

Jean
Cuisenier

Instrumentos e tarefas para uma Sociologia da Economia

O estudo dos centros, redes e mecanismos da decisão é uma das tarefas fundamentais da Sociologia Económica. Esse estudo deve, porém, ser efectuado em três níveis distintos: o da economia nacional, o das regiões e o das comunidades locais. Em cada um de tais níveis, são diferentes as informações a colher, os métodos a adoptar e os fins da análise.

INTRODUÇÃO

Quando, numa economia, a taxa de crescimento do rendimento nacional alcança 4 ou 4,5% por ano durante um largo período, como parece ser o caso da Espanha, impõe-se pensar que o sistema económico, a sua estrutura e as suas regras de funcionamento não são os únicos factores em causa. Para além da economia, é a própria sociedade que importa considerar e nela se deve procurar a razão da mudança, a origem do desenvolvimento e, inclusivamente, o princípio das mutações. É certo que as questões nascidas de um processo de desenvolvimento económico rápido fazem ressaltar uma problemática económica no que ela tem de mais típico. Contudo, os temas de investigação que procedem originariamente de uma interrogação de carácter económico são inseparáveis de uma problemática mais ampla que abarca a sociedade na sua estrutura e evolução. Dentro desta orientação, importa

N. da R. — Tradução, devidamente autorizada, do artigo «Instrumentos y tareas para una Sociología de la Economía», publicado em *Tiempo de España*, II, Madrid, 1964.

esboçar algumas das tarefas que um plano de investigação de sociologia económica deveria abranger.

Com efeito, entre os problemas maiores que a economia espanhola defronta presentemente figuram: a transformação de uma agricultura de pequena escala, orientada em grande medida para o autoconsumo, numa indústria agrícola moderna orientada para o mercado e para a exportação; a elaboração, a execução e o contróle dos programas de desenvolvimento relativos à economia global; a integração, enfim, dos projectos e planos concebidos pelos agentes económicos nacionais, em perspectivas mais amplas traçadas à escala de conjuntos plurinacionais, tais como o Mercado Comum ou o conjunto mediterrânico.

A ser exacta esta análise, impõe-se para a Espanha um tema maior, eixo de orientação dos trabalhos de sociologia económica — o tema da *decisão*. Na medida em que o processo de desenvolvimento em curso está pouco organizado, a diversidade de meios a mobilizar se encontra pouco discutida e a pluralidade dos possíveis objectivos das transformações a realizar quase não é objecto de selecções deliberadas, importa certamente mostrar dentro de que limites e em que condições os movimentos económicos podem ser concebidos como resultantes de determinadas decisões.

Se o tema da decisão for adoptado como tema central da investigação, há que distinguir três séries de tarefas que correspondem a outros tantos níveis de observação: o da *economia global*, o dos *sistemas económicos regionais* e o dos *agentes económicos elementares*. Para cada um destes níveis diferem as fontes de informação, os métodos de recolha de dados e as técnicas de abordagem — donde a necessidade de conceber planos de investigação distintos.

Assim, o objectivo deste estudo é esboçar em grandes traços as directrizes dos trabalhos que seria desejável levar a cabo, a fim de elaborar os elementos de uma sociologia das decisões económicas num país como a Espanha.

I

SOCIOLOGIA DAS DECISÕES ECONÓMICAS DA NAÇÃO

O recenseamento dos principais centros de decisão, tais como administrações públicas, bancos, empresas e grupos patronais, assim como a análise dos centros secundários constituem, evidentemente, uma tarefa preliminar. O mesmo acontece com a classificação das decisões em grandes tipos, segundo critérios tais como a hierarquia que liga as decisões entre si ou o grau de technicidade das opções.

O estudo empírico de *casos* é, decerto, altamente instrutivo — por exemplo, a forma como se decidiu em França a criação do complexo siderúrgico de Dunquerque, o plano de desenvolvimento regional do Baixo-Ródano-Languedoc, a distribuição do gás de Lacq, a construção do paquete «France», etc... mostra através de que complexos processos uma diversidade de agentes, cada um com uma certa margem de liberdade, concorre para a decisão final.

Todavia, por muito úteis que possam ser os estudos deste género, são também insuficientes. Insuficientes para a *investigação aplicada*, visto que, a partir deles, os agentes económicos não podem deduzir nenhuma linha de conduta para orientação da sua acção, nem o estudo de casos ensina onde, quando, como ou com que margem de liberdade é necessário intervir. Para mais, um conjunto de *casos de decisão*, muito diferentes uns dos outros, não pode dar origem a uma reflexão tendente a definir uma estratégia, uma vez que variam para cada caso as condições de intervenção de um determinado agente económico.

Insuficientes também para a *investigação fundamental*. O recenseamento dos centros de decisão e o estudo de casos têm, de facto, como principal resultado conduzir a investigação para as generalidades. É sem dúvida importante assinalar, por exemplo, até que ponto, em regra geral, é determinante a iniciativa nos processos que conduzem à decisão. Mas o que é que se conhece acerca de próprios processos e da configuração do conjunto das decisões?... Também é útil dispor de casos empiricamente bem estudados, para poder ilustrar a análise. Mas o que é que se obtém a partir de uma pluralidade de relatos casuísticos, quando cada um está construído segundo diferentes normas e não responde às mesmas perguntas, nem se presta ao mesmo tipo de investigação? É, enfim, sugestivo ver como jogou, em casos particulares, a série de intervenções de agentes dotados de um certo poder de decisão. Mas por profunda que seja a análise dos casos particulares, ela será sempre limitada pela necessidade de situar o caso particular no conjunto de decisões considerado, conjunto nacional ou internacional.

Nestas condições, como proceder?

1. Em primeiro lugar, é necessário definir com o maior rigor as decisões económicas sobre as quais se pretende operar.

Antes de mais nada urge observar que nem toda a escolha é uma decisão: a palavra *decisão* deve reservar-se para designar o *processo organizado racionalmente* pelo qual se exprime a escolha. Todo o estudo das decisões conduz a um universo de acções racionais, reguladas por instituições que dispõem de mecanismos

ou de procedimentos montados de modo a que as preferências individuais ou colectivas concorram para a formação das escolhas (ou opções) ¹.

Observar-se-á, em seguida, que as decisões económicas constituem um conjunto a classificar. Isto pressupõe: 1.º) um critério de economicidade; 2.º) toda uma criteriologia para decompor o conjunto das decisões em subconjuntos. Porém, o critério da economicidade e a criteriologia que permitem a discriminação das decisões económicas, umas em relação às outras, não são imediatamente evidentes. É decisão económica a localização de um novo complexo industrial? É decisão económica a opção respeitante a uma taxa de crescimento global? É decisão económica a repartição de contingentes de petróleo entre as companhias interessadas? É decisão técnica a conservação das locomotivas a vapor, de preferência às locomotivas Diesel em certas linhas férreas? É decisão política a deliberação tomada em França relativamente ao uso do gás natural de Lacq e Mourgence?

Impõe-se o uso de uma criteriologia apurada, ainda que metodologicamente seja apenas provisória, a fim de evitar qualquer tipo de confusões. Em último recurso, poderia proceder-se como na contabilidade nacional, em que a dificuldade de definir os tipos foi superada através do emprego de nomenclaturas.

2. Uma vez definidas sem ambiguidade as decisões económicas, ainda não se dispõe, no entanto, do *conjunto* sobre o qual se há-de operar. Efectivamente, importa distinguir o conjunto dos *agentes* da economia nacional e o conjunto das *decisões económicas* nacionais. Pode, na realidade, representar-se uma economia nacional como um conjunto de *termos* (os agentes), ligados entre si mediante *relações* (as operações económicas). Este conjunto não existe sem uma ordem e, através de certas simplificações, é possível demonstrar que alguns subconjuntos, em particular o sistema produtivo, são susceptíveis de ser hierarquizados: foi deste modo que H. AUJAC pôde elaborar uma hierarquização do quadro das relações interindustriais francesas². O conjunto económico nacional pode assim ser decomposto em subconjuntos, cada um deles definido pela adopção de um critério ou de um sistema de critérios. Entre os subconjuntos possíveis há alguns que são particularmente significativos para o estudo da

¹ C. GRUSON, «Les décisions économiques nationales», in *La Décision*, Colóquios Internacionais do C.N.R.S., Paris, 25-30 Maio, 1960, ed. C.N.R.S., pp. 146-157.

² H. AUJAC, «La hiérarchisation des industries dans un tableau des échanges inter-industrielles, et ses conséquences sur la mise-en-œuvre d'un plan national décentralisé», *Revue Economique*, 1960, n.º 2, pp. 169-238.

decisão. A Contabilidade Nacional Francesa sugere o caminho por onde se poderia avançar, uma vez que presentemente isola, no conjunto das empresas, o subconjunto das instituições financeiras³. Há, na verdade, uma diferença fundamental entre o grupo de *Famílias*, por exemplo, e o grupo de *Bancos* (ou sistema bancário): a diferença consiste em que, no primeiro caso, as famílias não estão, de facto, ligadas umas às outras, enquanto os bancos formam um sistema de agentes realmente em relação uns com os outros. O número de agentes do sistema bancário não só é limitado, mas também muito pequeno. A constelação das operações a que se entregam compõe um verdadeiro sistema de interacção, no qual as decisões de um influem sobre as de outro. Do mesmo modo, há instituições públicas (como em França, o Tesouro, a Caixa de Depósitos e Consignações, o Fundo de Desenvolvimento Económico e Social, o Fundo de Orientação e Regularização dos Mercados Agrícolas, o Banco de França, etc.) que são agentes realmente distintos, cada um com o seu comportamento próprio, cada um autor das suas decisões e, não obstante, relacionados entre si.

Desta forma, partindo dos agentes reais e não de vastas e confusas agregações, todo o conjunto das instituições financeiras pode ser descrito com uma grande precisão, reagrupando operações efectivamente distintas. E não só a sua descrição é teoricamente possível, mas também dela poderá deduzir-se uma certa hierarquia entre os agentes. Topológica e métricamente, o conjunto das instituições financeiras e dos seus subconjuntos deve prestar-se particularmente bem a um estudo da decisão.

Isto, porém, não é mais do que uma sugestão, um exemplo. As instituições financeiras formam um subsistema adentro do sistema económico nacional. Outros subsistemas hão-de provavelmente prestar-se ao mesmo tipo de estudo, como é o caso do subsistema produtivo e dos seus elementos componentes. Por exemplo, um «sector» como a siderurgia é constituído por um pequeno número de agentes em inter-relação — qualquer decisão tomada por um deles reflecte-se directamente sobre os outros. O mesmo acontece com a grande construção mecânica ou eléctrica em que, para cada produto, não há senão um pequeno número de possíveis concorrentes.

Pode observar-se que a análise proposta consiste em captar a estrutura da *rede*, nos casos em que a realidade económica o permite, isto é, quando se verificam as seguintes condições: 1.º) Um reduzido número de agentes; 2.º) Um comportamento homo-

³ «Comptes de la Nation», 1960, Ministère des Finances et des Affaires Economiques, service des Études Économiques et Financiers, vol. II, Les Méthodes, Paris, Imprimerie Nationale.

géneo em todos; 3.º) Relações mútuas intensas ou, pelo contrário, uma marcada competição entre eles.

3. Num esquema de Contabilidade Nacional, os Sindicatos não figuram como «agentes económicos», facto este que tem a sua razão de ser. Com efeito, o sistema nacional de contas destina-se a registar as operações dos agentes tais como se efectuaram e não tais como lhes apareciam no momento de operar. O esquema está, pois, concebido para estruturar os *resultados* da acção económica e não para apresentar as *condições* em que a decisão foi adoptada. É por isso que as distinções e agregações da Contabilidade Nacional não podem, em caso algum, servir de normas para definir a situação dos agentes que dispõem de um poder de decisão. Pelo contrário, na medida em que a análise consegue descobrir as *redes de relações* que unem os *agentes reais* e não os sectores ou os ramos, as estruturas assim apreendidas esboçam a paisagem em que se hão-de mover os autores de decisões.

Seja ao nível nacional, regional ou local, seja ao nível da confederação, da federação ou da empresa, o conhecimento das redes é igualmente necessário. E importa assinalar que um mesmo agente ou *termo* pode ser afectado por várias *relações* e pertencer, conseqüentemente, a diferentes redes: uma empresa é um termo numa rede de relações patronais, numa rede de relações financeiras, numa rede de relações interindustriais, etc. Mas nenhuma relação singular pode ser tomada como determinante de uma decisão, a não ser dentro dos limites de uma certa *probabilidade* — as decisões económicas implicam sempre uma certa incerteza ou até mesmo, embora em casos raros, uma total incerteza.

Um conhecimento *adequado* é o que permite atribuir certa probabilidade às diversas eventualidades que podem produzir-se quando um agente do sistema toma uma decisão.

4. A preparação de uma decisão económica compreende três fases ⁴ :

a) Inventariar o conjunto *D* de possíveis decisões, tendo em conta os meios à disposição do agente e as limitações que lhe são impostas pela configuração da situação.

Inventariar o conjunto *E* de eventualidades, o que equivale a descrever todas as possíveis configurações do futuro ou, mais precisamente, todos os elementos dessas configurações donde dependem as conseqüências da decisão que se há-de tomar.

b) Enumerar e descrever as conseqüências de cada uma das

⁴ BARBUT, «Calcul des décisions, calcul des espérances, calcul des probabilités», *Mathématiques et Sciences Humaines*, Jan. 1963, p. 15.

decisões possíveis para cada uma das configurações. Pode esquematizar-se esta segunda etapa num quadro de dupla entrada, alinhando horizontalmente as decisões e , em coluna vertical, as eventualidades. No ponto de intersecção da linha d_i e da coluna e_j inscrevem-se as consequências de d_i se a eventualidade que se produz é e_j , isto para cada uma das casas n, x, m do quadro.

c) Avaliar ou ordenar as consequências em relação com os critérios de escolha. Existe uma multiplicidade de critérios para as decisões económicas governamentais, o mesmo acontecendo para as decisões tomadas pelos sindicatos operários ou pelos grupos bancários na sua acção à escala nacional. Para todos estes grupos de agentes, a *estratégia* consiste em fixar uma *critériologia* que permita ordenar as decisões.

Note-se, por último, que a investigação das condições formais dentro das quais se tomam as decisões económicas é inseparável do conhecimento das situações concretas em que se encontram os agentes chamados a decidir ou a intervir. Se o estudo de casos é que nos vai fornecer as informações de que necessitamos para estabelecer uma estratégia, devem os processos ser observados de tal forma que o conjunto das decisões e o das eventualidades possam ser confrontados em qualquer circunstância.

São, portanto, estas as perspectivas teóricas a partir das quais os materiais necessários para a elaboração de uma sociologia das decisões económicas nacionais podem ser identificados e caracterizados.

Quanto ao programa de investigação propriamente dito, poderia começar-se por uma investigação sobre o empresariado espanhol, considerado como sistema de agentes autores de decisões económicas. A pesquisa empírica ganharia em ser coordenada com a pesquisa actualmente em curso sobre o empresariado francês, levada a cabo pelo «Centre de Sociologie Européenne» da Universidade de Paris. Os resultados obtidos por uma e outra parte forneceriam, certamente, matéria para fecundas comparações.

II

SOCIOLOGIA DOS SISTEMAS ECONÓMICOS REGIONAIS

Se, no caso da Espanha, a nação é um conjunto económico de consistência incontestável, as regiões, grandes ou pequenas, que compõem outros tantos subconjuntos, não apresentam uma menor individualidade. Ora, o estudo das decisões económicas ao nível da região ou da localidade, requer uma metodologia es-

pecífica. Importa, com efeito, operar neste campo tanto com o auxílio das grandezas conhecidas macroscopicamente, por exemplo, o rendimento nacional ou as relações inter-regionais, como com o auxílio das grandezas conhecidas sómente por meio de pesquisa directa, tal como o saldo das operações financeiras entre uma província e o resto da nação ou o montante das participações financeiras que as sociedades madrilenas detêm em sociedades de interesse regional ou local.

Todavia, a Espanha não dispõe — e nisso não constitui excepção — de um sistema de contas regionais, graças ao qual estariam coordenadas, para fins de investigação científica assim como de prática administrativa corrente, as diversas séries estatísticas existentes, relativas às localidades e às regiões. Donde, o estudo sociológico dos sistemas económicos regionais e locais dever começar pela elaboração dos instrumentos contabilísticos que faltam actualmente e, sobretudo, pela construção do quadro económico do conjunto considerado. Para além do mais, traçar um quadro da actividade económica segundo as regras da contabilidade social, ao iniciar uma investigação sociológica, apresenta consideráveis vantagens: a partir do momento em que se concebe o quadro, os aspectos pertinentes sob o ponto de vista sociológico podem ser utilizados tanto para a definição dos agentes como para a definição das operações a que estes se entregam.

Convenhamos, pois, para precisar definições, em chamar *sistema económico*, no sentido mais restrito da expressão, ao conjunto de agentes que compõem uma determinada sociedade económica, na medida em que se encontram numa relação de mútua dependência. Dir-se-á que um sistema de agentes é um sistema económico se a finalidade das acções colectivas ou individuais é maximizar as vantagens e minimizar os custos. Chamemos *contabilidade* de um sistema económico ao registo e coordenação dos *custos* deixados, na sua actividade, pelos agentes de um sistema. Suponhamos, enfim, que se pode obter por via contabilística, a configuração própria do sistema e as leis características do seu funcionamento. Por outro lado, designemos por *sistema social* um conjunto de agentes em relação uns com os outros através de processos de interacção social. E entendamos por processo de *interacção social* o comportamento dos agentes que desempenham papéis ligados entre si, tais como os de governante e governado, eleitor e eleito, produtor e consumidor, marido e mulher, sacerdote e fiel, etc...⁵. Então, o problema que se apresenta a toda a investigação sociológica referida a um sistema económico regio-

⁵ J. CUISENIER. «De quelques problèmes sociologiques, posés par l'établissement de comptabilités regionales en France» — *Symposium Internazionale sui Problemi della Regione e del Governo Locale*, Florence, 27-30 mai 1963, ed. di Comunità, Milano, p. 4.

nal ou local é o seguinte — em que medida o sistema considerado é um sistema social real? A divisão territorial, estabelecida em atenção às necessidades da prática administrativa, é pertinente sob o ponto de vista sociológico? É adequada para fazer aparecer a configuração e as leis do comportamento dos sistemas de agentes em interacção social?

Uma vez resolvido o problema preliminar, importa construir um modelo contabilístico adequado. Porém, os objectivos de uma contabilidade económica regional não podem ser idênticos àqueles que, geralmente, se têm em vista ao adoptar um modelo de contabilidade nacional. O sistema de contas nacionais é, de facto e primariamente, um aparelho de registo e coordenação da informação, destinado a testar a coerência das intervenções governamentais orientadas para os grandes equilíbrios económicos. É, também, um instrumento que o governo utiliza para fazer previsões em matéria de orçamento económico e de programação do desenvolvimento a médio e longo prazo. E é, ainda, o modelo uniforme da documentação económica global em que os diversos agentes podem inserir a sua documentação própria e a que podem referir a sua actividade. Ora, não poderia atribuir-se qualquer destes objectivos a um sistema de contas regional. O poder económico dos prefeitos e «maires» em França e dos governadores civis e alcaides em Espanha não é análogo ao poder governamental — estes funcionários não podem emitir moeda, impor direitos de alfândega ou controlar as entradas e saídas de pessoas e bens. A informação estatística existente ao nível regional é, por conseguinte, tanto mais pobre quanto mais reduzida é a autonomia das regiões. Que objectivos podem, então, atribuir-se a um modelo de contabilidade regional?

Do ponto de vista da investigação aplicada, um quadro económico regional deve fornecer os elementos da resposta a duas questões: a) quais são as consequências económicas previsíveis, que terá sobre a economia de uma região, determinada modificação do nível da produção, do consumo ou do rendimento dessa região, para um dado grupo de produtos ou uma dada categoria socio-profissional? b) que modificações económicas da produção, do consumo ou dos rendimentos é necessário promover em cada região para obter um desenvolvimento económico nacional óptimo?⁶ Em França foi elaborado um certo número de quadros departamentais que permitem responder mais ou menos completamente a estas questões.

Do ponto de vista da investigação fundamental e, particularmente, na óptica da teoria sociológica das decisões, um quadro económico regional deve considerar-se, em primeiro lugar,

⁶ LE NOANE, «Service des Études Économiques et Financières».

como um instrumento para pôr em evidência a relativa autonomia da região no que respeita à sua capacidade para orientar, estimar ou dirigir o seu próprio desenvolvimento. Com este fim, o modelo de contabilidade nacional não pode ser imediatamente transposto para o nível regional. Há que substituir o habitual agrupamento dos agentes em quatro pólos (*Administração, Empresas, Famílias, Exterior*) ou em cinco pólos (nos casos em que se isolam as *Instituições Financeiras*, como na contabilidade nacional francesa), por um agrupamento mais discriminado, fazendo intervir, em particular, como critério, a *localização da sede* das empresas ou das administrações. Teremos, assim, um quadro de sete pólos, em que se distinguem as *Empresas* conforme são administrações interiores da região ou serviços regionais ou locais de administrações nacionais, as *Instituições Financeiras*, as *Famílias*, e o *Exterior*, compreendendo este o resto da nação e o estrangeiro.

Ainda sob o aspecto teórico, o estabelecimento da contabilidade de uma região apresenta outras facetas de grande interesse, em especial se esta é uma circunscrição territorial relativamente pouco extensa, pois permite confrontar as classificações estatísticas com os grupos de agentes realmente individualizáveis. Com efeito, à escala nacional, os ramos das diferentes indústrias, num quadro de relações inter-industriais, reúnem as informações relativas a um importante número de agentes económicos elementares. À escala regional, pelo contrário, certos ramos não estão representados senão por um pequeno número de agentes, até mesmo por um único, como é, por exemplo, o caso das «indústrias siderúrgicas» ou dos «vapéis e cartões». E, então, depara-se não já o comportamento de um conjunto estatístico de agentes sem relações reais uns com os outros, mas sim o comportamento de empresas individualizáveis, ligadas umas às outras por relações efectivas de competição ou de entendimento. O sistema das relações contabilísticas aproxima-se, deste modo, de um sistema de relações entre agentes ligados por processos de interacção social.

Um programa de investigações, que tenda a delinear uma sociologia dos sistemas económicos regionais, terá que ensaiar, sobre alguns terrenos de aplicação, um modelo de contabilidade regional que responda às necessidades de um estudo da decisão. A investigação deveria começar pelo estudo de uma pequena região, a fim de beneficiar do maior número possível de vantagens do inquérito directo. Surgiria, assim, um certo número de hipóteses e poder-se-ia, apoiado nelas, constituir uma tipologia das redes de informação que concorrem para a elaboração das decisões ao nível da região.

SOCIOLOGIA DAS COMUNIDADES ECONÓMICAS LOCAIS

Há duas maneiras de tratar os sistemas económicos das pequenas comunidades rurais. De acordo com a primeira, agrupam-se os agentes segundo as funções económicas que desempenham; de acordo com a segunda, reúnem-se conforme os vínculos reais que mantêm entre si.

O primeiro tipo de agrupamento é pertinente sob o ponto de vista económico, conduzindo a discriminar os grupos segundo a actividade principal dos agentes, tal como a produção agrícola, o artesanato, a conservação ou reparação do material, o comércio, os transportes, os diversos serviços. É tomando por base estes agrupamentos que P. MUKHERJEE compara as povoações de uma dada região e fornece os elementos de uma tipologia dos sistemas económicos locais, neles considerando um certo número de proporções características. Entre estas, retém como particularmente significativas a distribuição das fontes do produto bruto da comunidade tomada globalmente, a repartição desse produto *per capita*, por pessoa activa e por família e a avaliação funcional do produto em rendimentos da propriedade, salários e rendimentos dos empresários individuais. P. MUKHERJEE termina as suas investigações sobre as comunidades económicas locais com um estudo dos fluxos interiores e uma medida da dependência relativa da comunidade em relação ao contorno regional e ao meio nacional⁷.

De acordo com o segundo tipo de agrupamento dos agentes, a discriminação efectua-se, pelo contrário, segundo critérios sociológicos. Os agentes económicos são agrupados, segundo as relações de filiação, aliança e fraternidade que mantêm entre si — critério do *parentesco*; segundo os vínculos atinentes aos direitos que detêm sobre os patrimónios imobiliários — critério da *propriedade*; segundo as relações mútuas quanto aos bens mobiliários, aos créditos e aos débitos que nascem das usuais operações sobre bens e serviços — critério da *prosperidade*. Efectivamente, com a ajuda destes três critérios é possível distinguir os grupos sociais elementares que, nas comunidades rurais, são não só unidades sociais de consumo, mas também, e com maior frequência, unidades de produção e, sobretudo, centros onde se elaboram

⁷ MUKHERJEE, 1956, «Indian Conference on Research in National Income», *Papers on National Income and Allied Topics, Conceptual framework for the analysis of village output*, India, a consultar in CEPE.

as decisões a tomar em cumprimento das funções sociais fundamentais⁸.

A diferença entre estas duas formas de agrupar os agentes transparece através de um exemplo. Consideremos, numa comunidade rural, uma exploração agrícola *A*, composta por um chefe de exploração, sua mulher e um trabalhador assalariado. O chefe da exploração e a sua mulher têm vários filhos, um dos quais é operário numa estação de serviço de certa marca de tractores, situada na mesma localidade: empresa *B*. O chefe da exploração, sua mulher, filhos e uma mãe idosa compõem socialmente este lar 1. O trabalhador rural que trabalha na exploração *A*, mais a sua mulher, que tem filhos pequenos e é «inactiva», compõem o lar 2. Mas a filha mais velha deste casal está colocada como criada de lavoura na exploração *C*. A prática habitualmente seguida em contabilidade económica consiste em dissociar os lares e as unidades económicas reais, para permitir uma análise das funções económicas e dos comportamentos ligados ao seu cumprimento. A contabilidade reunirá os dados respeitantes às explorações *A*, *B* e *C* e imputá-los-á à conta das *Empresas*. Paralelamente, reunirá os dados relativos aos lares 1 e 2 e imputá-los-á à conta de *Famílias*. Contudo, para o sociólogo estes agregados não são pertinentes. Os lares 1 e 2 formam grupos de grande consistência e é importante recolher informação sobre as suas operações. Os comportamentos dos agentes individuais, como produtores e como consumidores, não estão, na verdade, dissociados dos comportamentos que adoptam no desempenho dos seus papéis de marido, de pai ou de co-herdeiro, ou no dos seus papéis de sindicalizado, de cooperativo ou de eleitor. Entre estes últimos comportamentos, são muito poucos, decerto, os que têm uma orientação primordialmente económica — na lógica da solidariedade sindical, da eficácia cooperativa ou da autoridade municipal, a preocupação com as vantagens e os custos não é a principal. Mas, ainda que se abstraia dos casos em que a preocupação económica de facto prevalece nos projectos próprios destes tipos de comportamento (como nas questões de aliança ou de herança), a maioria das operações realizadas no exercício daqueles papéis é, na verdade, influenciada ou pelo menos condicionada pela economia⁹. Tais operações prestam-se, portanto, à conta-

⁸ J. CUISENIER, 1963. «De quelques problèmes sociologiques posés par l'établissement de comptabilités regionales en France», *Symposium Internazionale sui Problemi della Regione e del Governo Locale*, Florence, 27-30 mai, ed. di Comunità, Milán, pp. 15-17.

⁹ M. WEBER, 1956, *Wirtschaft und Gesellschaft, Grundriss der verstehenden Soziologie, mit einem Anhang: die rationalen und soziologischen Grundlagen der Musik. Vierte, neue herausgegebene Auflage besorgt von J. Winckelmann*, J. S. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen, 1033 p.

bilização económica. Para além do sistema das operações sobre bens e serviços que ligam os agentes económicos discriminados segundo as suas funções, há, pois, um sistema de relações que une os lares nas suas operações sobre os patrimónios imobiliários e sobre as fortunas familiares. Análogamente, e à margem dos sistemas precedentes, há entre os membros de agrupamentos profissionais, como um sindicato agrícola ou uma cooperativa de compra e venda, toda uma rede de deveres e direitos com efeitos económicos que podem, indiscutivelmente, ser objecto de contabilização.

Porém, os princípios de contabilização das operações económicas não podem ser os mesmos quando os grupos de agentes são classificados *funcionalmente* ou *socialmente*. No primeiro caso, o uso das «contas sinópticas» é não só um procedimento de simplificação, mas também uma modalidade de registo conforme com a realidade, uma vez que é inerente à essência do mercado que a origem do produto seja indiferente ao comprador, da mesma forma que o destino do produto é indiferente ao vendedor. A contabilidade pode, por conseguinte, substituir com razão a rede de relações que vinculam um a um os agentes económicos individuais, por uma rede simplificada que relaciona grupos de agentes, executantes de uma mesma função económica. Mas, no segundo caso, as «contas sinópticas» devem ser usadas com objectivos diferentes. Aqui, os grupos de agentes a considerar são os lares; e o comportamento patrimonial só é captável durante um longo período. Se se pretende registar numa «sinopse» a multiplicidade dos termos que compõem a rede das relações de parentesco, deverão isolar-se os núcleos familiares, para captar ao longo de um período secular o destino das terras, das casas e dos valores mobiliários. No que se refere às operações sobre bens e serviços realizadas pelos lares, não é pertinente conceber qualquer «sinopse» para simplificar a sua apreensão contabilística — a rede que compõem é formada por tantos termos quantos os lares, por tantas relações quantas as relações inter-familiares¹⁰. E embora admita uma representação gráfica sob a forma de *sociograma* (LOOMIS), só é perfeitamente decifrável com a ajuda de uma *representação matricial* que distinga tantas linhas e colunas quantos os termos.

Elaborar contabilidades de povoações a fim de estabelecer uma tipologia das comunidades económicas; construir as redes das relações inter-familiares com o objectivo de identificar os centros de decisão que existem ao nível rural — tais são as duas tarefas primordiais a que uma sociologia das comunidades econó-

¹⁰ M. J. HERSKOVITS, 1940, *Economic Anthropology, A study in Comparative Economics*, originally published in 1940 as the *Economic Life of Primitive Peoples*, New York, A. A. Knopf, 547 XXIII p.

micas se devia consagrar. O programa da investigação podia, útilmente, começar pelo estudo de um grupo de povoações, a fim de preparar os instrumentos de investigação e as hipóteses de interpretação para pesquisas ulteriores.

CONCLUSÃO

De tudo isto pode depreender-se que os procedimentos e as tarefas de uma sociologia económica aplicada à Espanha, diferem substancialmente conforme se opera ao nível da nação, da região ou da comunidade rural. Contudo, a unidade das investigações não é artificial, porquanto, mediante o emprego de instrumentos tão diversos como um sistema de contas ou uma matriz de relações inter-familiares, tende-se, na realidade, para um objectivo idêntico — o *conhecimento das condições em que se tomam as decisões*.

Ora, se o crescimento económico da Espanha nasce, em grande medida, de opções suscitadas por uma situação geral de transformação da sociedade global, não parece duvidoso também que o processo de desenvolvimento actualmente em curso é igualmente o resultado de um certo número de *decisões* deliberadas.

Aplicar a investigação aos centros de decisão cabe, certamente, ao sociólogo da economia. Mas controlar o funcionamento desses centros, submeter a sua acção a regras e normas, fixar aos agentes objectivos e fins, isso compete ao moralista e ao político. A estes não interessa definir os instrumentos e tarefas de uma *sociologia* da economia, mas sim as vias e os meios de uma *política* de desenvolvimento.

(Tradução de *Maria de Lourdes Lima dos Santos*)