

Desenvolvimento e dependência:

nova pesquisa bibliográfica para servir
à sociologia histórica do desenvolvimento

1. INTRODUÇÃO

Uma anterior pesquisa bibliográfica destinada a apurar quanto possível o modo como o progresso técnico se combina com o processo de crescimento económico, simultaneamente como seu resultado e como seu eventual acelerador, permitiu-nos chegar à convicção de que o chamado *progresso tecnológico* constitui, pela sua própria natureza (condições requeridas para o seu advento e para a sua multiplicação), um factor agravante da «dependência» económica.¹

Nada há de original, de resto, em tal conclusão. Embora frequentemente esquecida, se não escamoteada, pela produção ideológica terceiro-mundista, a verdade é que já Lenine dela tomava consciência desde as primeiras páginas do seu ensaio de vulgarização *Imperialismo — Estádio Supremo do Capitalismo*. É assim que ele cita um relatório de 1909 da comissão norte-americana sobre os *trusts* onde se podia ler: «A superioridade dos *trusts* sobre os seus concorrentes reside nas grandes proporções das suas empresas e no seu notável equipamento técnico. O *trust* do tabaco fez todo o possível, desde o seu primeiro dia de vida, para substituir em larga medida o trabalho manual por trabalho mecânico. Para tal, adquiriu todas as patentes relacionadas, de uma maneira ou de outra, com o tratamento do tabaco, gastando para esse efeito somas enormes [...] Outros *trusts* empregam *developing engineers*, cuja tarefa é inventar novos processos de fabrico e experimentar as novidades técnicas, etc.» [19, pp.26-27].

Mas Lenine ia mesmo mais longe. Apoiando-se na obra clássica de Jeidels (1905), vai-se dar conta do efeito, por assim dizer, multiplicador do progresso tecnológico, uma vez este incorporado no processo de crescimento económico. E é assim que cita o seguinte passo de Jeidels: «Quando rebentou a crise de 1900, existia, a par das empresas gigantes das principais indústrias, uma infinidade de empresas com uma organização antiquada em confronto com as concepções modernas, empresas simples (isto é, não combinadas) que a vaga de expansão industrial tinha levado à prosperidade. A queda dos preços e a redução da procura lança-

¹ Vd. «Crescimento económico e progresso tecnológico», in *Análise Social*, vol. xi, n.º 44, 1975, pp. 538-575.

ram estas empresas simples numa situação desesperada que não atingiu de maneira alguma, ou só por muito pouco tempo, as empresas gigantes combinadas. Foi por isso que a crise de 1900 provocou uma concentração industrial infinitamente mais forte que a engendrada pela crise de 1873: também esta crise tinha operado uma certa selecção das melhores empresas, mas, *dado o nível técnico da época, essa selecção não pudera assegurar o monopólio às empresas que tinham saído vitoriosas. É esse monopólio duradouro que detêm, precisamente, graças à sua técnica muito complexa, à sua organização avançadíssima e ao poderio dos seus capitais, as empresas gigantes*» [19, pp. 34-35, sublinhado nosso].

Estas constatações, colocadas por Lenine no próprio coração do *imperialismo*, parecem não ter deixado de vir a confirmar-se de então para cá. As duas guerras mundiais, como vimos no artigo anterior, não deixaram de funcionar como agulhões do progresso tecnológico, a ponto de este levar muitos autores a verem hoje na dependência tecnológica o trampolim privilegiado da manutenção, se não do reforçamento, da dependência em geral. Antes, porém, de entrarmos no exame da dependência tecnológica, convém proceder a uma rápida pesquisa sobre a teoria da dependência tal como esta vem sendo retomada mais recentemente.

2. A TEORIA DA DEPENDÊNCIA

Todos os autores parecem de acordo em reconhecer actualmente que o subdesenvolvimento «é um fenómeno em si mesmo. Não pode ser estudado nem interpretado como uma etapa no seguimento do processo de desenvolvimento, nem como um intervalo *entre* o desenvolvimento contínuo a que muitos países se podem ligar e através do qual todos têm de passar para se tornarem países 'desenvolvidos'» [28, p. 340]. A maioria dos autores estão igualmente de acordo em reconhecer que o subdesenvolvimento constitui de certo modo o *pendant* funcional do desenvolvimento, ou mesmo que este último produz aquele (é a tese conhecida de Gunder-Frank; mas este autor parece estar actualmente a revê-la ou, pelo menos, a matizá-la). Segundo muitos autores, nomeadamente na América Latina, a característica principal do subdesenvolvimento seria a «dependência», por vezes vista sob o ângulo da «dominação» exercida pelos países avançados sobre os países subdesenvolvidos.

Sagasti coloca efectivamente esse último aspecto à cabeça do seu ensaio de caracterização do subdesenvolvimento: «Segundo Perroux e Bravo Besani, pode-se dizer que as principais características de um país subdesenvolvido são as seguintes: é dominado, desarticulado e incapaz de fornecer um nível de vida adequado à maioria da população. A *dominação* implica que o país subdesenvolvido seja destituído da capacidade de decidir de maneira autónoma, ou que tenha pouco ou nenhum controlo sobre o seu próprio destino. Os factores externos, escapando ao controlo do país subdesenvolvido, são os principais determinantes das decisões económicas, sociais e até políticas» [28, p. 340].

Sagasti refere-se mais longe a Furtado. Com efeito, o economista brasileiro parece partilhar a ideia de que, na raiz da «dependência», se não encontraria tanto a desigualdade de desenvolvimento inicial, mas sim o facto de os centros de decisão susceptíveis de inflectir as políticas do país subdesenvolvido se encontrarem no exterior. É altura de fazer aqui uma citação tanto mais longa quanto Furtado explicita o seu pensamento a

propósito, justamente, do problema da transferência tecnológica para os países em vias de desenvolvimento: «O comércio internacional é também o principal veículo de transmissão do progresso tecnológico a favor dos países de desenvolvimento retardado. Para um país subdesenvolvido, as trocas exteriores consistem essencialmente em trocas de mercadorias produzidas a um nível tecnológico que lhe é acessível por outras mercadorias produzidas a um nível tecnológico superior. Em certos casos particulares, o comércio externo de um país subdesenvolvido consiste na troca de uma única mercadoria que incorpora uma tecnologia avançada por uma multiplicidade de outras mercadorias que incorporam também tecnologias avançadas. No entanto, esta vantagem só revestirá a forma de um factor propulsor do desenvolvimento na medida em que o país subdesenvolvido importar bens de capital ou técnicas de produção superiores. Deste ponto de vista, a expansão do comércio externo não é, portanto, uma causa suficiente do desenvolvimento, embora possa tornar-se uma condição necessária da sua realização efectiva» [15, pp. 177-8].

Em nota de pé de página, Furtado acrescenta: «Convém, por último, assinalar que as relações comerciais entre dois países são, em geral, tanto mais assimétricas quanto maior é a dependência dos centros de decisão de um deles em relação ao outro. A discussão sobre a tendência para a deterioração das razões de troca (entre matérias-primas e produtos manufacturados), ao tomar em linha de conta os produtos, e não as relações entre os países, deixou de lado o problema fundamental da dependência [...] É um erro supor que as assimetrias da procura são causa bastante para explicar as disparidades de flexibilidade entre estruturas produtivas nacionais. Não se deve esquecer que o sistema tradicional da divisão internacional do trabalho tem as suas origens no pacto colonial e que as actividades exportadoras dos países coloniais e semicoloniais foram sempre dirigidas do exterior. Percebe-se assim a persistência à escala internacional, de um sistema de decisões altamente centralizado que comanda o conjunto dos fluxos internacionais de recursos. A rigidez estrutural, causa principal da tendência para a deterioração das razões de troca, é menos o reflexo das diferenças de níveis de desenvolvimento entre países do que das relações de dependência que existem entre eles.»

De certo modo, Furtado erige em causa, em dado matricial, aquilo que em Lenine era apenas um aspecto, já de si discutível, do *imperialismo*: a «exploração de um número sempre crescente de nações pequenas ou fracas por um punhado de nações extremamente ricas ou poderosas» [19, p. 162]. E discutível porque nem a teoria marxista permite a pura e simples transposição da luta entre as classes à luta entre as nações, nem as teses sobre o *imperialismo* explicam cabalmente o modo como certas nações se tornam «ricas ou poderosas» e outras «pequenas ou fracas». Efectivamente, teses como as de Furtado, que colocam a questão da localização dos centros de decisão no âmago da teoria da dependência, são hoje seriamente discutidas. Sem se situar a um nível de análise propriamente marxista, Samir Amin refaz, no entanto, um percurso semelhante ao de Lenine para excluir qualquer possibilidade de desembocar num desenvolvimento autocentrado e autodinâmico, para empregar a sua terminologia, com base num modelo de crescimento baseado na expansão das exportações.

Diz ele: «Se, para este ou aquele produto, para este ou aquele país, as exportações podem aumentar a um ritmo muito elevado, durante certo período, para o conjunto da periferia, as exportações destinadas ao centro

não podem aumentar mais depressa do que a procura do dito centro, isto é, aproximadamente ao ritmo de crescimento do centro: a recuperação do atraso histórico é impossível com base na especialização internacional [...] A especialização internacional significa, para um país da periferia, uma diminuição relativa da sua gama de produção, ao mesmo tempo que o aumento do rendimento que traduz o crescimento significa um alargamento da sua gama de procura» [2, p. 255].

Em relação com o que ficou dito, e dado o crescimento efectivo de muitos países em vias de desenvolvimento no decurso das últimas décadas, sem que, no entanto, a «dependência» desaparecesse, alguns autores começaram a pôr em causa a ideia de que tal «dependência» residisse, antes de mais, no facto de os centros de decisão se encontrarem no exterior do país subdesenvolvido, em suma, na dependência política presente ou passada. Aliás, também essa noção de dependência diferenciada estava já no espírito de Lenine quando se referia a «diversas formas *transitórias* de dependência», dando o exemplo da Argentina e de Portugal e apontando para a concepção de «um sistema geral» de que os países dependentes «são parte integrante do conjunto de relações que regem a partilha do mundo [e] formam os elos da cadeia de operações do capital financeiro mundial» [19, pp. 109-111].

Um desses autores é Francisco Weffort, que propõe centrar a investigação respeitante aos mecanismos da dependência sobre os factores *internos* da formação social dependente, e não sobre os factores externos. Weffort sugere, com efeito, que «a existência do Estado-Nação, isto é, a autonomia e a soberania políticas, não são uma razão suficiente para pensar que se instaurou uma contradição nação-mercado no país que se integra no sistema económico internacional» [42, p. 357]. Weffort parece, pois, de acordo com Samir Amin quando este pensa que a «dependência» está estruturalmente ligada à aceitação do sistema económico internacional, isto é, à divisão internacional do trabalho tradicional, e que só saindo deste quadro é que a nação em vias de desenvolvimento poderia recuperar o «atraso histórico».

Antes, porém, de verificar tal hipótese, F. Henrique Cardoso, expressamente atacado por Weffort, propõe-se utilizar a noção de «dependência» na análise de situações concretas sem pretender generalizar o conceito. É assim que ele escreve: «A utilidade e o significado teórico da noção de dependência, tal como nós [Cardoso e E. Faletto] a concebemos, reside precisamente [...] na recuperação, ao nível do concreto, isto é, mediado pelas instâncias políticas (inclusive o Estado nacional) e sociais (de acordo com a formação histórica das classes sociais em cada situação de dependência), da luta de interesses através da qual o capitalismo se impõe ou as forças sociais criadas por ele se lhe opõem.»

«É claro», continua Cardoso, «que o pressuposto teórico mais geral que torna possível esta abordagem é o de que não existe uma distinção metafísica entre os condicionamentos externos e internos. Por outras palavras: a dinâmica dos países dependentes é um aspecto *particular* da dinâmica mais geral do mundo capitalista. No entanto, tal 'dinâmica geral' não constitui um factor *abstracto* que produziria efeitos *concretos*; essa dinâmica materializa-se tanto através dos modos *específicos* da sua expressão na 'periferia' como at avés das modalidades que assume no 'centro'. É esta 'unidade dialéctica' que nos leva a afastar a distinção metafísica (isto é, uma distinção que supõe uma separação estática) entre os factores externos

e os factores internos e, por consequência, a afastar igualmente qualquer espécie de análise da dependência que se baseie em tal perspectiva.»

«Quer isto dizer que não há ‘factores externos’», insiste F. H. Cardoso, «ou que, por exemplo, a forma adoptada pela produção capitalista nos centros industrializados não ‘afecta a periferia’? Com certeza que não. Isto quer simplesmente dizer que as modificações que têm lugar no ‘centro’ são contemporâneas e encontram uma expressão concreta em outras tantas modificações que têm lugar na ‘periferia’. Por exemplo, se o ‘conglomerado multinacional’ se torna a forma principal da organização da produção, isso provoca uma reorganização da divisão internacional do trabalho e leva à rearticulação das economias periféricas, assim como do sistema de alianças e de antagonismos de classe, tanto ao nível externo como interno. Todavia, a ‘expressão concreta’ que o modo capitalista tomará nas zonas dependentes não é ‘automática’: ela dependerá dos interesses locais, das classes, do Estado, dos recursos naturais, etc., e *da maneira como estes se constituíram e articularam historicamente*» [9, p. 361].

Guindamo-nos assim, com Cardoso, a uma noção de «dependência» simultaneamente mais complexa e mais matizada. Mais complexa porque a «dependência» deixa de poder ser exclusivamente atribuível ao facto de os centros de decisão económica se encontrarem no exterior da formação social em vias de desenvolvimento, como Furtado parece crer, e porque o tipo de desenvolvimento (ou estagnação) induzido pelo «centro» sobre a «periferia» cria, por sua vez, nesta última, poderosos interesses, mediados a maior parte do tempo pelo Estado nacional e que se não opõem fundamentalmente à actual divisão internacional do trabalho.

Mais matizada também, porque a «dependência» parece dever muito à «maneira como [os interesses locais, as classes, o Estado, etc.] se constituíram e articularam historicamente»; é, por consequência, possível encontrar uma gama infinita de tipos, se não de graus, de «dependência». A maior parte dos autores são efectivamente obrigados a reconhecer, como Sagasti, que «não é possível dizer que todos os países subdesenvolvidos cabem exactamente dentro do mesmo modelo» [28, p. 340]. Muito concretamente, Samir Amin estabelece mesmo uma distinção entre o nível de rendimento anual *per capita* e o subdesenvolvimento, acrescentando que certos países de baixo nível de rendimento podem, no entanto, pertencer ao «centro», enquanto outros países, dotados de um nível de rendimento mais elevado, pertencem inexoravelmente à «periferia».

Todos os autores acabam por admitir, no que respeita especificamente à transferência de tecnologia, a conclusão de H. W. Singer segundo a qual «os países de rendimento intermédio (*intermediate middle-income countries*), umas vezes contados como ‘desenvolvidos’ e outras como ‘em vias de desenvolvimento’ [...] se encontram também numa posição intermédia no que respeita à tecnologia. Podem legitimamente aspirar a muito mais do que fornecer simplesmente o espaço geográfico para as superfirmas tecnológicas que actuam em enclaves de tipo colonial [...] e estão geralmente em melhor posição do que os países mais pobres para lutar por contratos vantajosos com as firmas estrangeiras, em ordem a assegurar objectivos mais ambiciosos» [28, pp. 8-9].

Não parece secundário, efectivamente, sublinhar este aspecto do poder contratual relativo de que dispõe cada país «dependente» em relação à transferência tecnológica, pois, na opinião unânime de todos aqueles que recentemente se debruçaram sobre a questão, a dependência tecnológica

parece estar em vias de se tornar o trampolim privilegiado da «dependência *tout court*. Com efeito, admitir «tipos» e «graus» na dependência corresponde a centrar a análise — como quer F. Weffort e, finalmente, o aceita F. H. Cardoso — sobre a própria formação social dependente do ponto de vista da luta entre as classes que aí tem lugar, de preferência a uma simplificadora homogeneização dessa formação social sob a dominação estrangeira, homogeneização tentadora talvez, mas que não pode deixar de constituir o trampolim ideal para a ideologia nacionalista. E corresponde também a recuperar, ao nível da teoria da dependência, a noção de articulação dos modos de produção, avançada nomeadamente por Pierre-Phillipe Rey, de maneira a captar *o modo como* a combinatória das classes em luta se articula — isto é, se integra e/ou repele, e até que ponto — com o MPC absolutamente dominante no «centro» [27].

Glosando o que diz P.-Ph. Rey, se a análise do progresso tecnológico, enquanto tal, tem de ser feita no «centro», a análise da dependência, de que esse progresso tecnológico é factor de perpetuação, se não de agravamento, requer a análise concreta da formação social dependente: é esta lacuna, até porque ignorada pelo Lenine do *Imperialismo*, mas não pelo do *Desenvolvimento do Capitalismo na Rússia*, que tem impedido, como observa com razão F. Weffort, o avanço da teoria da dependência enquanto teoria da articulação dos modos de produção sobredeterminada pela generalização do Estado-Nação à escala mundial.

3. A NOVA DEPENDÊNCIA TECNOLÓGICA

Segundo Samir Amin, «a apropriação do excedente gerado na periferia pelo capital central decorre directamente da apropriação, por parte deste último, dos principais meios de produção. Mas será esta apropriação directa uma condição necessária para a transferência do excedente? Decerto que não. Pode-se pensar que a dependência tecnológica tenderá a pouco e pouco a substituir a dominação exercida através da apropriação directa. O monopólio do fornecimento de equipamentos específicos, dos serviços de manutenção (*après-vente*) e de peças de origem, as patentes e todas as formas de propriedade moral, permitem cada vez mais a punção de uma fracção crescente da mais-valia gerada numa empresa sem sequer a possuir juridicamente. Hoje podemos imaginar uma economia totalmente dependente cuja indústria continuaria a ser propriedade nacional e até pública» [2, pp. 219-9]. Já Celso Furtado, que se coloca, como vimos, numa óptica assaz diferente, pensava que «as causas primárias do dualismo são de natureza económica, mas são factores de ordem tecnológica que o agravam, tornando-o permanente e fazendo do subdesenvolvimento um processo fechado que tende a engendrar-se a si próprio» [15, p. 151].

Quanto a Sagasti, escrevia preto no branco: «No decurso das últimas décadas, a tecnologia tornou-se cada vez mais importante enquanto factor das relações entre os países desenvolvidos, assim como nas relações entre esses países e os países subdesenvolvidos [...] O conteúdo tecnológico dos produtos manufacturados tornou-se um dos principais determinantes dos modelos comerciais existentes entre os países desenvolvidos e também entre estes e os países subdesenvolvidos [...] A maior parte dos países subdesenvolvidos, entregues a uma batalha perdida perante a deterioração das razões de troca, viram aumentar constantemente o conteúdo tecnológico das suas importações [...] Muitos países subdesenvolvidos tomaram o

caminho da substituição de importações para encetar a sua industrialização (os países latino-americanos, por exemplo). Na maioria dos casos, cada nova vaga de substituição de importações acarretou uma procura de equipamentos cada vez mais complexos e avançados. Em geral, estes equipamentos eram obtidos no estrangeiro, pois a incipiente infra-estrutura científica e tecnológica dos países subdesenvolvidos não possuía a capacidade requerida para a sua produção. Tais condições levaram a uma dependência crescente em relação à tecnologia estrangeira e, por conseguinte, a uma dominação tecnológica maior» [28, p. 341]. Segundo Theotônio dos Santos, citado por Sagasti, «o rápido avanço científico e tecnológico dos países desenvolvidos está a fazer da dominação tecnológica a forma principal da dominação dos países subdesenvolvidos pelos desenvolvidos na segunda metade do século xx» (*La nueva dependencia*, Lima, 1968).

Com efeito, se aceitarmos o ponto de vista de C. V. Vaitsos segundo o qual a transferência tecnológica é uma actividade *comercial* e a tecnologia é «um bem económico que entra na actividade produtiva ao mesmo título que os outros, como o capital e o trabalho» [36, pp. 136-137], é fácil reconhecer que o recente agravamento da «dependência tecnológica» coincide com a evolução histórica da divisão internacional do trabalho e com a tendência, a longo prazo, para a deterioração das razões de troca entre os produtos de intensidade capitalística forte e os de intensidade capitalística (tecnológica, podia-se precisamente dizer) fraca. Certas hipóteses formuladas há pouco tempo por Samir Amin parecem estar já em vias de realização neste momento no que respeita ao processo de integração/subordinação na especialização internacional: «Este período contemporâneo [da divisão internacional do trabalho] é caracterizado por três alterações estruturais importantes. [...] 1) A constituição de firmas transnacionais gigantes. [...] 2) A afirmação de uma revolução tecnológica que tranfere o centro de gravidade das indústrias de futuro para novos ramos (átomo, espaço, electrónica) e torna caducos os modos clássicos de acumulação. [...] A 'matéria cinzenta' torna-se o factor principal do crescimento [...]. 3) A concentração dos conhecimentos tecnológicos nessas firmas transnacionais».

E, logo a seguir, S. Amin pergunta: «Estará esta grande época de prosperidade a chegar ao seu termo? Parece que sim. Nos países da periferia, as possibilidades de *import-substitution* esgotam-se [...] Nos países ocidentais do centro, as tensões deflacionistas semipermanentes que reaparecem, como a crise de liquidez internacional, indicariam uma pausa. Mas o sistema capitalista mundial pode sem dúvida ultrapassar esta situação e procura fazê-lo em duas direcções, que vão provavelmente modelar as modalidades futuras da especialização internacional. A primeira dessas direcções», prossegue o autor, «é a integração da Europa do Leste na rede das trocas internas do centro e a sua modernização [...] A segunda direcção possível é a especialização do terceiro mundo na produção industrial clássica (inclusive de bens de equipamento), reservando o centro para si as actividades ultramodernas [...] Por outras palavras, a periferia aceitaria as formas de uma nova especialização desigual, permitindo assim ao desenvolvimento desigual do sistema mundial encontrar novo fôlego» [2, pp. 162-163].

Estudando de perto o papel das firmas multinacionais na industrialização da América Latina, F. Fajnzylber chega a conclusões semelhantes: «O tipo de exportações industriais [dos países da América Latina] com

destino aos países desenvolvidos estaria a reflectir o advento de uma nova 'divisão internacional de trabalho', desta vez em relação aos produtos manufacturados. A América Latina exportaria os produtos que tivessem perdido interesse para os países desenvolvidos por motivo das modificações da procura e da inovação tecnológica [e] produtos complementares de outros produtos fabricados, por seu turno, nos países desenvolvidos [13, p. 333].

Perante esta situação, Fajnzylber põe em dúvida que a nova divisão internacional do trabalho, promovida pelas firmas multinacionais, corresponda a uma verdadeira autonomia dos países em vias de desenvolvimento: «Aparentemente, os países [da América Latina] não receberiam a inteira grandeza dos efeitos favoráveis esperados da exportação de manufacturas. Com efeito, basear a parte mais dinâmica das exportações em decisões tomadas por firmas multinacionais não parece ser o caminho mais adequado para obter uma maior autonomia e uma maior estabilidade do comércio externo. A estratégia de exportação das firmas multinacionais leva em conta as condições de produção e de mercado dos diferentes países onde intervêm. Nestas condições, quando a maior parte das exportações de um país provêm das firmas multinacionais, dificilmente se pode descrever esta situação como estável ou como um exemplo de autonomia» [13, pp. 333-334].

Ora, segundo um recente estudo da CEPAL citado pelo mesmo autor e relativo a 1325 filiais de firmas multinacionais instaladas na América Latina — das quais 365 no México, 199 no Brasil e 159 na Argentina, absorvendo no seu conjunto $\frac{3}{4}$ dos investimentos —, estas firmas dominam inteiramente o ramo automóvel, assim como da química farmacêutica, e dispõem de posições-chave não só na metalomecânica, electricidade e electrónica, como ainda em sectores considerados tradicionais, como o têxtil, as alimentares e os tabacos; na química, as filiais das firmas multinacionais representam mais de metade da produção. No Brasil, onde essas firmas possuem, simultaneamente, uma dimensão média maior e um ritmo de crescimento mais rápido que os da economia nacional, elas asseguravam, na altura deste estudo da CEPAL, 43 % das exportações de produtos manufacturados e 75 % das exportações de máquinas e veículos, e isto embora apenas exportassem, em média, entre 1957 e 1965, 7 % da sua produção.

Esta situação de dependência relativamente às firmas multinacionais passa, evidentemente, numa larga medida, pela dependência tecnológica. Basta dizer que as importações de equipamento representam, por si sós, mais de 30 % do total das importações do conjunto da América Latina e são as filiais de empresas norte-americanas que asseguram $\frac{1}{3}$ dessas importações. A dependência ressalta da comparação com a importação de tecnologia por parte do Japão feita por Fajnzylber: com efeito, enquanto o Japão gasta seis vezes mais em investigação e desenvolvimento (I&D) do que na aquisição de tecnologia estrangeira, a América Latina gasta duas vezes mais na importação de tecnologia do que em I&D. A dependência tecnológica surge também de maneira flagrante quando se sabe que as despesas em I&D do Brasil se elevavam em 1968 a apenas cerca de 30 milhões de dólares, em confronto com cerca de 1000 milhões no Japão ou com 600 milhões de dólares gastos pela General Electric ou mesmo 125 milhões gastos pela A. E. G. (estes dois colossos figuravam já antes da guerra de 1914-18 entre os principais «monopólios» citados por Lenine [19, cap. v, pp. 84 e segs.]).

Mas a dependência tecnológica, enquanto aspecto actualmente central da «dependência» dos países periféricos relativamente aos países de capitalismo industrial avançado, não parece dever ser encarada apenas sob o ângulo dos quantitativos afectados pelos países subdesenvolvidos ou em vias de desenvolvimento quer à aquisição de tecnologia, quer à I&D nacional. Com efeito, o Japão afecta às transferências tecnológicas em proveniência do estrangeiro uma parte do seu PIB mais ou menos igual à do Brasil (0,22 % contra 0,25 %). Aliás, segundo a O. C. D. E. (*Écarts technologiques*, 1970), dois países apenas apresentam balanças positivas no que respeita aos pagamentos de tecnologia — os E. U. A. e a Grã-Bretanha. O Japão é, pois, deficitário e cerca de $\frac{2}{3}$ das suas importações de tecnologia provêm dos Estados Unidos; mais: 90 % das importações tecnológicas do Japão provêm de quatro países apenas. Temos portanto aí uma relação altamente privilegiada com um número muito restrito de países, sem que no entanto se possa falar, a respeito do Japão, de «dependência» ou de «dominação» propriamente ditas.

Exprimindo um ponto de vista latino-americano sobre os problemas da ciência e da tecnologia como forças produtivas, Miguel Wionczek parte precisamente da comparação com o Japão para chegar à conclusão seguinte: «Todos sabemos que o crescimento médio anual do Japão foi de cerca de 10 % durante o período de 1950-70 e que esse crescimento foi devido em 35 % à acumulação do capital, em 10 % ao aumento da força de trabalho e em 55 % ao progresso tecnológico. Mas — talvez paradoxalmente — o Japão parece ser um país que não confia na livre circulação da ciência e da tecnologia; que não parece ter considerado até agora o capital estrangeiro como portador de todos esses conhecimentos; que comprou *em massa* a tecnologia estrangeira e que está a adaptá-la às suas próprias estratégias económicas e às suas próprias proporções factoriais».

«Um grande número de estudos realizados recentemente na América Latina», prossegue Wionczek, «sobre o tema da ciência e da tecnologia, estudos levados a cabo sem qualquer preconceito ideológico [*sic*], chegaram a conclusões muito interessantes: a mais importante, talvez, é que uma das razões do nosso atraso científico e tecnológico reside, em larga medida, na importação maciça do exterior — nomeadamente nos sectores manufactureiros — de *conjuntos de capital-tecnologia-administração*» [4, p. 348, sublinhado nosso].

É isso efectivamente que estuda de maneira pormenorizada C. Vaitsos num relatório significativamente intitulado: *Transferência de Recursos e Preservação de Rendas Monopolísticas*. Aí procura o autor demonstrar que as «transferências de recursos (quer se trate de tecnologia, quer de capital, ou de ambos) têm lugar sob a forma de *conjuntos (package)*, que incluem, na maior parte dos casos, mais de um factor de produção. Por outro lado [...] esta transferência de recursos arrasta consigo (devido em parte às motivações do 'transferidor') outros elementos que não cabem na definição estrita de factor de produção. Um desses elementos é o *poder de monopólio*, que quando o 'transferido' se encontra em certas condições, o 'transferidor' é capaz de garantir, 'deslocando-o', através das transferências de recursos, para outros pólos do sistema» [37, pp. 3-4].

A partir do momento, portanto, em que o país em vias de desenvolvimento não possui o poder contratual necessário para obter uma transferência tecnológica separada da transferência de outros factores de produção, nomeadamente capitais e capacidades de gestão, e isto com parti-

cipação maioritária ou não da firma exportadora de tecnologia na firma importadora, a via está aberta ao livre jogo das forças monopolísticas contidas na tecnologia.

Com efeito, ao estudar as fontes do poder de monopólio que a tecnologia confere ao seu possuidor (produtor), Vaitos coloca à cabeça a própria natureza da tecnologia industrial moderna: «A tecnologia é por excelência um factor de produção cuja transferência encerra outros factores de produção, particularmente nos países em vias de desenvolvimento [...] Assim, o principal veículo da importação de tecnologia, em especial nos países em vias de desenvolvimento, tem sido a sua dependência em matéria de bens intermediários e de equipamentos [...]. Em certos casos, a utilização de uma forma particular de *know-how* determina quase exclusivamente as fontes de fornecimento dos produtos e equipamentos que têm de ser utilizados num processo de produção dado [...]. Este procedimento torna o mercado de bens de equipamento e intermédios altamente monopolísticos» [37, pp. 13-15].

A isto se acrescenta o facto de quase toda a tecnologia actualmente disponível ter sido produzida nos países desenvolvidos. Segundo o grupo de Sussex (*Science, Technology and Underdevelopment: the Case for Reform*, 1970, citado por Sagasti), 98 % das despesas mundiais em I&D são feitas nos países desenvolvidos! Além disso, a actividade consagrada à I&D nestes países está concentrada num número restrito de firmas gigantes ou em organizações apoiadas pelos governos, como se depreende do estudo de C. Cooper e F. Chesnais, *La science et la technologie dans l'intégration européenne*, igualmente citado por Sagasti, o qual conclui: «Estas condições desembocaram na formação de oligopólios em I&D em quase todos os ramos de actividade económica, designadamente naqueles onde a intensidade tecnológica é mais elevada» [38, p. 341].

Vaitos insiste neste tema, apoiando-se para isso nas conclusões do Senado dos Estados Unidos: «Ora tais posições monopolísticas podem ser mantidas, entre outros meios, graças ao exercício de práticas consideradas ilegais segundo várias legislações nacionais, tais como o *cross licensing* ou o *patent pooling* [...]. O Senado dos Estados Unidos tira a seguinte conclusão: 'Os contratos de *cross licensing* têm sido frequentemente utilizados por concorrentes potenciais com vista a dividir entre si os mercados mundiais e a evitar a concorrência. Este padrão tem surgido num número suficiente de indústrias-chave (*critical industries*) para dever ser considerado como um *factor significativo do comércio internacional*. Quando o detentor de um 'poder monopolístico' é ameaçado num dado mercado nacional ou enfrenta a ameaça potencial quer de um concorrente, quer de restrições à importação por parte do governo do país, sucede ele decidir, como uma 'estratégia defensiva' (cf. Y. Aharoni, *The Foreign Investment Decision Process*, Harvard, 1967), transferir recursos (capital e/ou tecnologia) para esse mercado. Para minimizar os riscos de diluição da sua posição noutros mercados, ele torneia a dificuldade introduzindo na transferência de recursos cláusulas que proíbem a exportação. Para manter as suas 'rendas' monopolísticas no mercado em questão, e ajudado pela política do governo do país (por exemplo, protecção alfandegária) e pela 'ignorância' do transferido, ele desloca o exercício do poder monopolístico do produto final para o mercado de produtos intermédios e de bens de equipamento» [37, pp. 6-62].

Voltamos pois a encontrar aqui, ao nível dos mecanismos concretos da própria transferência tecnológica, o mesmo tipo de «dependência» em que se encontram, nomeadamente segundo F. H. Cardoso, os países em vias de desenvolvimento. Porquanto aquilo que parece estar em causa não é a possibilidade de transferir técnicas industriais modernas para os países subdesenvolvidos, — se bem que autores como Fajnzylber chamem a atenção para o facto de a maior parte destas transferências não dizerem respeito à «última geração tecnológica» [13, p. 336] —, mas sim as *condições* em que tal transferência tem concretamente lugar. Ora essas condições parecem ser, efectivamente, as de um poder contratual insuficiente para negociar aquisições de tecnologia sob uma forma diferente do *package*, forma esta que implica, por sua vez, a possibilidade, por parte do detentor da tecnologia, de preservar certas «rendas monopolísticas». Os factores internos combinar-se-iam, pois, com os externos para perpetuar, se não agravar, a «dependência».

Com efeito, como sublinha Ch. Randerlé a propósito da evolução do direito das patentes na América Latina, «o lançamento de uma técnica num país implica muito mais do que a compra de uma patente [...]. Muitas vezes, a patente não é mais que o título jurídico que reserva ao inventor a liberdade de explorar um certo domínio técnico [...]. Só depois é que virá a comunicação dos conhecimentos necessários à operacionalidade do invento sob patente, conhecimentos esses que constituem aquilo a que se dá o nome de *know-how* e que é provavelmente o essencial» [26, p. 2176].

Numerosas propostas têm sido feitas por diferentes organizações nacionais e internacionais, assim como por múltiplos autores, para tentar romper este «círculo vicioso». Constantine Vaitsos chega mesmo a uma conclusão relativamente optimista ao estudar o «Cambio de políticas de los gobiernos latinoamericanos con relación al desarrollo económico y la inversión extranjera directa». O exemplo da OPEP, que reúne os países produtores de petróleo, parece efectivamente ter estimulado na América Latina o aparecimento de uma legislação nacionalista (a expressão é do próprio Vaitsos) que visaria já algo mais do que a *import-substitution* tradicional: na base destas medidas encontrar-se-iam alterações ao nível sociopolítico ocorridas na América Latina no decurso da última década e que cabem claramente sob a análise daquilo a que Cardoso dá, com propriedade, o nome de *populismo*: uma espécie de aliança entre «alguns grupos de empresariais nacionais da camada superior (como os industriais antioquenhos da Colômbia) [que] começaram a gerar interesses económicos fortes e, até certo ponto, independentes, que entravam em conflito com as operações das empresas estrangeiras», aliança, dizíamos, entre tais grupos e «a preocupação com a persistência das grandes desigualdades de rendimento e de vida existentes na América Latina» [40, pp. 150-154].

Porém, Vaitsos parece escamotear algo que a referência à OPEP nos permite controlar através do que Raymond Vernon estabelecera já a propósito, precisamente, da tecnologia petrolífera: «O desenvolvimento das actividades das companhias petrolíferas de Estado dos países exportadores — Venezuela, Irão — depois da segunda guerra mundial provocou perturbações mais graves [do que a intervenção estatal nos países consumidores, como, por exemplo, França, Itália] nos mercados petrolíferos mundiais. Estas empresas constituíam a prova tangível de que certas barreiras que proibiam a entrada no ramo, no estádio da exploração e refinação, tinham

sido finalmente levantadas. A tecnologia de base fora suficientemente divulgada nos dez anos a seguir à segunda guerra mundial, tornando assim possível encontrar especialistas de pesquisa petrolífera e perfuração. A situação era análoga no estágio da refinação. A maior parte das patentes que tinham garantido aos seus possuidores o monopólio da refinação tinham caído no domínio público. Com efeito, *a indústria petrolífera começava a perder o seu carácter de alta tecnicidade*; o pessoal empregado na investigação e desenvolvimento (I&D), que passara de 4,3 % da mão-de-obra global em 1927 para 10,2 % em 1940, descera para 5,3 % em 1952 e para 2,8 % em 1957» [41, pp. 55-56]. Ver-se-á adiante que esta regra da perda de tecnicidade se observa para todos os sectores que vão, aparentemente, escapando à «renda tecnológica» identificada correctamente por C. V. Vaitsos, ainda que o volume dos capitais necessários para a «entrada» de um novo país num sector dado constitua sempre um freio suplementar.

Encontramos estes dois factores — tecnicidade e volume dos capitais — agrupados para explicar o grau de «monopólio» detido pelas grandes firmas multinacionais sob controlo norte-americano em cada sector industrial. Segundo o quadro estabelecido por Vernon, temos:

187 empresas multinacionais (*) sob controlo americano comparadas com o conjunto das empresas americanas por sector industrial (1966)

Sectores	Número de empresas multinacionais	Percentagem das vendas das 187 relativamente ao total das vendas do sector
Automóveis, ciclos e motociclos	11	84,5
Produtos farmacêuticos	15	76,5
Transformação de metais	10	75,9
Produtos petrolíferos refinados	29	68,5
Produtos químicos, excepto farmacêuticos	25	59,5
Produtos de borracha e de plástico diversos	5	57,1
Material eléctrico, equipamento eléctrico e electrodomésticos	19	49,8
Aparelhos diversos	5	40,2
Material não eléctrico	20	32,1
Produtos alimentares	29	31,5
Minerais não ferrosos	7	28,1
Construção aeronáutica	4	28,1
Vidro e cerâmica	7	26,2
Papel e derivados	5	24,0
Material de transporte	3	17,2
Curtumes	1	13,5
Manufaturas diversas e artilharia	2	9,8
Madeira	1	8,8
Móveis	2	8,8
Tabaco manufacturado	1	7,7
Têxtil e vestuário	4	5,9
Produtos de primeira transformação do ferro e aço	1	4,6
Produtos da imprensa e edição, excepto jornais	1	3,8
Total	187	39,2

(a) Vernon considera empresas multinacionais aquelas que têm actividades produtivas em pelo menos 6 países (E. U. A. + 5).

Postas até agora as questões, sucessivamente, da dependência em geral e da nova, ou agravada, dependência tecnológica, interessa ver com um mínimo de atenção quais são os mecanismos concretos através dos quais se exerce a dominação tecnológica enquanto *relais* privilegiado da dominação em geral: esses mecanismos têm que ver, antes de mais, com a «imperfeição do mercado da tecnologia» e desembocam, inevitavelmente, num certo «custo da transferência tecnológica».

4. A IMPERFEIÇÃO DO MERCADO DA TECNOLOGIA

Já tivemos ocasião de ver no capítulo anterior desta pesquisa bibliográfica que o mercado da tecnologia não é *perfeito*: constatámos distorções tanto ao nível da oferta como ao da procura. A oferta de tecnologia sofre, com efeito, não só as distorções que implica um direito das patentes com mais de 100 anos e que já não corresponde às necessidades de desenvolvimento das sociedades modernas, e nem sequer às condições reais em que são produzidos os novos inventos, como ainda as distorções voluntariamente introduzidas pelas práticas de *cross-licensing* e *patent-pooling*, que desembocam, segundo Cooper e Chesnais, na constituição de autênticos oligopólios: só para dar um exemplo, à banalização da tecnologia petrolífera atrás referida, e que permitiu um certo grau de emancipação técnico-financeira por parte dos países da OPEP, está a suceder a superconcentração da tecnologia no domínio das centrais atómicas em duas empresas apenas, General Electric e Westinghouse [cf. 10].

No que respeita à procura de tecnologia, Vaitsos sublinhou suficientemente as distorções introduzidas no mercado pela «ignorância» do comprador: com efeito, a aquisição de tecnologia está submetida àquilo a que se deu o nome de *paradoxo fundamental da formulação da procura de informação*. Por outras palavras, o comprador, precisamente porque não possui a informação que deseja adquirir, é obrigado a entregar-se ao vendedor para a definição dessa mesma informação, assim como para as condições de venda.

Os peritos do UNCTAD (CNUCED) tinham, de resto, chegado às mesmas conclusões: «Assim como o mercado de bens materiais pode conter elementos de monopólio, também o mercado da informação técnica tende a ser imperfeito — na realidade, é-o muito mais ainda. Com efeito, a fixação de preço da informação é um exercício difícil, pois é necessário possuir a informação para decidir que preço se está disposto a pagar: ora isso constitui uma impossibilidade inerente ao mercado do conhecimento tecnológico. Não valeria a pena repetir esta banalidade se a crença muito espalhada na suficiência de transacções comerciais de tecnologia não indicasse uma certa tendência implícita para ignorar aquela importante consideração. A fixação dos preços de patentes, direitos, métodos de produção, etc., nos casos de transferência contratual, e os termos e condições das concessões nos casos de investimento estrangeiro directo, tende a realizar-se em parte «no escuro», quer do ponto de vista do comprador, quer do ponto de vista do vendedor. Se, em consequência disso, os preços forem muito altos, o custo da transferência de tecnologia pode revelar-se excessivo, e se os preços oferecidos forem demasiado baixos, as firmas dos países desenvolvidos que possuem o conhecimento tecnológico podem não querer participar na transacção [...]».

«Em vista disto», prosseguem os peritos do UNCTAD, «é claro que o problema da transferência tecnológica não pode ser entregue aos canais normais das transacções comerciais e às operações de mercado. A presença de externalidades, as imperfeições do mercado e as limitações informativas mostram a necessidade de uma acção concertada neste domínio e, por conseguinte, a necessidade de estudar a estrutura exacta da política exigida na transferência» [32, p. 699].

Como indicámos acima, esta imperfeição de base do mercado da tecnologia desemboca, segundo Vaitsos, na formação e/ou preservação de verdadeiras «rendas monopolísticas». Na sua opinião, «o conhecimento ou informação do transferido sobre o *know-how* e as suas condições de aquisição são inversamente proporcionais à renda monopolística paga ao fornecedor nas condições do mercado imperfeitas». Daqui resulta, acrescenta ele, «que quanto menos desenvolvido é um país e menos familiarizados estão os seus empresários com uma tecnologia dada, tanto maior é o preço pago por essa tecnologia no acto da importação» [35, p. 22].

Ressalta, pois, do que vimos avançando que as duas fontes essenciais da imperfeição do mercado da tecnologia residem: 1) nas características da produção e da propriedade da tecnologia moderna por parte dos países avançados; 2) na relativa «ignorância» em que os países em vias de desenvolvimento se encontram, necessariamente, no que respeita a essa tecnologia. No entanto, há mais elementos de distorção a juntar àqueles dois factores; entre eles contam-se, por paradoxal que pareça, certas práticas dos governos dos países em vias de desenvolvimento. Esta última questão tem sido estudada em pormenor.

«Além das características da transferência tecnológica, assim como da 'ignorância' do transferido», escreveu Vaitsos, «a política dos governos recipientes pode revelar-se outra fonte importante de ganhos monopolísticos. [...] As estruturas tarifárias elevadas, por vezes excessivas, dos países em vias de desenvolvimento podem resultar em altos lucros para os produtores eficientes². Um produtor estrangeiro eficiente pode vir a encontrar-se num país em vias de desenvolvimento com uma taxa de lucros 'embaraçosa'. Pode por isso preferir, quer por razões fiscais quer por outras, 'superfacturar' as suas importações de produtos intermédios de maneira a repatriar implicitamente os seus 'altos' lucros, aparecendo ao mesmo tempo como 'ineficiente' no meio local. A política governamental em matéria de importações de bens finais pode, portanto, tornar-se uma fonte importante de lucros monopolísticos [...]».

«Outra política governamental, ou falta de política, que, relacionada com a anterior, pode resultar em lucros monopolísticos para os industriais actuando nos países em vias de desenvolvimento é a prática generalizada de superavaliação da moeda nesses países. [...] Uma terceira política governamental que serve de factor através do qual os lucros monopolísticos estão a ser distribuídos por meio da legislação fiscal, mais do que uma

² Isto é explicitamente confirmado por F. Fajnzylber quando assinala que as filiais das grandes firmas multinacionais na América Latina estão longe de possuir as vantagens que possuem nos seus países de origem. «Isto deve-se», escreve ele, «dados os preços interiores permitidos pela protecção alfandegária, ao facto de assim se criarem oportunidades de investimento lucrativos para um número importante de firmas estrangeiras. Em certos sectores, o número destas empresas é superior ao que se observa no país de origem, etc.» [13, p. 331]. Veja-se o caso da montagem de automóveis em Portugal!

fonte de monopólio em si, é a política de 'taxa de repatriação máxima'. Certos países em vias de desenvolvimento só autorizam o repatriamento de uma percentagem do valor acrescentado ou impõem limites às taxas de pagamento de juros ou *royalties*. [...] Dada uma certa taxa de repatriamento, e se a firma, devido às protecções tarifárias e à superavaliação da moeda, tem lucros excessivos e precisa de os repatriar, uma maneira óbvia de o fazer é subdeclarar esses lucros e repatriá-los através da superavaliação dos produtos intermédios. [...] Portanto, a existência de um limite ao repatriamento pode resultar (na ausência de medidas compensatórias) numa perda dos impostos sobre lucros por parte do país recipiente em favor de uma jurisdição fiscal, sem que haja necessariamente uma grande diferença nos lucros depois dos impostos da empresa» [37, pp. 25-28].

É, pois, importante sublinhar como nos países onde domina o chamado *nacionalismo económico* — no geral apoiado socialmente na aliança «populista» atrás referida — desemboca, através das altas barreiras alfandegárias e da valorização artificial da moeda, na criação de superlucros para as empresas multinacionais, que, por carência tecnológica e de dimensão do mercado, acabaram por ser obrigados a acolher. Neste sentido, e como Marx indicou há muito, num sistema económico regido pela lei do valor, o custo social do «livre-câmbio» acaba por ser sempre inferior ao do «protecçãoismo». Mas continuemos a examinar os mecanismos concretos da dependência tecnológica.

Naturalmente, o regime de propriedade da firma que utiliza a tecnologia transferida no país em vias de desenvolvimento não deixa de ter efeitos sobre o grau de monopólio da transferência. Vimos acima que Samir Amin não excluía a possibilidade de a «dependência tecnológica» se manter mesmo no caso de as firmas importadoras de tecnologia serem nacionais e até nacionalizadas. No entanto, como sublinha Vaitos, «não há dúvida de que, dada a existência de recursos económicos, técnicos e gestores, a sucursal em regime de plena propriedade oferece, de muitos pontos de vista, a posição mais vantajosa para a firma estrangeira no país recipiente». Para fundamentar esta tese, cita ele a recomendação seguinte, feita à Chemical Marketing Research Association: «Se a firma possuir a balança de recursos necessária, uma sucursal em regime de plena propriedade é preferível a uma associação (*joint-venture*); se a firma optar por uma *joint-venture*, deve assegurar o controlo; seja como for, qualquer percentagem de participação é melhor do que um contrato de licença» [37, p. 29].

Por seu lado, W. Chudson interroga-se sobre as razões desta preferência pelo investimento directo e, se possível, pela propriedade total da sucursal por parte das grandes firmas multinacionais. Apoiase, para isso, nos dados recolhidos por J. Baranson sobre a indústria automóvel, mas não parece haver razão de princípio para que o esquema deixe de se aplicar à maior parte dos grandes ramos industriais. Escreve Chudson: «No seu relatório para a UNITAR, Baranson [*International Transfer of Automotive Technology to Developing Countries*], generalizando a partir do estudo de casos de firmas na indústria automóvel, insiste nas principais razões que levam à busca da propriedade completa ou maioritária: a) manter o controlo da gestão sobre as operações manufactureiras; b) controlar o reinvestimento dos lucros com vista ao crescimento futuro; c) assegurar maior latitude no estabelecimento dos preços interfirma. Na produção multinacional mais evoluída há uma razão adicional, que é a

necessidade de controlo técnico com vista a apoiar um sistema de divisão internacional do trabalho e de trocas de componentes entre sucursais da mesma firma» [11, p. 20].

O investimento directo, garantindo à firma fornecedora de tecnologia a propriedade ou, pelo menos, o controlo das firmas importadoras, parece pois desembocar num reforço da actual divisão internacional do trabalho, o que não pode, como se viu acima, deixar de perpetuar, se não agravar, a situação de dependência em que se encontram os países em vias de desenvolvimento. A posse dos conhecimentos tecnológicos, consequência do avanço actual dos países desenvolvidos, parece pois servir de trampolim à perpetuação, se não agravamento, desse avanço. E, dada a natureza da tecnologia, a haver alterações na divisão internacional do trabalho actualmente em vigor, essas alterações, como Samir Amin receia, não parecem poder fugir muito ao controlo das grandes firmas multinacionais detentoras dos mecanismos de produção e de transferência tecnológica.

Disso temos confirmação quando Chudson se refere aos casos em que as grandes firmas multinacionais preferem conceder uma licença de fabrico em vez de se lançarem num investimento directo: «Entre as principais forças que pendem para a concessão de licenças, em vez do investimento, está um 'ciclo de vida' do produto muito curto, o que encoraja a companhia a ganhar o máximo enquanto dura a posse do monopólio ou oligopólio. Sucede também que certos mercados são demasiado pequenos para atrair o investimento de uma empresa gigante. Um interessante caso oposto é a posse de uma tecnologia valiosa por parte de uma firma que não dispõe dos recursos (inclusive recursos de gestão) ou da experiência necessários para um envolvimento directo. Baranson observa que o liberalismo na concessão de licenças depende em parte do avanço tecnológico que uma firma detém sobre as sucursais. Certas firmas construtoras de automóveis não estão muito preocupadas com o risco da sua 'licenciada' num país em vias de desenvolvimento vir a tornar-se um competidor. Já uma atitude menos liberal se aplicará ao 'licenciado' de um país desenvolvido ou, em geral, se a tecnologia é mais estável e menos sofisticada, embora conferindo ainda uma margem de oligopólio, ao 'licenciante'» [11, p. 22].

Por outras palavras, só a vida extremamente breve do monopólio e/ou a extrema estreiteza do mercado em vias de desenvolvimento poderiam levar o detentor de uma tecnologia a autorizar a sua reprodução sem participar financeiramente na operação. De resto, uma atitude relativamente liberal no que respeita à concessão de licenças pode igualmente surgir no caso de não se recear que o país em vias de desenvolvimento venha a tornar-se um concorrente, possibilidade excluída pela alta technicidade dos processos de fabrico e, por conseguinte, pela incapacidade, por parte do país em vias de desenvolvimento, de dispensar a cooperação com o detentor da tecnologia. Um exemplo significativo de várias ideias até aqui expendidas é o da licença de fabrico concedida nos anos de 1950 pela Fiat (Itália) à empresa de estado jugoslava Crvena Zastava. Com efeito, ainda que inicialmente a Fiat não possuísse qualquer participação financeira na empresa de estado jugoslava, quando esta julgou oportuno ou necessário aumentar e modernizar as suas instalações, teve de apelar para a casa italiana, não só no plano financeiro (a Fiat investiu em 1968-69 72 milhões de dólares), mas também no plano técnico: em data muito recente ainda, o *bureau d'études* da Zastava funcionava em Turim [cf. 25].

Em contrapartida, a atitude relativa à concessão de licenças será menos liberal se o país «licenciado» não for uma nação subdesenvolvida, mas um país susceptível, a curto ou a médio prazo, de utilizar a tecnologia transferida de maneira autónoma e de se tornar, portanto, um verdadeiro concorrente, ou ainda se a tecnologia em causa não for suficientemente avançada para ficar fora do alcance do país considerado. Em conclusão, dadas as condições mono ou oligopolísticas em que a tecnologia moderna vem sendo produzida — e isto não é de hoje, como vimos ao citar o *Imperialismo*, de Lenine —, o mercado da tecnologia tem representado até agora um terreno por assim dizer ideal para o livre jogo das forças oligopolísticas que o controlam à escala mundial. Mais: vimos até que os mecanismos correctores que, a dada altura, os governos nacionalistas de alguns países em vias de desenvolvimento introduziram no mercado da tecnologia (caso da OPEP e, no seu seguimento, vários países ou grupos de países latino-americanos) só puderam obter um êxito parcial no caso de uma certa «banalização» da tecnologia em causa, «banalização» essa acompanhada do aparecimento noutros ramos produtivos — no caso da tecnologia petrolífera, um ramo directamente concorrente: a energia nuclear — de novas situações, às vezes agravadas, de oligopólio tecnológico. Esta situação tem, de resto, um *preço* que pode, até certo ponto, ser quantificado. É o que tentaremos ver no capítulo seguinte da presente pesquisa bibliográfica.

5. O CUSTO DA TRANSFERÊNCIA TECNOLÓGICA

As cifras habitualmente adiantadas no que respeita aos pagamentos feitos pelos países subdesenvolvidos pela compra de tecnologia estão infinitamente abaixo da realidade. Segundo a UNCTAD, os custos *directos* em divisas para os países em questão orçavam por 1500 milhões de dólares em 1968, isto é, cerca de 0,5 % do seu PIB [34, p. 25]. Mas, segundo a mesma UNCTAD, os custos *directos* não passam de uma parte das somas pagas pelos países subdesenvolvidos pela transferência tecnológica: dizem apenas respeito ao direito de utilização de patentes, licenças, *know-how* e marcas, assim como aos conhecimentos técnicos e ao *know-how* necessários durante a fase de pré-investimento e investimento e durante a fase da exploração.

A tais custos *directos* há que juntar um certo número de custos *indirectos*, dos quais:

- 1.º Os custos «ocultos», representados pela majoração (sobreavaliação, superfacturação) das importações de produtos intermédios e de capital;
- 2.º Os dividendos correspondentes à participação financeira por assim dizer obrigatória, como vimos mais acima, do proprietário da tecnologia;
- 3.º Os benefícios realizados pela capitalização do *know-how* (estes lucros devem efectivamente ser distinguidos dos que decorrem da participação financeira directa);
- 4.º Uma fracção dos lucros repatriados das sucursais inteiramente sob controlo estrangeiro ou das *joint-ventures* que não prevêm disposições especiais no que respeita aos pagamentos devidos a título da transferência;

- 5.º A perda (*manque à gagner*) fiscal sobre certos lucros reais desviados para a compra, a preços superfaturados, de bens de equipamento fornecidos pelo detentor da tecnologia;
- 6.º Os efeitos de deterioração exercidos sobre as razões de troca do país em vias de desenvolvimento pela parte crescente tomada pelos bens de equipamento nas importações (sobretudo se estas são feitas a preços superfaturados, ao mesmo tempo que o produto final fabricado beneficia de protecção alfandegária).

É desnecessário alongar-nos a respeito dos custos directos. Não se pode dizer que sejam baixos ou altos, pois o que ressalta de toda a pesquisa anterior é justamente que a tecnologia, para quem a não possui, não tem preço, enquanto, para aquele que a possui, faz parte dos bens produzidos continuamente. Vaitsos exprimiu claramente esta situação da seguinte maneira: «No processo de venda da tecnologia, o problema dos custos marginais apresenta-se de maneira completamente diferente para os compradores e os vendedores. Para o vendedor, o facto de reutilizar ou de revender uma tecnologia já desenvolvida não é acompanhado de nenhum custo adicional para essa tecnologia (custo marginal, CM, igual a zero) [...] Noutros casos, quando é necessário adaptar a tecnologia, o vendedor suporta um certo custo, que pode, em geral, ser calculado e que, muitas vezes, não ultrapassa uma cifra da ordem das dezenas de milhar de dólares. Para o comprador, em contrapartida, o custo marginal do desenvolvimento de uma tecnologia alternativa, com a sua própria capacidade técnica, pode atingir milhões de dólares. Muitas vezes, o comprador não está sequer em condições, ou pensa que não está, de desenvolver pelos seus próprios meios a tecnologia de que tem falta. Neste sentido, o seu custo marginal é infinito. O preço entre zero ou algumas dezenas de milhares de dólares, por um lado, e vários milhões de dólares, por outro, estabelece-se então com base nos *poderes de negociação relativos*, dadas as disponibilidades do mercado. Os critérios apoiados nas análises tradicionais de custo/lucro só valem verdadeiramente depois de os termos do acordo terem sido definidos. A preparação das negociações tem de ser centrada em parâmetros 'grosseiros' determinados pelo poder de negociação» [37, pp. 2138-2139].

É por estas razões que a UNCTAD parece ter o direito de sugerir que «é preciso ter em mira o longo prazo, isto é, encarar as repercussões futuras, e ter também uma visão ampla, ou seja, ter em conta muitos efeitos secundários», «tornando-se pois necessário fazer uma análise dos custos e vantagens sociais para avaliar o interesse das actividades económicas» [32, p. 34] permitidas pela transferência das técnicas modernas para os países em vias de desenvolvimento. S. N. Bar-Zakay parece igualmente de acordo com este ponto de vista e cita, a propósito, a conclusão a que chegava o perito egípcio Abel Sabet: «Uma questão muito importante é a de saber se a investigação científica teve um impacte adequado no desenvolvimento económico. Esta questão é crucial, pois há muito quem tenha a impressão de que os resultados da investigação não parecem ter afectado de maneira apreciável o crescimento económico da União das Repúblicas Árabes.» (in *Science and Technology in Developing Countries*, ed. por Claire Nader e A. B. Zhalan, Cambridge U. P., 1959, citado em 5, p. 20). Os custos directos da transferência tecnológica parecem pois depender, antes do mais, do *poder contratual* relativo do comprador e do ven-

dedor, sendo o primeiro influenciado pela análise custos/vantagens sociais que pôde fazer e o segundo pelo grau de monopólio que detem sobre a tecnologia considerada.

É tempo de nos virarmos agora para os custos indirectos, ou «ocultos», apoiando-nos no estudo precioso levado a cabo por C. Vaitsos na Colômbia sobre «os lucros efectivos de uma transferência de tecnologia e de capital». O autor parte do princípio, baseado nos trabalhos do Prof. Vernon, que, de qualquer modo, «para o investidor estrangeiro, o cálculo real das suas operações no estrangeiro não assenta no rendimento e no balanço declarados pelas filiais, mas nos efeitos das suas operações no estrangeiro sobre o conjunto do seu sistema económico. Quanto mais não fosse, por razões fiscais e outras, a tendência será, na maioria dos casos, para subdeclarar [*understate*] os lucros ao nível das filiais. [...] Por consequência, no que respeita aos investimentos estrangeiros, pelo menos nos países em vias de desenvolvimento, os valores contabilísticos tendem a subestimar os lucros das filiais e a sobrestimar os da casa-mãe» [37, apêndice 1].

Tem pois cabimento, a ser verdade o que Vaitsos pretende acima, acolher com reserva as declarações geralmente pessimistas de certas grandes firmas multinacionais citadas por alguns autores que se vêm consagrando ao problema da transferência tecnológica. Bar-Zakay refere-se, por exemplo, a uma declaração publicada nas *Chemical and Engineering News* (E. U. A.) de Maio de 1968, segundo a qual «algumas das principais firmas químicas dos Estados Unidos e da Europa têm chamado claramente a atenção para o facto de os países em vias de desenvolvimento não prometerem senão remotos lucros» [5, p. 19]. Autores como Baranson ou Chudson parecem ser igualmente dessa opinião. Em contrapartida, Vaitsos faz a este respeito uma longa série de observações que passamos a transcrever quase integralmente, dada a sua pertinência:

«A lucratividade efectiva das operações das filiais das grandes empresas no estrangeiro [...] inclui as seguintes formas de benefícios:

1.º Os lucros declarados pela filial que correspondem a um investimento financeiro e que constituem dividendos potencial ou realmente repatriados.

2.º O pagamento de *royalties* e/ou pagamentos fixos pela assistência técnica (na maior parte dos casos, o montante global destes pagamentos constitui um lucro líquido para a sucursal, pois o custo marginal da transferência de um *know-how* já descoberto e desenvolvido é igual a zero).

3.º Os efeitos de capitalização do *know-how* (estes efeitos constituem frequentemente um duplo 'encargo', pois a companhia já está a pagar *royalties* para isso). Estes efeitos são os seguintes:

a) A capitalização valoriza a propriedade da firma estrangeira, ao mesmo tempo que conserva o capital. O resultado é, sem dúvida, crítico para as *joint-ventures*. Os novos pagamentos de dividendos para esta propriedade do capital são um pagamento implícito (mas bem real) pela tecnologia;

b) A capitalização do *know-how* diminui os impostos a pagar no país recipiente através de possíveis encargos de amortização de bens intangíveis;

c) Em certos países (como sucede na Colômbia), os impostos são diminuídos pela valorização do capital de base, reduzindo portanto o factor sobre o qual são calculados os coeficientes de impostos sobre 'lucros excessivos';

d) A valorização do capital de base de uma firma através do *know-how* afecta também a taxa de repatriamento dos lucros nos países onde esta taxa é baseada no investimento de capital estrangeiro líquido da companhia.

4.º Os efeitos de capitalização da maquinaria são equivalentes ao que vimos acima — 3.º a), b), c) e d) — [...] Frequentemente essa maquinaria foi já inteiramente amortizada pela casa-mãe e não é raro o seu uso alternativo, afora o seu valor como sucata, estar muito perto de zero.

5.º Um dos benefícios mais sintomáticos obtidos pelo fornecedor de tecnologia e/ou capital estrangeiro é o que resulta da criação de um mercado garantido para os seus bens intermédios e de equipamento. Em muitos casos, este benefício é de longe o mais importante. Os benefícios tirados, pelo investidor estrangeiro da criação de um mercado garantido para os seus produtos intermédios e de equipamento podem, por sua vez, dividir-se em dois do ponto de vista dos países recipientes:

a) A diferença entre o custo incremental da produção de bens intermédios exportados para um país em vias de desenvolvimento e o seu preço 'competitivo' no 'mercado internacional';

b) A diferença entre o preço monopolístico a que esses bens são vendidos pelo fornecedor de tecnologia e/ou capital e o preço 'competitivo' no mercado internacional.

6.º Outro benefício tirado pelo fornecedor de tecnologia, que não é facilmente quantificável, mas que pode ser de importância primordial ao afectar todos os outros benefícios acima especificados, é o do controlo. [...] A propriedade, definida em sentido largo, aplica-se não só aos bens físicos e financeiros, mas também ao direito de participar em certos aspectos da tomada de decisões (*decision making*) [...] assim como à habilitação para programar e alterar operações futuras, etc. [...] Uma vez que várias considerações de 'ordem económica e política' (ONU) estão presentes na avaliação da participação de divisas estrangeiras e que isto se exerce através de 'políticas de controlo', considerações similares devem ser aplicadas ao controlo resultante da transferência de *know-how*. A tomada de controlo deve ser avaliada como parte dos benefícios efectivos derivados da transferência tecnológica e a situação inversa (a perda de controlo) como parte do custo efectivo da aquisição de tecnologia. O que interessa aqui não são só a 'insegurança psicológica' da 'ideologia nacional' e 'os receios da dominação estrangeira', mas factos muito reais de perda de controlo que podem ter repercussões económicas absolutamente decisivas.

7.º Um outro benefício que pode ser tirado pelo fornecedor estrangeiro de recursos através do uso da dívida como substituto da participação em divisas (esta solução pode ser vantajosa para o repatriamento do capital principal, enquanto o repatriamento do capital investido pode, até certo ponto, ser restringido pelo país

recipiente). Os pagamentos de juros por essa dívida são benefícios efectivos para o investidor estrangeiro, do mesmo modo que os lucros» [35, anexo II].

É claro que nem todas as vantagens inventariadas por Vaitos podem ser quantificadas. Tão-pouco é fácil calcular as vantagens efectivamente quantificáveis. Além disso, tal exercício não parece ter sido empreendido por ninguém. Vaitos fez, por sua parte, algumas sondagens ao nível da indústria farmacêutica colombiana. Ao entrar em linha de conta apenas com os lucros declarados pelas filiais, as *royalties* e a superfacturação dos produtos intermédios fornecidos pelo transferente da tecnologia, a amostra examinada por Vaitos, que representava 40 % da indústria farmacêutica colombiana, demonstrava que os lucros declarados não constituíam mais do que 3,4 % dos «benefícios efectivos», enquanto as *royalties* representavam 14 % e a superfacturação dos preços dos produtos intermédios 82,6 %. Segundo este exemplo, os custos directos não representariam, pois, mais de 20 % do custo real da transferência tecnológica. Se a amostra fosse universalmente representativa, o que não está demonstrado, como é óbvio, as despesas dos países em vias de desenvolvimento com a aquisição de tecnologia moderna situar-se-ia mais perto de 7500 milhões de dólares do que dos 1500 milhões avançados acima pela UNCTAD e estariam igualmente mais perto de representar 2,5 % do seu PIB do que apenas 0,5 %!

6. NOTA CONCLUSIVA SOBRE A ACTUAL CRISE ESTRUTURAL DO CAPITALISMO E AS SUAS RAÍZES «KEYNESIANAS».

Não tem cabimento abalançarmo-nos, ao nível desta resenha bibliográfica, à qual escaparam, aliás, textos muito importantes, a grandes conclusões. Seria, no entanto, fugir ao nosso propósito não inscrever aqui, a título provisório, uma ou duas ideias que poderiam guiar uma investigação ulterior.

Recapitulemos, porém, os pontos passados em revista através de uma vasta bibliografia:

- 1.º Mecanismos sociais, históricos e até políticos necessários ao arranque daquilo a que, para simplificar, temos vindo a chamar o desenvolvimento ou, mais exactamente, o crescimento económico;
- 2.º Papel que, nesse crescimento, tem vindo a desempenhar aceleradamente a ciência como força produtiva, desembocando no chamado progresso técnico, com a sua dimensão espectacular actual;
- 3.º Modo como o «desenvolvimento desigual», integrando no seu coração a desigualdade, tanto ao nível da produção como da aplicação, da ciência como força produtiva, desembocou há muito, historicamente falando, numa situação consagradamente designada por «dependência» dos países «menos desenvolvidos» em relação aos países «mais desenvolvidos» (o mesmo se poderia dizer, é claro, para as regiões «menos desenvolvidas» e as regiões «mais desenvolvidas» de um dado país, ou para os sectores «menos desenvolvidos», como a agricultura, por exemplo, perante os sectores «mais desenvolvidos»: isto rouba, por si só, à ideologia nacional-desenvolvimentista boa parte do seu impacto, para não falar do seu carácter mais ou menos científico);

- 4.º Modo, ainda, como a dependência tecnológica se coloca no centro da dependência em geral, para a perpetuar, se não para a agravar;
- 5.º Por último, alguns mecanismos concretos, através dos quais parece exercer-se, por assim dizer inexoravelmente, a dependência tecnológica, impedindo que se conceba nova divisão internacional do trabalho fora de uma eventual ruptura, não só com o mercado internacional, mas sobretudo com aquilo a que, simplificadora mas esclarecedoramente, Samir Amin chama «as regras da rentabilidade».

Posto isto, não se vê como escapar ao ponto de vista razoavelmente pessimista que partilham Samir Amin e Gunder Frank, terceiros-mundistas confessos, ao apontarem explicitamente para uma saída da actual crise mundial sob a forma de um «1984» (cf. entrevista a *Il Manifesto*, de 10 de Fevereiro de 1974). Como Lenine durante a primeira guerra mundial, o problema acaba por ser reconduzido ao dilema: «Socialismo ou barbárie». Mas, na ausência da perspectiva de um novo Outubro; na impossibilidade de continuar a manter as promessas de «salvação vinda do exterior», que receberam a sua máxima expressão nas teses de Sartre elaboradas a partir dos *Damnés de la Terre*, de Frantz Fanon; enfim, perante o sucessivo adiamento do «cerco das cidades pelos campos», no dizer do falecido Lin Piao — nestas circunstâncias, o terceiro-mundismo, enquanto nova versão do nacional-desenvolvimentismo, não pode senão conceber a «barbárie».

Com efeito, se há tragédia, ela reside no facto de a contradição motora do desenvolvimento, tendencialmente imperialístico, residir nos pontos de mais alta composição orgânica do capital. Tal contradição, que Marx já reconduziu à tríade salário-preço-lucro, tanto pode ser apresentada sob a forma de luta capitalista contra a baixa tendencial da taxa de lucro, como sob a forma de luta operária, no sentido lato de luta da força de trabalho social produtora da mais-valia social, por melhores condições de vida e de remuneração. E Luciano Ferrari Bravo tem razão em reportar, num texto recente [7, pp. 7-70], o debate sobre as questões do imperialismo à ruptura introduzida no esquema de reprodução do MPC pela revolução russa de 1917.

É certo, pois, que o imenso salto tecnológico dos anos 20, após a convulsão revolucionária da época, teve por objecto «bater as vanguardas operárias e ferir, em particular, aquilo que, naquela fase, constituía a sua força, isto é, o relativamente alto grau de profissionalização e a ideologia gestionária; destruir a própria possibilidade de aliança entre vanguardas operárias e massas proletárias, sobre a qual se formava o Partido Bolchevique; privar a classe de tal Partido... Taylorismo, fordismo, têm esta função imediata: privar a classe do Partido Bolchevique, através da massificação do modo de produzir e da desqualificação da força de trabalho, introduzindo assim no processo produtivo novas forças proletárias, destruindo a força de choque das velhas aristocracias e impedindo que estas se reconstruam. Assim como, depois de 1870, a resposta política do capital tinha percorrido a via da ruptura da frente proletária através da criação tecnológica de aristocracias operárias, agora, depois de 1917, depois da recomposição política operária para além daquela ruptura cíclica, o capital tenta ainda a via tecnológica da repressão» — escreve Antonio Negri em «John M. Keynes e a teoria capitalista do estado» [21, p. 71]. Tal análise está hoje sobejamente confirmada pelo vasto trabalho empírico

do Prof. Landes [18, designadamente pp. 316-317 e 419 e segs.], e, mais recentemente, pelo economista radical norte-americano B. Palmer, ao estudar as relações entre as concepções da gestão empresarial e a revolta operária nos E. U. A., entre 1903 e 1922 [22, pp. 31-49].

Mas tal salto tecnológico não podia deixar incólumes nem a política económica, nem a própria concepção e estrutura do Estado capitalista. Durante uma dezena de anos, até à grande depressão de 1929, a falência do *laissez faire* não desemboca, no «centro» capitalista, senão nas teses isoladas de Keynes. Com a crise, porém, e a inscrição maciça do desemprego no âmago dos equilíbrios sociais e do consenso das democracias capitalistas, a «revolução keynesiana» deixa de ser uma série de mezinhas anticonjunturais — o que ainda é para muitos economistas pretensamente radicais — para se transformar na mais elaborada tomada de consciência capitalista da profunda alteração das relações de força entre capital e trabalho à escala mundial.

Vejamos como Negri apresenta a questão: «Paradoxalmente, o capital faz-se marxista, ou, pelo menos, aprende a ler *O Capital*; do seu ponto de vista, naturalmente. E não é por ser mistificada que essa leitura deixa de ser eficaz. Reconhecido o antagonismo, necessário se torna, pois, fazê-lo funcionar, impedindo, ao mesmo tempo, a autónoma libertação destrutiva de um só dos seus pólos. A revolução política operária só pode ser evitada se se reconhecer a nova relação de forças, se se fizer funcionar a classe operária dentro de um mecanismo que sublime a luta contínua pelo poder em elemento dinâmico do sistema, tornando-a por outro lado, funcional a uma série de equilíbrios, que ora em vez se fecham e permitem estabilizar as várias fases da revolução dos rendimentos. O estado tem de se inculcar na sociedade, parecendo assim, através da série de equilíbrios continuamente recriados, procurar continuamente a fonte da sua própria legitimidade. Em breve estes mecanismos inovadores dos equilíbrios entre os rendimentos das partes em presença se articulam como plano: e é isto — o modelo de equilíbrio assumido por um período de planificação — o novo fundamento material da vida constitucional, e tanto assim é que cada inovação no equilíbrio abre um verdadeiro processo de revisão constitucional. A estabilidade parece passar através da consciência de uma nova precariedade da vida do Estado: a «revolução permanente» parece conquistada, parece ter sofrido, paradoxalmente, uma *aufhebung* por parte capitalista» [21, p. 73].

É óbvio que Keynes permanece presa do feitiçismo da mercadoria e que a própria questão social «tenderá a apresentar-se na óptica de Keynes», como diz Negri, «segundo a tradição da ciência económica, isto é, a definir-se nos termos da mistificação profissional como problema do desemprego» [21, p. 80]. Mas não é menos certo que «a excepcionalidade da crise de 1929 só se explica se tivermos em conta as condições do desenvolvimento económico dos anos 20, em que o *alargamento da base da oferta*, através da reconversão da indústria bélica, das inovações tecnológicas, do extraordinário incremento da produtividade do trabalho e ainda da consequente expansão da produção de bens duráveis, *não fôra acompanhado de uma alteração das relações em que se encontrava com a procura*. A camada política dominante, virtuosamente cingida àquela «prudência financeira» que é a máscara vulgar do conservadorismo mais primário, não tinha querido que, a par dos movimentos massificados da oferta, pudesse influir uma igual massificação da procura: antes pelo contrário,

a garantia política da independência da oferta tinha sido estreneamente buscada e defendida. A socialização do capital tinha andado a par da ilusória afirmação da sua autonomia política. E agora temos o prémio da nossa falta de inteligência — conclui Keynes» [21, p. 85 sublinhados nossos].

Naturalmente que apenas «se trata de garantir que a multiplicação dos factores do desenvolvimento mantenha inalterada a relação de forças. O problema não é resolvido, mas apenas adiado», como indica Negri [21, p. 91]. Mas também não é menos verdade que, «com a teoria da procura efectiva, Keynes insere na economia política a afirmação política da relação de forças entre classes em luta» [21, p. 90], «pois que quando se diz 'procura', diz-se movimento de massa que encontrou a sua identificação política, diz-se possibilidade de insurreição e de subversão do sistema» [21, p. 86].

Nada disto, como se calcula, deixou de ter consequências ao nível do Estado capitalista: «A alta composição orgânica do capital [não] permite margens de precariedade. A crise destruiu a confiança no futuro, aquela convenção fundamental — exacta do ponto de vista do capital — da correspondência entre os efeitos e as expectativas. Eis, pois, o primeiro imperativo: o medo do futuro deve esvair-se, o futuro deve ser fixado como presente. A convenção tem de estar garantida. O intervencionismo adquire, assim, uma conotação precisa: deixa de ser oportunidade política, para passar a ser necessidade técnica; não simples registo da socialização do desenvolvimento económico, mas sim ponto de referência substancial das formas e ritmos do desenvolvimento. O risco de investimento tem de desaparecer ou ser reduzido à convenção — e o estado tem de assumir a função de garante da convenção económica fundamental [...] 'Sou algo céptico [escreve Keynes na *Teoria Geral*] quanto às possibilidades de êxito de uma política exclusivamente destinada a influenciar a taxa de juro. Gostaria de ver o Estado assumir uma responsabilidade cada vez maior na organização directa do investimento' [...] Ao garantir a convenção que liga o presente ao futuro, o estado está ainda ao serviço dos capitalistas, mas, ao colocar-se ele próprio como capital produtivo, o estado quer superar as próprias fricções estruturais que a economia de mercado e uma relação indirecta com os capitalistas individuais podem determinar. É um novo estado: o Estado do capital social» [21, pp. 86-88].

É já quase desnecessário, nesta fase conclusiva, lembrar como todo o sistema keynesiano repousa num postulado «o da rigidez dos salários para a baixa. 'A unidade de salário, tal como é determinada pelas negociações entre dadores de trabalho e trabalhadores' [escreve Keynes], constitui efectivamente 'a variável independente definitiva'. E é aqui, em torno deste tema, que a teoria keynesiana se revela: registo e uso da força objectivada da classe operária captada na sua autonomia. Esta não pode ser reprimida nem anulada: a única possibilidade é captar o seu movimento e regular a sua revolução» *id.*, p. 92. Note-se, ainda, o facto de, paradoxalmente, a teoria keynesiana se vir a ligar à doutrina clássica do valor-trabalho e como «a renovada utilização da lei do valor introduz imediatamente, no pensamento keynesiano, a mistificação do interesse social, do bem-comum» [12, pp. 94-95].

Nesta «mistificação do bem comum», que não exclui, no entanto, como o próprio Keynes estipula no capítulo 24 e último da sua *Teoria*, consagrado à «filosofia social a que a teoria geral pode conduzir», «a desapa-

rição da renda do capital [...] a eutanásia do *rentier* e do capitalismo ocioso» — nesta «mistificação do bem comum», dizíamos, vai tomar corpo o *welfare state*, com tudo o que isso significa. Donald Winch [41] estudou há poucos anos esta temática e mostrou, numa nota final sobre Keynes e a esquerda inglesa durante o período de entre as duas guerras mundiais, como a aplicação parcial, mas progressiva, dos chamados mecanismos keynesianos à regulação da conjuntura foi desembocando na gestão do capital social pela social-democracia do após-guerra (*welfare state*). Na ponta extrema desta tendência, que, de mistificatória, se tornou potente força social, encontram-se hoje os propugnadores do *guaranteed income*.

Eis como R. Theobald colocava a questão há pouco tempo: «O rendimento garantido é, pois, essencial, tanto por razões de curto prazo como por razões de longo prazo. No curto prazo é necessário porque há um número sempre crescente de pessoas — operários, empregados, quadros médios e técnicos — que não conseguem competir com as máquinas; na falta de um rendimento garantido, aumentará o número de pessoas em situação de pobreza extrema e sem esperança. No longo prazo, a distribuição de recursos não baseada no posto de trabalho justifica-se por ser a única maneira de assegurar que a oferta e a procura permaneçam em equilíbrio» [31, p. 23]. Se, porventura, não tivéssemos consciência do elo que liga estas conclusões à teoria keynesiana, o próprio autor nos chama a atenção para isso páginas atrás: «Sabemos hoje que os instrumentos económicos elaborados por John Maynard Keynes tornaram possível a qualquer [sic] sociedade manter a procura em crescimento tão rápido como a oferta disponível» [31, p. 19].

Mas, tal como Keynes fora obrigado a tomar como real aquilo a que ele chama a «ilusão monetária» dos operários, será prudente não remeter a «mistificação do bem comum» para o simples reino das falácias. Num artigo publicado há pouco tempo, B. Ronze submetia, efectivamente, a presente crise, e designadamente os seus caracteres inflacionários, a uma análise extremamente original. Sob o título *A Inflação ou a Des-medida do Homem*, B. Ronze vai unir num só feixe vários dos temas até aqui abordados: «A inflação torna-se então signo de uma *nova lógica económica* própria da sociedade tecnológica evoluída. Fiel ao seu projecto de império «totalitário» sobre o indivíduo, esta sociedade passa hoje da *segurança social* à *segurança económica*, passagem tanto mais natural quanto a segunda prolonga e desenvolve a primeira. Assim como elimina a incerteza graças à programação, ela substitui o risco pela garantia. Simples nos seus princípios, gigantesca no seu conteúdo e nos seus efeitos, esta evolução é uma revolução alimentada por duas linhas mestras: a *primazia do emprego* e o *princípio da paridade*. Ambos estão no coração das reivindicações e das políticas. Inaugurada, salvo erro, pelo Employment Act de 1946³, nos Estados Unidos, a primeira modifica em profundidade o funcionamento da economia. *O emprego não deve continuar a depender da produção, mas esta daquele*. De variável, torna-se factor fixo, não só, como se viu, ao nível da empresa, mas para o conjunto da sociedade. Em particular, como se constata desde há pouco em França, em Inglaterra, na Itália, nos Estados Unidos, a relação habitual entre o movimento dos salários e o estado do mercado do trabalho atenua-se ou desaparece. Taxas de salários

³ Que Winch explicita e, quanto a nós, correctamente coloca a par do keynesianíssimo Palno Beveridge (*Full employment in a free society*, 1944) em Inglaterra [43, pp. 279 e segs.].

e taxas de desemprego podem crescer paralelamente, contradizendo a curva de Phillips, tão evocada até então. Introduzindo assim uma evidente rigidez, no jogo dos mecanismos, assim como na aplicação das políticas, a primazia do emprego conduz forçosamente a equilíbrios de novos tipos e de realização mais difícil.

«Quanto ao princípio da paridade, transposição para a economia da ideia de igualdade, ele marca cada vez mais as relações entre categorias.[...] No seio da indústria, alinha o conjunto das remunerações pelos salários pagos nos sectores em expansão ou de alta produtividade. Domina assim as relações entre salários e preços [...] e encontra, aliás, a sua forma geral no esforço de igualização dos rendimentos. A inflação é o preço de uma repartição menos desigual, na medida em que se avoluma então o fosso entre a poupança espontânea e o suplemento de investimento necessário. Talvez seja mesmo o preço da gratuidade, forma última da paridade» [24, p. 11].

E tanto a inflação é o preço, como diz B. Ronze, do *welfare state*, que no mesmo número da revista *Problèmes économiques*, em que figura o seu artigo, encontramos mais de um novo defensor do conservadorismo monetário a atacar explicitamente Keynes, designadamente o velho Prof. Hayek: «O progresso da inflação no seio do mundo ocidental», diz ele, «é uma consequência que decorre necessariamente dos métodos utilizados por todos os países industriais para assegurar o pleno emprego». E mais adiante acrescenta: «A solução fácil que nos prometera Lord Keynes, mostrou-se, a longo prazo, uma ilusão. Só se poderá encontrar uma solução duradoura se conseguirmos fazer reger de novo as regras do mercado no domínio do emprego» [24, pp. 27-28].

Mas seria de mau gosto o capital, que beneficiou espectacularmente durante um quarto de século da «solução fácil prometida por Lord Keynes», esquecer que este mesmo avisara de que «no longo prazo estaremos todos mortos». Mais: nem sequer se lhe poderá assacar a ignorância — tão discutida em certas sedes pretensamente marxistas, como Sweezy e Baran — da lei da queda tendencial da taxa de lucro.

Voltemos uma última vez à exposição de Negri: «Não importa fazer um juízo sobre a validade científica daquela proposta keynesiana [sobre a lei tendencial da queda da taxa de juro]. Basta dizer que a sua formulação parece mais convincente do que a formulação clássica e marxista, porque não está baseada na previsão de uma superprodução de capital, mas na previsão de 'uma baixa do rendimento esperado do capital adicional e do aumento do preço de oferta de um novo bem capital'. Ora, com esta formulação, Keynes tira as consequências, muito para além do horizonte utópico em que tentou instalar-se, da situação de base de que ele próprio partiu — e já não usa o esquema que lhe é oferecido pela teoria da procura efectiva apenas como índice de uma política de estabilização, mas sim como instrumento de previsão. E a previsão, consequentemente à aplicação de uma política de procura efectiva, corresponde ao prevalecer da procura sobre a oferta, ao aparecimento do perigo contínuo de inflação relativamente ao período deflacionista precedente, em substância, corresponde à manifestação definitiva e irreversível de todos os efeitos que a pressão maciça e objectivada da classe operária produzirá — nesta relação modificada entre as classes — sobre a nova máquina capitalista» [21, p. 99].

E não é a queda da taxa de lucro, acompanhada da inflação e da consequente crise monetária, um dos caracteres que definem a crise actual do capitalismo? Um só exemplo: segundo Christian Goux, do Partido Socialista Francês, a taxa de lucro das empresas norte-americanas teria descido de 15 % do valor acrescentado em finais de 1940 a menos de 8 % em 1974; os lucros não distribuídos, por seu turno, teriam passado de 11 % em 1949 a 6 % em 1965 e situar-se-iam em 1974 à volta de 2,7 % (*Frontière*, Paris, Maio-Junho de 1975).

O agravamento sucessivo da dependência tecnológica e da dependência em geral, mergulha pois, as suas raízes neste desenvolvimento espectacular das forças produtivas no centro do MPC, o qual tem no seu âmago, por seu turno, a institucionalização das pressões salariais e das políticas de segurança social e económica, isto é, se Negri tem razão, a pressão operária. De há alguns anos a esta parte, o keynesianismo, *lato sensu*, entrou em crise: o não funcionamento da curva de Phillips é um bom indicador dessa crise. Hoje, a ciência económica capitalista apenas se interroga sobre o volume máximo de desemprego socialmente suportável para quebrar a inflação [cf., por exemplo, Michael Parkin, da National Westminster Bank, [24, pp. 20-26]. A crise arrasta-se e, embora os níveis de desemprego tenham atingido números inéditos desde praticamente 1929, nada permite ver o seu termo. Neste contexto, nos países dependentes, cuja expansão continua umbilicalmente ligada à expansão da procura global dos países do centro, dificilmente parece poder escapar-se ao sombrio pessimismo de um Samir Amin e de um Gunder Frank. Este longo parêntese conclusivo tinha por fim mostrar como, em nossa opinião, é todavia sobre os países do «centro» e sobre os conflitos que aí ocorrem que merece a pena interrogarmo-nos antes de mais, se queremos entrever o modo como a actual crise estrutural do MPC se vai desenvolver e, eventualmente, resolver.

BIBLIOGRAFIA ⁴

- [1] ADAM, György: «Las corporaciones transnacionales en la década de 70», in *Comércio Exterior*, México, Novembro de 1972, pp. 1038-1046.
- [2] AMIN, Samir: *Le développement inégal*, Paris, 1973.
- [3] BARANSON, Jack: *Industrial technologies for developing countries*, 1969.
- [4] BARANSON, Jack: *Automotive industries in developing countries*, B. I. R. D., Maio de 1968.
- [5] BAR-ZAKAY, Samuel N.: *Technological transfer model*, The Rand Corp., Novembro de 1970.
- [6] BECHRAOUI, M.: *Coopération avec l'industrie des pays industrialisés pour le développement de l'industrie automobile dans les pays en voie de développement. Tunisie: une étude de cas*, ONUDI, Novembro de 1970.
- [7] BRAVO, LUCIANO FERRARI, ed. alii: *Imperialismo e classe operaia multinazionale*, Milão, ed. Feltrinelli, 1975.
- [8] CARDOSO, F. H.: *Sociologie du développement en Amérique Latine*, trad. française, Paris, ed. Anthropos, 1969.
- [9] CARDOSO, F. H.: «Teoría de la dependencia o análisis concreto de situaciones de dependencia», in *Comercio Exterior*, México, Abril de 1972.

⁴ Consultar igualmente a bibliografia do trabalho anterior: *Análise Social*, vol. XI, n.º 44, 1975, pp. 574-575.

- [10] CILINGIROGLU, Ayhan: *Manufacture of heavy electrical equipment in developing countries* B. I. R. D., Maio de 1968.
- [11] CHUDSON, Walter A.: *The international Transfer of commercial technology to the underdeveloped countries*, UNITAR, 1971.
- [12] COOPER, Ch.: «The transfer of industrial technology to the underdeveloped countries», in *Bulletin I. D. S.*, Universidade de Sussex, Outubro de 1970.
- [13] FAJNZYLBER, Fernando: «La empresa internacional en la industrialización de América Latina», in *Comércio Exterior*, México, Abril de 1972.
- [14] FENNEMA, M.: *Multinationals and the European communities. The automobile industry*, Universidade de Amsterdão, Outubro de 1972.
- [15] FURTADO, Celso: *Théorie du développement économique*, trad. francesa, Paris, P. U. F., 1970.
- [16] GRUPO ANDINO (ACORDO DE CARTAGENA): «Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías», in *Comercio Exterior*, México, Fevereiro de 1971.
- [17] KEYNES, J. M., *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), trad. francesa, ed. Payot, 1969.
- [18] LANDES, David S.: *The unbound Prometheus: technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present*, Cambridge University Press, 1972 (1.ª ed.ª, 1969).
- [19] LENINE, V. I.: *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme: essai de vulgarisation* (1916-17), ed. Moscovo, 1972.
- [20] MÉXICO (GOVERNO): «El registro nacional de transferencia de tecnología: hacia una política de desarrollo tecnológico autónomo; iniciativa de ley sobre transferencia de tecnología», *Comércio Exterior*, Novembro de 1972.
- [21] NEGRI, António, ed. *Alii: Operai e stato*, Milão, ed. Feltrinelli, 1970.
- [22] PALMER, Bryan: «Class, conception and conflict: The thrust for efficiency, managerial views of labor and the working class rebellion, 1903-1922», in *The Review of Radical Political Economics*, Nova Iorque, Verão de 1975.
- [23] PORTER, R.: *Transfert de technologie: la méthode de Hong-Kong*, ONUDI, Novembro de 1972.
- [24] *Problèmes économiques: L'inflation*, La Documentation française, 18 de Setembro de 1974.
- [25] RAKOVIC, Prvoslav: *Développement de l'industrie automobile dans les pays en voie de développement en collaboration avec les industries des pays développés (cas de la Yougoslavie)*, ONUDI, Agosto de 1972.
- [26] RANDERLÉ, Christian: «L'évolution du droit des brevets en Amérique Latine», in *Économies et sociétés*, Novembro de 1972.
- [27] REY, Pierre-Philippe: *Les alliances de classe*, Paris, Ed. Maspero, 1973.
- [28] SAGASTI, Francisco C.: «Subdesarrollo, ciencia y tecnología: el punto de vista de los países subdesarrollados», *Comercio Exterior*, México, Abril de 1972.
- [29] SANTOS, Th. dos: «Les sociétés multinationales: une mise au point marxiste», in *L'Homme et la Société*, n.º 33-34, Paris, Julho-Dezembro de 1974, pp. 3-36.
- [30] SINGER, Hans W.: «The foreign company as an exporter of technology», in *Bulletin I. D. S.*, Universidade de Sussex, Outubro de 1970.
- [31] THEOBALD, Robert (ed.): *The guaranteed income: next step in socioeconomic evolution?*, Nova Iorque, ed. Doubleday, 1966.
- [32] UNCTAD (CNUCED): «The transfer of technology», in *Journal of World Trade Law*, Setembro-Outubro de 1970, pp. 692-718.
- [33] UNCTAD (CNUCED): *Directives pour l'étude du transfert des techniques aux pays en voie de développement*, 1972.
- [34] UNCTAD (CNUCED): *Grands problèmes du transfert des techniques aux pays en voie de développement*, Dezembro de 1972.
- [35] VAITSOS, Constantine V.: *Transfer of industrial technology to developing countries through private enterprises*, Fevereiro de 1970.
- [36] VAITSOS, Constantine V.: «Stratégie de choix dans le commerce de la technologie: le point de vue des pays en voie de développement», in *Économies et Sociétés*, Novembro de 1972.
- [37] VAITSOS, Constantine v.: *Transfer of resources and preservation of monopoly rents*, Abril de 1970.
- [38] VAITSOS, Constantine v.: *Patents revisited: their function in developing countries*, 1971.

- [39] VAITSOS, Constantine V.: «Bargaining power and the distribution of returns in the purchase of technology by developing countries», in *Bulletin I. D. S.*, Universidade de Sussex, Outubro de 1970.
- [40] VAITSOS, Constantine v.: «El cambio de políticas de los gobiernos latino-americanos con relación al desarrollo económico y la inversión extranjera directa», in *El Trimestre Económico*, México, 1974.
- [41] VERNON, Raymond: *Les entreprises multinationales* (trad. francesa de *Sovereignty at Bay*), Paris, ed. Calmann-Lévy, 1973.
- [42] WEFORT, Francisco C.: «Notas sobre la 'teoría de la dependencia': teoría de clase o ideología nacional», in *Comercio Exterior*, México, Abril de 1972.
- [43] WINCH, Donald: *Economics and policy: a historical survey* (1969), ed. Fontana, 1972.
- [44] WIONCZEK, Miguel S.: «Un punto de vista latinoamericano sobre los problemas de la ciencia y tecnología», in *Comercio Exterior*, México, Abril de 1972.