

ECONÓMIA PARA O HOMEM E DESENVOLVIMENTO REGIONAL: CONTRIBUIÇÃO PARA UM PENSAMENTO E UMA POLÍTICA REGIONAL ALTERNATIVOS

*Teresa Cardoso¹
J. Cadima Ribeiro²*

NIPE

*Escola de Economia e Gestão
Universidade do Minho
BRAGA*

jsadima@eeg.uminho.pt

Resumo

A globalização dos mercados oferece-se como o elemento estruturador essencial da economia dos nossos dias, estreitando a margem de autonomia das empresas, das regiões e dos Estados na definição das estratégias de desenvolvimento das organizações e dos territórios sujeitos à concorrência internacional.

Na aparência, contraditoriamente, a afirmação global fez despertar a atenção para o local, como elemento enformador das distintas maneiras de estar presente nos mercados e de constituir capacidade competitiva. Do local, na sua materialização social, histórica, cultural, rapidamente se chega ao homem, suposto o sujeito e o destinatário primeiro do desenvolvimento.

Nesta comunicação, ensaia-se uma reflexão sobre o lugar que a teoria económica dominante reservou ao homem, sujeito contraditório e complexo, e sobre a oportunidade de fundar uma visão alternativa dos sujeitos económicos e dos territórios, configurados como lugares de realização económica, de encontro de pessoas e de culturas, e espaços de afectividades.

Na última secção do texto, inferem-se algumas implicações deste modo alternativo de pensar a economia na concepção e implementação das políticas regionais.

Palavras-chave: Racionalidade económica, Motivações dos actores económicos, Políticas regionais.

¹Licenciada em Relações Internacionais pela Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho. Aluna do Mestrado em Política Económica da EEG.

²Doutor em Ciências Económicas e Empresariais pela Universidade do Minho. Professor Catedrático do Departamento de Economia da Escola de Economia e Gestão, Universidade do Minho (EEG/UM). Investigador do Núcleo de Investigação em Políticas Económicas da EEG/UM.

* Obs.: Deixamos a grafia e as indicações bibliográficas como nos vieram no artigo original. (N.E.)

1 INTRODUÇÃO

O contexto globalizante e cada vez mais concorrencial da economia actual tem levado a um desenvolvimento tendencialmente descentrado daquele que deveria ser o seu elemento principal: o homem.

Neste artigo questiona-se o que tem sido feito no sentido de contrariar esta tendência de abordar os fenómenos económicos e, em particular, as implicações de tal aproximação em matéria de análise e de política regional.

A questão que se coloca é precisamente esta: será que o desenvolvimento regional ganha com a regeneração da racionalidade económica no sentido das relações interpessoais e de motivações diversas do interesse próprio?

A pretensão deste trabalho não é, nem podia ser, tratar de forma aprofundada o tema, mas, tão só, apresentar algumas linhas de pensamento e orientações recentes de consubstanciar uma actuação económica mais solidária, mais altruísta, mais humana, centrada sobre os conceitos de território e de sistema produtivo local(regional). Assim, parte do artigo será dedicada a apontar algumas directrizes que possam servir de fundamento a possíveis estratégias de desenvolvimento regional que tenham por base objectivos essencialmente ético-humanizantes.

Numa primeira parte, serão referidos alguns traços dos novos quadros teóricos em gestação, que se traduzem pela emergência de conceptualizações marcadamente inovadoras em relação à abordagem do paradigma económico dominante. Na secção seguinte, serão feitas algumas reflexões sobre aquilo que este novo paradigma pode trazer, quer no que se reporta à concepção de desenvolvimento, quer em matéria de políticas regionais. A terminar, apresentam-se algumas conclusões.

2 PROPOSTAS ACTUAIS PARA UMA ECONOMIA 'HUMANIZANTE'

2.1 A racionalidade económica actual

Desde a II Grande Guerra que o mundo contemporâneo se tem confrontado com a globalização e mundialização crescentes dos actos económicos. Estes, porém, não raramente, comportam em si grandes tensões entre os agentes económicos que os protagonizam e, de forma alguma são portadores do bem-estar que tanto reclama a teoria económica. Na verdade, atrás de formas de transacção comerciais mais eficientes, estão despedimentos em massa; por detrás da concorrência 'global', estão modos de actuar empresariais pouco éticos e, como tal, pouco dignificantes de quem os pratica. Sim, porque o padrão de preferências dos agentes económicos, e logo o conceito de bem-estar, nem sempre se identificam com a máxima utilidade tal como preconizada pela racionalidade

DOAÇA
BIBLIOTECA
9

económica actual; isto é, nem sempre as decisões de consumo se basciam na maximização da utilidade material. Na maioria das vezes, o indivíduo incorpora nas suas escolhas económicas as suas próprias concepções de vida.

O momento a que assistimos leva-nos a pensar que aquele que foi o primeiro intuito da economia – a análise e explicação do funcionamento do sistema económico, isto é, do relacionamento do conjunto de indivíduos que entre si se organizam para resolver os problemas da produção e da troca de bens, de forma a que as necessidades humanas sejam satisfeitas - está um pouco esquecido. A formalização matemática em que se apoia grande parte da teoria económica ainda não é capaz de compreender nem tão pouco prever os comportamentos reais das pessoas. A economia transformou-se numa ciência positiva e objectiva, independente de todos os juízos de valor (Stoffaës, 1987).

A ciência económica actual, na sua aproximação neoclássica, assenta em dois princípios: máximo resultado e mínimo esforço, alcançados através de uma prática económica *self-interested* e individualista. A racionalidade económica, como se tem vindo a delinear ao longo do último século, tem erigido uma economia, enquanto ciência, que foca sobretudo as escolhas individuais e analisa, até quando se trata dos fenómenos agregados, do ponto de vista dos comportamentos do indivíduo. No centro está sempre o indivíduo, mas não a pessoa. O sujeito económico procura de forma individual, e poderíamos afirmar egoísticamente, maximizar a sua utilidade, o seu lucro. É este, aliás, o objectivo inerente a qualquer transacção económica.

Porém, apesar desta teorização económica baseada na lógica dos interesses individuais estar hoje tão difundida nas sociedades urbano-industriais, paradoxalmente esta época requer agentes económicos, nomeadamente empresas, que utilizem mais, e não menos, processos colectivos de decisão, acções cooperativas; no fundo, uma base relacional e mais humana por detrás dos comportamentos económicos. Na verdade, as falências de mercado são mais eficazmente superadas se, no sistema económico, existirem relações de confiança, chamemos-lhe assim, entre os agentes económicos. A questão que se coloca é então: como alcançar estas relações de confiança?

A resposta passa necessariamente pelo lançar ou, porventura, o retomar de uma economia em que a pessoa é posta no seu centro. A dimensão social da economia deve ser trazida de volta ao debate teórico. Na verdade, o Homem não procura somente a recompensa material ou tem o interesse próprio como motivação única. Tem também necessidades próprias à sua existência social e que, por isso, deveriam incorporar a teoria económica. Como diz ironicamente R. Frank: «uma pessoa apenas interessada nos seus interesses próprios carrega consigo um estigma de isolamento social, o que não é apenas mau para a alma, mas também prejudicial para a carteira.» (Frank, 1998, p. 21). O autor acabado de citar afirma que, «para ter sucesso na vida, mesmo em termos puramente materiais, as pessoas devem saber trabalhar em conjunto, formar alianças e construir relações de confiança» (Frank, 1998, p. 21)

Assim sendo, nesta linha de pensamento, não surpreende que se comece a encontrar na literatura científica a ideia de que as estruturas e categorias económicas até aqui utilizadas precisam de ser revistas. Na secção seguinte referenciam-se alguns autores contemporâneos cujas propostas para a análise económica vão nesta direcção.

2.2 Novas propostas para a análise económica

É cada vez maior o número de economistas que procura reagir contra a economia individualista e o seu conceito de maximização da utilidade individual, que serve de fundamento a toda a teorização, recusando modelos económicos que dificilmente conseguem representar o comportamento dos agentes económicos na sua complexidade.

Começemos por Joseph Schumpeter, economista austríaco que no início do século se debateu com questões de desenvolvimento e crescimento económico e cuja obra conserva hoje grande actualidade.

Num seu artigo para o *Economic Journal*, fazendo um diagnóstico do capitalismo, escreve: «o capitalismo, ainda que economicamente estável, (...) cria, através da racionalização da mente humana, uma mentalidade e um estilo de vida incompatíveis com as suas próprias condições fundamentais, motivos e instituições sociais». Daí que, segundo Schumpeter (1928), o capitalismo será transformado, por razões de uma necessidade económica, num «socialismo». Na verdade, sendo Schumpeter um dos maiores interpretadores de Marx, não se interessou pela economia deste, mas sim pela sua 'sociologia económica'.

Diga-se, todavia, que Schumpeter era também proponente de algumas categorias individualistas de análise da racionalidade económica. Não poderíamos deixar de referir-lo pois aquele autor, como afirma Stoffaës, ao lançar um convite para que vejamos de modo diferente a natureza da ciência económica, «ofereceu (...) uma justificação a todos os economistas chamados «heréticos», que, virando costas aos métodos tradicionais da ciência económica, se recusam a operar um corte demasiado estrito entre a economia e as outras ciências do homem e da sociedade» (Stoffaës, 1987).

Um deles, arriscariamos a afirmá-lo, é o Nobel da Economia de 1998, Amartya Sen. Este economista, sem romper com a tradição económica da denominada escolha racional, criticou os seus habituais pressupostos individualistas e liberais, a fim de lhe conferir a dimensão de uma verdadeira teoria da escolha social ou colectiva. Na sua análise, considerou que as preferências individuais são fortemente condicionadas pelo contexto social da sua formação, acabando por dar prioridade aos benefícios colectivos relativamente à mera agregação das escolhas individuais (Salcedo, 1997).

Para Sen (1973), as escolhas reais do indivíduo, as quais ele denomina de oportunidades reais, não são somente influenciadas pela procura de maximização do

rendimento. São também influenciadas pelas várias circunstâncias individuais (por exemplo, a idade, doença, sexo, maternidade, aptidões) e pelas disparidades nos contextos social e natural (poluição, criminalidade local, condições da saúde pública local).

Reafirma assim que a desigualdade económica (seja entre países ou regiões) não pode ser baseada apenas no rendimento dos indivíduos, mas tem também outras fontes. A disponibilidade de bens materiais é uma condição importante, mas não é a única. Na realidade, na sua terminologia, o que realmente interessa para o bem-estar do indivíduo não é tanto o que ele possui, mas aquilo que consegue realizar com o que possui. Isto é, a possibilidade de aceder a uma ampla gama de 'realizações' – assim chama Sen às diferentes coisas (que podem ir desde a nutrição adequada do indivíduo até às aspirações mais complexas da pessoa humana, como por exemplo desempenhar um papel significativo na vida social ou ter auto-estima) que um indivíduo pode usufruir dadas as suas posses – que determinam a criação de riqueza e o desenvolvimento económico.

De certo modo, a teoria económica começa a abrir-se a um paradigma que deixa de lado o primado neoclássico e fordista que durante tanto tempo comandou as teorias de crescimento económico Ocidental. Mas o que é que pode ter contribuído, e de certa forma originado, este "movimento" de revitalização do Homem no seio da teoria económica actual? Um dos factores foi, sem dúvida, o sucesso alcançado pelo Modelo Japonês de gestão empresarial. Através de uma cultura sólida e uma administração coerente, que considera o homem a figura principal dos processos empresariais, o Japão tornou-se um dos casos de maior sucesso de desenvolvimento económico contemporâneo. De facto, nos anos 70 do século XX, a crescente proliferação de produtos japoneses no mercado mundial despertou a curiosidade de gestores e economistas ocidentais, o que os levou a investigar as razões de tal sucesso. Esta investigação veio introduzir novos parâmetros na análise económica, nomeadamente os que se prendem com *valores e cultura*.

Foram vários os autores que se dedicaram ao estudo do 'fenómeno' japonês (c.f. Sen, 1997). Michio Morishima, economista japonês, publicou um livro de grande interesse – *Why has Japan 'succeeded'? Western technology and the Japanese method* (1984) – no qual analisa de que forma o Confucionismo desempenhou um papel importante no crescimento económico do Japão. Também Ronald Dore analisou a influência da ética de Confúcio. Masahico Aoki (1996), docente da Universidade de Standford, debruçou-se sobre a cooperação e os códigos no contexto da Teoria dos Jogos. Eiko Ikegami sugeriu que a cultura *samurai* e o seu impacto nos valores japoneses influenciou profundamente a natureza da conduta japonesa (c.f. Sen, 1997).

Num discurso pronunciado em Maio de 1997, na Catalunha, Espanha, aquando da atribuição do IX Prémio Internacional da Catalunha, é ainda Amartya Sen que se debruça sobre a questão. Tomando como exemplo a economia japonesa, o autor afirma que, de

facto, os valores são importantes para o desempenho económico, e que as diferenças de valores entre regiões são de grande importância quando se trata de explicar as prosperidades e as dificuldades económicas. Retomaremos esta temática mais à frente quando nos debruçarmos sobre o desenvolvimento económico regional.

Mas revitalizar o Homem no seio da vida económica significa também revitalizar a sua *esfera relacional*. É certo que as operações económicas são fonte de inúmeras oportunidades de relação: entre operadores comerciais, entre patrão e empregado, entre trabalhadores, etc. Contudo, é igualmente certo que o operar do sistema económico pode ter repercussões negativas na estrutura das relações: o ambiente competitivo, não tanto entre empresas, mas sobretudo entre indivíduos (na carreira, no consumo, na vida social), a subordinação latente do empregado em relação ao patrão, a obrigação de um esforço laboral excessivo.

Um pouco também como consequência da visibilidade e resultados alcançados pela economia japonesa, a importância dada ao capital humano e às relações no seio da empresa têm vindo a crescer. Actualmente, é reconhecido que para o sucesso de um plano de negócios empresarial, mas ainda mais em programas de desenvolvimento nacional e, porque não dizê-lo, regional, o tipo de capital a que deve ser dada maior consideração é, precisamente, o capital humano. Na verdade, muitas das ineficiências do mercado de trabalho – por exemplo, a vigência de salários elevados, que podem resultar em níveis de desemprego elevados – resultam do facto da mão de obra ser pouco adequada em termos de qualificação profissional à procura subsistente nesse mesmo mercado.

É clara a relevância do capital humano. Porém – e a advertência é de Masahiko Aoki (1996) – erramos se pensarmos que o capital humano é um atributo individual, isto é, uma capacidade incorporada nos componentes singulares de uma organização produtiva, podendo prescindir-se dos colegas com quem se trabalha lado a lado. De facto, é fundamental que trabalhadores, entre si, e trabalhadores e dirigentes, se coadunem, no sentido de prossecução de interesses comuns. A chave de sucesso do sistema empresarial passa muito pelo envolvimento de todos os recursos humanos que, desde o topo até à base, são parte activa no melhoramento dos sistemas produtivos e que contribuem para uma eficiente gestão da organização.

Em empresas que operam deste modo forma-se como que um ‘capital de relações’ que não pode ser medido simplesmente em termos monetários, mas que será o suporte da organização produtiva nos tempos difíceis. Para além do mais, esta esfera relacional, com decorrer do tempo, não se limitará às quatro paredes da organização produtiva, mas ampliar-se-á aos contactos empresariais e de negócios a ela afectos: clientes, concorrentes, fornecedores, tecido empresarial envolvente, autoridades políticas nacionais e locais, instituições.

Antes de partirmos para a abordagem em termos de economia regional, afinal o propósito maior da nossa análise, gostaríamos de deixar aqui o pensamento de outros dois

autores, Bruno S. Frey e David M. Kreps, que se interessaram fundamentalmente pela questão das motivações intrínsecas em termos de comportamentos económicos, entendendo por tal aquela espécie de motivações que não são apenas monetárias, mas que dizem respeito a satisfações e realizações interiores (Frey, 1997; Kreps, 1997).

Os significados intrínsecos, e não apenas instrumentais, das actividades que se fazem são de grande importância para a compreensão de fenómenos essenciais da economia. O professor Bruno S. Frey, da Universidade de Zurique, no seu livro *Not just for the money: an economic theory of personal motivation* (1997), constrói o modelo *Homo Oeconomicus Maturus*, cujo intuito é integrar os efeitos psicológicos no *Homo Oeconomicus* da visão económica tradicional. Neste modelo, o homem é, poderia dizer-se, mais maduro, no sentido que lhe é conferida uma estrutura motivacional mais elaborada. A partir daqui, Frey conclui que a motivação intrínseca é de tal forma importante no comportamento humano que os incentivos monetários podem mesmo originar a redução, em certas situações, da actividade económica. O autor em questão demonstra, neste seu trabalho, que é possível integrar na racionalidade económica o facto de que as pessoas não actuam apenas na expectativa de um ganho monetário; também levam a cabo actividades simplesmente porque gostam.

Já o também docente da Universidade de Standford, David Kreps, numa análise mais direccionada para a relação empregado/empregador, alega que as motivações intrínsecas de certos trabalhadores – como por exemplo, orgulho no seu trabalho, gostar daquilo que faz – são, por vezes, tão elevadas que o facto de propiciar incentivos extrínsecos a este tipo de trabalhadores pode mesmo ser contraproducente: as altas recompensas monetárias podem gerar níveis menores de esforço por parte dos empregados. Na verdade, segundo Kreps, se o indivíduo ao executar uma tarefa racionalizar que a executa porque é do seu agrado, ele interiorizará que os seus esforços na execução daquela acção são puramente um reflexo da satisfação obtida. E, já que gosta, o empenho que emprega será directamente proporcional. Mas se for dado um incentivo extrínseco que, de certa forma, substitua a satisfação pessoal, então, o indivíduo atribuirá os seus esforços a esse incentivo, desenvolvendo uma certa aversão ao esforço exigido (Kreps 1997).

A propósito das abordagens de Kreps e Frey, gostaríamos de voltar a invocar Schumpeter. É que também ele, apesar da sua ser uma abordagem não centrada nas motivações intrínsecas, referindo-se ao perfil do empreendedor, definia-o psicologicamente mais motivado pela inovação que pela mira do lucro (c.f. Ribeiro, 1989). De facto, é verdade que, na maioria das vezes, os indivíduos têm outras motivações que acompanham ou se misturam com aquela da maximização de resultados ou minimização do esforço.

De seguida, veremos como, em termos de economia regional, uma racionalidade económica voltada para o Homem pode viabilizar o desenvolvimento das regiões, e trazer

mesmo mais-valias consideráveis às políticas regionais.

3 IMPACTOS DE UMA NOVA RACIONALIDADE NO DESENVOLVIMENTO REGIONAL

3.1 Nova racionalidade e desenvolvimento regional

Por definição, a região é um espaço economicamente aberto, isto é, não possui fronteiras que limitem, tal como no espaço 'país' ao qual pertence, a mobilidade externa, das pessoas, das mercadorias, dos capitais e das idéias. Gerar rendimento, criar emprego, tentar que as disparidades entre regiões diminuam são tudo objectivos da política regional. A questão coloca-se ao nível do 'como' alcançar tais objectivos.

Quais são afinal os factores que determinam o desenvolvimento regional? Durante muito tempo foi ponto assente na teoria económica que os investimentos em capital físico e humano, assim como em inovação tecnológica, eram os principais factores de expansão económica de uma região. Esta abordagem, porém, deixava de lado todos os factores endógenos, como são os culturais, psicológicos, sociais, que contribuem de forma decisiva para a dinâmica empresarial e para o incremento de riqueza, não só física, mas também humana, de um território.

Da análise feita na secção anterior, poder-se-ia concluir que o agente económico não baseia as suas decisões apenas em benefícios materiais e individualistas. Ele tem outros interesses que passam muitas vezes pelos valores que preconiza, pelo ambiente sociocultural que o envolve, pela satisfação que obtém ao contribuir com as suas capacidades para o desenvolvimento de projectos em que acredita. Assim, também o desenvolvimento regional dependerá não só do incremento dos agregados económicos relevantes, mas também de factores como as 'realizações', a cultura e os valores, o ambiente psicossociológico em que se decorre a interacção dos actores sociais, as motivações intrínsecas dos agentes económicos locais.

Vejamos, então, como estas quatro categorias influenciam o desenvolvimento económico regional.

As *realizações*, na terminologia de Amartya Sen, significam aquilo que um agente económico poderia usufruir dadas as suas posses, e são condicionadas não apenas pelo facto do agente económico procurar maximizar o seu rendimento, mas também pelas diversas circunstâncias individuais, assim como, pelas disparidades nos contextos sociais e locais onde aquele se insere.

Concentremo-nos nestas últimas. Em termos de desenvolvimento regional, o facto das decisões individuais estarem fortemente sujeitas ao contexto social da sua formação pode ditar o porquê de algumas regiões serem mais desenvolvidas que outras.

Por exemplo, muitas vezes, factores como mão-de-obra ou capital físico mais baratos, tipicamente factores determinantes na obtenção de benefícios financeiros, são pouco relevantes aquando da tomada de decisão de investimento empresarial. De facto, se determinada área geográfica detiver uma cultura 'empreendedora' de raiz, os agentes económicos aí inseridos, e que estiveram desde sempre embrenhados em tal contexto, terão mais facilmente apetências para a actividade empresarial. Isto é de tal modo verdade que, por vezes, confrontamo-nos com regiões em que, apesar de facilitada a disponibilidade de capital físico e humano, estas, por serem desprovidas do tipo de atributo acima exemplificado, não deixam de ser regiões deprimidas.

Por outro lado, para o agente económico, a disponibilidade de bens materiais é uma condição importante de bem-estar, mas não a única. Nesta abordagem voltamo-nos especialmente para o papel do empresário no processo de desenvolvimento regional. Será que os incentivos económicos são a determinante única ou, mesmo, maior da tomada de decisão de um empresário em termos da localização de uma unidade económica? Em parte sim. Em parte não. De facto, o empresário procura maximizar o lucro, mas procura também aceder a níveis de bem-estar que não dependem apenas dessa disponibilidade material. Dependem, por exemplo, do ambiente humano e social que aquele pretende dar à sua família, ou das aspirações que ele próprio detém ao nível da vida social. Basta, por vezes, que certa área geográfica possua estruturas escolares e de lazer escassas ou de baixa qualidade, ou uma estrutura social pouco aprazível na consideração do empresário, para que, mesmo havendo grandes incentivos monetários por parte das autoridades de política regional, a atracção de organizações produtivas saia dificultada. Para além da polarização económica, existe, ainda a polarização psicológica a condicionar a decisão de investimento do empresário, isto é, uma coisa são os atributos dos territórios e outra é a percepção que deles (os atributos) tem o empresário.

Muito daquilo que já se disse tem a ver com a *cultura e valores* de determinada região. Os valores e a cultura que, com o tempo, se vão consolidando e dando identidade a uma comunidade local regional, podem ser considerados como dos primeiros factores a contribuir para o desenvolvimento e reprodução de bem-estar de um território. No fundo, trata-se da cultura e dos valores de que nos falavam Aoki e Sen, entre outros, e que, de facto, para além de condicionarem o 'ambiente' empresarial e económico, são essenciais no sucesso ou insucesso das diferentes estratégias de desenvolvimento.

Em termos de teoria económica regional surge, no início dos anos 80, o conceito de desenvolvimento endógeno, cuja proposta de modelo alternativo de desenvolvimento passava precisamente pela ênfase que se deveria colocar no meio e nas dinâmicas locais. Ou seja, aquilo que fizeram muitos dos autores da escola do desenvolvimento endógeno (Bagnasco, Stöhr, Friedman, Weaver, Vásquez Baquero, Maillat, Becattini), foi salientar o papel central mediador da cultura local, na forma e conteúdo do desenvolvimento. Desde esta perspectiva, a cultura local é constituída por uma estrutura específica de

interdependências locais, tanto económicas como sociais e institucionais, que reflectem interesses locais e que, por sua vez, influenciam a distribuição de benefícios específicos em certas regiões. Essa distribuição, por sua vez, é processada de forma assimétrica, levando-nos a concluir que a cultura, e as suas diferenças entre as várias regiões, é fundamental quando se trata de explicar o porquê das discrepâncias de crescimento e de dinâmica territoriais distintas.

Porém, não se pode cair no erro de comparar essa cultura inter-regionalmente, e, porque resulta numa região, tentar transportá-la, aplicando-a noutra. A cultura e os valores, poder-se-ia dizer, são 'bens de longa duração' quer na aquisição quer na posse.

A *dimensão relacional* do Homem, tem também um papel essencial na explicação do desenvolvimento regional. Os contactos sociais intensos entre os membros de determinada região ou localidade levam à criação de certo tipo de estruturas relacionais e institucionais que funcionam como verdadeiros 'bens' de particular relevância económica. São exemplo disso: a disponibilidade dos sujeitos para a prossecução de fins sociais, a colaboração de uma pluralidade de sujeitos operantes sem uma estrutura hierárquica rígida, a exclusão espontânea de comportamentos oportunistas e com fins meramente mercantis, as prestações voluntárias, o clima de confiança que se instala entre os membros de certas comunidades. Estes, de facto, acabam por se converter em elementos que favorecem a criação de estruturas em rede e quadros institucionais propiciadores de cooperação, viabilizadores e promotores do crescimento sócio-económico de uma área ou de uma região. Ou seja, para além da cultura, um sistema de relações, interconexões e sinergias no interior de uma comunidade, pode, bem assim, ter consequências em matéria de crescimento de uma região e respectiva intensidade.

Mas estas dinâmicas relacionais não ocorrem somente dentro de específicas comunidades locais. As empresas são também comunidades onde há oportunidade para desenvolver este tipo de interacção positiva entre agentes, a qual (interacção, cooperação), à força da continuidade no tempo e da multiplicação dos intervenientes se propagará também na própria envolvente económica e social da região onde se integram.

A actividade empresarial pode distribuir e difundir na comunidade um património precioso de competências, não só técnicas e organizativas, mas também sociais e culturais. A empresa está, de facto, presente e é participante na vida da sociedade na qual está imersa e para a qual trabalha, pois, de certa forma, aquilo que se passa dentro e fora dela está estritamente relacionado. Assim, é lógico que um ambiente humano positivo no interior das organizações produtivas traga também consequências para o contexto social no qual os sujeitos económicos desenvolverem as suas vivências quotidianas. Para além disso, os membros de uma empresa que trabalham num ambiente capaz de criar relações de estima e de confiança, não só dentro da empresa, mas também com o exterior, nomeadamente com a comunidade na qual aquela se insere, acumulam um capital imaterial que será produtor de desenvolvimento económico e criação de riqueza menos sujeito à variabi-

lidade das conjunturas dos mercados, nomeadamente nos seus efeitos a nível regional.

Um exemplo muito próximo daquilo que estivemos a enunciar, é o dos 'distritos industriais', em que as empresas que os integram estão de tal forma articuladas com a comunidade local que «tende a criar-se uma osmose perfeita» entre as primeiras e esta (Becattini, 1992). Para além disso, as empresas partilham entre elas conhecimentos e valores comuns, formando, assim, um ambiente cultural específico.

Concentremo-nos agora nas *motivações intrínsecas* tal como definidas, entre outros, por Kreps e Frey.

Já aqui vimos que o incentivo material não é o único desencadeador da actividade empresarial, e esta aproximação vem reafirmá-lo mais uma vez. Mais do que a expectativa de avultados resultados económicos e financeiros, o orgulho na administração de uma empresa de sucesso, o espírito inovador, a conquista de clientelas numerosas, ou até mesmo o incitar altruísta de certos empresários, constituem a mola da prosperidade das actividades económicas.

O facto da actividade empreendedora não estar sempre marcada pelo estigma do lucro pode ser muito vantajoso para um crescimento económico regional autosustentado. O empresário, ao ser movido mais por aquilo que são os incentivos intrínsecos que os objectivos meramente instrumentais da actividade económica, traduzirá um espírito empreendedor que não desiste nos momentos difíceis, e que estabelece, mais eficazmente, soluções adequadas à turbulência dos mercados. Para além disso, aplicará maiores esforços na criação de melhores condições para os consumidores e de maiores oportunidades para os trabalhadores. Esta postura é particularmente importante em contextos de carência de cultura empreendedora ou na presença de fortes restrições de recursos para aplicar no desenvolvimento regional, em especial no que diz respeito à implementação de novas actividades produtivas, pois, de facto, este tipo de empresários tem a si associado uma alta capacidade criadora, que se traduz num esforço de renovação/revitalização contínua dos empreendimentos económicos de que são promotores.

3.2 Nova racionalidade e políticas regionais

Para os fins desta análise, definamos políticas regionais como aquelas acções públicas deliberadas que têm como objectivo, explícito ou implícito, de promover o bem-estar dentro de uma determinada área geográfica restrita.

As políticas de desenvolvimento regional são normalmente promovidas pelo Estado, o qual, servindo-se de instrumentos diversos, como incentivos financeiros e fiscais ao investimento e à mobilidade do trabalho, investimentos em infra-estruturas (meios de comunicação e transportes, por exemplo), transferências inter-regionais de rendimentos, tenta criar níveis maiores de desenvolvimento económico em regiões deprimidas e redistribuir rendimentos, com o objectivo de aumentar o bem-estar e

reduzir disparidades de desenvolvimento.

Contudo, estas formas de política regional já se revelaram, muitas vezes, infrutíferas na produção do resultado esperado nas regiões alvo. Na confluência de insucessos de política e do repensar do papel do território, percebido como comunidade de pessoas com uma certa história, detentores de recursos e saberes e de uma dada cultura, surge espaço para operar uma mudança de estratégia. Nesse ensejo, servindo-nos das quatro variáveis ou categorias antes enumeradas, a saber, realizações, cultura e valores, esfera relacional e motivações intrínsecas dos agentes económicos locais, avança-se de seguida com algumas propostas configuradoras de uma política alternativa. Para uma apresentação mais eficaz, essas propostas serão divididas em três classes: uma primeira reporta-se às motivações intrínsecas, a segunda respeita às realizações, cultura e valores, e a última trata a componente relacional.

Começemos então pela variável *primeiramente* enumerada.

Em termos de política regional a categoria económica relativa às motivações intrínsecas assume a máxima importância. Disse-se já que, por vezes, o homem é mais accionado por motivações e satisfações interiores que propriamente por recompensas monetárias. Aplicando tal conceito ao fenómeno empresarial, particularmente à figura do empresário, poderíamos dizer que este, se tiver motivações intrínsecas fortes, expande a sua actividade económica mesmo não esperando uma recompensa monetária relevante.

Por vezes, o empresário é mais incentivado pela oportunidade de pôr a render as suas próprias capacidades técnicas ou organizativas, ou pela natureza altruísta das suas acções, que propriamente pelos resultados financeiros esperados. Assim, quando lhe são fornecidos incentivos monetários avultados para usar na sua empresa, como acontece através de alguns dos instrumentos de política regional usualmente aplicados, estes podem revelar-se uma arma ineficaz para o sucesso da organização exactamente porque a introdução ou o reforço da motivação 'extrínseca' pode arruinar a motivação intrínseca — a satisfação interior de contribuir para um objectivo coerente com as suas pretensões enquanto pessoa transformando um empenho participado e orientado para o resultado final da acção num empreendimento atento somente ao resultado imediatamente mensurável que é premiado pelo esquema de incentivos. Daqui se depreende porque é que tantas vezes certos instrumentos de política regional são tão ineficazes, nomeadamente porque é que, nalgumas circunstâncias, os incentivos financeiros não são sinónimo de maior produtividade ou de recuperação económica de certas regiões.

Posto isto, sugere-se um modelo de intervenção alternativo: as políticas económicas de desenvolvimento regional deveriam orientar-se não tanto no sentido de incentivos 'externos', subsídios monetários que raramente resolvem as dificuldades ou carências sentidas já que são baseados nos resultados mensuráveis de curto prazo, mas mais no sentido de ir ao encontro das motivações intrínsecas dos agentes económicos. Ou seja, as políticas regionais deveriam estimular o empresário a exprimir as facetas mais altruístas

e portadoras de reconhecimento social e realização pessoal que o inspiram; a saber: a criatividade, a transparência nos negócios, a qualidade do trabalho que oferece e dos produtos que produz, a prossecução do bem comum.

É claro que para promover e implementar políticas regionais deste tipo o tempo útil de um mandato eleitoral não chega. São necessárias décadas, e, por isso, pode parecer, à primeira vista, que este tipo de políticas é inviável. Para além disso, estas considerações acerca do comportamento empresarial conduzem-nos a argumentos muito pouco familiares em matérias de política regional. Porém, por insólitos que se ofereçam, nada obsta a que sejam explorados no sentido de fundar uma política regional mais consistente do ponto de vista do bem-estar das comunidades locais, que são a sua primeira razão de ser.

Passemos agora à *segunda* classe de propostas que gostaríamos de aqui deixar. Iniciemos esta abordagem dando continuidade à crítica ao recurso aos incentivos financeiros como instrumento dominante de política regional.

A redistribuição da actividade económica é um dos principais objectivos (meios) de política regional, que dirige os seus esforços particularmente no sentido da intervenção nas decisões de localização empresarial. Essas intervenções passam, na maioria dos casos, por ajudas financeiras, de forma a convencer as empresas a localizarem-se ou a expandirem-se em certas regiões que, por apresentarem fracas dinâmicas empresariais, são alvo de preferência em termos de política regional. Apesar do nosso objectivo aqui não ser o de provar a ineficácia deste tipo de incentivos financeiros, a realidade é que, o seu impacto é reduzido na decisão da localização da empresa (c.f., Polèse, 1998, por exemplo).

De facto, as decisões de localização empresarial fazem-se frequentemente tendo por base naquilo que a região oferece, não só em termos económicos e infra-estruturais, mas também em termos culturais, sociais e humanos. Assim sendo, fará sentido que se pergunte se não está na altura de esquecer as subvenções directas ao investimento na forma de subsídios indexados a objectivos imediatamente associados à empresa, os desagravamentos fiscais, e outras formas de redução do custo do capital. É que, sublinhe-se, o sucesso sustentado de uma região funda-se na comunidade aí instalada.

Este tipo de considerações remete-nos uma vez mais para o conceito de desenvolvimento endógeno. Nos termos desta concepção de desenvolvimento, as políticas regionais devem assentar nos potenciais reais da região, isto é, no aproveitamento e valorização dos recursos locais. Isto é, quer-se criar desenvolvimento 'sustentável' e duradouro? Tem-se como objectivo a reabilitação da indústria, ou a promoção do espírito empreendedor e inovador? Então, investigue-se o que possui a região, eduque-se a própria comunidade local para identificar os objectivos que se pretende alcançar, descubra-se que capital local existe e faça-se, até, uso de incentivos financeiros, mas não se abuse. No fundo, construa-se um 'património' local de capital humano, físico, intelectual, social baseado naquilo que a região em causa já possui. Faça-se assim, diga-

se, porque o empreendedor, que é obviamente necessário, não vive numa redoma: o meio ambiente, cultural e social, onde se move também conta; até porque a localização da indústria não é devedora em exclusivo de factores externos: condicionam-na, identificadamente, 'ambientes' que são voluntariamente gerados e cultivados.

Mesmo por referência ao contexto mais usual da captação do investimento de empresas deslocalizadas, oferece-se concluir que, não raras vezes, torna-se desnecessário o recurso a políticas regionais de grande engenho e fortemente pesadas em termos financeiros: ao invés disso, seria recomendável, antes, seguir políticas de investimentos em estruturas de lazer e de entretenimento, criação de espaços 'verdes', promoção e atracção de estruturas ou associações de alto *status* social, para que o empresário, assimilando a possessão de tais 'bens' como sinónimo de bem-estar, instalasse aí a sua unidade produtiva. Esta orientação é igualmente válida para os quadros superiores, isto é, para a localização de empresas fortemente devedoras da contribuição de recursos humanos altamente qualificados. Fundamentalmente, aquilo que seria essencial era tornar a área geográfica de intervenção num bom sítio para o empresário e/ou gestor empresarial e a sua família viverem. A evidência empírica não cessa de nos trazer casos que dão sustentação a esta orientação política (c.f. Ribeiro, 1990; Santos e Ribeiro, 1995).

Aquilo que se refere neste parágrafo é o que, na terminologia de Sen, aparece designado por realizações. A importância do rendimento é relativa; se na posse dele o indivíduo não pode realizar aquilo a que aspira, o seu bem-estar não é alcançado.

Passemos então à *terceira* e última das classes consideradas, que diz respeito à esfera relacional.

O incentivo a empresas que estabelecem relações interpessoais positivas é fulcral no desenvolvimento regional. A empresa, enquanto organismo dinamizador da prosperidade económica, pode, como já se disse, difundir um património de competências que oportunamente significarão a diferença em termos de desenvolvimento económico da região. Pode educar em matéria de responsabilidade e de compromisso laboral e, se inspirada a ter uma visão positiva dos relacionamentos interpessoais, pode implementar novas formas de colaboração inter-empresarial e inter-institucional. Uma empresa assim articulada é levada a sentir-se parte integrante e vital da comunidade política e da sociedade civil onde opera, tomando parte, de forma responsável, nas iniciativas e actividades por estes preconizadas.

Nos tempos que correm, o facto da empresa se integrar de forma plena na região onde actua torna-se essencial quando se pensa em atingir um bem-estar económico que perdure. Na verdade, para fazer face às novas condições nacionais e externas, cada vez mais competitivas, internacionalizadas e difusas, importa, mais que nunca, que empresas e seus colaboradores se adaptem a novas relações inter-empresariais, interpessoais, inter-institucionais, inter-comunitárias. Importa assegurar cada vez mais, dizemos, que empresas entre si, empresas e populações locais, empresas e tecido político e institucional

cooperem e coordenem as respectivas actuações, deixando de ser compartimentos estanques da vida económica, para serem agentes económicos partilhando um horizonte comum. Se a intervenção de política regional se fizer considerando a necessidade de estimular e conservar este tipo de contactos relacionais e 'ambientais', com certeza que o resultado económico final também será afectado positivamente.

Existem já políticas regionais que actuam nesse sentido. Por exemplo, existem políticas de incentivo à cooperação empresarial. Este tipo de políticas envolve grupos de empresários, potenciais fundadores de novas empresas, que são aliciados a formarem equipas cujos conhecimento e experiência sejam de algum modo complementares (McQuaid, 1996) ou, como é o caso de um programa de desenvolvimento recentemente promovido em Portugal, estimulam a constituição de agrupamentos complementares de empresas dentro de objectivos pré-definidos.

Uma outra política, no sentido de estimular os contactos relacionais inter-empresas, poderá passar pela criação de estruturas de serviços para grupos de empresas ou indústrias de uma região. Por exemplo, disponibilizar apoio de consultoria técnica qualificada para empresas em formação ou em fase de reestruturação, ou fornecer às Pequenas e Médias Empresas, em condições favoráveis e da máxima confiança, serviços de contabilidade, jurídicos e fiscais, sobretudo quando a sua oferta de qualidade escasseie no mercado. Tal modo de actuação é de grande importância para as empresas, pois, ao mesmo tempo que incentiva o estabelecimento de contactos entre elas, pode fornecer, em certas circunstâncias, uma série de serviços aos quais, de outro modo, provavelmente, não lhes seria possível aceder. Este tipo de actuação, mais horizontal e abrangente, é susceptível de traduzir-se numa eficácia muito maior em termos de estímulo à actividade empresarial e à criação de oportunidades de emprego que a atribuição de incentivos monetários directos.

As aptidões quer do tecido empresarial quer da força de trabalho de uma região para actuar no sentido desta economia relacional, chamemos-lhe assim, poderão ser interpretadas como atributos específicos dessa área geográfica. Podem mesmo actuar, no caso da força de trabalho, como actuam as qualificações profissionais decorrentes do acesso a níveis de educação elevados, constituindo assim atractivos económicos para as firmas se localizarem na região. Estes atributos dos factores da produção local são aqueles que, em última análise, poderão determinar as vantagens comparativas locais, influenciando o padrão de desenvolvimento dos territórios concretos. Daí que possamos mesmo dizer que a formação e o desenvolvimento de capacidades de cooperação e relacionais devam ser vistas como sendo tão básicas na construção de economias mais regionais sólidas como o são a instrução técnica e profissional, e por isso devam ser tão incentivadas como estas.

A abordagem que nos propusemos fazer é pouco mais que preliminar e exploratória. Noutra oportunidade, não deixaremos de procurar dar-lhe a profundidade e a consistência que aqui lhe faltam.

4 CONCLUSÃO

Partindo de uma breve análise da racionalidade económica actual, procurou-se neste artigo dar expressão à necessidade e oportunidade de estabelecer um desenvolvimento e políticas regionais alternativas, centradas no homem e nas comunidades locais.

Será este Humanismo económico uma Utopia? Atrevemo-nos a dizer que não, já que, avultam exemplos de políticas inspiradas em aproximações territorialistas do desenvolvimento que vêm ganhando crescente adesão. Naturalmente que não se pretende que o tipo de acções preconizadas venham a resolver todos os desajustamentos económicos de todas as regiões. Aliás, decorrente da concepção de desenvolvimento que informa o pensamento veiculado pelos autores do texto, quaisquer políticas que sejam gizadas devem sê-lo partindo das realidades económicas, culturais, institucionais concretas sobre que visam intervir.

À parte as propostas de política aqui adiantadas, moveu-nos o propósito de relançar o debate sobre a teoria económica actual e a visão que esta propõe do homem.

BIBLIOGRAFIA

- AOKI, Masahiko (1996), *The japanese firm: the sources of competitive strength*, Oxford University Press, Oxford.
- BECATTINI, Giacomo (1992), «O distrito marshalliano: uma noção socioeconómica», in *As regiões ganhadoras: distritos e redes, os novos paradigmas da geografia económica*, Georges Benko e Alain Lipietz (orgs.), Celta Editora, 1994, Oeiras, pp. 19-31.
- BRUNI, Luigino (1999) (org.), *Economia di Comunione: per una cultura economica a più dimensioni*, Città Nuova Editrice, Roma.
- FRANK, Robert H. (1998), *Microeconomia e Comportamento*, MacGraw-Hill, Lisboa;
- FREY, Bruno S. (1997), *Not just for the money: an economic theory of personal motivation*, Edward Elgar, Cheltenham.
- HENRIQUES, José Manuel (1990), *Municípios e Desenvolvimento*, Escher Publicações, Lisboa.
- KREPS, David M. (1997), «Intrinsic Motivation and Extrinsic Incentives», *American Economic Review*, 87(2), Maio, pp. 359-364.
- McQUAID, Ronald W. (1996), «Social networks, entrepreneurship and regional

- development», in *Small firm formation and regional economic development*, Michael W. Danson (ed.), Routledge, London, pp. 118-131.
- POLÈSE, Mario (1998), *Economia Urbana e Regional: lógica espacial das transformações económicas*, Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, Coimbra.
- RIBEIRO, J. Cadima (1989), «Empresa e Desenvolvimento», Comunicação apresentada no Colóquio «Cultura e Desenvolvimento», Faculdade de Filosofia da Universidade Católica, 24 e 25 de Novembro, Braga.
- RIBEIRO, J. Cadima (1990), «Periphérie et nouveaux facteur de localisation industrielle: le cas portugais», *Révue d'Économie Régionale et Urbaine*, nº 4, p. 51-73.
- SALCEDO, Damián (1997), «La Evaluación de las Instituciones Sociales según A. K. Sen», in *Bienestar, justicia y mercado*, Amartya K. Sen, Ediciones Paidós, Barcelona, pp. 9-38.
- SANTOS, J. Freitas e RIBEIRO, J. Cadima (1995), «Industrial location theory: versus empirical evidence», Comunicação apresentada no *35th European Regional Science Association Congress*, 22/25 de Agosto, Odense.
- SANTOS, J. Freitas e RIBEIRO, J. Cadima (1996), «Teoria da localização industrial: novos desafios exigem novas respostas», *Sociedade e Território*, nº 23, Outubro; pp. 43-45.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1928), «A instabilidade do Capitalismo», *Economic Journal*, p. 361-386, in *Ensaios: empresários, inovação, ciclos de negócio e evolução do capitalismo*, Joseph A. Schumpeter, Celta Editora, 1996, Oeiras, pp. 42-66.
- SEN, Amartya (1973), «Space, Capability, and Inequality», in *On economic inequality*, Amartya Sen, Clarendon Press, 1997, Oxford, p. 195-219.
- SEN, Amartya (1997), «Hay que ser honestos para progresar?», discurso proferido em 14 de Maio de 1997, na cerimónia de concessão do *IX Prémio Internacional da Catalunha*, in www.abc.com.py.
- STOFFAËS, Christian (1987), *A crise da economia mundial*, Publicações D. Quixote, 1991, Lisboa.