

planeadores, tivessem presente a diferença de culturas, de motivações e de ritmos, por grupos e regiões.

Eis-nos finalmente num outro problema, que não trataremos: o da educação — habituar as pessoas a tentarem compreender, fornecer-lhes elementos para realizarem a compreensão: os da cidade não serão sistemática e rigidamente revolucionários ou influenciados pela revolução, mas talvez tenham razões para pretenderem um progresso acelerado; os do campo não serão sistemática e rigidamente reaccionários, mas pessoas com motivações e ritmos diferentes dos da cidade.

A educação será o meio mais poderoso para conjugar motivações; corrigir ou interpenetrar ritmos; fazer evoluir as culturas e subculturas, situando-as no mundo de hoje; promover os grupos a todos os níveis, em todos os domínios, como forma de dar expressão social à pessoa; levar uns a exigir com clarividência e todos a criar com generosidade operante melhores condições de vida.

14 — Num mundo ainda tão dividido por ideologias, pavores, situações de privilégio, interesses e necessidades, será obra concreta de paz o aplicar todos os dados que as diversas ciências nos oferecem na construção constante de uma sociedade sempre mais equitativa e portanto mais humana.

Nestas perspectivas, o planeamento pode ser um importantíssimo instrumento de paz, na liberdade e na justiça — pela síntese que pode e deve fazer dos dados e métodos de um número progressivo de ciências. De entre estas, e no sector agrícola português, a Sociologia parece dever desempenhar um papel essencial, como se pretendeu enunciar.

*Mário
Murteira*

Poder Económico e Concorrência

Em 1866, uma companhia de caminhos de ferro norte-americana, ao responder a um inquérito, afirmou que «não faz quaisquer relatórios e não publica quaisquer informações — e nada fez do género nos passados cinco anos.» Actualmente, a American

Telephone & Telegraph chega a editar o seu relatório anual em Braille e em gravações para os seus accionistas cegos¹.

Abundam hoje as informações relativas às grandes sociedades anónimas dos países ocidentais e pode dizer-se que não existem segredos quanto ao funcionamento real dos capitalismos modernos. A opinião pública desconfia dos grandes centros de poder económico privado e não seria, certamente, a melhor forma de combater essa desconfiança manter, a todo o custo, um sigilo quanto aos aspectos mais delicados daquele funcionamento. É, portanto, em condições de quase perfeita visibilidade que se discutem hoje no Ocidente os méritos e deméritos do capitalismo de grandes unidades. Vejamos, em primeiro lugar, na linguagem corrente-mente utilizada pelos autores norte-americanos interessados pelo assunto, «how big is big business».

O quadro junto mostra-nos as 35 maiores empresas industriais do mundo em 1961. Apenas sete dessas empresas não têm a sua sede nos E. U. A. O valor das vendas da General Motors, nesse ano, foi duplo do correspondente à maior sociedade europeia, a Royal Dutch Shell. É assim fácil concluir que as grandes unidades económicas norte-americanas se medem numa escala muito superior à europeia.

Outro indicador — entre muitos possíveis — das dimensões destas sociedades pode ser-nos fornecido pelo montante de despesas em publicidade. A General Motors gastou, em 1962, 160 milhões de dólares (quase 4,8 milhões de contos, tanto, por exemplo, como os investimentos previstos no nosso II Plano de Fomento para o sector da Electricidade) só para propaganda dos seus produtos; 10 sociedades gastaram, nesse ano, nos E.U.A., mais de 60 milhões de dólares em publicidade. A importância da publicidade para o «big business» nos países capitalistas industrializados é facilmente revelada por números como os seguintes: em 1960, na Europa Ocidental, gastaram-se 109 milhões de contos nessa aplicação; o grupo das empresas inglesas que gastam, por ano, mais de 1 milhão de libras (80 mil contos) em publicidade na imprensa e na televisão abrangia 19 empresas em 1960; no Japão, há dois anos, os gastos totais em publicidade foram superiores em 20 % ao orçamento de defesa do país².

¹ Cf. a «Monthly Economic Letter» do *First National City Bank*, Junho de 1963.

² A maior parte destes números é extraída de diversas notas e artigos do *Financial Times*.

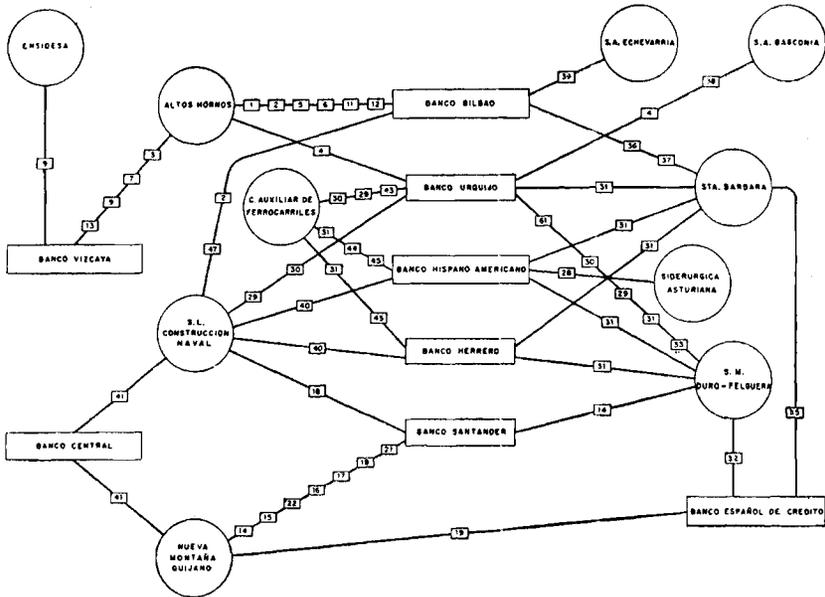
As 35 maiores empresas industriais do mundo em 1961

N.º de ordem	E. U. A.	OUTROS PAISES	VALOR DAS VENDAS (em milhões de contos)
1	General Motors	...	329
2	Standard Oil	...	245
3	Ford Motor	...	195
4	...	Royal Dutch Shell (Ingl.-Hol.)	163
5	General Electric	...	129
6	...	Unilever (Ingl.-Holanda)	117
7	Socony Mobil Oil	...	96
8	U. S. Steel	...	96
9	Texaco	...	88
10	Gulf Oil	...	80
11	Western Electric	...	76
12	Swift	...	72
13	Du Pont de Nemours	...	64
14	Chrysler	...	62
15	General Dynamics	...	60
16	Standard Oil (Calif.)	...	59
17	Bethlehem Steel	...	59
18	Standard Oil (Indian.)	...	59
19	Westinghouse Electric	...	55
20	...	British Petroleum (Ingl.)	55
21	Shell Oil	...	54
22	Boeing	...	52
23	National Dairy Products	...	52
24	Armour	...	51
25	Intern. Business Machines	...	49
26	...	Nestlé (Suíça)	47
27	International Harvester	...	47
28	Union Carbide	...	45
29	...	Imperial Chemical Ind. (Ingl.)	45
30	Procter & Gamble	...	45
31	Radio Corp. of America	...	45
32	Goodyear Tire & Rubber	...	43
33	Lockheed Aircraft	...	42
34	...	Philips (Holanda)	39
35	...	Volkswagen (Alemanha Oc.)	38

Fonte: Elementos publicados na revista *Fortune* e transcritos na *Life* de 3 de Dezembro de 1962 (quadros respeitantes às 100 maiores empresas nos E.U.A. e às 100 maiores fora dos E.U.A.).

No primeiro, descreve-se a situação da empresa Saint-Gobain em relação a outras unidades ligadas por participações no capital. O esquema diz respeito essencialmente ao ramo da petroquímica, embora a sociedade se tenha inicialmente dedicado ao vidro e se mantenha como empresa dominante nesse sector, mesmo à escala europeia ³. O quadro revela-nos uma grande complexidade de ligações, como por exemplo: participações comuns com a Shell e a Pechiney; participações derivadas de empresas filiais; uma participação realizada através de empresa resultante da associação da Saint-Gobain com a Shell. A rede de ligações é suficientemente clara para dispensar maiores explicações.

GRÁFICO II



Fonte: Ramon TAMAMES — *La lucha contra los monopolios*, Ed. Tecnos, Madrid, 1961

No segundo gráfico, descrevem-se as ligações *pessoais* na indústria siderúrgica espanhola, através dos bancos privados. Cada número representa um administrador; assim, a pessoa representada pelo número 31 é administrador *comum* às empresas Sta.

³ Só na França, a lista das participações da Saint-Gobain ocupa duas páginas de anuários especializados. Fora da França, tem participações em diversos países, quer no vidro, quer em vários sectores da indústria química. Cf. Pierre Bleton, *Le Capitalisme en Pratique*, Paris, Ed. Ouvrières, 1962, p. 203 e segs.

Bárbara, S.M. Duro-Felguera, C. Auxiliar de Ferrocarriles e aos bancos Urquijo, Hispano-Americano e Herrero. A unidade *empresa*, de carácter pessoal, é aqui substituída por uma rede de influências entre pessoas que surgem simultaneamente em diferentes centros de decisão. A concentração de poder económico a este nível, mais difícil de medir do que no plano das empresas, vem evidentemente levantar problemas novos, do ponto de vista da organização social.

Os números e exemplos anteriores ajudam a compreender, não de forma teórica, mas antes empírica e intuitiva, os termos do funcionamento actual do sistema capitalista. Como se exerce a concorrência entre grandes unidades? Como têm as sociedades ocidentais *compensado* o poder económico das grandes empresas e dos grupos capitalistas? Perguntas que ocorrem facilmente e às quais não tentaremos aqui responder⁴; mas, uma vez que se anuncia para o nosso País uma legislação «de defesa da concorrência»⁵, terá interesse dizer algo sobre pontos relacionados com as questões anteriormente levantadas. Não se trata — embora também interessasse fazê-lo — de discutir as experiências, as modalidades possíveis e a eficácia das leis do tipo «anti-trust». Mais simplesmente, de continuar uma breve reflexão sobre o que é a concorrência no capitalismo moderno, mas tendo agora presente a realidade dos países medianamente desenvolvidos, como Portugal.

Numa economia como a nossa, poderá igualmente falar-se de «capitalismo de grandes unidades»? Numa sociedade como a nossa, poderá falar-se de concentração de poder económico nos mesmos termos que se utilizam para os países altamente industrializados? Tal como nos Estados Unidos, na Grã-Bretanha ou na Alemanha, também entre nós predominarão os monopólios e oligopólios, mais ou menos *diferenciados*, mais ou menos *concentrados*? Finalmente, que poderemos dizer sobre as dependências financeiras entre empresas ou ainda acerca das ligações pessoais entre diversos centros de poder económico? Devemos confessar que não é possível afirmar muito com segurança, pois que são muito escassas as informações e os estudos aplicados sobre o assunto⁶. Um primeiro passo importante a vencer nesta matéria será precisamente a *iluminação*, mesmo precária, deste aspecto

⁴ Abordámos esta questão no estudo «Poder económico e grupos de pressão», incluído no volume *Crescimento económico e sistema sociais*, Livraria Morais Editora, 1962.

⁵ Discurso do Sr. Ministro da Economia pronunciado na Feira das Indústrias Portuguesas no passado mês de Novembro.

⁶ O «Estudo sobre a indústria portuguesa», apresentado ao II Congresso da Indústria Portuguesa em 1957, embora contenha alguns elementos sobre as formas de mercado na nossa indústria, não pretendeu evidentemente

do nosso sistema económico ⁷. Em todo o caso, ainda na penumbra actual, é justificado adiantar algumas considerações de carácter geral.

Quer dum ponto de vista estritamente económico, quer numa perspectiva mais ampla de *organização social*, a concentração de poder económico privado numa economia insuficientemente desenvolvida, não pode ser simplesmente apreciada à luz dos critérios adequados para as economias altamente industrializadas.

No aspecto puramente económico, assume relevo muito particular a posição do Estado face aos interesses privados no âmbito do planeamento económico. Ainda mais do que, por exemplo, em França, onde a discussão sobre o planeamento *indicativo* está sempre aberta, interessa saber, num país em fase incipiente de industrialização, se a administração pública tem realmente possibilidade de sujeitar os interesses privados às metas fixadas para o desenvolvimento. Ou se, ao contrário, a realidade a aproximará mais da situação oposta: os interesses pressionarem a administração no sentido de um pseudo-planeamento conforme aos seus objectivos particulares. Por seu turno, as situações intermédias possíveis — uns sectores inteiramente senhores do seu destino, outros, menos felizes, sujeitando-se às directrizes públicas — carecem sempre de atenta visão crítica, em face de um interesse comum a definir pelo poder central. A temática da extensão do sector público cabe aqui inteiramente, desde que se admita o simples equacionamento do problema.

Se passamos ao nível da organização social, isto é, se se encara, não apenas o sistema económico, mas todo o *sistema de organização social*, interessa reflectir particularmente sobre as possibilidades de transposição dos *poderes compensadores*, do capitalismo industrializado para as sociedades em estágio anterior de evolução. Em termos mais precisos, interessa meditar sobre o lugar que sindicatos e cooperativas, ou instituições análogas, devem ocupar num tipo de sociedades que, ao «big business» — de uma escala só em termos *absolutos* diversa da dos países industrializados —, apenas pode muitas vezes contrapor o próprio Estado.

Em síntese, poderá talvez concluir-se que a defesa da autêntica concorrência, como indiscutível factor de progresso social, pressupõe, numa economia em desenvolvimento, uma indagação

constituir uma investigação sobre a concentração de poder económico em Portugal.

⁷ A obra de Ramon Tamames, donde extraímos o quadro das relações pessoais na indústria siderúrgica espanhola, revela-nos que esse passo já se encontra vencido no país vizinho.

ampla sobre os fundamentos da organização social. De qualquer forma, e voltando à nossa ideia inicial, muito se ganhará desde logo em conhecer à luz do dia uma situação determinada, antes de nos preocuparmos com a sua apreciação.

Raul
da
Silva
Pereira

O Problema Mundial da Alimentação e o caso português

1. É reconfortante observar que no mundo actual, aparentemente tão contraditório e desordenado, se explicitam preocupações profundamente humanas, que há bem poucas décadas eram correntemente ignoradas. Quem se preocupava, antes da última guerra, em que existissem milhões de seres humanos esfomeados, sem lar, sem instrução e sem saúde? Pois não era uma espécie de «fatalismo natural», e por isso inelutável, que lhes não permitia alcançar os elevados níveis de civilização do Ocidente? Pelo menos, era assim que raciocinava o homem-massa nos países mais adiantados, à minguia do estímulo e do exemplo das *élites* que o levassem a raciocinar de outro modo; e também à minguia de informação.

Mas sobre as ruínas do último conflito construíram-se algumas coisas. Em primeiro lugar, houve grandes progressos nos meios de comunicação: a exploração regular de carreiras aéreas transatlânticas data de 1945, a generalização da televisão é da segunda metade da década de 50, a radiodifusão alargou-se a todo o globo e a sua recepção tornou-se possível mesmo onde a electricidade é ainda uma aspiração. Houve também uma reanimação notável na actividade de instituições supranacionais: a par da Organização Internacional do Trabalho, salva do rescaldo da Sociedade das Nações, surgiram algumas instituições especializadas das Nações Unidas: a F. A. O., para os problemas agrícolas e alimentares — de que adiante falaremos —, a Organização Mundial de Saúde e a U. N. E. S. C. O. avultando entre as maiores. A actividade destas instituições tem permitido um confronto e alimentado um diálogo sobre as grandes disparidades de níveis de vida e de civilização entre os povos: estatísticas e monografias largamente difundidas tornaram conhecidas por toda a parte realidades até