chega a preconizar o fim da economia do desenvolvimento.

propunha uma forma de pensar pluridimensional e a economia do desenvolvimento procurou ser fiel a essa tradição. Nos dois casos, a evolução das economias africanas foi interpretada como pondo em causa os conteúdos não económicos que faziam parte de uma concepção de desenvolvimento como um objectivo universal (cf. Latouche, 1986). Assim, em poucos anos, no continente africano passou-se da confiança no socialismo à confiança no liberalismo, da importância da construção das economias nacionais à crença cega no mercado mundial, da necessidade da intervenção do Estado na economia à ideia obsessiva e prioritária da redução do papel do Estado. O Estado em África tem características peculiares. A gestão do poder deve ser entendida no contexto histórico dos valores e das identidades locais para se perceberem as suas formas de resistência. A ausência de reflexão sobre a especificidade do Estado, do político e do económico em África explica a falência da maioria das teorias de desenvolvimento e dos modelos teóricos aplicados. Parece, portanto, necessário abrir o debate a novos campos de reflexão pluridisciplinar que explore a importância da contextualização da problemática do desenvolvimento ao mesmo tempo que se preocupe em não cair em explicações culturalistas, que muitas vezes desfavorecem a reflexão teórica sobre o desenvolvimento para todos os países do planeta. É neste sentido que interpretamos os recentes estudos sobre a complexidade (cf. Morin, 1983, e Louçã, 1997), sobre a metodologia em economia (cf. Hibou, 1998, e Beneria, 1995), sobre a necessidade de retornar à tradição da economia política (cf. Nelson, 1987, e Caldwell, 1993) e sobre as desigualdades que questionam as discriminações de poder entre grupos (cf. Folbre, 1995).

A actual teoria económica do desenvolvimento, seja ela ortodoxa ou pluridisciplinar, precisa de ser regenerada com abordagens e campos de análise de âmbito mais global com o objectivo de reconceptualizar o que na realidade já existe, de maneira a tornar possível que os grupos e os povos que são excluídos dos processos políticos e económicos se vejam reconhecidos como seres humanos.

Nos anos 90, a nível das grandes organizações internacionais, a necessidade de pôr o indivíduo no centro das preocupações torna-se mais premente: *qual é o sentido do crescimento se não se traduz na vida das pessoas?* (cf. PNUD, 1995). Esta mudança de perspectiva deve-se, em grande parte, à constatação de graves problemas sociais que os programas de ajustamento estrutural, aplicados em vários países da periferia, tinham originado.

Hoje em dia o mercado é global e articulado através de um sistema de «cidades-mundo» – centros globais de acumulação e controlo de capital (cf. Friedmann, 1996). Mas é também verdade que a periferia do mundo compreende cerca de 60% da população mundial e a tentativa de dar respostas a este drama da exclusão e da pobreza dos países das periferias justifica o aparecimento do paradigma do desenvolvimento alternativo, ideologia que se opõe à doutrina dominante, cujo modelo é criticado. O objectivo deste desenvolvimento alternativo é conferir ao indivíduo o papel de actor principal do sistema. Isto só se consegue através das formas de resistência diária e de luta política que insistam nos direitos da população como seres humanos, cidadãos e pessoas, e procurem compreender os seus poderes criativos por dentro. O objectivo central é a sua inclusão num sistema reestruturado que não os torne redundantes. Se o capitalismo, assim transformado, continuará a chamar-se capitalismo, é apenas uma questão teórica. Dadas as muitas variantes históricas do capitalismo, talvez seja uma questão pouco importante (id., *ibid.*, p. 2). Um aspecto importante do desenvolvimento alternativo é o facto de compreender um processo de *empowerment*¹³ social e político que tem como objectivo, a longo prazo, a reestruturação do poder na sociedade. As intervenções do Estado seriam, assim, mais controláveis devido ao facto de a sociedade civil «gerir os próprios assuntos, tornando, por exemplo, o negócio empresarial socialmente mais responsável» (id., *ibid.*, p. 32).

A atenção é dada às unidades domésticas¹⁴ e à protecção dos interesses dos sectores *disempowered*, entre os quais as mulheres e as gerações futuras no espaço local, regional e nacional, que seja capaz de provocar, a longo prazo e através da acção política, uma transformação a nível global.

Nos anos 90, muitos países prepararam relatórios sobre o desenvolvimento humano, enquanto outros prepararam estratégias nacionais de desenvolvimento humano, ao mesmo tempo que ocorria uma série de conferências mundiais sobre problemáticas ligadas a este tema. Recentemente, e pela primeira vez, em 1995 o relatório anual do PNUD sobre o desenvolvimento humano inclui dados estatísticos desagrega-

¹³ O termo é de Friedmann e identifica a política e a prática de desenvolvimento alternativo que focam a importância das associações que têm a capacidade de influenciarem o poder político.

¹⁴ A unidade doméstica é definida como «um grupo de pessoas vivendo sob o mesmo tecto e comendo da mesma panela» (cf. Friedmann, 1996, p. 50). O autor considera a unidade doméstica «a mais pequena unidade da sociedade civil política e económica e uma unidade de tomada de decisões quotidianas» (id., *ibid.*, p. 50).

dos por sexo para captar melhor as incidências que as políticas aplicadas têm em relação a grupos particulares, entre os quais as mulheres, que constituem um dos contingentes mais importantes para o processo de desenvolvimento. O índice tem as limitações típicas devidas aos critérios de construção do indicador, a que o IDH (índice do desenvolvimento humano) desagregado, como os outros indicadores, não se subtrai. Além disso, o debate a nível mundial acerca dos graves problemas sociais que afectam o nosso globo – de maneira mais preocupante sobretudo nos ditos LDC (*less developing countries*), muitos dos quais se encontram na ASS (África subsariana) – parece não ter contribuído de maneira eficaz para resolver nenhum dos grandes problemas sociais que afligem grande parte das populações dos países africanos.

As sociedades do continente africano vivem uma situação de grave marginalização e instabilidade política que parece acentuada pelo actual contexto de globalização. O caso de Cabo Verde é classificado pelas NU como tendo 45% da população em condições de pobreza, sendo 30% pobres e 15% muito pobres.

Construir uma problemática implica escolher um paradigma, uma matriz teórica para o desenvolvimento¹⁵. É bastante clara, no estado actual da teoria do desenvolvimento, a dificuldade de fazer uma tal escolha. O paradigma do desenvolvimento está mais uma vez em construção e talvez a definição da problemática, nesta época histórica, só possa ser intuitiva, uma vez que as características clássicas da economia de mercado, como o investimento, a poupança, etc., se apresentam, cada vez mais, como concepções abstractas. No caso específico de Cabo Verde, muitas vezes essas dimensões clássicas da economia parecem não existir ou existir com conteúdos diferentes dos que legitimam a sua utilização em contextos ocidentais. Assim, o que talvez seja útil fazer é focar questões reais. É o que será feito na segunda parte deste livro, onde se fala de um grupo de actores sociais e das suas empresas, que agem como consumidores, como investidores e que de facto acumulam riqueza. O objectivo desta incursão na economia e na sociedade real cabo-verdiana é o de fornecer informação sobre a especificidade dos actores no contexto em análise.

Se a economia pode ser definida informalmente como «o estudo das relações sociais e dos processos que regem a produção, a distribuição e a troca dos requisitos da vida humana» (Hodgson, 1997, p. 8) e, seguindo a definição de Schumpeter, como «um processo único que

¹⁵ V., a este propósito, Ferreira de Almeida e Madureira Pinto (1976).

ocorre em tempo histórico e num contexto de perturbações» (Schumpeter, 1959, p. 76), então ela deve procurar tratar aspectos da vida humana. A realidade económica está necessariamente embutida em relações sociais mais amplas, na cultura e nas instituições e as fronteiras reais entre economia e sociedade são difusas e pouco claras. Neste sentido, tratarei de analisar aspectos da realidade, para além dos económicos, com a ajuda de instrumentos e categorias de análise também de outras disciplinas. No estudo de caso sobre *rabidantes* utiliza-se a categoria analítica de género que auxilia a compreensão destes actores empresários. A abertura pluridisciplinar é promissora quando favorece a compreensão do objecto de estudo, como neste caso.

Por outro lado, não parece que, isolado, o pensamento económico seja capaz de gerar um novo paradigma de desenvolvimento. Os problemas do desenvolvimento são problemas de mudança, isto é, grandes transformações estruturais que só podem ser tratadas a longo prazo e cuja análise exige o recurso a saberes pluridisciplinares, porque dizem respeito a todo o conhecimento científico.

Trajectórias económicas da inserção da África no sistema mundial

Para situar o problema do desenvolvimento dos países do continente africano acho fundamental considerar um dos acontecimentos que mais influenciaram as relações entre países e a estrutura do sistema económico mundial no período do capitalismo oligopolista – definido pelos autores marxistas como a época do imperialismo: a conquista e a colonização da África por parte de algumas potências europeias.

O ano de 1870 representa um ano fundamental, que marca a tendência geral das potências europeias para assegurarem o controlo das suas próprias áreas de influência ou para adquirirem novas áreas. Isto acontece numa fase de redução do predomínio económico britânico e de competição crescente entre novos e velhos países industriais e ao mesmo tempo justifica-se com uma onda nacionalista em França depois da derrota com a Prússia, a descoberta de minas de ouro e diamantes no Transval, o entusiasmo com os sucessos da tecnologia depois da abertura do canal de Suez, que legitimava a esperança de construção de grandes obras nos territórios, as descobertas

geográficas e também a actividade de missionários católicos e protestantes¹⁶.

Desde o princípio do século XIX, a África pertencia parcialmente e com uma função bem específica ao sistema económico mundial. O maior comércio com a Europa – além de algumas transacções de quantidades limitadas de ouro, marfim e outros bens de luxo – era o comércio triangular (o essencial do comércio situa-se entre 1750 e 1860) que ligava a África – fornecedora de escravos – à América – produtora de metais preciosos e especiarias – e à Europa ocidental (cf. Hugon, 1999, p. 27). Nesta época pode dizer-se, com Samir Amim (1977, p. 34), que a África tinha a função de «periferia da periferia».

A economia do continente era caracterizada por uma agricultura sobretudo de subsistência e por um comércio local e a longa distância. O comércio a longa distância e regional era feito por grupos particulares que, no caso do comércio regional, correspondiam a uma divisão do trabalho subordinada à estrutura social da aldeia, baseada na linhagem. Nas sociedades de linhagem, *segmentárias* (cf. Evans Pritchard, 1964), a circulação dos bens efectuava-se sob a forma de prestação dos mais jovens aos mais anciãos e de redistribuição dos anciãos aos mais jovens (cf. Pouillon, 1978, cap. IV) e era organizada segundo as regras do parentesco (cf. Meillassoux, 1975, Balandier, 1971, e Rey, 1976). No caso do comércio a longa distância, tratava-se de grupos cujo poder coexistia com o poder do chefe da aldeia e dos mais velhos. Nos lugares onde o comércio era mais intenso apareciam estruturas políticas centralizadas e complexas – a que Evans Pritchard (1964) chama «sociedades estatizadas» –, com a própria aristocracia, o próprio exército e onde se realizavam lucros importantes através do comércio (de ouro, noz de cola e escravos) (cf. Coquery Vidrovitch, 1985, e Hugon, 1999), como era o caso dos grandes «impérios» da África ocidental (Gana no século XI, Mali no século XIV, Songai e Bounou no século XVI), enquanto outros «impérios» tinham uma base económica assente essencialmente num tributo (Estado Wolof, no Senegal, Haoussa, na Nigéria, ou Merina, em Madagáscar, do século XVI ao século XVIII) (cf. Hugon, 1999).

Na realidade, o comércio triangular tornou os Estados mais fortes, promoveu a estratificação social e deu origem à intensificação de outros tipos de comércio, em particular na África ocidental, a partir da segunda metade do século. Cabo Verde constituía, neste período, uma

¹⁶ Para uma discussão mais aprofundada, cf. Volpi (1994), pp. 109 e segs.

plataforma logística de apoio para o comércio triangular (cf. Andrade, 1995, p. 180, e Carreira, 1964, p. 370). Os comerciantes europeus raramente penetravam no interior, limitando a sua própria actividade a trocas de armas e tecidos por marfim, borracha e outros produtos tropicais. As relações com os produtores, os transportes e as intermediações eram feitas por africanos que, não dispoendo de capital, recebiam as mercadorias ocidentais como antecipações e forneciam só mais tarde os produtos para a exportação. Para terem uma cobertura dos riscos desta operação, os comerciantes europeus carregavam entre 50% e 100% o preço das mercadorias, conseguindo, assim, lucros muito elevados. Os rendimentos dos comerciantes africanos eram reduzidos por tributos e impostos estabelecidos pelos governos africanos ou, como no caso do reino de Daomé e no delta do Níger, existia um monopólio do comércio que fornecia ao Estado receitas elevadas (cf. Colson, 1981, pp. 75-81).

É certo que esta dinâmica ocorre de maneira diferente nas várias regiões africanas, embora os resultados do processo de periferização iniciado depois de 1870 sejam semelhantes em todo o continente¹⁷. Substancialmente continua a produção de bens primários como forma de produção exclusiva ou predominante, as estruturas sócio-económicas tradicionais são enfraquecidas, as culturas tradicionais são feitas para a exportação (*cash crops*), em suma, a economia de mercado estende-se e tende a eliminar as estruturas de redistribuição tradicionais que tinham grande importância, por exemplo, em situações climáticas desfavoráveis. Nas colónias portuguesas e na África austral, as terras são expropriadas ou adquiridas a preços irrisórios por empresas europeias que as exploram a favor do centro. As redes de comércio interno, regional e inter-regional modificam-se em função da definição das fronteiras coloniais e das deslocamentos das populações, assim como da reorganização da produção. As vias de comunicação são construídas a pensar no comércio internacional, penalizando as comunicações entre regiões internas.

O período após a primeira grande guerra, com a crise dos anos 30 e as consequências da segunda grande guerra, estabelece as bases de uma nova fase do capitalismo e da estrutura do sistema mundial que dura até aos anos 70 – ou, segundo alguns, até aos anos 80. Esta fase do capitalismo é caracterizada pela divisão do mundo em dois blocos,

¹⁷ Sobre a organização do processo de periferização e as diferentes formas que tomou nas várias partes do continente, v. Amim (1977), pp. 352 e segs., e Wallerstein (1985), pp. 52 e segs.

pela supremacia dos EUA sobre os outros países do centro, pelos novos mecanismos de controlo dos mercados mundiais e das economias nacionais que levam a que se fale de capitalismo regulado, pela conquista da independência por parte de todas as colónias.

A divisão da economia mundial em dois blocos teve consequências económicas nos fluxos do comércio internacional e provocou uma tendência para a maior integração económica entre países que pertenciam a um ou outro bloco. Os países dominantes dos blocos – EUA e União Soviética – desenvolvem a indústria militar, que vai absorver uma parte elevada dos recursos (cf. Volpi, 1994, pp. 118-119). Os EUA saem fortalecidos da segunda grande guerra não só pelo enfraquecimento de outros países, vitoriosos ou vencidos, mas também por razões económicas internas: durante a guerra, o produto interno aumentou e, com este, a produtividade e a acumulação; o mercado financeiro interno estava em crescimento, assim como o volume das reservas de ouro. Acordos internacionais, como o de Bretton Woods e os ligados ao Plano Marshall, estabelecem a hegemonia americana no Ocidente. Dos acordos de Bretton Woods nasce o FMI, que tem o papel de regular o sistema monetário internacional, com a condição de os países devedores adoptarem políticas económicas consideradas coerentes com o objectivo do equilíbrio e da estabilidade dos preços, de maneira que o Fundo possa exercer o controlo sobre os processos de reprodução capitalista dos vários países, sob a direcção dos EUA, que possuem a maioria das suas quotas. Os EUA tornam-se, assim, nos anos 50/70 um banco central que cria moeda, regula a expansão do crédito e se ocupa da intermediação monetária. O dólar torna-se o meio de pagamento universalmente aceite e da sua estabilidade depende a estabilidade dos câmbios e a continuidade dos fluxos de mercadorias e capitais. A posição dos EUA neste período remete para a situação da Grã-Bretanha no século XIX. É este o período em que entram em cena as ETN, com capital essencialmente americano e operações que abrangem vários países e que são organizadas à escala mundial. As ETN instalam-se nos países da periferia e controlam as fontes de produção de matérias-primas e nos mercados de escoamento superam as barreiras aduaneiras (id., *ibid.*, p. 119). Em 1970 calcula-se que cobrissem 55% das exportações mundiais (cf. Arrighi, 1978, p. 71). A hegemonia dos EUA não se traduz num império formal, mas, ao contrário da hegemonia britânica do século XIX, introduz novos elementos nos mecanismos de regulação do mercado mundial representados pelo poder de organizações internacionais.

Segundo dados das NU, em 1963, as exportações americanas para os países «subdesenvolvidos» da periferia representavam antes da guerra 17,2% do total das importações, passaram em 1948 a 32,1% e em 1960, quando a reconstrução europeia estava terminada, a 25,8%. Além disso, 68% do movimento de longo prazo de capitais para a periferia eram formados por doações e investimentos públicos e privados dos EUA. No quadro da reconstrução do mercado mundial, a existência dos impérios coloniais, que orientavam as trocas entre colónias e metrópoles, representava um obstáculo que os EUA queriam eliminar. Se, por um lado, pode dizer-se que a hegemonia americana foi uma condição favorável à descolonização e à emergência de uma tendência de reestruturação das relações entre centro e periferia segundo um modelo parecido com o do período de hegemonia britânica até aos últimos trinta anos do século XIX (cf. Arrighi, 1978, pp. 77 e segs.), por outro lado, é evidente que também as influências ideológicas do bloco «socialista», assim como o apoio económico, político, diplomático e militar, contribuíram para o processo de descolonização ou para a ruptura de relações de dependência. Com efeito, a política de «ajuda ao desenvolvimento» tinha uma orientação cujo objectivo era evitar que uma ou outra área da periferia caísse sob a hegemonia da potência rival.

A descolonização, na sua quase totalidade, acontece nos anos que se desenrolam entre o fim da guerra e a primeira metade dos anos 60. No entanto, as colónias portuguesas – as primeiras a terem sido colonizadas – tiveram de esperar por meados dos anos 70 para abraçarem a independência.

Durante os anos da descolonização e do nascimento da economia do desenvolvimento existe uma notável convergência e homogeneidade das posições teóricas e das propostas políticas dos principais autores e uma quase uniformidade nas estratégias de desenvolvimento para os novos países independentes (cf. Nurske, 1972, Lewis, 1973 e 1981, Prebish, 1959, Myrdal, 1971, e Singer, 1966). A influência do pensamento keynesiano nas universidades e nas organizações internacionais contribuiu para formar um ambiente cultural favorável ao tratamento dos problemas das economias «subdesenvolvidas» fora dos parâmetros teóricos neoclássicos.

Um importante papel é, em geral, atribuído ao modelo de Harrod-Domar: este modelo de crescimento relacionado com o problema keynesiano do pleno emprego torna-se um modelo de desenvolvimento quando se assume como objectivo um valor desejado de crescimento

que depende – com um coeficiente de capital constante – do volume da poupança e, logo, da acumulação do capital. Este modelo pode ser criticado pelo facto de considerar o capital uma constante e por considerar exclusivamente o capital físico, excluindo o capital humano. Além disso, a crítica mais significativa consiste em contestar a igualdade dos conceitos de crescimento económico e de desenvolvimento.

Os modelos de tipo neoclássico, como o de Solow, embora analiticamente diferentes (com coeficiente de capital variável), têm como objectivo de desenvolvimento o crescimento do produto e também identificam o capital com o capital físico. Outras importantes abordagens teóricas deste período são os modelos dualistas (cf. Lewis, 1973) e as teses dos estruturalistas latino-americanos. Estes últimos¹⁸ contestam a explicação da inflação endémica dos países latino-americanos como fenómeno exclusivamente monetário. As duas correntes dão origem a estratégias que acham necessária a expansão do núcleo capitalista dos países, focando o problema da industrialização.

As abordagens que referimos podem encontrar-se nas políticas aplicadas na maioria dos países da periferia nos vinte anos a seguir à segunda grande guerra e correspondem às aspirações nacionalistas dos governos e das classes dirigentes dos países da América Latina que nos anos 30 tinham iniciado um processo de industrialização, como o Brasil, a Argentina e o México, assim como os países africanos de recente independência. Nos anos 60 esta relativa homogeneidade das políticas aplicadas dá lugar a uma diferenciação entre países com economias «orientadas para o interior» e economias «orientadas para o exterior» (cf. Volpi, 1994, p. 169). Desta diferenciação nasce uma literatura económica que acredita que as experiências feitas confirmam a validade da teoria neoclássica do comércio internacional e da liberalização comercial como um dos elementos fundamentais para uma estratégia de desenvolvimento. Ao mesmo tempo, a persistência do desemprego e da pobreza de massas estimula o nascimento, pela mão de teóricos e de organizações internacionais (como a Organização Internacional do Trabalho – OIT), da teoria das necessidades fundamentais (*basic needs*), que, embora não tenha dado origem a modelos orgânicos, como as teorias precedentes, teve uma grande importância para privilegiar problemas como a necessidade de uma diferente distribuição dos recursos nos serviços sociais, que nos decénios sucessivos iriam influenciar os

¹⁸ Nesta definição têm sido incluídos muitos autores de diferentes orientações que têm em comum a atenção que conferem aos aspectos estruturais da economia e, em particular, à ausência ou ao mau funcionamento dos mercados.

projectos de desenvolvimento das organizações internacionais, como o BM (Banco Mundial), nos anos 70, que durante um certo período (durante a presidência de McNamara) tentou combinar os objectivos produtivos com os objectivos sociais através de projectos agrícolas integrados (id., *ibid.*, p. 170).

O agravamento dos desequilíbrios internos dos países da periferia nos anos 80 obriga os economistas e as organizações internacionais a preocuparem-se com os problemas da estabilização e surgem críticas importantes sobre as estratégias adoptadas nos anos precedentes. No mundo académico os keynesianos tinham perdido a sua hegemonia, o estruturalismo tinha sido criticado de várias maneiras a favor dos modelos neoclássicos do equilíbrio geral, da economia do bem-estar e da macroeconomia monetarista. Ao mesmo tempo, os pressupostos teóricos da teoria neoclássica parecem já não precisar de conceitos apropriados para os problemas do subdesenvolvimento, diferentes dos modelos que servem para o capitalismo desenvolvido. Desta maneira veio a faltar, segundo Hirschman (1983), a legitimidade que Keynes oferecia à especificidade da economia do desenvolvimento, isto é, à necessidade de um conjunto conceptual apropriado aos problemas dos países periféricos menos desenvolvidos¹⁹.

A receita proposta inclui a eliminação das medidas proteccionistas, a liberalização do comércio interno, a desvalorização do câmbio, a contracção da despesa pública, a privatização das empresas públicas. Tudo isto encontra a sua completa e radical expressão nos programas de ajustamento estrutural do Fundo Monetário Internacional e do Banco Mundial, aos quais é condicionada a concessão de empréstimos a breve e longo prazo que se tornam vitais para os países periféricos, altamente endividados.

O *Washington consensus*, isto é, o paradigma ideológico sobre o qual as estratégias do BM e do FMI se consubstanciam, consiste em providenciar uma fórmula técnica, universal e puramente economicista para o desenvolvimento que se apoia nas actividades do sector privado e na eficiência do mercado. Se, por um lado, o *Washington consensus* teve e continua a ter uma grande importância na monitorização do processo de desenvolvimento dos países africanos, por outro lado, as reduções orçamentais afectaram gravemente sectores vitais das popu-

¹⁹ Muitos autores inspiraram-se na análise keynesiana para estudarem problemas de desenvolvimento. A pertinência dos conceitos keynesianos no caso das economias dos países subdesenvolvidos tem sido, nos anos após a guerra, posta em dúvida (cf. Perroux, 1981).

lações mais desfavorecidas, o estímulo às culturas tradicionais de exportação levou a um abandono das produções alimentares, aumentando a dependência externa, os cortes ao crédito afectaram sobretudo as pequenas e médias empresas, a redução do emprego no sector público fez aumentar a pobreza urbana e as privatizações descontroladas beneficiaram pequenos grupos e capitais estrangeiros. As críticas não nascem só fora do paradigma neoliberal, mas também de correntes ultra-liberais que sublinham a distorção, provocada pela ajuda, dos mecanismos do mercado livre e a necessidade de uma «nova arquitectura» institucional e financeira mundial. Na opinião de alguns, a verdade é que, em nome do ajustamento estrutural, a África subsariana se tornou um laboratório de engenharia social durante e depois do período da guerra fria (cf. Oppenheimer, 2000, p. 4).

É difícil, dada a opacidade da informação, avaliar inteiramente os efeitos das medidas de ajustamento aplicadas que, por outro lado, têm de ser contextualizadas. A única constatação evidente é que os programas de austeridade aplicados na África subsariana e, em geral, nos países em vias de desenvolvimento têm penalizado os mais pobres e certos grupos mais vulneráveis²⁰.

O objectivo do *Washington consensus* era providenciar uma fórmula técnica e universal para o desenvolvimento que se apoiasse na eficiência dos mercados. Há autores, no entanto, que acham que o erro do *Washington consensus* está no facto de ter privilegiado a liberalização financeira antes de regulamentar os mercados e que os programas de liberalização deveriam ser considerados meios para atingir mercados mais competitivos, e não fins em si mesmos, como, aliás, são considerados e postos em prática (cf. Stiglitz, 1998c)²¹.

²⁰ Na definição de Hugon (1999), os grupos mais vulneráveis são os grupos excluídos das redes de solidariedade (com base no parentesco ou outro), dos sistemas públicos de segurança, segurança social e codificação.

²¹ Críticas recentes ao *Washington consensus* de Joseph Stiglitz e outros autores (cf. Dünne, 1999, e Wolffe, 1999) apontam para uma redefinição do conceito de desenvolvimento, considerando-o alargado a novos objectivos que vão além do simples aumento do PIB. Na opinião de Stiglitz, ex-vice-presidente do Banco Mundial, os governos deverão assumir um papel importante na correcção dos chamados «fracassos do mercado», e é por este motivo que tem sido chamado por alguns o «novo Keynes» do Banco Mundial. O discurso deste autor nasce num contexto histórico-institucional em que o Japão tem assumido posições doutrinárias sobre o conceito de desenvolvimento que têm ganho notoriedade no pensamento económico internacional. As instituições japonesas têm tido um papel importante no sucesso dos «tigres asiáticos» e sublinhado a importância do papel do Estado nas estratégias de desenvolvimento. É a partir daqui que Stiglitz afirma a incapacidade do *Washington consensus* para compreender tanto o milagre asiático como a recente e

Este conjunto de críticas, conhecidas como *post-Washington consensus*, não evidencia com certeza nenhuma ruptura paradigmática. Elas inserem-se, pelo contrário, no seio do paradigma dominante e das suas adaptações às crises com um discurso ainda essencialmente ortodoxo. O *post-Washington consensus*, dando mais importância às especificidades locais do que o consenso anterior, continua, mesmo assim, a fornecer uma receita universal que tira peso político à economia política do desenvolvimento²².

Na prática e em geral, as políticas de ajustamento estrutural aplicadas na África subsariana conduziram a um agravamento da grande maioria dos indicadores sociais.

Se os resultados que têm sido obtidos a nível do crescimento são fracos, são fortemente negativos a nível dos serviços sociais essenciais. A maioria dos países conhece uma regressão económica e social.

Contudo, a filosofia de intervenção do Banco Mundial em África é a mesma desde os anos 80, apesar das críticas mais recentes. Como acontecia com os colonizadores, o Banco Mundial adoptou e mantém uma imagem simplificada do continente africano e uma abordagem normativa das suas realidades complexas (cf. Hibou, 1998).

As numerosas críticas sobre os efeitos do ajustamento estrutural na África subsariana têm sido mais desenvolvidas a partir dos anos 90 e têm incidido sobretudo na ausência de análise sócio-política. Hibou (1998, pp. 104-107) acredita que não se trata só de criticar o excessivo

grave crise de 1997. As críticas pesadas à maneira de aplicar os modelos matemáticos sem fazer estudos apropriados por parte, por exemplo, do FMI, no âmbito do qual, como salienta, «até há casos de missões que tinham os seus relatórios prontos antes sequer de visitarem o país em causa» (Stiglitz, 2000, p. 2), servem para sublinhar a necessidade de novas estratégias de desenvolvimento que tenham o objectivo de transformar a sociedade, de criar novo capital social, e procurem criar as condições necessárias para a passagem das instituições tradicionais a instituições mais adequadas. Estas estratégias devem estruturar o futuro dos países a médio e longo prazo, de maneira a levarem os indivíduos a identificarem-se com os seus objectivos e a evitarem que o desenvolvimento seja imposto do exterior. A importância dos mercados financeiros na canalização das poupanças das famílias deve levar à sua regulamentação e à transparência que actualmente falta. Em síntese, a crítica de Stiglitz tem a ver com a tentativa de explicar a crise asiática e com a necessidade de ver o desenvolvimento como um processo global que tenha em conta também elementos qualitativos da vida das pessoas. É difícil não pensar que, emanando de pessoas com um grande peso institucional, estas críticas talvez tenham de ser consideradas estratégicas do ponto de vista político-institucional, não tanto para o debate teórico sobre o desenvolvimento, mas sim para a hegemonia ideológica dentro do próprio Banco Mundial (cf. Wade, 1996).

²² Segundo Hibou (1998, p. 103), as políticas de apoio ao desenvolvimento do Banco Mundial continuam a ser uma *anti-politics machine*.

economicismo que os modelos utilizados incorporam, mas a construção económica altamente normativa das reformas, que tem o efeito de influenciar mais os comportamentos e as oportunidades internas de enriquecimento do que as políticas económicas e o modo de inserção na economia internacional. A atitude «filosófica» do Banco Mundial, segundo esta autora (*ibid.*, p. 111), negligencia outras hipóteses da teoria do comércio internacional, como o facto de em certas circunstâncias o proteccionismo poder favorecer o crescimento, encorajando as exportações, hipótese rejeitada pelo Banco Mundial, que evoca a fraqueza das indústrias nos países africanos e a insuficiência de informação. É assim que o Banco Mundial rejeita a nova teoria internacional²³, porque ela obriga a aceitar o abandono das normas das vantagens comparativas e da concorrência perfeita e, portanto, da norma da livre troca. Os promotores das reformas na África subsariana também não consideram o debate de outras teorias recentes sobre o desenvolvimento nos países industrializados²⁴ que demonstram como as políticas económicas exteriores estão cada vez mais ligadas a objectivos não económicos, como, por exemplo, a identidade nacional, a paz e a estabilidade internacional ou nacional. Esta ideia é de facto rejeitada, em particular, para a África.

Com este pano de fundo cheio de dificuldades sobre a problemática do desenvolvimento no seio da ciência económica, quer a nível conceptual, quer a nível das estratégias, tem de se esclarecer que as dificuldades não se ficam por aqui, sendo que, como foi realçado, as dúvidas se situam no núcleo da disciplina. Neste sentido, abrangem também a teoria do empresário e o conceito de informalidade, ambos fundamentais para situar o estudo de caso sobre *rabidantes* em Cabo Verde.

O empresário agente do desenvolvimento

Duas das características mais acentuadas do sistema económico mundial actual são, por um lado, a confiança generalizada em modelos de desenvolvimento que tendem a reduzir o papel do Estado na eco-

²³ V., por exemplo, Brander e Spencer (1983 e 1984, cits. in Hibou, 1998, p. 106), Dixit (1997), Helpman e Krugman (1985 e 1989, cits. in Hibou, 1998, p. 106) e Krugman (1984, cit. in Hibou, 1998, p. 106, e 1987).

²⁴ V., por exemplo, Bhagwati (1987 e 1988) sobre as medidas de compensação, Dnis (1985, cit. in Hibou, 1998, p. 106) e Godley (1982, cit. in Hibou, 1998, p. 107), da nova escola de Cambridge, e Cooper (1987) sobre a política económica externa como política estrangeira.

nomia e, por outro, a preocupação com a abertura das economias nacionais à competição no mercado mundial. Neste panorama, e dentro do paradigma normativo da economia de mercado – que configura o sistema económico mundial –, a figura do *empresário* como agente estratégico de desenvolvimento torna-se a figura central²⁵.

²⁵ A ciência económica tem abordado ao longo do tempo a questão do empresário de maneira diferente. No século XVIII, Cantillon formula a primeira teoria sobre esta importante figura, definindo-a como um especulador cuja remuneração se justifica pelas situações de risco que tornam o lucro incerto. No século XIX, Say afirma que o empresário coordena os factores de produção (terra, capital e trabalho) e ocupa-se de redistribuir o lucro entre cada um deles. O seu salário é, deste modo, o que sobra do lucro depois de ter remunerado todos os factores de produção e justifica-se pela actividade de coordenação e de tomada de decisão, pelo juro do capital investido e como prémio pelo risco da empresa. O trabalho deste autor, que influenciou numerosos trabalhos futuros (nomeadamente Schumpeter, 1961 [1934]), demarca nitidamente a diferença entre capitalista e empresário. Já no princípio do século XX, Hawley, economista americano, com base na teoria ortodoxa da produção, identifica um factor de produção além da terra, do capital e do trabalho. Este factor esquecido, segundo ele, é a empresa e a sua função é encarada como «a assunção da responsabilidade nos empreendimentos industriais» (Hawley, 1907, cit. in *The New Palgrave...*, 1988). A empresa não é entendida como outro factor ou meio de produção, mas mais como uma força motivadora. O empresário assume a responsabilidade, num ambiente incerto, do processo de produção e torna-se, assim, o proprietário do produto. A compensação do empresário justifica-se pelo risco suportado e pela responsabilidade devida à incerteza do resultado do processo de produção, que se desenvolve num ambiente incerto. O empresário, para este autor, utiliza os meios de produção postos à sua disposição e decide o que fazer; o seu poder legitima-se porque tem o direito de propriedade sobre os produtos criados. Da mesma opinião é Knight (1921, cit. in *The New Palgrave...*, 1988): o papel principal do empresário é o de tomar decisões num ambiente incerto. A partir da teoria schumpeteriana, o empresário torna-se o agente principal da produção e da distribuição. A combinação óptima dos factores de produção deve considerar como, o quê, onde produzir e quando o produto deve ser produzido e distribuído. Ao introduzir o factor de incerteza do ambiente, ele faz uma distinção também entre este factor e o risco, sendo o risco definido como um evento conhecido, ao contrário da incerteza, em que a verificação de uma ou outra probabilidade é absolutamente desconhecida. Esta diferenciação é a base da crítica das teorias do lucro. Se as mudanças são conhecidas, pode calcular-se exactamente o risco, mas um ambiente incerto pode provocar graves mudanças no sistema. Neste caso, alguém tem de assumir a responsabilidade de agir num tal ambiente. É a sua incerteza que determina o papel de responsabilidade nas tomadas de decisão. O empresário recebe, assim, o lucro puro residual como compensação pela responsabilidade na tomada de decisão.

Na década de 70, Kirzner (1973), economista austríaco, elaborou uma teoria sobre o empresário como árbitro e agente equilibrador. Kirzner escreve no contexto da economia austríaca, isto é, num contexto de desequilíbrio que obrigava a criticar a microeconomia ortodoxa dos equilíbrios e a procurar novas vias de interpretação dos factos económicos. A escola austríaca, a que Kirzner pertence, rejeita a análise clássica do equilíbrio. A acção humana é vista como a resposta à definição de Robbins (1968, pp. 3-14) da problemática económica. Reconhece-se que o empresário é um agente «atento às oportunidades», que adquire as informações e estrutura os próprios planos, em lugar de considerar o seu *optimum* em termos de mercado, segundo a teoria robbinsoniana. É esta a chave para a com-

Um autor que fornece uma contribuição fundamental para o estudo do empresário e da sua função no desenvolvimento é Joseph Schumpeter. O ponto de partida da teoria do desenvolvimento deste economista austríaco é o equilíbrio walrasiano (cf. Schumpeter, 1961 [1912])²⁶. Schumpeter afirma que o sistema de Walras é indispensável para indicar as relações fundamentais dentro de um sistema económico, mas afirma que não é possível compreender o processo de desenvolvimento se não se evidencia a maneira como o processo nasce através da ruptura do equilíbrio estacionário. Segundo Schumpeter, a característica do estado estacionário de Walras é que este é a imagem de um processo de repetição das mesmas coisas, seja no sector produtivo, seja no sector do consumo (id., *ibid.*, pp. 65-94). A gestão da empresa reduz-se, assim, a uma gestão de rotina: cada empresa deve produzir sempre os mesmos tipos e as mesmas quantidades de bens, utilizando a mesma combinação de factores de produção. Schumpeter afirma, pelo contrário, que dentro do processo de produção existem mudanças que alteram profundamente os velhos sistemas de produção, interrompem o estado estacionário e iniciam um processo de desenvolvimento²⁷. Todas estas mudanças são chamadas *inovações*. A introdução de uma inovação no

preensão da acção humana, segundo o autor, pela qual o empresário é o homem que calcula as situações óptimas no mercado, mas que, sobretudo e mais do que tudo, está continuamente atento às novas oportunidades. É o empresário quem detém o poder da acção humana. É o empresário que conduz o processo do mercado. O mercado está sempre numa situação de desequilíbrio. O empresário produz movimentos para alcançar o equilíbrio, um equilíbrio que é uma tendência, mas que nunca é alcançado. Neste espaço situa-se o empresário, agente, *árbitro*, que tenta conduzir o sistema para uma situação de equilíbrio (cf. Kirzner, 1973, cap. 1). Neste contexto, o salário do empresário, segundo este autor, justifica-se pela arbitragem. O lucro é visto como indo para além da compensação por um trabalho produtivo, é «algo que pode obter-se em troca de nada» (Kirzner, 1973, p. 57). O papel do empresário é, assim, nesta perspectiva, o de identificar a forma de obter rendimentos numa situação de mercado estruturalmente em desequilíbrio, sendo as expectativas dos rendimentos aquilo que estimula a acção do empresário. É a sua acção, finalmente, que pode explicar por que os mercados tendem para o equilíbrio.

²⁶ Walras (1834-1910) define, a partir da temática neoclássica, uma teoria da determinação dos preços num hipotético regime de concorrência perfeitamente livre.

²⁷ Estas mudanças são: (1) a introdução de uma nova mercadoria ou de uma nova qualidade de mercadoria existente; (2) a introdução de um novo método de produção devido a uma invenção científica, por exemplo, ou, mais simplesmente, uma maneira nova de comercializar o produto; (3) a abertura de um novo mercado, isto é, um mercado onde aquele produto não tinha ainda chegado; (4) a conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou de produtos semiacabados, existisse ela ou não até então; (5) a constituição de uma nova forma organizacional de certa indústria, como, por exemplo, a criação de um monopólio ou a ruptura de um outro já existente.

sistema económico é um acto empresarial: é o *empresário* quem desenvolve este acto.

Empresa e empresário são figuras típicas do desenvolvimento para Schumpeter e não existem no estado estacionário, onde, mais do que um empresário, existe um director de empresa que desenvolve uma actividade de rotina. Sendo o resultado da actividade empresarial o lucro, para Schumpeter este nunca pode ser a compensação de um risco, como muitos economistas têm sustentado, mas sim um fenómeno típico do desenvolvimento. No estado estacionário não existem inovações e, portanto, não existe lucro. Para Schumpeter, o empresário não é o proprietário dos meios de produção e também não se identifica com o gestor que organiza os meios da produção. O empresário schumpeteriano é uma figura «criadora», que possui liberdade mental e luta por um «reino privado» e pelo sucesso pessoal através das próprias capacidades pessoais. É o agente da destruição-criadora que permite o desenvolvimento.

O principal traço distintivo do sistema capitalista é, segundo Schumpeter, a sua propensão para a mudança e é perante esta mudança que se desenha a figura e a acção do empresário schumpeteriano, como o indivíduo que rompe com hábitos e rotinas, instituindo novas formas de agir, novos métodos. Joseph Schumpeter afirma que a capacidade empresarial e de liderança não é um traço da personalidade de qualquer indivíduo, que «muitas pessoas não conseguem ultrapassar os limites da rotina» e acaba por afirmar que aquela acção é um «processo distinto que necessita de uma explicação especial» (id., *ibid.*, p. 80). Como será discutido mais à frente, os *rabidantes* do grupo observado no estudo de caso em Cabo Verde parecem desenvolver plenamente uma função empresarial, segundo a lógica schumpeteriana.

Mais recentemente, Baumol (1988) analisa a figura do empresário, sustentando algumas hipóteses que partem da constatação de que o empresário definido por Schumpeter não é sempre criativo e inovador. Para este autor é o ambiente e a história que mudam, e não o empresário. Este adaptar-se-á às regras alteradas. Não será sempre inovador, mas muitas vezes limitar-se-á a *imitar* algo que já existe algures e a sua ambição levá-lo-á a ultrapassar o espaço nacional. O poder e saber imitar permite-lhe desenvolver actos empresariais em contextos sócio-políticos diferentes (cf. Baumol, 1988, pp. 64-71). Para Baumol, em qualquer caso, o empresário é uma pessoa que se apoia na imaginação, na ousadia, no alerta permanente, na autoconfiança, também na sorte, «para alcançar as melhores recompensas em termos de riqueza e posi-

ção social» (id., *ibid.*, p. 65). A perspectiva deste autor quando estuda o empresário é diferente da abordagem schumpeteriana, na medida em que não considera a questão do empresariado como sendo uma função, ao contrário de Schumpeter²⁸. Por outro lado, os objectivos do empresário de Baumol parecem ser muito menos nobres do que os do empresário schumpeteriano. Então talvez não seja ousado incluir nesta categoria os especuladores, os senhores da guerra desta e de outras épocas históricas, os traficantes, aqueles a quem Murteira (1996a, pp. 68-69) chama empresários «improdutivos».

O empresário em África

Algumas obras dos finais dos anos 70, como as de Cohen (1969), Meillassoux e Forde (1971) ou Coquery Vidrovitch (1983), são normalmente consideradas o ponto de partida dos estudos sobre este agente estratégico do desenvolvimento em contextos africanos em vias de desenvolvimento. Ao mesmo tempo, várias obras sobre o desenvolvimento económico africano abordam a questão do empresariado de maneira indirecta e, embora não o considerem um objecto central de análise, também fornecem informações valiosas para a sua compreensão.

Enquanto nos anos 50, sob a influência de Schumpeter, a empresa tinha tido um estatuto importante como objecto de investigação nos escritos dos teóricos da modernização e do crescimento económico, nos anos 70-80 tanto a literatura de inspiração marxista como a de inspiração liberal convergem em acreditar que, no continente africano, o motor essencial do desenvolvimento é o Estado, mais do que a classe (categoria) empresarial. Trata-se de uma visão culturalista que exclui a possibilidade pelas culturas africanas de se ajustarem à lógica de acumulação necessária ao desenvolvimento capitalista. Se hoje em dia podemos afirmar que esta visão é pelo menos errónea, embora incorpore uma série de atitudes e de representações ainda presentes em numerosas análises sobre o desenvolvimento, isto deve-se à produção de numerosas análises sobre a compreensão histórica do fenómeno empresarial africano.

²⁸ Para uma discussão sobre o empresariado como função, v. Lisboa (1998), cap. 1.

Com efeito, já durante os anos 60, no momento em que a história económica africana se impõe como objecto de estudo, se começa a prestar atenção aos estudos sobre o comércio e sobre a iniciativa africana como meio de se libertar da história colonial e sobre as políticas pré-coloniais africanas. Surge neste período uma vasta produção literária sobre o comércio. Nos anos 70, a «nova esquerda», menos interessada, por motivações ideológicas, na descoberta da nova burguesia, ocupa-se sobretudo do aparecimento do proletariado no continente africano, em detrimento do interesse pela empresa e pelos empresários. Estes últimos eram, aliás, considerados um objecto de estudo inexistente e a empresa era considerada a base da reprodução salarial e operária (cf. Hopkins, 1995, p. 38). Como este autor sublinha, toda a literatura dos últimos trinta anos em que é abordada a questão do empresariado africano, directa ou indirectamente, se limita, essencialmente, a estudos de casos localizados geograficamente e em contextos sócio-económicos e políticos diferentes, o que detêrmina uma especificidade nas relações com os governos, entre as diferentes classes sociais e mesmo no interior das empresas. Quase nunca se fala da figura do empresário como indivíduo ou da natureza da empresa. Com efeito, é nos finais da década de 80, sob a pressão do Banco Mundial, que impôs aos países em vias de desenvolvimento a disciplina do mercado com a aplicação dos PAE, que se começa a dedicar à figura do empresário africano uma importância central no desenvolvimento.

Nos últimos anos assiste-se a um renovado interesse na investigação sobre o empresariado africano em várias disciplinas. Os historiadores estão preocupados em reescreverem a história «de baixo para cima». Esta preocupação abrange em numerosos casos os pequenos empresários (cf. Coquery Vidrovitch, 1983, e Hopkins, 1987) e o interesse pelas relações do género ligadas ao meio empresarial (cf. MacGaffey, 1986). A ciência económica, com a abertura das economias nacionais à competição no mercado mundial, preocupa-se também em identificar o empresariado emergente nos países em vias de desenvolvimento, considerando o empresário o agente estratégico a privilegiar para impulsionar o desenvolvimento. Quanto à antropologia, ainda que esta disciplina continue preocupada com a construção do objecto de estudo, é de salientar que, a partir dos anos 80, a empresa africana e/ou o empresário começam a ser mais estudados, sobretudo na literatura francófona²⁹.

²⁹ Nomeadamente no ORSTOM-IRD (Institut Français de Recherche Scientifique pour le Développement en Cooperations), onde as investigações empíricas sobre o trabalho

No período actual, vários autores, com base nos documentos históricos disponíveis, convergem em acreditar que existe prova da existência de espírito empresarial no continente africano e estão, portanto, empenhados em reescrever a história dos supostos impedimentos da administração colonial ao desenvolvimento dos negócios por parte de africanos (cf. Castro Henriques, 1996, Coquery Vidrovitch, 1969, e Hodder, 1971).

No período pré-colonial, segundo a historiografia mais recente, existia nas sociedades indígenas «um sentido comercial e a capacidade de o tornar operacional» (Hopkins, 1995, p. 40) e tem sido demonstrada a falsidade da hipótese segundo a qual as sociedades africanas seriam privadas de espírito comercial (cf. Castro Henriques, 1996, p. 55) por se interessarem só por actividades de subsistência. Existia então no tempo pré-colonial «uma forma de 'capitalismo comercial' que incluía os mercados, a moeda e o crédito» (Coquery Vidrovitch, 1969, p. 3).

Mais, nos tempos pré-coloniais:

As actividades comerciais eram desenvolvidas por pequenos comerciantes, em geral mulheres, que operavam junto do próprio domicílio, num prolongamento da sua actividade doméstica [Hopkins, 1995, p. 40].

Este autor afirma que no continente africano existiam sociedades completamente autárquicas e auto-suficientes, mas a maioria das sociedades tinha uma economia de «extra-suficiência», nelas se comercializando os excedentes e os produtos de artesanato, e que existia, assim, um grau considerável de especialização que explorava as diferenças locais nas áreas geográficas restritas (id., *ibid.*, p. 41).

No sector privado, as actividades comerciais eram um atributo de pequenos comerciantes, sobretudo mulheres, e de grandes comerciantes, homens e mulheres que praticavam o comércio a longa distância. No entanto, não é evidente que os comerciantes de longa distância sejam necessariamente os únicos agentes inovadores. Com efeito, tudo indica que os comerciantes locais desenvolviam também inovação através da criação de mercados periódicos, obedecendo às necessidades de grupos que tinham um modelo de *habitat* peculiar, como os de que fala Hodder (1971, pp. 347-358) para as regiões muçulmanas

urbano, a empresa, a economia urbana moderna nos sectores formal e informal, são numerosas, estando a escola inglesa mais preocupada com a antropologia política da empresa.

(*honeycomb*), que ia de encontro à necessidade de trocas comerciais das mulheres que não podiam deslocar-se por motivos religiosos e culturais.

Os grandes comerciantes, por sua vez, eram responsáveis pela organização de redes complexas de caravanas, agentes e crédito, sistemas que muitas vezes se estabeleciam em relação com a própria diáspora étnica, como nos mostram Meillassoux e Forde (1971).

Nota-se ainda que as sociedades pré-coloniais eram organizadas politicamente de uma maneira muito diferente da das sociedades actuais. Existiam comerciantes nomeados oficialmente pelo poder central, que regulamentava o comércio através da taxaço e do comércio administrado. Com efeito, numerosos estudos sobre o reino de Daomé nos séculos XVIII e XIX mostram a presença de monopólios e de mercadores oficiais e clarificam o papel do Estado tanto na abertura de novos mercados como na introdução de novos produtos (cf. Law, 1977, pp. 555-577)³⁰. As sociedades pré-coloniais dependiam largamente dos rendimentos do comércio também para a própria estabilidade política, tanto que Coquery Vidrovitch (1969, pp. 3-20) fala de um «modo de produção africano» que tem as suas raízes no comércio a longa distância e que trazia estabilidade e riqueza.

Se, por um lado, a presença do capitalismo comercial em África é antiga, por outro lado, tanto aqui como, por exemplo, nos países asiáticos existem limites e condicionantes que têm impedido o desenvolvimento da economia de mercado e que podem explicar o atraso de desenvolvimento. Em 1969, Samir Amim defendia o ponto de vista de que o desenvolvimento capitalista industrial e financeiro em África colocava a empresa africana numa situação estrutural de dependência, o que explicaria a diversidade da burguesia comercial africana da época pré-colonial, a inadaptação dos comerciantes africanos aos métodos europeus e sírio-libaneses e a sua atracção pela agricultura de renda e pela função pública (cf. Amim, 1969, p. 12).

Em finais do século XIX, com a Conferência de Berlim, a divisão da África entre as potências coloniais surge na sequência de um longo período de contactos entre o continente africano e o mundo exterior, através, por exemplo, do comércio transariano com o Norte de África e o Médio Oriente, que estabelece, desde os tempos mais recuados (decorso do 1.º milénio), a ligação entre a África sahelo-sudanesa, o Mediterrâneo e o Médio Oriente. Por outro lado, o comércio atlântico e

oriental de escravos é o prolongamento do comércio de longa distância, anterior à expansão europeia, que proporciona riqueza a um pequeno número de grandes comerciantes e promove a expansão dos Estados centralizados. Como salienta Elikia M'Bokolo (1994, p. 11), do ponto de vista dos europeus, o comércio dos escravos foi um comércio frutífero e banal, tanto que origina um certo pudor, entre os europeus, em falar disso. Quanto aos africanos, é evidente que sem a conivência das autoridades africanas na procura e na selecção de escravos o comércio não teria sido possível. De facto, M'Bokolo demonstra que as autoridades africanas foram «os parceiros lúcidos e consentidores de uma relação comercial cujos termos conheciam perfeitamente» (M'Bokolo, 1994, p. 11).

Os escravos eram «adquiridos» pelos europeus através da captura, que, mais de uma vez, provocou revoltas por parte dos africanos. O aumento da procura desta «mercadoria» levou os portugueses, a partir de 1444, a organizarem um verdadeiro comércio regular, continuando o método de captura a representar uma maneira de aumentar a oferta de escravos. Existia no século XVII uma espécie de ética no comércio europeu que se limitava a vender exclusivamente os escravos escolhidos por africanos (id., *ibid.*, p. 12). Por seu lado, para os africanos, o comércio escravo tinha-se tornado um ciclo vicioso. Como bem explica o autor supracitado, todas as sociedades africanas eram constringidas a participarem no comércio, no contexto de uma relação desigual, na qual os europeus «se associavam» aos africanos na procura de escravos sob formas diferentes, conforme as regiões e as épocas históricas (id., *ibid.*, p. 13). A questão de se saber se o comércio de escravos atrasou ou não o desenvolvimento económico africano é também controversa, embora haja unanimidade sobre o facto de o tráfico de escravos ter originado um lucro privado, se bem que com um custo social muito alto:

[...] trata-se de um caso em que a empresa privada e a empresa pública procuravam a inovação, o lucro e a eficácia; no entanto, o efeito combinado destes factores prejudicaria as perspectivas económicas nas regiões abrangidas pela sua influência [...] o comércio dos escravos era um comércio excepcional, mas é também portador de uma mensagem clara para os especialistas em desenvolvimento que se ocupam da África contemporânea, na esperança de encontrar um caminho para o progresso que muitas vezes é bloqueado por senhores da guerra ou saqueado pelos políticos mais eficazes na

³⁰ V. também Law (1989), pp. 45-68, e Wilks (1971), pp. 124-141.

promoção dos seus próprios interesses do que dos interesses da sociedade [Hopkins 1995, p. 43].

No contexto do abolicionismo, o tráfico de escravos diminui a partir da segunda metade do século XIX e os empresários africanos diversificam as actividades de exportação, com a utilização intensiva da terra e da mão-de-obra. As empresas africanas têm de ser reconvertidas para se adaptarem aos novos produtos.

Em Cabo Verde, colónia de povoamento segundo a definição de Hopkins³¹, as possibilidades são menores e o espírito de empresa é sobretudo canalizado para os movimentos políticos e a luta armada contra a administração colonial. Nestas colónias, os regimes centralizados e autocráticos terão tendência a perpetuarem-se após a independência, ainda que com retóricas diferentes, consoante adoptem uma ideologia de direita ou de esquerda³².

Se, por um lado, parece que, no período colonial, os empresários africanos não têm espaço para se afirmarem, por outro lado, a investigação recente encontra na economia doméstica, na produção alimentar, nos transportes e na construção lugares onde a presença do empresário africano resiste. É interessante notar que os sectores acima mencionados são actualmente os sectores que, ao lado do sector comercial, estruturam as actividades económicas chamadas informais na maioria dos países africanos, como se conclui da vasta literatura sobre a sua natureza, a sua origem e os seus agentes.

³¹ Ao analisar o período colonial, Hopkins (1995, p. 44) distingue as colónias de vocação comercial das colónias com vocação de povoamento. Como este autor refere, nas colónias do primeiro tipo, mais representadas na África ocidental, o governo colonial apoia-se nos empresários locais que produzem *cash crops* e cujos lucros servem para sustentar a administração estrangeira. No entanto, no sector comercial, os comerciantes africanos, que durante o período pré-colonial tinham organizado com sucesso o comércio a longa distância, não conseguem adaptar-se à concorrência das grandes empresas estrangeiras. Nas colónias de povoamento a produção agrícola está nas mãos de empresários europeus. O governo colonial apoia os colonos brancos, que ficam com as terras melhores e utilizam a mão-de-obra africana, muito barata. Da mesma maneira são os colonos brancos que exploram as minas e as actividades comerciais em grande escala (cf. Hopkins, 1995, p. 47).

³² Hopkins assim o explica: «[...] é interessante notar que os regimes centralizados e autocráticos que caracterizavam as colónias de povoamento tiveram tendência para se perpetuarem após as independências. Os de direita estimularam um corporativismo confortável que associava as esferas mais altas dos negócios e da política; os de esquerda favoreceram um 'socialismo de Estado' que integrava a grande empresa económica no âmbito da acção governamental. A retórica era diferente, mas o resultado foi espantosamente comparável» (Hopkins, 1995, p. 48).

De acordo com a análise que precede, a iniciativa comercial africana, que, como vimos, alguns autores consideram um lugar privilegiado de intervenção económica das mulheres na época pré-colonial, em muitos casos desaparece completamente durante a administração colonial para ressurgir com vitalidade depois das independências e, mais ainda, a partir dos anos 80, nos países que aplicam modelos de desenvolvimento que contemplam medidas de estabilização e ajustamento estrutural. Este facto parece confirmar a existência de um modo de produção africano pré-colonial, em que a presença de mulheres comerciantes constitui uma especificidade de género das sociedades africanas que não parece ter correspondência nas sociedades pré-industriais europeias. Além disso, esta perspectiva remete para a provável existência de dinâmicas culturais que parecem ter sobrevivido ao período colonial.

Com efeito, os empresários africanos têm de se adaptar às actividades económicas em Estados fortemente politizados, o que favorece a visibilidade das relações de produção, que muitas vezes não se enquadram nas expectativas do modelo de desenvolvimento adoptado. Nesta óptica, a presença massiva de mulheres nas economias reais dos países africanos actualmente em vias de desenvolvimento parece ter as suas próprias raízes na organização sócio-económica das sociedades africanas pré-coloniais, que parecem estruturadas, em relação ao género, de modo diferente das sociedades europeias da mesma época. Mais uma vez, esta problemática modifica-se conforme os modelos de desenvolvimento e os contextos históricos e culturais considerados. É disso um exemplo o estudo de caso sobre *rabidantes* em Cabo Verde, onde a presença maciça de mulheres tem características próprias que assentam na história e na cultura do país.

É interessante observar que a questão da existência do empresariado em África constitui uma preocupação não só da investigação teórica, mas também dos próprios actores «empresários», como sugerem as entrevistas efectuadas no estudo de caso em Cabo Verde, nas quais os inquiridos manifestaram uma grande preocupação com a própria identidade profissional.

Informalidade: um conceito problemático

O grupo de *rabidantes* que protagonizam o estudo de caso em Cabo Verde actua num espaço económico que é definido como informal pela

ciência económica, assim como por outras ciências sociais. Tal coloca, na minha opinião, mais uma questão teórica a equacionar.

Antes dos anos 70, no âmbito da sociologia e também da ciência económica, a interpretação dos fenómenos de informalidade situa-se maioritariamente à volta do conceito de marginalidade e fala-se, sobretudo na América Latina, da emergência de uma massa marginal da sociedade que tem a característica de não se integrar no proletariado moderno, como o CEPAL acreditava. A noção de marginalidade utilizada na sociologia é caracterizada pela associação dos actores do sector informal à delinquência e à ausência de uma habitação fixa, que é interpretada como a recusa, por parte dos imigrantes, de se integrarem na sociedade urbana e nas suas normas. Uma segunda abordagem – mais económica – das questões do informal foca as questões do desemprego. Após os primeiros trabalhos de Arthur Lewis (1954, pp. 139-191), a problemática dualista que domina a economia do desenvolvimento opõe o sector tradicional ao sector moderno. Este autor acredita que o sector tradicional é rural e fornece mão-de-obra excedentária para o sector urbano. Com efeito, nos anos 60 era difusa a opinião de que a migração do campo para a cidade tinha causas mais agrícolas do que industriais e pensava-se que se formava por isso um sector de transição, constituído nas cidades por uma massa de pessoas pobres, à espera de emprego. Os imigrados nas cidades, na impossibilidade de venderem a própria força de trabalho, criariam condições próprias de existência através de actividades de produção e de serviços não regulamentados. Esta ideia irá legitimar, até aos anos 80, os baixos salários oferecidos aos que emigraram para as cidades.

O termo informal deve-se a Keith Hart (1973), mas foi popularizado pelo relatório Kenia, do BIT, em 1972 (cf. Sethuraman, 1976, p. 80). O termo servia para designar as actividades espontâneas no meio urbano, que permitiam absorver uma parte da mão-de-obra das migrações rurais. Estas actividades não pareciam obedecer às regras formais da economia, como a contabilidade, a legislação do trabalho, etc., e eram definidas como apresentando características comuns³³. Nota-se, contu-

³³ As características são sete: (1) exiguidade ou inexistência do capital inicial, que dependia da poupança do empresário informal ou dos membros do seu agregado; (2) trata-se de unidades de produção familiares, onde o familiar e o económico se confundiam e onde muitas vezes as estratégias familiares, as regras de parentesco, as solidariedades étnicas ou clânicas eram mais observadas do que as regras económicas; (3) utilizavam-se as matérias-primas e os produtos locais; (4) o nível de escolaridade média era muito baixo, frequentemente inexistente. A aprendizagem fazia-se por observação e por imitação dos mais velhos, que transmitiam os conhecimentos necessários; (5) tratava-se de empresas

do, que os aspectos que se sublinham não indicam nenhuma especificidade própria das cidades africanas dos países em vias de desenvolvimento daquela época, dado que podem ser encontrados, por exemplo, nos centros urbanos da Europa oitocentista, como é o caso dos *ateliers* parisienses, das cidades indianas sob a colonização inglesa ou também das cidades latino-americanas anteriormente à segunda grande guerra.

Na realidade, o conceito de sector informal, durante a década de 70, procurou sobretudo definir as actividades económicas, muitas vezes ilícitas, que escapavam ao controlo do Estado e que, com características particulares, pareciam constituir uma forma de transição da sociedade tradicional para a economia moderna, muitas vezes entendida como uma transição conjuntural, ligada à forte transferência da população activa que caracterizava fenómenos de urbanização acelerada e na qual a economia informal demonstrava uma vitalidade e uma capacidade de adaptação às muitas instabilidades da história africana.

É necessário referir que já nos anos 50 documentos coloniais revelavam que em África não existia desemprego, a economia era fortemente regulamentada e só à margem das cidades se tinham desenvolvido actividades de artesanato e actividades comerciais africanas (cf. Castro Henriques, 1996, p. 58). Por outro lado, há autores que datam o início do sector informal durante o período colonial e para sustentarem a sua opinião observam que, durante o colonialismo, os ingleses definiam as pessoas que praticavam actividades informais como pessoas que viviam do próprio engenho (cf. Cooper, 1987, p. 181). Ao generalizar estas análises, Coquery Vidrovitch acredita também que o fenómeno nasceu com o colonialismo, como uma maneira de superar a interdição de entrada no mercado urbano com iniciativas que, embora não legalizadas, eram toleradas. Segundo esta autora, o informal liga-se à crise da agricultura, que criou pobreza e urbanização, alimentando muitos tipos de empresas de sobrevivência. Esta análise critica também a definição de sector informal, acusando-a de agregar indevidamente todas

pequenas, com um limite máximo de dez empregados, baixa produtividade e fraco volume de produção; (6) as empresas tinham um baixo nível tecnológico e um alto coeficiente de mão-de-obra: a tecnologia era tradicional e raramente moderna, por causa também da falta de qualificação dos trabalhadores e da falta de meios financeiros; (7) as regras de mercado, quando existiam, eram muitas vezes ignoradas e havia facilidade de acesso de novos empresários devido à falta ou exiguidade do capital inicial. Uns anos mais tarde, Sethuraman (1976, pp. 83-84) acrescenta alguma especificidade, como a flexibilidade do horário de trabalho, a ausência de recurso ao crédito regular, o preço baixo dos produtos e a não utilização de electricidade. O sector informal aparece neste estudo associado às camadas mais pobres da população urbana e é por isso que o informal surge desde então quase sempre associado e às vezes identificado com a pobreza e a procura da subsistência.

as actividades económicas não modernas que existiam no início dos anos 70 no continente africano, época em que se apostava na modernização através da industrialização (cf. Coquery Vidrovitch, 1991, pp. 58-60).

O que parece certo é que o fenómeno informal tem origens remotas e, por um lado, está ligado à crise produzida pelo colonialismo no mundo rural e, por outro lado, constitui uma reacção ao controlo colonial sobre o acesso às cidades, que acabará com o advento das independências.

A proliferação de pequenas empresas individuais e familiares de produção e de troca tinha caracterizado, na Europa, o fim da servidão feudal, a crise das corporações e a transição para o capitalismo e tinha sido a origem dos bens e serviços que alimentavam a esfera da «pequena circulação» (cf. Marx, 1978), característica de uma fase em que os meios de subsistência eram só parcialmente produzidos pelo capitalismo. A pequena circulação é definida por Marx como aquela porção de capital que é trocada pela força de trabalho. Historicamente, «[...] o capital não começou o mundo do princípio; pelo contrário, já encontrou produção e produtos antes de os submeter ao seu processo» (id., *ibid.*, pp. 365-366).

De acordo com este autor, enquanto o capital se apropriava dos sectores produtivos e criava a sua estrutura de circulação das próprias mercadorias, eliminava as pequenas actividades. Em África este processo parece ter acontecido de maneira muito limitada, devido à escassez do capital local e à diferente maneira de estruturar as relações económicas e sociais. As populações migradas para as cidades, na ausência de um mercado de trabalho, inventam outras estratégias de sobrevivência. Com efeito, o sector informal não está sempre relacionado com o mercado de trabalho. Entra-se nele por capacidades próprias, através de relações familiares ou de amizade e sem necessidade de investimentos.

No entanto, foi a partir dos anos 80, quando as falências dos modelos de desenvolvimento aplicados obrigaram a repensar as políticas adoptadas nos países em vias de desenvolvimento, que o BM e o FMI tentaram, com a aplicação dos programas de ajustamento estrutural, um novo caminho de desenvolvimento baseado em esquemas neoliberais. As privatizações tornaram-se uma característica fundamental destes programas e, portanto, cresceu a atenção prestada ao sector privado da economia, que se tornou uma prioridade. Neste novo contexto, o sector informal assumiu um interesse cada vez maior, como possível

reserva de empresários emergentes, indispensáveis para a criação de PME competitivas. E não só. A economia informal, nos países em vias de desenvolvimento, sendo um fenómeno de muito maior escala do que nas economias da Europa ocidental, abrange, de facto, todas as actividades económicas e estrutura a sociedade, bem como a economia formal, o que não acontece em nenhum país desenvolvido.

As teorias do desenvolvimento ignoram, a maioria das vezes, o sector informal. Nos países em vias de desenvolvimento há muitos autores que acreditam que as duas economias estão interligadas e são complementares, enquanto outros acreditam que uma economia pode substituir a outra. Isto dá, evidentemente, origem a duas visões diferentes sobre a utilidade da economia informal para a resolução da crise social. Há quem sublinhe o dinamismo do sector e veja nele um reservatório de empresários emergentes capazes de desenvolvimento e quem, pelo contrário, acabe sempre por evidenciar os seus limites e a incapacidade de criar acumulação e desenvolvimento³⁴. A perspectivação do sector informal como um sector com baixa produtividade e incapaz de acumulação aparece maioritariamente nos estudos da OIT e do Banco Mundial. Por outro lado, há vários autores que vêem na economia informal um espaço de desenvolvimento e uma resposta positiva à rigidez dos modelos, como Hart (1973, pp. 142-162), quando observa o dinamismo do sector no Gana, e Portes (1994, pp. 426-449), que justifica o aparecimento do informal como a reacção espontânea de defesa das forças de mercado perante uma regulamentação excessiva.

Há também autores que sugerem que o estudo da economia informal nos países em vias de desenvolvimento parece essencial à percepção de fenómenos que influenciam a sociedade, quer a nível político, quer social, nomeadamente a exclusão de certas categorias sociais do sistema de segurança social e o aparecimento de uma assistência dita humanitária, o aumento do trabalho precário, a dificuldade de identificação do que deve ser tolerado ou reprimido, o desenvolvimento de ligações (de amizade, de clientela, de corrupção), ao mesmo tempo que se dá o enfraquecimento das normas institucionais (cf. Lautier, 1994, pp. 24-36).

Uma interessante posição é a de Marc Penouil (1985, p. 4), que acredita que as actividades informais são uma manifestação de desenvolvimento espontâneo e uma forma intermédia entre estruturas tradicionais e modernas que aparece quando as primeiras estão a transfor-

³⁴ Para uma discussão mais aprofundada, cf. Grassi (2001), cap. 1.

mar-se em modernas sem, todavia, se confundirem completamente, com elas. Segundo este autor, as actividades informais podem ser definidas como actividades secundárias e terciárias, sobretudo no meio urbano, uma manifestação da tendência para a imitação de um modelo, inacessível, através da utilização de vias e meios diferentes daqueles que são utilizados no modelo ocidental³⁵.

No entanto, a realidade nos países da África subsariana é de emergência de um sector informal cada vez mais desenvolvido no interior do qual operam empresas diferentes. Elas são diferentes não só nos diversos contextos sócio-culturais, mas também no seio do mesmo mercado, onde, ao lado de PME não formalizadas por falta de regulamentação legal ou fiscal, pode existir uma variedade de pequenos empresários, sem sede própria e que se movimentam continuamente, muitas vezes desenvolvendo a actividade na sua própria casa, assim como outros que protagonizam redes de comércio transcontinental, como é o caso dos *rabidantes* em Cabo Verde.

No meio desta variedade, pode afirmar-se que estas empresas estruturam o espaço económico mais eficiente em muitos países africanos e que em numerosos casos testemunham um dinamismo que não pode ser reduzido às actividades improdutivas de sobrevivência.

Entre as várias tipologias de empresários informais existe uma categoria que apareceu em muitos países africanos após a adopção dos PAE e que merece uma particular atenção. Refiro-me aos numerosos quadros médios da função pública que, ou em nome próprio, ou indirectamente (utilizando o nome de familiares), se tornaram empresários pela necessidade de superarem os problemas de desemprego. Estes «novos empresários informais» têm condições de acesso inicial ao crédito, têm formação, o que os levará a poderem dar um aspecto técnico mais «moderno» às próprias empresas e a realizarem uma gestão mais eficiente em termos ocidentais, mas também outro tipo de consequências. Com efeito, tudo indica que a expansão sem limites de tais empresas num contexto económico de regressão geral está na origem, a partir dos anos 80, de uma crise urbana agudizada pelas políticas de ajustamento estrutural. A emigração torna-se, portanto, a maioria das vezes, a única solução para a procura da subsistência. Assim, emigra-

se de uma cidade para outra no continente africano e emigra-se, de maneira crescente, em direcção a países europeus, apesar das barreiras que estes países, de formas diferentes, têm colocado às imigrações. As migrações, dentro do continente, fazem-se prioritariamente do sector informal de uma cidade para o sector informal de outras cidades em países que pertencem muitas vezes à mesma área linguística, onde se supõe a existência de um sector informal mais dinâmico. Redes familiares, étnicas e religiosas indicam as direcções e facilitam deslocações e inserções em cidades cada vez mais superpovoadas, cuja especificidade está na transposição dos modos de vida das aldeias para o ambiente urbano, o que é visível na diferente caracterização étnica das actividades, assim como no surgimento de bairros específicos que acolhem os fluxos de imigrantes. Estes movimentos migratórios de longa distância fazem crescer e diferenciar o sector informal urbano. Perante esta complexidade de condições que o fenómeno veicula, a atitude do Estado perante a informalidade tem mudado segundo o modelo de desenvolvimento adoptado. Esse é também o caso de Cabo Verde.

«Generizar» a ciência económica do desenvolvimento

Nos estudos sobre países em vias de desenvolvimento do continente africano, como Cabo Verde, particularmente naqueles que se situam no espaço da informalidade económica e questionam a sua importância para o desenvolvimento, faltam muitas vezes categorias analíticas que consigam descodificar as dinâmicas dos agentes sociais que protagonizam os actos económicos. Ao mesmo tempo, os numerosos estudos monográficos sobre as actividades informais, que, no continente africano, são tradicionalmente protagonizadas por mulheres, limitam-se, a maioria das vezes, à descrição da vitalidade dos seus actores e preocupam-se com a categorização das actividades femininas e/ou masculinas neste espaço social, económico e cultural, que representa o espaço relacional onde se desenrola o quotidiano vivido da maioria da população. Estes estudos informam, por exemplo, que as mulheres são particularmente activas num sector e os homens noutra, mas dificilmente questionam a existência deste espaço como sendo um espaço simbólico que serve para reproduzir desigualdades estruturais nas relações sociais de género.

³⁵ É a característica de espontaneidade que o autor sublinha maioritariamente quando refere que as actividades informais constituem uma adaptação espontânea à dinâmica das necessidades, uma adaptação espontânea à dinâmica das estruturas produtoras e das técnicas de produção, uma adaptação espontânea à dinâmica dos mercados e da repartição dos rendimentos, uma adaptação espontânea da sociedade tradicional.

É, contudo, importante realçar que utilizar a categoria analítica de género nos estudos sobre o desenvolvimento não quer dizer estudar as mulheres no desenvolvimento, mas sim questionar as dinâmicas socialmente construídas que veiculam as diferenças entre homens e mulheres na distribuição dos rendimentos e no acesso aos recursos.

O termo «género», tradicionalmente entendido como a diferença biológica entre homem e mulher, começou por ser utilizado precisamente para mostrar que, independentemente das diferenças biológicas, há muitas maneiras de construir diferenças sociais. A utilização deste termo pelas ciências sociais é relativamente recente e a sua introdução prende-se com a necessidade de mostrar que as diferenças entre homens e mulheres são uma construção social. Apesar das inegáveis e universais diferenças biológicas existentes entre uns e outras, as variáveis culturais que encontramos nos desempenhos quotidianos dos papéis masculinos e femininos não resultam de uma inevitabilidade biológica, mas de opções sociais, conjunturais e culturais. De facto, todas as sociedades criam e legitimam ideias de comportamento especificamente feminino e masculino.

As diferenças instituídas pelas categorias de género, que estão claramente relacionadas com o estatuto social de cada um destes agentes, estão na base de relações estruturais de desigualdade entre homens e mulheres, que se manifestam tanto no mercado de trabalho como nas estruturas políticas ou no interior da família. Tais desigualdades são, frequentemente, reforçadas pelas leis, pelos costumes e pelas políticas de desenvolvimento.

A literatura sobre as categorias sociais de género surge na década de 60 no âmbito da teoria feminista, propondo uma elaboração cultural sobre as diferenças entre homens e mulheres e questionando o determinismo biológico. Se, por um lado, falar de género permite abstrair e diferenciar a dimensão física da palavra «sexo» (cf. Lécuyer, 1995, p. 108), focando o interesse sobre as diferenças sociais e deixando de lado o determinismo biológico, por outro lado, esta nova abordagem, se utilizada de maneira exclusiva, pode correr o risco de se tornar uma forma de determinismo cultural que cria novas categorias tão rígidas como as categorias biológicas. O estudo de caso irá mostrar, por exemplo, como dentro do mesmo contexto há diferenças entre os membros de cada uma destas categorias.

Os estudos sobre o género surgem a maioria das vezes no âmbito dos estudos sobre agregados familiares. A obra de Gayle Rubin (1975), que influenciou bastante a literatura feminista, realça que o modo

como se estruturam as relações de parentesco em cada sociedade constitui o âmbito da reprodução de formas concretas de sexualidade organizada, pelo que existe uma economia do sexo e do género. As categorias de género garantem o casamento, que estrutura a reprodução da sociedade capitalista. O conceito de reprodução constitui uma pedra-de-toque fundamental no debate entre o marxismo e o feminismo. A tese que defende que numa sociedade com um tipo de produção capitalista encontraremos necessariamente um tipo de reprodução que também o é gerou numerosos artigos nos finais dos anos 70, entre os quais merece destaque o de Whitehead (1979) sobre a divisão sexual do trabalho dentro do agregado familiar.

Na literatura anglo-saxónica o termo *gender*, em uso há mais de quatro décadas nas ciências sociais, distingue o «sexo biológico» do «género cultural» e marca desde o início a sua especificidade em relação aos trabalhos feministas. Ao chamar a atenção para as definições culturais, introduz-se uma dimensão social historicamente construída nas distinções promovidas pelo sexo e defende-se o carácter relacional destas categorias de género, no sentido em que elas só podem ser compreendidas em relação uma com a outra. A informação sobre as mulheres é necessariamente uma informação sobre os homens (cf. Locoh e Tichit, 1996, p. 1).

O género pode ser considerado também uma estrutura interpretativa das relações entre indivíduos que muda segundo os modos de vida e de organização social da época moderna. É esta a opinião de Miguel Vale de Almeida, que considera, porém, que nas sociedades ocidentais, antes da modernidade, a sociedade era interpretada segundo o modelo religioso do mito fundador judaico-cristão (*Génesis*), que estabelecia e legitimava a visão do mundo e das relações entre indivíduos. Esta visão continuará a influenciar a visão das relações de género na época moderna, embora, com a passagem do modelo interpretativo religioso do mundo e da sociedade ao modelo laico e científico, as interpretações do feminino e do masculino tenham sofrido alterações significativas, pois estas adaptam-se às mudanças que correm na sociedade (cf. Vale de Almeida, 1995, pp. 72-73).

Em particular, na antropologia muito tem sido escrito sobre a necessidade de distinguir entre o género (conjunto de valores e significados culturais) e o sexo (conjunto de características físicas). Malinowski, em 1927, na sua obra *Sex and Repression*, estudou e explicou a importância do sexo entre as populações das ilhas Trobriand, tornando-se o principal proponente da ideia de que as diferentes culturas influenciam

as relações sociais, tornando os fenómenos explicativos das relações entre sexos não universais. Na obra referida, Malinowski demonstra como a lógica freudiana do complexo de Édipo (nascida e pensada numa sociedade patrilinear e no seio de uma só classe) se transforma quando aplicada, por exemplo, a uma sociedade matrilinear com uma estratificação diferente da divisão ocidental de classes.

Em 1928, a antropóloga culturalista americana Margaret Mead torna-se pioneira nos estudos sobre o género, ao estudar as práticas e os valores associados à sexualidade em Samoa, centrando o estudo no debate da questão que procura saber se o tipo de civilização tem influência nas teorias americanas daquele período sobre a adolescência e se, na ausência do conceito cultural de pecado, os problemas característicos do período da adolescência mudam radicalmente. Os resultados da sua pesquisa apontam para formas culturalmente distintas de pensar a adolescência, a sexualidade e as próprias categorias sociais de homens e mulheres, o que lhe permite argumentar pela primeira vez que o género sexual não é uma categoria natural, pelo que a forma como é definido no Ocidente deve ser considerada uma construção cultural, socialmente produzida. Mais tarde, em 1949, em *O Homem e a Mulher*, Margaret Mead defende a ideia inovadora de que as emoções sexuais são construções sociais.

Nas ciências sociais, desde os anos 60, tem-se defendido que o sexo é um conceito discriminador universal, enquanto o género é um conceito que pretende indicar que as experiências sociais, políticas e económicas são consequências da história e que não existe uma experiência universal de mulher ou de homem, mas tantas quantas os lugares onde vivem, a sua história particular, estatuto social e sociedade de pertença (cf. Rosaldo, 1987, Connel, 1987, e Meyers *et al.*, 1998).

Como refere Amâncio (1999), na psicologia social americana o género teve um acolhimento difícil, o que se explica, segundo a autora, pela influência, por um lado, do movimento feminista e, por outro lado, do *mainstream* da psicologia:

[...] a orientação dominante, na psicologia, para as diferenças individuais foi transposta para as diferenças entre grupos de indivíduos, segundo o sexo [...] confundindo masculino e feminino com masculinidade e feminilidade [Amâncio, 1999, p. 8].

Na área francófona, ao mesmo tempo que o conceito de género, surge o conceito de *sexo social* (cf. Mathieu, 1991 [1971], p. 23). A autora critica a utilização da variável «sexo» na investigação sociológica

devido à ausência de uma teoria sociológica sobre o sexo, ao contrário do que acontecia em relação à classe. O conceito de género é, por sua vez, integrado numa reflexão sobre a relação entre género e sexo, no sentido em que o género constrói o sexo. Superam-se as analogias que existem entre género e sexo, substituindo-as pela relação «sociológica e política [...] numa lógica antinaturalista e por uma análise materialista das relações sociais de sexo» (id., *ibid.*, p. 256, cit. in Amâncio, 1999, p. 13).

Na ciência económica também a *mainstream* não acolhe muito bem o uso da categoria de género.

A economia é, sem dúvida, uma disciplina androcêntrica nas suas definições, métodos e modelos. A ênfase nas questões de escolhas racionais e mercados, no uso de métodos matemáticos e nos modelos que assentam no individualismo metodológico reflecte a maneira de conceber o mundo sob um prisma masculino, que é característico da maioria das sociedades. A este propósito, Ruth Meena acredita que este fenómeno pode explicar-se, em parte, se pensarmos que a produção do conhecimento é maioritariamente androcêntrica e considera o poder de ter acesso ao conhecimento que influencia as *mainstreams* um direito humano (cf. Meena, 1992, p. 37). Esta autora critica o facto de as mulheres não terem tido uma participação significativa no pensamento desenvolvimentista e no processo de desenvolvimento da África austral.

Alguns dados da Conferência de Pequim (1995) indicam que as mulheres representam 32% da força de trabalho global, que têm uma retribuição cerca de 30% ou 40% menor do que a dos homens e ainda que a contribuição «invisível» das mulheres para a economia mundial é de cerca de 11 mil milhões de dólares. Este dado «visível» indica que grande parte do que as mulheres fazem pela sociedade não é mensurável. Na verdade, o conteúdo do trabalho feminino não é unicamente económico, mas é também simbólico; é algo que não pode ser definido através de uma única perspectiva, pois assume formas e sentidos diferentes de acordo com o contexto social e o momento histórico em que ocorre. É, portanto, a própria maneira feminina de encarar o trabalho que é diferente daquela que é assumida numa perspectiva masculina.

Do ponto de vista masculino, toda a história do trabalho, desde os gregos até à actualidade, pode ser situada num cenário onde emergem duas personagens: «o senhor» (homem) e o «servo» (mulheres e escravos). Na história das relações entre eles encontramos um significativo perdurar do ideal senhorial do não-trabalho e de libertação das neces-

sidades muito além do fim histórico dos «senhores» (cf. Buttarelli *et al.*, 1997, pp. 112-113)³⁶. A pretensão feminina de encontrar a liberdade de «no» trabalho, e não «do» trabalho, suscita pelo menos curiosidade.

O grande filósofo moderno Hegel fala de mulheres e trabalho. Sobre a mulher este autor defende uma posição complexa, pois cultiva um ideal de igualdade entre os dois sexos, que seriam complementares e partilhariam os dois lados, consciente e inconsciente, uma mesma substância ética: a mulher ocupar-se-ia da ética da família e o homem da ética do domínio público, da *polis*. Depois de idealizar a relação homem/mulher numa alternância perfeita, através do reconhecimento recíproco de irmão e irmã, Hegel «descuida-se» quando defende que, enquanto o irmão «passa do meio divino, no qual vivia [...] para o meio humano, a irmã torna-se a esposa e continua a ser a directora da casa e a conservadora da lei divina» (Hegel, 1974, p. 18). Tal significa que a mulher não tem reconhecimento na esfera social senão através do homem e que, de uma certa maneira, se vinga identificando-se com «o feminino, eterna ironia da comunidade» (id., *ibid.*, p. 34)³⁷.

Na verdade, não existe verdadeiramente uma discussão das questões do género no âmbito da economia e, quando há, é pouco útil – como será realçado mais à frente neste trabalho –, na medida em que através dela se altera a própria noção do que é a economia. Além disso, quando as mulheres aparecem no espaço económico, são percebidas de uma forma «masculina», isto é, tentando-se ver qual a sua participação no mercado de trabalho.

Há muitas razões que nos permitem perceber a inércia da economia em incorporar o conceito de género nas suas análises. Por um lado, as distinções entre masculino e feminino são equacionadas hierarquicamente, sendo atribuído ao masculino e aos métodos percebidos metaforicamente como masculinos um maior valor do que aos associados com o feminino (cf. Nelson, 1996, p. xi). Por outro lado, a disciplina económica, tendo assumido tradicionalmente, como já foi esclarecido, uma posição normativa e privilegiando o estudo dos modelos matemáticos – com uma certa obsessão com a «verdadeira cientificidade» (identificada com a análise quantitativa) –, tem acabado por excluir a análise dos comportamentos e das actividades concretas dos agentes económicos considerados como pertencentes ao «não-mercado». Estes

³⁶ Sobre a questão da hegemonia e do domínio e a sua ligação ao ideal senhorial, v. também Rodano (1990).

³⁷ V., a este propósito, Buttarelli *et al.* (1997); v. também Irigaray (1976), que define a concepção hegeliana da relação homem/mulher como «um antigo sonho de simetria».

são alguns dos motivos pelos quais as questões em torno das categorias sociais de género têm encontrado resistências no âmbito da disciplina económica.

Contudo, entre os economistas clássicos, o primeiro a utilizar este conceito foi John Stuart Mill³⁸, que aborda os princípios da igualdade perfeita entre homem e mulher, enquanto na escola marxista Engels³⁹ defende o trabalho assalariado da mulher como meio para a sua libertação. No entanto, a história tem demonstrado que o crescimento do trabalho da mulher no sector produtivo tem sido acompanhado pela persistência das diferenças de oportunidades e de remuneração em relação ao homem, ao mesmo tempo que os papéis tradicionais do homem e da mulher no seio da família se modificaram.

Entretanto, é no início do século XX, em 1918, pela mão da feminista inglesa Millicent Fawcett, que se inicia o debate sobre os «problemas das mulheres» na análise económica. Logo a seguir, nos anos 30, o interesse dominante centrava-se na procura das razões da diferença dos salários entre homens e mulheres. Os debates evidenciavam então os problemas de determinação do salário em concorrência imperfeita, o que levou à assunção da concorrência perfeita nos modelos neoclássicos de discriminação no segundo pós-guerra (cf. Beneria, 1995, p. 1840). Embora estes dois debates dêem atenção às desigualdades entre homem e mulher na dinâmica de mercado, a abordagem social de género não tinha ainda nascido.

Após a segunda grande guerra, e com o objectivo de explicar a causa do crescimento da participação das mulheres no mercado de trabalho, a ciência económica começa a analisar mais de perto a produção do agregado familiar dentro da teoria tradicional do *labour supply*. Esta teoria, que constitui uma extensão da teoria do consumidor, sustenta que a utilidade é máxima quando a taxa marginal de substituição do rendimento do tempo livre do indivíduo é rigidamente igual ao salário de mercado. Deste modo, um aumento do salário induz o indivíduo a trabalhar mais e a «consumir» menos tempo livre. Esta situação provoca fenómenos de mudança muito amplos, ao nível, por exemplo, das

³⁸ Em *The New Palgrave...*, a propósito da obra de J. S. Mill *The Subjection of Women* (1869), refere-se que «não só favoreceu a igualdade dos sexos dentro da família, mas também a admissibilidade das mulheres em todas as funções e tarefas normalmente consideradas monopólio do sexo forte» (*The New Palgrave...*, 1988, p. 492).

³⁹ Em *The New Palgrave...*, a propósito da obra de F. Engels *The Origin of the Family, Private Property and the State* (1884), refere-se que «a participação das mulheres no trabalho assalariado fora de casa, assim como o advento do socialismo, eram necessários para a sua libertação» (*The New Palgrave...*, 1988, p. 492).

Rabidantes

relações conjugais ou das taxas de divórcio e fertilidade, mas não modifica, todavia, as oportunidades de emprego para as mulheres, que permanecem menores relativamente às dos homens (cf. Mincer, 1980).

Nos anos 50, de facto, a teoria económica neoclássica começa a prestar atenção ao problema da mulher como força de trabalho. Jacob Mincer, economista neoclássico, pioneiro dos estudos sobre a participação feminina na força de trabalho, explica, em 1950, a razão por que a participação da mulher no mercado de trabalho aumenta ao mesmo tempo que aumentam os rendimentos das famílias (cf. Beneria, 1995, p. 1840). O trabalho deste autor marca o momento em que se opera a transição analítica para uma maior atenção aos problemas do agregado familiar⁴⁰, passando-se a enquadrá-los na análise económica.

O interesse pela compreensão do agregado através da análise económica torna-se mais intenso nos anos 60 com Gary Becker e a *New Household Economics* (NHE) é usada para explicar a divisão sexual do trabalho e o diferente comportamento dos membros do agregado no mercado e perante a produção do mesmo. As assimetrias na divisão do trabalho são, por exemplo, explicadas através da necessidade de optimização da utilidade de um agregado familiar harmonioso, que deve avaliar o aspecto económico do casamento e da escolha de ter filhos. Gary Becker (1981, pp. 52-81) sustenta que o tempo livre do indivíduo, no seio da família, é utilizado na produção da subsistência e que esta constitui uma produção alternativa que permite ajustamentos no rendimento do agregado.

Ainda nos anos 60, a análise das diferenças de género no mercado de trabalho recebeu uma grande atenção nos EUA, com o desenvolvimento dos movimentos de libertação da mulher e a legislação que previa a igualdade de oportunidades de emprego entre homens e mulheres. Neste período foca-se, sobretudo, a dimensão microeconómica, em que a NHE joga um papel central.

Finalmente, a moderna escola neoclássica faz uma análise rigorosa do papel económico da mulher na família e das causas das desigualdades de género nos rendimentos económicos. Para isso utiliza o agregado como unidade de análise nos censos estatísticos, nos inquéritos e nas programações macroeconómicas para efectuar previsões (cf. Be-

⁴⁰ Relativamente a este conceito – agregado familiar –, Young define-o do seguinte modo: «modelos internacionais [...] que definem de um modo geral o agregado como um número de indivíduos que vivem juntos e cuidam das próprias necessidades básicas, das dos seus filhos e de outras pessoas relevantes (isto é, dos que vivem debaixo de um mesmo tecto e partilham a comida)» (Young, 1993, p. 114).

cker, 1981). Esta corrente, apesar de se basear numa explicação sócio-biológica para a divisão sexual do trabalho, continua, porém, a ignorar a problemática do género na sua dimensão social. A obra de Gary Becker é um exemplo de como, embora se reconheça a importância económica das diferenças entre homens e mulheres, estas mesmas diferenças não são problematizadas como relações de poder desigual.

Com a emergência do movimento feminista, este tipo de problemas começou a ser analisado de duas maneiras diferentes. Por um lado, e maioritariamente, começa-se a dar mais atenção aos problemas do agregado dentro da microeconomia, onde a NHE, como vimos, jogou um papel central, embora a assunção do agregado harmonioso não tenha servido de muito para explicar os conflitos de interesses e as relações de poder dentro do mesmo. Por outro lado, a aplicação da teoria das vantagens comparativas e os modelos de capital humano não serviram de muito para explicar a especialização entre trabalho doméstico e trabalho remunerado.

São também deste período os trabalhos de Gary Becker sobre a discriminação racial de género e sobre a utilização da teoria do capital humano para perceber as escolhas de género na educação e sobre o estudo dos salários e dos rendimentos diferenciais (id., 1965). O livro *A Treatise on the Family*, do mesmo autor, de 1981, é um texto neoclássico sobre o agregado familiar onde se dá uma explicação sócio-biológica da divisão sexual do trabalho que ignora a dimensão feminista (cf. Cigno, 1994).

Como vimos, a introdução de uma discussão séria sobre as categorias de género na análise macroeconómica é uma questão recente nesta disciplina, apesar da preocupação expressa por muitos teóricos que, desde os finais dos anos 80, procuram definir um paradigma teórico neste domínio⁴¹.

No entanto, a ciência económica feminista tem construído cuidadosamente novas categorias de análise que englobam um conjunto de questões até então deixadas de lado por esta ciência. O género é consi-

⁴¹ Entre estes destacam-se os trabalhos de Young *et al.* (1981), Bergmann (1986), Ferber e Nelson (1993), Folbre (1994 e 1986), Hartmann (1979), Boserup (1970), Beneria e Sen (1982) e Kuiper e Sap (1995), que redefinem a esfera económica, questionando-se sobre o conceito de *provisioning of human life* (à volta do qual o paradigma feminista redefina a esfera económica), que dá conta, por um lado, das necessidades que asseguram a sobrevivência e o aumento do bem-estar (por exemplo, nutrição, saúde...) e, por outro, da produção destes bens prioritários tanto no mercado do trabalho pago como no «mercado» das actividades não pagas, no trabalho voluntário nas comunidades e nas organizações internacionais (cf. Nelson, 1995b).

derado a categoria de análise central para a construção de uma ciência económica baseada numa perspectiva feminista, tal como o indivíduo é a categoria utilizada pelos economistas neoclássicos e a classe aquela que é usada na análise marxista e clássica da ciência económica. Como foi dito, os assuntos do género não devem ser relacionados estritamente com as discussões sobre as mulheres, mas sim com a construção social das relações entre homens e mulheres, na medida em que o género é visto como um instrumento analítico central para a compreensão do processo social.

Existe uma vasta literatura económica centrada em estudos de caso de nível micro em que se critica a utilização de modelos que não consideram a identidade de género a favor quer das mulheres, quer dos homens, e as concepções da NHE que sustentam a presença de relações de poder que estariam na base de *conflitos cooperativos*.

Embora o paradigma económico feminista ainda não tenha sido largamente estudado, ao nível macro existem alguns trabalhos neste sentido. De entre estes são de salientar as críticas feministas às políticas de estabilização e ajustamento estrutural que enfatizam a necessidade de pôr o homem e o seu bem-estar no centro dos processos de desenvolvimento (cf. Cornia *et al.*, 1987, e Elson, 1991), a procura de uma *medida agregada que, a nível estatístico, meça o valor do trabalho não pago e das actividades reprodutivas* (cf. Beneria, 1982), a *literatura que analisa os problemas de género nos modelos de emprego e nos ciclos económicos das economias industrializadas* (cf. Rubery, 1988).

O facto de os modelos macroeconómicos omitirem o trabalho não pago e o trabalho reprodutivo significa, por um lado, que ignoram a importância da participação feminina na economia, que não consideram as suas actividades como trabalho por não estarem directamente ligadas a actividades remuneradas e produtivas, que ignoram também as consequências da privatização e das reformas do sector público, que prevêem cortes nos serviços sociais, como o da saúde, sector que em muitos países tem passado do sector público para a esfera reprodutiva feminina (sobretudo nos agregados pobres).

A dimensão quantitativa destas consequências negativas não é facilmente mensurável, dado que os indicadores utilizados são baseados em ideias preconcebidas sobre o género (o indicador tradicional – o PIB *per capita* – não é desagregado por sexo) e também porque há elementos económicos e de desenvolvimento que não são quantificáveis em termos de dinheiro, como é o caso do sector informal e do trabalho feminino.

A necessidade de avaliar correctamente o suplemento de trabalho feminino necessário durante o período de aplicação dos PAE ainda não foi integrada nos modelos macroeconómicos, que continuam, consequentemente, a ser *gender blind* (cf. Cagatay *et al.*, 1995, p. 1828). Um dos problemas reside na atitude da ciência económica dominante, que considera a actividade económica algo isolável na vida social e a identifica com as actividades capazes de gerarem rendimentos em dinheiro. A actividade económica, pelo contrário, faz parte da vida das pessoas e envolve dimensões como a família ou a religião. É, assim, necessário repensar o conceito de trabalho e o próprio conceito de economia. Na ciência económica, as críticas às conclusões dos modelos neoclássicos deram origem à construção de novos modelos para tentar explicar as desigualdades de género no mercado de trabalho (cf. Bergmann, 1974, pp. 103-110).

Nos anos 70 alguns autores da corrente marxista consideram o trabalho doméstico não pago uma forma de exploração, na medida em que contribui para a diminuição dos custos de manutenção e para a reprodução da força de trabalho. Este debate foi particularmente importante porque legitimou as questões feministas no âmbito do paradigma marxista, embora a análise das relações de género no âmbito do trabalho doméstico e da divisão sexual do trabalho dentro do agregado não tenha sido aprofundada (cf. Beneria, 1995, p. 1841). As críticas feministas a este debate incidem fundamentalmente sobre as limitações da concepção marxista tradicional acerca da acumulação, que não considera o papel do trabalho reprodutivo no processo de produção (v., por exemplo, o trabalho de Mac Kintosh publicado em 1978).

A ciência económica feminista tem uma atitude ambígua perante o uso de modelos matemáticos para as investigações sobre o género. Por um lado, há autores que recusam a validade da análise matemática porque a consideram um formalismo útil aos preconceitos masculinos (cf. Nelson, 1993) e, por outro, há autores que utilizam esta abordagem como método de análise que permite sistematizar as questões de género e individualizar os dados que devem ser recolhidos para organizar os materiais obtidos nas situações empíricas estudadas (cf. Longino, 1993). Por último, há ainda alguns autores que defendem que o uso de modelos matemáticos simples pode ajudar a introduzir as ideias feministas nos processos de política económica (cf. Cagatay *et al.*, 1995).

A teoria económica feminista, que tenta tornar visível o trabalho não pago da mulher, que considera o género uma categoria social e que procura ultrapassar os preconceitos baseados no género a nível micro e

macro, constitui um importante contributo para o reconhecimento das diversas e complexas interações que existem nos modelos macroeconómicos.

A introdução da análise de género em modelos macro-económicos é possível, sejam eles neoclássicos ou estruturalistas, apesar de esta questão da incorporação ser mais fácil em alguns modelos do que outros⁴².

⁴² Ao introduzirem o problema do género nos modelos macroeconómicos, as autoras acima referidas distinguem quatro abordagens:

1. Método de desagregação por género (*gender disaggregation method*): este método foi usado por Collier (1994) para modelar a redistribuição do trabalho no contexto do ajustamento estrutural e pode não incluir o trabalho não pago do agregado familiar. Esta abordagem pode ser usada de maneira parecida com a utilização da categoria «classe» nos modelos macroeconómicos pós-keynesianos, onde, por exemplo, o conceito de poupança dos trabalhadores e dos capitalistas é posicionado diferentemente (cf. Cagatay *et al.*, 1995, p. 1830). As diferenças das participações em actividades económicas para ambas as categorias de género são o resultado de comportamentos diferentes entre homens e mulheres em termos de investimento, poupança e decisões de consumo, diferentes atitudes associadas com diferentes resultados macroeconómicos: numerosos casos empíricos provam que as mulheres nos países em vias de desenvolvimento tendem para uma maior propensão marginal para o consumo de bens destinados aos filhos do que os homens (cf. Bruce, 1989, e Alderman *et al.*, 1995). O facto de o método de desagregação por género não incluir o trabalho reprodutivo não permite analisar a relação entre trabalho produtivo e trabalho reprodutivo, tornando-o mais útil nas economias onde homens e mulheres controlam os seus rendimentos separadamente (como é o caso de muitos países africanos) e onde têm também investimentos produtivos separados. A desagregação dos investimentos por género é mais sensível numa economia caracterizada por pequenos produtores do que numa outra onde exista uma larga base capitalista ou grandes empresas públicas.

O facto de existir uma larga evidência empírica de que em várias sociedades existem diferentes padrões de consumo entre homens e mulheres (que indicam, como já dissemos, uma maior propensão para o consumo de bens que beneficiam os filhos por parte das mulheres) torna-se de importância fundamental nos países que apostam sobretudo no investimento nos recursos humanos como política de desenvolvimento de longo prazo. Tal é o caso de Cabo Verde, cujos recursos mais importantes, num contexto caracterizado pela escassez de recursos naturais, são os recursos humanos. Neste país, o apoio às capacidades das mulheres, à luta pela igualdade de oportunidades entre homens e mulheres no acesso aos recursos e à eliminação das discriminações de género no mercado de trabalho torna-se fundamental para o desenvolvimento económico e social.

Alguns dos autores que utilizam este tipo de abordagem a que estamos a referir-nos interpretam as diferenças de género nos comportamentos como sendo influenciadas simultaneamente por razões endógenas e exógenas. Por um lado, as diferenças são moldadas pela experiência e pela vivência na sociedade que estruturalmente as representa. Por outro lado, as diferenças podem ser interpretadas como exógenas, trazidas por modelos que enfatizam os comportamentos maximizadores dos agentes. Um exemplo deste último tipo pode encontrar-se em P. Collier, que em 1994 trabalhou sobre as implicações de género na distribuição do trabalho no âmbito do ajustamento estrutural (cf. Cagatay *et al.*, 1995, p. 1830).

Ao avaliar as críticas às *grandes teorias*, Lourdes Beneria atribui particular importância àquela que foi produzida no âmbito da corrente pós-moderna e que, segundo a autora, «essencializando aquilo que não é universal, paralisou o seu desenvolvimento» (Beneria, 1995, p. 1842). Isso vale também no caso da *mainstream*, como é salientado no trabalho de McCloskey (1990) sobre a retórica da economia, onde o autor, ao sublinhar a importância das metáforas, faz, implicitamente, uma crítica ao pensamento essencialista/universalista do ponto de vista da teoria económica dominante. No entanto, de acordo com Lourdes Beneria, a economia institucionalista também desenha um caminho para a análise feminista, pois centra-se principalmente no mercado de trabalho, embora os problemas das mulheres tenham sido na maioria das vezes «adicionados» ao modelo sem se sublinhar a ligação entre segmentação no mercado de trabalho e processo de segregação sexual (*id.*, *ibid.*, p. 1840).

Nos anos 80 e 90 as diferentes abordagens das ciências económicas feministas, sobretudo nos EUA, encontram um ponto de convergência. Embora as ideologias permaneçam diferentes e, numa perspectiva académica, se mantenham as diferenças teóricas, é agora universalmente

2. Método das variáveis macroeconómicas de género (*gender macroeconomic variable method*): esta abordagem, proposta por Elson (1995), utiliza variáveis económicas no sentido de captar as diferenças de género no contexto do *revisited minimum standard model* (RMSM) usado pelo Banco Mundial. Sugere-se que todos os valores dos indicadores mais importantes, como a taxa de poupança ou a taxa de importação, são influenciados pela ausência de avaliação do papel da mulher na economia, devido a preconceitos sobre as noções de trabalho ou economia que criam desigualdades de género.

3. Método dos dois sectores/sistemas (*two-sector/system method*): no seu trabalho, Taylor (1990) classifica o mundo em termos de dois sectores ou sistemas – o sistema tradicional, das variáveis macroeconómicas; o sistema da economia não paga, um sistema não macroeconómico onde faz sentido falar de variáveis de género. Taylor (1995, cit. in Cagatay *et al.*, 1995, p. 1830) aplica este método considerando, por um lado, o sistema macroeconómico e, por outro, o sistema do ambiente e/ou o sistema de género. O seu método analisa as variáveis nos dois sistemas. Pelo contrário, Walters (1995, cit. in Cagatay *et al.*, 1995, p. 1830) argumenta como a economia reprodutiva não paga pode ser incluída nos modelos de crescimento económico, e a sua análise diferencia-se da análise de Taylor na medida em que conceptualiza o género como parte do domínio macro-económico.

4. Método combinatório (*combination method*): este método é inovador pela forma como inclui, para além de outras variáveis macroeconómicas, o grau de feminização da força de trabalho e a intensidade do trabalho doméstico e não pago das mulheres. Este método propõe o estabelecimento de uma ligação entre a intensidade do trabalho doméstico não pago – entendida como variável que pertence ao sector reprodutivo – e a poupança – entendida como variável tradicional macroeconómica. Alguns autores que defendem este modelo tratam a desagregação do género de maneira semelhante à análise de classes nos modelos clássicos: os homens controlam os rendimentos gerados no sector de *cash crops* e pagam o salário às mulheres (cf. Cagatay *et al.*, 1995).

reconhecida a importância do papel da mulher no desenvolvimento económico e social. Há uma relevante produção literária sobre género e desenvolvimento, muitas vezes de carácter multidisciplinar, pelo que se torna difícil separar o trabalho de economistas do trabalho de outros cientistas sociais (cf. Safa, 1976, Beneria, 1982, Sen e Grown, 1985, Anker e Hein, 1986, Beneria e Roldán, 1987, Berik, 1987, Deere, 1990, Bruce e Dwyer, 1988, Elson e Pearson, 1989, Mackintosh, 1989, Berik e Cagatay, 1991, Elson, 1991, Grown e Sebstad, 1989, e Tinker, 1990)⁴³.

No âmbito da literatura do desenvolvimento, o início do debate sobre os problemas de género, a diferentes níveis, situa-se na década de 1976-1985, declarada pelas Nações Unidas como a «United Nations Decade for Women». A investigação académica ressaltou então especialmente o papel reprodutivo da mulher e as dificuldades de o conciliar com actividades ligadas ao mercado.

Nos anos 70, a «Women's Committee of the Washington, D. C., Chapter of the Society for International Development» – uma rede de mulheres influenciadas pelas antropólogas Boserup (1970), Tinker e Jaquette (1987) e Maguire (1984) – criava o termo WID (*women in development*), procurando chamar a atenção para a necessidade de as mulheres disporem das mesmas condições que os homens para poderem integrar-se no sistema económico como actores participativos.

Mais recentemente, a abordagem académica que ficou conhecida por GAD (*gender and development*), da qual participam autores como Oakley (1972) e Rubin (1975), considera os papéis dos homens e das mulheres como complementares, visando a igualdade de oportunidades e de rendimentos. De acordo com esta perspectiva, as mulheres são vistas como uma categoria social construída com base nas diferenças de género, as quais são ideológicas, culturais, étnicas, económicas e específicas em termos de tempo e espaço (cf. Whitehead, 1979).

Quanto aos países africanos, a importância do papel da mulher no desenvolvimento é reconhecida tanto pela corrente WID como pela corrente GAD.

De acordo com a teoria feminista, o conceito de género pretende chamar a atenção para as diferenças existentes entre géneros sociais, e

não para as desigualdades entre eles. A este propósito, Ruth Meena, investigadora africana, refere:

[...] o que traz implícita a desigualdade é o conceito de patriarcado e é através da ontologia que se deve procurar estabelecer ou reconhecer a ligação entre género e sexo sem cair no funcionalismo [Meena, 1992, p. 38].

De facto, a emergência da *questão feminina* nos anos 60 nos EUA acontece num ambiente científico dominado pela influência do funcionalismo (cf. Parsons, 1956), do culturalismo (cf. Mead, 1949 e 1963) e da psicanálise, que ambas as correntes integraram. Por seu lado, na sociologia promove-se o estudo da dinâmica socialmente construída das relações entre homens e mulheres a todos os níveis da sociedade: político, social, económico, cultural e doméstico. Como refere Lígia Amâncio, segundo a socióloga Ann Oakley, o termo «género», no seu significado original, servia o objectivo claro para melhor entender a própria identidade e a dos outros (Oakley, 1997, p. 53, cit. in Amâncio, 1999, p. 6).

Se, por um lado, o conceito do género (assim como os de desenvolvimento, raça, classe...) é um conceito transversal que se situa no espaço de intersecção entre o científico e o político (cf. Coquery Vidrovitch, 1997), por outro lado, a sua abordagem origina um mecanismo que permite analisar as estruturas políticas, psicológicas, económicas e sócio-culturais que constituem a complexidade social.

No âmbito da literatura do desenvolvimento, as críticas feministas dirigem-se à teoria da modernização, sublinhando-se o diferente impacto dos modelos de desenvolvimento sobre os homens e as mulheres como resultado da divisão do trabalho, da assimetria das relações de género e das estruturas hierárquicas criadas pelas instituições capitalistas. Este conjunto de críticas surge do reconhecimento do papel económico da mulher no desenvolvimento económico e do facto de a mulher ter um acesso parcial ao mercado de trabalho fora do agregado familiar (cf. Sen, 1992, p. 193 [1984]).

No entanto, Nancy Folbre acredita que os conceitos da nova ciência económica institucional podem servir para ilustrar diferentes abordagens do papel social das mulheres e do desenvolvimento e servem também para explicar os significados teóricos das recentes pesquisas sobre as mulheres, o trabalho e a mudança demográfica (cf. Folbre, 1995, p. 129).

⁴³ Todos referidos por Beneria (1995), p. 1848. Acrescentaria ainda Preston-White e Rogerson (1991) sobre o sector informal na África austral e Parkin (1975) sobre a África central e a África oriental.

Uma parte significativa da investigação existente sobre as mulheres, o género e o desenvolvimento enfatiza as diferenças de género, termo que é utilizado para transmitir a noção de que as instituições sociais não tratam da mesma maneira o homem e a mulher no que diz respeito ao bem-estar de cada um destes agentes sociais. As explicações sobre as diferenças de género articulam-se fundamentalmente, como já foi dito, através de duas formas de abordagem, a abordagem WID (*women in development*) e a abordagem GAD (*gender and development*)⁴⁴.

Embora muito tenha sido escrito sobre a diferença entre estas duas abordagens, o significado teórico de base continua pouco explorado. Os teóricos da abordagem WID tendem a utilizar os métodos quantitativos, em particular os modelos de capital humano. Os que sustentam a abordagem GAD recorrem muitas vezes a dados descritivos e a narrativas históricas que utilizam livremente a palavra *empowerment*. Todavia, Nancy Folbre (1995, pp. 129-30) julga que os dois lados deste debate podem ser reinterpretados utilizando os conceitos da ciência económica institucional. Pode concordar-se com esta autora que, ao seguir esta via, a literatura GAD fornece um forte suporte para a teoria institucionalista das coalizões que visam rendimentos (*rent-seeking coalitions*), uma vez que as «coalizões que visam rendimentos», quando baseadas no género, criariam tendências significativas e diferenças de género nas instituições sociais, que, por sua vez, influenciariam fortemente os resultados de mercado. Ao mesmo tempo, o desenvolvi-

⁴⁴ A abordagem das mulheres no desenvolvimento (WID) é a primeira corrente que emerge na literatura e constitui uma aplicação da teoria da modernização. Trata-se da marginalização das mulheres durante o desenvolvimento como um equívoco que pode ser resolvido com uma melhor inserção das mulheres na economia de mercado (cf. Boserup, 1970, e Rogers, 1980). A seguir esta perspectiva, as tendências de género reflectem normas e valores que não seriam agora funcionais para a sociedade, o que a leva a preferir um maior investimento no capital humano das mulheres. Esta corrente enfatiza os grandes ganhos que resultam da redução da discriminação entre sexos. A posição das mulheres nos países industrializados, como os EUA, é tomada como modelo para as mulheres dos países subdesenvolvidos. A abordagem WID, com os seus «ganhos para todos» em termos de eficiência é, em particular, a mais atraente para os políticos e as instituições multilaterais.

A abordagem do género e desenvolvimento (GAD) é menos optimista. Enfatiza o carácter estrutural e persistente das desigualdades entre homens e mulheres (cf. Beneria e Sen, 1981, Sen e Grown, 1987, e Kabeer, 1994). Acredita-se que incorporar simplesmente as mulheres no processo de desenvolvimento não vai melhorar o seu bem-estar, pois é o processo em si que tem de ser modificado. Esta modificação encontra resistências por parte dos homens porque impõe uma redistribuição dos rendimentos ao longo de linhas de género que não pode ser completamente compensada por ganhos na eficiência global. A posição das mulheres nos países industrializados não constitui um modelo porque fica desfavorecida, em particular, no que diz respeito à distribuição dos custos das crianças (cf. Folbre, 1994, p. 147).

mento económico que envolve uma readaptação substancial das funções económicas da família ao mercado e ao Estado afecta necessariamente o comportamento das alianças de género e a evolução das suas tendências. Este processo pode ser entendido se os economistas prestarem mais atenção às tendências institucionais, à organização do trabalho informal e à distribuição dos recursos e rendimentos dentro das famílias.

Na opinião de Folbre (1995, p. 130), os custos prospectivos da transacção evidenciam que as instituições sociais correntes podem não ser óptimas. Algumas estão em risco de serem eliminadas pela forte competição em que estão envolvidas. Outras, apesar de terem um desconfortável atraso devido às forças de inércia, podem ajustar-se às mudanças nos preços relativos e nos rendimentos. As normas culturais, em particular, não podem ser mudadas num tempo curto. Mas, apesar destas imperfeições e atrasos, as instituições sociais estão envolvidas num equilíbrio *optimal*, para usar a linguagem de Pareto (1971, p. 129). Esta perspectiva teórica reforça, implicitamente, o papel da mulher na literatura do desenvolvimento.

O raciocínio que está na base deste argumento, segundo Folbre (1995, p. 130), é o seguinte: o salário diferencial de género emerge nas economias agrárias tradicionais, em parte, porque os homens possuem mais força física, elemento que constitui um importante factor na produção. Mais, a alta taxa de fertilidade que caracteriza as economias agrárias torna a mulher dependente do apoio masculino. As instituições sociais, incluindo as normas sociais, reflectem e reforçam a dominação masculina.

No desenvolvimento económico, a mudança tecnológica aumenta a importância das habilidades mentais relativamente à força física e promove a diminuição da fertilidade (cf. Becker, 1981, e Schultz, 1993). Esta mudança desestabiliza a tradicional divisão do trabalho baseada no género, na medida em que a dominação masculina se torna menos eficiente. No entanto, as normas sociais tradicionais podem impedir o ajustamento às normas igualitárias modernas.

Uma visão alternativa a este paradigma, a que Folbre (1995) chama *distributional conflict paradigm*, insiste sobre a importância de processos de alargamento colectivo:

[...] como diz Knight (1992, p. 19), a melhor explicação para o desenvolvimento actual das instituições sociais não se obtém considerando-o, na linguagem de Pareto, uma resposta superior aos objectivos e benefícios colectivos, mas antes um produto colateral