

JOHN KENNETH GALBRAITH (1908-2006)

UMA EVOCAÇÃO

João Ferreira do Amaral

VIDA E OBRA

John Kenneth Galbraith foi uma das mais influentes personalidades no pensamento económico da segunda metade do século XX.

Nascido em 1908, no Canadá, adquiriu mais tarde, nos anos 30, a cidadania norte-americana. Durante a sua longa vida de 97 anos conseguiu ser praticamente tudo. Grande economista, protagonizou uma carreira académica distinta que o levou dos estudos em Toronto e na Califórnia ao professorado em Princeton e, desde 1948, em Harvard. Autor de obras brilhantes e extraordinariamente influentes sobre economia, escreveu também sobre arte, nomeadamente arte indiana que conhecia bem. Durante algum tempo, foi presidente da American Economic Association. Activista político com grande empenhamento, em diversas ocasiões, no Partido Democrata americano e estrénuo defensor dos direitos civis, opôs-se à escalada da Guerra do Vietname. Exerceu também cargos políticos ou administrativos de responsabilidade, como o de vice-presidente da Agência Americana de Administração de Preços durante a II Guerra Mundial e de embaixador na Índia de 1961 a 1963, durante a administração do Presidente Kennedy, de quem era amigo.

Galbraith foi talvez a personalidade que melhor encarnou o espírito do liberalismo americano (liberalismo, claro está, no sentido que tem na América, de esquerda moderada) na segunda metade do século passado. Os seus livros, em particular o *Affluent Society* de 1958, ajudaram a mudar e humanizar o capitalismo americano, embora a luta em que se empenhou nesse sentido tenha sofrido posteriormente sérios revezes com as ultraconservadoras administrações republicanas que ascenderam ao poder a partir de Ronald Reagan, fazendo retroceder em décadas o progresso social americano.

A profundidade das suas análises, a crítica impiedosa do monetarismo e das posições conservadoras em política económica, o seu estilo brilhante e irónico – por vezes sarcástico –, valeram-lhe o ódio intelectual dos economistas neoliberais que tudo tentaram, sem grande êxito, diga-se de passagem, para denegrir a sua imagem como economista. E quando se verifica como as teses neoliberais, hoje em rápida e irreversível decadência, mas com grande ascendente na teoria e na política económica nos últimos

trinta anos, não conseguiram de forma alguma nem explicar o que se sucede nas economias nem tornar as sociedades mais justas e felizes, é impossível deixar de considerar que, na verdade, Galbraith estava certo em muitas das críticas que endereçou ao conservadorismo americano e em muitas das propostas de melhoria da sociedade americana que sugeriu.

Como confidenciou um outro grande economista, o prémio Nobel Amartya Sen, Leontief e Galbraith foram «duas das figuras mais importantes da minha vida intelectual»¹. É impressionante o conjunto de pistas de análise que Galbraith nos deixa ao longo dos seus numerosos livros. Essa a razão pela qual é impossível num artigo como este fazer inteira justiça à sua obra. Por isso preferimos seleccionar apenas alguns dos conceitos por ele introduzidos, chamando a atenção para o poder operacional desses conceitos e a utilidade de que se revestem para analisar a realidade económica dos nossos dias.

GALBRAITH E A ANÁLISE DO PODER

Galbraith insere-se naquela linha de economistas e de pensadores em geral que consideram o Poder uma relação essencial na explicação dos fenómenos sociais.

É uma linhagem que começa em Marx com a sua teoria das classes e em particular do poder das classes dominantes. Logo em 1848, Marx e Engels, no *Manifesto Comunista*,

afirmam: «Todas as classes anteriores que conquistaram a dominação procuraram assegurar a posição já alcançada submetendo a sociedade às suas condições.»²

Outro exemplo é o de Thornstein Veblen com a sua teoria da classe ociosa (*leisure class*) e do seu poder de conservar as suas

GALBRAITH INSERE-SE NAQUELA LINHA DE ECONOMISTAS E DE PENSADORES EM GERAL QUE CONSIDERAM O PODER UMA RELAÇÃO ESSENCIAL NA EXPLICAÇÃO DOS FENÓMENOS SOCIAIS.

posições e de se proteger dos choques económicos, tornando as classes mais baixas especialmente vulneráveis a este tipo de choques: «A criação de uma classe ociosa torna as classes baixas conservadoras pelo facto de extrair destas o máximo que pode como meio de subsistência.»³

Mas é um filósofo e não um cientista social que mais decididamente chama a atenção para as questões do Poder na sociedade. Bertrand Russell publica em 1938 um livro especificamente sobre o Poder onde afirma que «o conceito fundamental das ciências sociais é o Poder, no mesmo sentido em que a Energia é o conceito fundamental da Física»⁴.

Galbraith insere-se, pois, nessa linhagem e aplica-a consistentemente à interpretação dos fenómenos económicos. E é talvez essa a principal razão do desfavor que recolheu dos economistas do chamado *mainstream*, inicialmente os da escola neoclássica e mais tarde os da sua posterior transformação, já nos anos 70 do século passado, na chamada (o nome presta-se a confusão) Nova Economia Clássica. De facto, o pensamento económico neoclássico e todos os seus descendentes ignoram quase por completo as questões do Poder, questões sempre difíceis de abordar em escolas de pensamento que servem as

classes dominantes. Para estas escolas, os agentes económicos são considerados racionais, e, mais do que isso, são considerados como capazes, ou seja, como dotados de poder para realizar aquilo que planeiam. Só esporadicamente, como na teoria do monopólio ou da informação assimétrica, a teoria económica dominante considerou as questões de Poder, porém, sempre de maneira asséptica e nunca de forma sistemática. Esta dificuldade em tratar os fenómenos económicos também como afloramentos de Poder tem sido certamente uma das razões pelas quais a teoria económica tem perdido muito poder explicativo e é hoje largamente irrelevante. O universo social é, efectivamente, um universo de relações de Poder e quando estas são postas à margem, o poder explicativo da teoria que as ignora torna-se obviamente muito insuficiente. As questões de capacidade (*capability*) ou incapacidade dos agentes económicos, que incluem mas vão para além das questões meramente de rendimentos são fundamentais, como bem tem chamado a atenção o já mencionado prémio Nobel da Economia Amartya Sen ao explorar o conceito de desenvolvimento económico⁵.

Galbraith, desde os seus primeiros escritos, considera as relações de Poder como centrais na economia e daí a frescura que a maior parte das suas análises, mesmo que desenvolvidas há décadas atrás, ainda hoje mantém. Chegou mesmo a escrever em 1983 um livro sobre o Poder, embora já em fase relativamente adiantada da sua carreira como autor de obras sobre economia. Nesse livro considera, à semelhança do que já tinha feito Bertrand Russell⁶, três tipos de Poder, embora baptizando-os de forma diferente do filósofo britânico. Assim, considera o *poder condigno*, o da recompensa negativa, que «esmaga o indivíduo com algo suficientemente doloroso, física ou emocionalmente, para o fazer renunciar à sua própria vontade ou preferência»⁷; o *poder compensatório* que recompensa positivamente o indivíduo que renuncia à sua própria preferência, e o *poder condicionado* que, em contraste com os outros, é subjectivo e é exercido criando, através da persuasão, educação ou cultura uma preferência de submissão por parte daquele que se sujeita à vontade alheia⁸.

Thornstein Veblen, por outras palavras, já tinha chamado a atenção para a importância do poder condicionado na manutenção do poder da *leisure class*. Mas a análise de Galbraith traz este tipo de poder para o centro da teoria económica.

A abordagem do poder feita por Galbraith insere-se directamente no estudo que faz das economias modernas, uma vez que considera que o poder condicionado mais que o condigno ou o compensatório é fundamental para o funcionamento da economia moderna, a economia da grande empresa. Dois domínios muito importantes justificam esta afirmação: o das relações entre as empresas e os consumidores e o do funcionamento das próprias empresas, em particular das grandes empresas. Quanto ao papel do poder condicionado nas relações entre empresas e consumidores, ele exerce-se fundamentalmente através da publicidade e da apologia de estilos de vida consumistas.

A ênfase colocada por Galbraith neste aspecto, contrariando directamente o dogma da soberania do consumidor, é plenamente justificado, embora não se possa considerar

como uma das suas observações mais originais – outros economistas antes dele tinham já chamado a atenção para o mesmo fenómeno, ainda que, porventura, não de forma tão clara e estimulante. Mais original, e por isso muito mais interessante, é a análise que Galbraith faz do papel do poder condicionado dentro da própria (grande) empresa e aí tem uma importância fundamental o conceito especificamente galbraithiano de *tecnoestrutura*, introduzido em 1967 no seu livro *The New Industrial State*.

A TECNOESTRUTURA

A teoria neoclássica e as suas derivadas consideram a empresa como uma entidade una e homogénea, sem relações de poder internas, não como ela efectivamente é, ou seja, uma organização de pessoas, mas como se fosse um átomo no sentido original do termo, onde não se estabelecem quaisquer relações humanas internas. Como em muitos outros domínios de análise económica, a forma como a teoria neoclássica trata o mundo empresarial não vai para além de uma triste caricatura da realidade. Como é óbvio, esta abstracção caricatural é totalmente injustificada e é uma razão mais que encontramos para compreender a irrelevância, ou seja, o reduzido poder explicativo da teoria neoclássica. Insatisfeitos com a análise neoclássica, alguns grandes economistas do século xx tentaram encontrar formas de análise mais profundas e mais realistas da empresa. O caso mais interessante será porventura o de Schumpeter, que distinguiu, como um dos elementos fundamentais da sua análise do funcionamento da economia, a função empresarial da função capitalista. Para Schumpeter o empresário está no centro do desenvolvimento de uma economia porque é o empresário que inova e a inovação é o motor essencial do processo. O capitalista, que pode ou não coincidir com o empresário, fornece o capital necessário ao funcionamento da empresa e é portanto funcionalmente diferente. Basta esta distinção para imediatamente a empresa deixar de ser um átomo, pois passa a incluir em si relações diversas, por vezes conflituantes e já não as tradicionalmente apontadas pelos autores da tradição socialista de conflito entre trabalhadores e patrões, mas agora entre a função empresarial e a função capitalista. É também interessante recordar que, não certamente por acaso, também Schumpeter assinalava, embora não de forma sistemática, o papel central do Poder na economia e em particular no desenvolvimento económico, uma vez que o processo de desenvolvimento, segundo o economista austríaco, resultava do poder temporário de monopólio e, portanto, de sobre-lucro temporário que a empresa inovadora conseguia pelas inovações que, sob a liderança do empresário, introduzia. Também através do papel das classes dominantes, que Schumpeter considerava que só persistiam enquanto tivessem uma função a desempenhar, introduzia o economista austríaco o Poder na análise económica.

Galbraith também não considera a empresa como um átomo, uma vez que atribui um papel determinante de exercício de poder na empresa moderna à chamada *tecnoestrutura*. É a altura portanto de vermos o que Galbraith entendia por *tecnoestrutura*.

A tecnoestrutura, para o nosso autor, é, no fundo, a organização de todos aqueles que trazem conhecimento especializado, talento ou experiência à tomada de decisão em grupo na empresa. É um aparelho de decisão em grupo destinado à reunião e verificação da informação fornecida por numerosos indivíduos com o fito de chegar a decisões que estão para além do conhecimento individual de qualquer um deles. A tecnoestrutura inclui, desta forma, aqueles que têm conhecimentos especializados e que acabam por determinar as decisões da empresa, ainda que estas decisões formalmente possam ser tomadas por um conselho de administração responsável perante os accionistas, mas que não é mais que uma parte da tecnoestrutura. Assim, a tecnoestrutura inclui os engenheiros, os economistas, os trabalhadores muito especializados que trazem consigo um conhecimento determinante para a decisão.

GALBRAITH NÃO CONSIDERA A EMPRESA COMO UM ÁTOMO, UMA VEZ QUE ATRIBUI UM PAPEL DETERMINANTE DE EXERCÍCIO DE PODER NA EMPRESA MODERNA À CHAMADA TECNOESTRUTURA.

O verdadeiro poder de decisão reside, pois, na tecnoestrutura. Já não é apenas uma mudança do poder do accionista para o empresário, como apontava Schumpeter. Agora as funções do empresário são colectivas e atribuídas a um grupo social que é a tecnoestrutura. Só um grupo que recorra a saberes muito diferenciados e especializados tem no mundo de hoje (ou já nos anos 60 do século passado, que foi quando Galbraith introduziu o conceito) a capacidade de recolher e tratar a informação necessária para a tomada de decisões num mundo cada vez mais complexo como é o das economias modernas. Deste conceito de tecnoestrutura decorrem algumas consequências importantes para a análise económica, algumas não exploradas ou não exploradas completamente por Galbraith. Em primeiro lugar (e esta foi recorrentemente assinalada por Galbraith), a visão tradicional neoclássica do objectivo da empresa como sendo a maximização do lucro deixa de ser válida quando se considera que o poder de decisão está na tecnoestrutura, uma vez que essa não é a sua finalidade essencial. A tecnoestrutura tem, com efeito, outras prioridades que são, fundamentalmente:

- a autonomia da empresa, que exige a obtenção de um mínimo garantido de lucro mas não necessariamente o lucro máximo;
- a expansão da produção, como forma de expandir as próprias oportunidades de promoção da tecnoestrutura;
- o virtuosismo tecnológico e a capacidade de inovação para satisfazer a realização profissional do grupo;
- a obtenção de uma taxa de dividendos crescente.

A prioridade das prioridades vai para o nível garantido de lucros e para a expansão. O virtuosismo tecnológico e uma taxa de dividendos crescente são secundários.

Não é pequena coisa este entendimento galbraithiano da empresa como uma organização de pessoas que perseguem objectivos múltiplos e não apenas um – o da maximização do lucro. Toda a análise neoclássica fica assim em xeque e por boas razões. E se se considerar, como parece dificilmente contestável, que a posição de Galbraith é mais realista que o universo abstracto dos neoclássicos, então não há outro caminho a seguir senão qualificar, por irrelevantes, as conclusões da teoria neoclássica.

Uma segunda consequência importante desta análise de Galbraith tem a ver com a compreensão dos fenómenos das fusões e aquisições, em particular das grandes empresas. Não é tema que Galbraith, ele próprio, tenha desenvolvido, mas é certamente um tema muito actual. Efectivamente, um dos grandes riscos para a estabilidade da tecnoestrutura é a aquisição hostil da empresa em que funciona e em que domina. A capacidade de reacção das tecnoestruturas às aquisições hostis torna-se, assim, um fascinante tema de investigação que teria todo o interesse desenvolver.

Uma terceira consequência é a que tem a ver com o papel da tecnoestrutura na inovação. De facto, conforme se referiu, a inovação, segundo Galbraith, surge como um dos objectivos da tecnoestrutura para responder às necessidades de realização profissional que os técnicos sentem, permitindo-lhes exercer e ampliar o seu virtuosismo tecnológico. Por isso, em geral, a tecnoestrutura tende a ser inovadora. Mas é uma inovação que, ao contrário da do empresário individual enfatizada por Schumpeter, arrisca o menos possível. É certo que qualquer inovação, seja de produto, seja de processo, seja organizacional traz consigo risco, maior ou menor. A tecnoestrutura minimiza o risco da inovação, estudando o mais completamente possível as condições de mercado e as particularidades tecnológicas dos novos processos de forma a conseguir maiores possibilidades de êxito nas inovações que decide realizar.

Uma quarta consequência é a importância que neste domínio assume o conhecimento. O poder da tecnoestrutura não resulta dela possuir o capital da empresa. O poder resulta dos conhecimentos especializados de que os seus membros dispõem e – condição muito importante – também do facto de a tecnoestrutura ser e agir como um colectivo, ou seja, da capacidade que tem ou venha a ter de transformar esse conheci-

mento num todo orgânico ao serviço dos objectivos comuns.

Estas consequências são interessantes de referir hoje porque mostram também a operacionalidade ainda actual do conceito de tecnoestrutura apesar de já ser velho de quarenta anos. De facto, a economia actual

A ECONOMIA ACTUAL É CARACTERIZADA PELA INOVAÇÃO, PELO CONHECIMENTO, PELAS FUSÕES E AQUISIÇÕES. TUDO ISSO PODE SER MELHOR ANALISADO E COMPREENDIDO USANDO O CONCEITO DE TECNOESTRUTURA.

é caracterizada pela inovação, pelo conhecimento, pelas fusões e aquisições. Tudo isso pode ser melhor analisado e compreendido usando o conceito de tecnoestrutura. Não será talvez exagerado considerar como sendo uma hipótese fecunda para a compreensão do mundo empresarial actual entender a empresa fundamentalmente como

uma tecnoestrutura que se tenta perpetuar e promover e também defender das aquisições hostis, definindo para isso múltiplos objectivos para a empresa e também regras formais ou informais de procedimento para si própria. Não será certamente uma compreensão total do que é uma empresa moderna (nenhuma abordagem, aliás, conseguirá obter alguma vez tal compreensão), mas será um sólido ponto de partida para encontrar resultados potencialmente interessantes.

Deixámos, contudo, por referir um aspecto de grande importância no que respeita à utilidade do conceito de tecnoestrutura para compreender a economia actual. Esse aspecto é a globalização. Em que medida a globalização, que Galbraith não abordou de forma sistemática (embora tenha desenvolvido algumas análises parcelares do fenómeno) pode ser também utilmente analisada recorrendo ao conceito? Na realidade, a ligação é facilmente estabelecida, uma vez que é, pode dizer-se, directa.

Mais ainda que para empresas nacionais o conceito de tecnoestrutura tem uma aplicação óbvia na grande empresa multinacional, onde as condições para o exercício do poder por uma tecnoestrutura constituída por indivíduos originários de países muito diferentes são muito mais nítidas. Existem hoje empresas multinacionais gigantes em que o capital está de tal forma disperso que nenhum accionista, mesmo juntando-se a outros, pode esperar influenciar os destinos da empresa. Num caso destes, o próprio conselho de administração não responde perante ninguém que seja dono da empresa e responde assim, apenas, perante a própria tecnoestrutura de que faz parte, o que normalmente não acontece nas empresas em que a estrutura accionista não está tão dispersa e em que, portanto, o conselho de administração responde perante os accionistas, embora em muitos casos se limite a sancionar o que já vem decidido pela tecnoestrutura. Por outro lado, uma vez que na grande empresa multinacional os indivíduos componentes da tecnoestrutura são originários de países e culturas muito diferentes, a cultura empresarial delimitada pelas regras internas definidas pela tecnoestrutura torna-se de uma importância vital para que se consiga pôr essas pessoas tão diferentes a trabalhar em conjunto para objectivos comuns. Os valores e a cultura empresariais assim estabelecidos extravasam claramente nestes casos a importância (que também existe) do mesmo fenómeno nas empresas nacionais.

E isto leva-nos finalmente às relações entre a tecnoestrutura e o poder condicionado. A tecnoestrutura exerce duplamente poder de tipo condicionado. Por um lado, na medida em que comanda uma empresa que exerce esse poder sobre o consumidor principalmente, como se viu, através da publicidade. Mas exerce também esse tipo de poder sobre os próprios membros da tecnoestrutura. É, com efeito, na capacidade, em que é exímia, de influenciar os valores, os objectivos pessoais, as atitudes e os comportamentos dos indivíduos que a compõem que se exerce o poder condicionado da tecnoestrutura. Abre-se aqui um mundo fascinante de investigação antropológica de estudo das formas como o poder condicionado se exerce neste grupo restrito de forma a manter a sua coesão e conseguir a mobilização para a realização de objectivos comuns.

Este tipo de poder condicionado não se exerce apenas na própria empresa. As diferentes tecnoestruturas de diferentes empresas vão formando também valores e atitudes comuns que facilitam um objectivo crescentemente importante no funcionamento da tecnoestrutura: a possibilidade de mudar de empresa e de integrar-se facilmente numa nova tecnoestrutura, objectivo cada vez mais importante à medida que se tornam mais frequentes as fusões e aquisições. Este tema não foi analisado por Galbraith mas é também de um enorme interesse, porque levanta questões de grande amplitude, como a de saber o que diferencia e o que aproxima as diferentes culturas empresariais estabelecidas pelas diversas tecnoestruturas. Nesta criação de uma cultura comum interempresarial o papel das chamadas «revistas cor-de-rosa» da economia, que combinam informação sobre negócios com a descrição (normalmente laudatória) das vidas de empresários e gestores é de grande importância e constitui hoje um negócio florescente. Chamei, segundo julgo, suficientemente a atenção para a importância do conceito de tecnoestrutura desenvolvido por Galbraith e também para a sua operacionalidade actual. Mas uma questão vem imediatamente ao pensamento. Qual a consequência em termos de classes sociais? Será que a tecnoestrutura constitui o núcleo de uma nova *leisure class* no sentido que Veblen lhe atribuiu?

A NEW CLASS

De facto, o tema da emergência de uma nova classe (*new class*) foi tratado por Galbraith em *The Affluent Society* (1958).

Foi neste livro que Galbraith apontou o grande paradoxo das economias modernas: «embora as nossas energias produtivas sejam usadas para fabricar coisas não especialmente urgentes [...] o processo produtivo continua a manter toda a sua urgência enquanto fonte de rendimentos.»⁹

Difícilmente se poderá caracterizar melhor a ideia de que nas sociedades actuais se produzem coisas inúteis apenas para permitir distribuir os rendimentos (situação, acrescentamos, que se agrava com o progressivo envelhecimento da população). Como é evidente, produzir e vender coisas inúteis só se consegue com um grande poder condicionado.

Mas as sociedades actuais (e, mais uma vez, os quase cinquenta anos do livro não lhe tiraram actualidade) caracterizam-se também pela emergência de uma nova classe.

Esta *new class* é uma classe muito mais larga que a *leisure class* e não é ociosa, não foge ao trabalho. Pelo contrário, o trabalho que exerce dá-lhe realização pessoal e a remuneração deixa de ser o objectivo único. É uma classe de profissionais em alargamento permanente e em que a educação é a melhor qualificação para lhe pertencer. Para o membro desta classe o prestígio mais que o rendimento é essencial e a classe pretende perpetuar-se garantindo aos filhos a melhor educação que lhes permita seguir os caminhos dos pais. Alguns dos aspectos do seu comportamento têm correspondência com a *leisure class* de Veblen, nomeadamente a necessidade de perpetuação, mas já é mais duvidoso que

possa ser considerada uma classe conservadora que é um dos atributos que Veblen considerava próprios da classe dominante. De facto, como vimos acima, a inovação é essencial à tecnoestrutura e como uma parte importante da *new class* faz parte de tecnoestruturas empresariais, a inovação é um aspecto emblemático do comportamento dessa classe. Mas, claro, que para se inovar em alguns domínios tem que se ser conservador noutros e a análise do conservadorismo, em alguns domínios, da *new class* terá certamente um interesse grande para a compreensão da sociedade actual.

Mais recentemente (1992), Galbraith aponta uma nova faceta da sociedade actual: a *contented majority*, ou seja, a maioria dos que votam e que, ao contrário do passado (em que eram uma minoria), constituem hoje uma maioria de indivíduos económica e socialmente afortunados. Embora Galbraith não o mencione, a cultura do *contentment* parece ser, em grande parte, a cultura da actual *new class* e, segundo o nosso autor, coexiste com um número crescente de excluídos que, por razões diversas, não votam. A feroz oposição dos afortunados ao aumento das despesas sociais do Estado em auxílio dos excluídos agrava a posição destes. Este agravamento da exclusão, para Galbraith, como para muitos outros autores, constitui uma séria ameaça a pender sobre a sociedade americana.

EMBORA GALBRAITH NÃO O MENCIONE, A CULTURA DO *CONTENTMENT* PARECE SER, EM GRANDE PARTE, A CULTURA DA ACTUAL *NEW CLASS* E COEXISTE COM UM NÚMERO CRESCENTE DE EXCLUÍDOS QUE, POR RAZÕES DIVERSAS, NÃO VOTAM.

A MOEDA E A POLÍTICA MONETÁRIA

Um outro domínio interessante da análise galbraithiana é o da moeda e da política monetária. Formado num contexto keynesiano, Galbraith desconfia muito da política monetária como política macroeconómica estabilizadora do sistema económico, em particular pelas incidências cegas e negativas que pode ter sobre o crescimento e o emprego. Por isso, Galbraith é um defensor do activismo das finanças públicas à boa maneira keynesiana, e, no nosso entendimento, também nisso ele estava certo. Mas esta posição, por importante que seja, não se reveste em si própria de grande originalidade, uma vez que muitos outros economistas chamaram a atenção para as fraquezas da política monetária e principalmente quando ela, seguindo as concepções monetaristas, é utilizada para garantir a estabilidade absoluta dos preços em prejuízo do pleno emprego. A originalidade de Galbraith é ter utilizado as suas análises do Poder para estudar os comportamentos dos indivíduos e grupos envolvidos na definição da política monetária. A promiscuidade entre autoridades bancárias e bancos comerciais que conseguem conquistar as autoridades para a defesa dos seus próprios interesses, o papel das tecnoestruturas, tanto as dos bancos comerciais como as dos bancos centrais, foram analisados em *Money* de um forma que não tem rival pela perspicácia, acutilância e, por vezes, crueldade da análise¹⁰.

Também neste domínio a análise de Galbraith tem hoje uma grande latitude de aplicação. Afirmção que se justifica quando nos lembramos da acção do Banco Central Euro-

peu, instituição ao serviço de concepções ultraconservadoras da política económica e cuja acção prejudica gravemente o crescimento e o emprego no espaço europeu. O Banco Central Europeu conseguiu, inclusivamente, um estatuto que nem sequer Galbraith nas suas análises do Poder imaginou ser possível: o da completa independência em relação aos órgãos democraticamente eleitos (parlamentos, governos) ao arrepio de toda a concepção democrática do Poder. Por isso, nada mais actual do que as análises sobre a política monetária tão brilhantemente desenvolvidas por Galbraith num mundo, a Zona Euro, onde, despudoradamente, a política económica foi posta ao serviço dos interesses financeiros de uma forma sem precedentes.

CONCLUSÃO

Por mais que os economistas ultraconservadores ligados ao liberalismo de tipo hayekiano ou à Nova Economia Clássica se tenham esforçado e se continuem a esforçar para denegrir a reputação de Galbraith enquanto economista, a verdade é que não o conseguiram. Pelo contrário. À medida que a teoria económica neoclássica e as suas descendentes se atascam no mito e na irrelevância, mais vem ao de cima a necessidade de seguir outros rumos, para a exploração dos quais Galbraith deu um inestimável contributo. A história do pensamento económico ao longo do século XX é a de uma luta tenaz da análise científica dos factos contra a abstracção e o dogmatismo neoclássicos originados no século XIX e postos ao serviço do conservadorismo no século XX. E não é certamente por acaso que os três grandes economistas do século passado – Keynes, Schumpeter e Galbraith – com origens nacionais e sociais diversas e com ideologias políticas muito diferentes, tenham tido em comum a denúncia do irrealismo das hipóteses neoclássicas. RI

NOTAS

¹ GDAE – Global Development and Environment Institute. <http://ase.tufts.edu/GDAE/>

² Cf. MARX, Karl, e ENGELS, Friedrich – *The Communist Manifesto*. Oxford: Oxford U. P., 1992, p. 14 (nossa tradução).

³ VEBLEN, Thorstein – *The Theory of the Leisure Class*. Macmillan, 1899, capítulo VIII (nossa tradução).

⁴ RUSSELL, Bertrand – *O Poder. Uma Nova Análise Social*. Lisboa: Fragmentos, 1993, p. 13.

⁵ SEN, Amartya – *Inequality Reexamined*. Oxford: Oxford University Press, 1992.

SEN, Amartya – *O Desenvolvimento como Liberdade*. Lisboa: Gradiva, 2003.

⁶ De facto, Russell, no cap. 3 do seu livro sobre o Poder, avança com uma classificação semelhante embora menos desenvolvida do que a de Galbraith.

⁷ GALBRAITH, John Kenneth – *Anatomia do Poder*. Lisboa: Difel, 1986, p. 30 (ed. original americana de 1983).

⁸ Um caso limite será o do condicionamento das crianças, descrito no capítulo 2 do *Admirável Mundo Novo* de Aldous Huxley.

⁹ GALBRAITH, John Kenneth – *The Affluent Society*. Londres: Penguin Books, 1979 (nossa tradução).

¹⁰ «The task [of managing money] attracts a very low level of talent... in monetary matters as in diplomacy, a nicely conformist nature, a good tailor and the ability to articulate the currently fashionable financial cliché have usually been better for personal success than an excessively inquiring mind» (*Money*, p. 315). É verdade o que Galbraith escreve, mas dificilmente grangearia a boa vontade dos economistas do *establishment*.

BIBLIOGRAFIA

GALBRAITH, John Kenneth – *O Novo Estado Industrial*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1969.

GALBRAITH, John Kenneth – *Money. Whence it came, where it went*. Londres: Penguin Books, 1976.

GALBRAITH, John Kenneth – *The Affluent Society*. Londres: Penguin Books, 1979.

GALBRAITH, John Kenneth – *Anatomia do Poder*. Lisboa: Difel, 1986.

GALBRAITH, John Kenneth – *The Culture of Contentment*. Londres: Penguin Books, 1992.

GDAE – Global Development and Environment Institute. <http://ase.tufts.edu/GDAE/>

MARX, Karl, e ENGELS, Friedrich – *The Communist Manifesto*. Oxford: Oxford U. P., 1992.

RUSSELL, Bertrand – *O Poder. Uma Nova Análise Social*. Lisboa: Fragmentos, 1993.

SEN, Amartya – *Inequality Reexamined*. Oxford: Oxford University Press, 1992.

SEN, Amartya – *O Desenvolvimento como Liberdade*. Lisboa: Gradiva, 2003.

VEBLEN, Thorstein – *The Theory of the Leisure Class*. Macmillan, 1899.