

ANTONIO DAVID CATTANI
JEAN-LOUIS LAVILLE
LUIZ INÁCIO GAIGER
PEDRO HESPANHA

*Dicionário Internacional
da Outra Economia*



DICIONÁRIO INTERNACIONAL DA OUTRA ECONOMIA

AUTORES

ANTONIO DAVID CATTANI
JEAN-LOUIS LAVILLE
LUIZ INÁCIO GAIGER
PEDRO HESPANHA

EDITOR

EDIÇÕES ALMEDINA, SA
Av. Fernão Magalhães, n.º 584, 5.º Andar
3000-174 Coimbra
Tel.: 239 851 904 – Fax: 239 851 901
www.almedina.net
editora@almedina.net

ALMEDINA BRASIL, LTDA

Alameda Lorena, 670
Jardim Paulista
01424-000 São Paulo
Tel/Fax: +55 11 3885 6624 / 3562 6624
Mob: +55 11 8457 2654
brasil@almedina.com.br

PRÉ-IMPRESSÃO

G.C. – GRÁFICA DE COIMBRA, LDA.
producao@graficadecoimbra.pt

IMPRESSÃO

??????????

Janeiro, 2009

DEPÓSITO LEGAL

??????????

Os dados e as opiniões inseridos na presente publicação são da exclusiva responsabilidade do(s) seu(s) autor(es). Toda a reprodução desta obra, por fotocópia ou outro qualquer processo, sem prévia autorização escrita do Editor, é ilícita e passível de procedimento judicial contra o infractor.

Biblioteca Nacional de Portugal – Catalogação na Publicação

Dicionário internacional da outra economia / Pedro
Hespanha...[et al.]. – (CES)
ISBN 978-972-40-3722-6

I – HESPANHA, Pedro, 1946-

CDU 330
316
304
364

ÍNDICE

- | | | | |
|----|--|-----|--|
| 7 | Construindo a Outra Economia
<i>Antonio David Cattani</i> | 55 | Cidadania
<i>Paulo Henrique Martins</i> |
| 9 | Nota Acerca da Edição Portuguesa
<i>Boaventura de Sousa Santos</i>
<i>Pedro Hespanha</i> | 60 | Comércio Justo
<i>Alfonso Cotera</i>
<i>Humberto Ortiz</i> |
| 11 | Altermundialização
<i>Patrick Viveret</i> | 68 | Conselhos de Empresa
<i>Hermes Augusto Costa</i> |
| 16 | Antiutilitarismo
<i>Alain Caillé</i> | 74 | Consumo Solidário
<i>Euclides André Mance</i> |
| 21 | Associativismo
<i>Philippe Chanial</i>
<i>Jean-Louis Laville</i> | 80 | Cooperação
<i>Paulo de Jesus</i>
<i>Lia Tiriba</i> |
| 26 | Autogestão
<i>Daniel Mothé</i> | 86 | Cooperação Internacional
<i>Dipac Jaiantilal</i> |
| 31 | Bancos Comunitários
de Desenvolvimento
<i>Genauto Carvalho de França Filho</i>
<i>Jeová Torres Silva Junior</i> | 91 | Cooperativas de Trabalho
<i>Jacob Carlos Lima</i> |
| 37 | Bens Públicos Mundiais
<i>Philip Golub</i>
<i>Jean-Paul Maréchal</i> | 96 | Cooperativismo
<i>Rui Namorado</i> |
| 43 | Cadeias Produtivas
<i>Lee Pegler</i> | 103 | Dádiva
<i>Alain Caillé</i> |
| 49 | Capital Social
<i>Susana Hintze</i> | 108 | Desenvolvimento Local
<i>Rogério Roque Amaro</i> |
| | | 114 | Economia da Família
<i>Lina Coelho</i> |

- 120 Economia do Trabalho
José Luis Coraggio
- 128 Economia Feminista
Lina Coelho
- 134 Economia Moral
Noëlle M. P. Lechat
- 139 Economia para a Vida
Franz J. Hinkelammert
Henry Mora Jiménez
- 145 Economia Plural
Jean-Louis Laville
- 150 Economia Popular
Ana Mercedes Sarria Icaza
Lia Tiriba
- 156 Economia Social
Jacques Defourny
- 162 Economia Solidária
Jean-Louis Laville
Luiz Inácio Gaiger
- 169 Eficiência
Luiz Inácio Gaiger
- 175 Emancipação Social
Antonio David Cattani
- 181 Empreendimento Econômico
Solidário
Luiz Inácio Gaiger
- 188 Empresa Social
Jacques Defourny
- 193 Empresas Recuperadas
Gabriel Fajn
- 198 Estado Social
François-Xavier Merrien
- 203 Ética Econômica
Anne Salmon
Antonio David Cattani
- 208 Finanças Solidárias
Ruth Muñoz
- 213 Governança Local
Sílvia Ferreira
- 219 Identidade
Marília Veríssimo Veronese
Egeu Gómez Esteves
- 224 Incubação de Redes
de Economia Solidária
Genauto Carvalho de França Filho
Eduardo Vivian da Cunha
- 231 Justiça Cognitiva
Maria Paula Meneses
- 237 Macroeconomia e Economia Popular
Ricardo Diéguez
- 243 Microcrédito
Jean-Michel Servet
- 248 Microempreendedorismo
Pedro Hespanha
- 255 Moeda Social
Claudia Lúcia Bisaggio Soares
- 260 Movimento Social
Ana Mercedes Sarria Icaza
- 264 Patrimônio Comum da Humanidade
José Manuel Pureza

- 268 Políticas Públicas
Walmor Schiochet
- 273 Previdência Social
Claudia Danani
- 278 Redes de Colaboração
Solidária
Euclides André Mance
- 284 Redes Sociais
Breno Fontes
Sílvia Portugal
- 289 Responsabilidade Social Empresarial
Anne Salmon
Antonio David Cattani
- 293 Saberes do Trabalho Associado
Maria Clara Fischer
Lia Tiriba
- 299 Sociedade-Providência
Pedro Hespanha
Sílvia Portugal
- 305 Sociologia Econômica
Benoît Lévesque
- 310 Solidariedade
Jean-Louis Laville
- 315 Tecnologia Social
Renato Dagnino
- 322 Terceiro Sector
Sílvia Ferreira
- 328 Utopia
Antonio David Cattani
- 335 Autores
e Corpo Técnico

E

ECONOMIA DA FAMÍLIA

Lina Coelho

1. A economia da família ocupa-se das determinantes económicas das relações entre as pessoas no seio da família, sejam estas de natureza conjugal (produção doméstica, oferta de trabalho, consumos diferenciados de homens e mulheres, violência doméstica) ou intergeracional (despesas com educação, saúde e nutrição das crianças, investimentos desiguais em filhos e filhas, apoio económico dos filhos aos pais, etc.).

Gary Becker trouxe a família para o corpo central da ciência económica ao evidenciar as motivações económicas da sua formação e funcionamento e o seu contributo decisivo para a sobrevivência e bem-estar das sociedades humanas. Este esforço conceptual foi feito no quadro metodológico da teoria neoclássica, dando primazia às preocupações relativas à eficiência em detrimento da equidade, pelo que a família é encarada como uma entidade análoga à empresa, visando assegurar a maximização do excedente económico com base na especialização produtiva dos seus membros, justificada esta por diferentes produtividades do trabalho. Nesta família, o pai opera como ganha-pão (*breadwinner*) e a mãe assegura o trabalho doméstico e de reprodução (*housekeeper*), em consequência das diferenças biológi-

cas que determinam vantagens comparativas diferenciadas para cada um. A teoria postula decisões familiares (de consumo, oferta de trabalho ou alocação) consensuais (representadas através duma só função utilidade), pois que, embora a família seja constituída por pessoas com preferências diversas, o chefe de família ao transferir parcelas do seu rendimento para os restantes familiares assegura que estes ajam de acordo com as preferências dele. O bem-estar das mulheres e das crianças e a sua subordinação ao poder masculino são questões omissas neste modelo unitário da família, pois que não está em causa qualquer propósito de questionamento ou transformação das relações sociais.

2. A evolução da economia da família tem-se norteedo pelo duplo esforço conceptual de superação da questão metodológica relativa ao individualismo do *homo economicus*, por um lado, e da questão ética relativa à equidade entre sexos e gerações, por outro. O espectro de teorias disponíveis contém desde propostas onde os pressupostos e os métodos da teoria hegemónica estão claramente presentes – individualismo, preferências exógenas, comportamentos maximizadores de eficiência, equilíbrio das soluções obtidas, rigor formal – até leituras fortemente subversivas da ortodoxia, como a feminista, onde o rigor formal e a axiomática sobre os comportamentos

humanos são preteridos a favor dos “problemas económicos reais”.

No âmbito conceptual hegemónico, a principal debilidade da teoria de Becker reside no tratamento da família como *unidade* de decisão, contrariando o princípio da prossecução do interesse próprio enquanto motivação fundamental para os comportamentos económicos. Os desenvolvimentos teóricos consequentes seguem duas vias diferenciadas: a chamada teoria colectiva da família, por um lado, e os modelos de negociação baseados na teoria dos jogos, por outro.

A teoria colectiva da família prossegue uma linha metodológica eminentemente ortodoxa, partindo do pressuposto de que os resultados da interacção intrafamiliar são sempre eficientes segundo Pareto e apresentando-se como uma teoria geral, à luz da qual outras podem ser tratadas como casos “especiais”. O modelo usa informação sobre a despesa ou a oferta de trabalho específica de cada cónyuge para determinar a regra de partilha intrafamiliar, ou seja, a parcela do rendimento familiar auferida por cada pessoa, sendo esta usada para explicar a alocação intrafamiliar (BROWNING, BOURGUIGNON, CHIAPPORI e LECHENE, 1994). Significa isto que o modelo não procura explicar o processo de interacção entre as pessoas, apenas se limitando a constatar os seus resultados.

Em obediência aos imperativos do individualismo e da eficiência, a Economia hegemónica apresenta-se como “socialmente neutra” mas resulta, de facto, em interpretações apologeticas do *status quo*. A desigualdade – de remunerações, rendimentos e oportunidades – entre homens e mulheres, ainda que sistemática e observável em todas as sociedades, é omitida ou

pode ser interpretada como o resultado de preferências individuais diferenciadas. Ignoram-se assim os valores, as normas e as instituições que condicionam, moldam e limitam a própria formação de preferências. Parece inquestionável que, nas sociedades onde são escassas as oportunidades de vida para as mulheres fora do casamento, a margem de escolha por preferências alternativas é diminuta bem assim como o poder negocial das mulheres. Já nos países desenvolvidos, as escolhas são condicionadas pelo facto de se continuarem a atribuir às mulheres as tarefas atinentes à reprodução.

Os modelos baseados na teoria dos jogos aprofundam a análise ao caracterizarem a interacção conjugal como uma negociação entre pessoas com poder eventualmente diferenciado. Manser e Brown (1980) e McElroy e Horney (1981) construíram modelos cooperados de negociação, com consideração explícita de preferências individuais diferenciadas, sendo a alocação de recursos na família a solução negociada que resulta de um jogo cooperado de Nash aplicado a duas pessoas. Supondo perfeita comunhão de rendimentos e soluções Pareto-eficientes, o casamento é vantajoso se a utilidade individual obtida for superior à da situação de solteiro, tendo os indivíduos que decidir sobre a repartição dos ganhos do casamento. O ponto de conflito do jogo corresponde à utilidade possível em caso de divórcio, a qual depende não só dos rendimentos familiares e dos preços mas, também, dos rendimentos de cada indivíduo e do enquadramento sócio-jurídico (funcionamento dos mercados de casamento, estrutura legal que enquadra o casamento e o divórcio, tributação e transferências

públicas ou privadas associadas ao estatuto marital ou familiar, valores culturais e religiosos).

Já os modelos de negociação não-cooperada procuram superar, por um lado, o irrealismo dum ponto de conflito exterior ao casamento (o divórcio) e, por outro, a inadequação da hipótese inerente aos jogos cooperados segundo a qual os acordos negociais internos ao casamento são vinculativos e susceptíveis de se fazerem cumprir sem custos. Um exemplo é o “modelo negocial com esferas de actuação separadas” para os diferentes membros do casal definidas em conformidade com “os papéis tradicionais de género e as expectativas existentes quanto a esses papéis” (LUNDBERG e POLLAK, 1993). O modelo corresponde à situação dum casal que maximiza a sua utilidade, com cada cônjuge a tomar o comportamento do outro como dado. A manutenção dum casamento infeliz pode ser preferida ao divórcio porque, mesmo assim, os indivíduos usufruem de bens públicos familiares, ainda que de forma não eficiente, ou seja, em quantidade (e qualidade) inferior às que ocorreriam em situação de cooperação e coordenação. As actividades desenvolvidas por cada cônjuge serão, neste caso, as que conformam os papéis tradicionais de género.

3. Estas diferentes concepções de família têm inspirado um vastíssimo trabalho de pesquisa empírica em países com níveis de desenvolvimento, culturas, religiões e tradições diversos, cujos resultados já permitiram um amplo consenso em torno de algumas ideias importantes:

– Homens e mulheres não comungam dos rendimentos familiares, o que implica a rejeição empírica do modelo unitário;

– As mães empenham-se mais no bem-estar dos filhos do que os pais. O empoderamento das mulheres através da legislação relativa ao casamento e à família, subsídios à maternidade, educação ou reforço do rendimento conduz a aumentos das despesas de consumo e saúde das crianças e mulheres comparativamente aos homens. Por outro lado, determina reduções nos consumos de álcool e tabaco (bens viciantes), bem assim como reduções na fecundidade e na parcela de trabalho doméstico realizada pelas mulheres;

– Pais e mães manifestam diferentes preferências por filhos e filhas, com os primeiros a investirem mais nos rapazes e as segundas nas raparigas;

– A afectação dos recursos produtivos no âmbito familiar nem sempre se revela eficiente.

No entanto, a informação estatística disponível e os quadros conceptuais de referência restringem muito as possibilidades de mensuração das realidades económicas intrafamiliares, sendo particularmente penalizante conseguir estimar-se a distribuição entre cônjuges, por um lado, e entre pais e filhos, por outro, mas não ambas em simultâneo. Carece-se, pois, de abordagens multidimensionais, o que levanta a questão, ainda não resolvida, de sintetizar indicadores múltiplos de forma satisfatória.

Os modelos económicos não abordam a família como um todo mas tão-só facetas da realidade familiar. Por exemplo, nos modelos referidos o objecto de estudo não é o agregado familiar mas, sim, “o casal”. Os filhos, ou são omitidos ou tratados como “bens”. Esta truncagem da família decorre quer das dificuldades de formalização matemática quando se

consideram mais de dois agentes, quer da implausibilidade de considerar as crianças como indivíduos autónomos, racionais e conscientes do seu interesse egoístico. Assim se evidenciam as dificuldades da teoria hegemónica para a compreensão do mundo real.

Um outro aspecto crítico é a omissão da produção doméstica na maioria dos modelos, na medida em que esta é maioritariamente o resultado do trabalho feminino. Se todos os bens domesticamente produzidos tivessem substitutos no mercado, esta omissão não constituiria óbice à compreensão da realidade económica. Os homens e as mulheres optariam por afectar o seu trabalho a actividades domésticas ou remuneradas, consoante a sua produtividade em cada uma. Mas este raciocínio é falsificador na presença de bens domésticos sem substituto mercantil como a criação dos filhos, um trabalho tão radicalmente decisivo quanto é dele que depende a sobrevivência da própria espécie. Esta omissão é uma das principais expressões do viés androcêntrico do discurso dominante, pois dela decorre, em grande medida, a ocultação do papel económico das próprias mulheres. A mesma ordem de ideias se aplica à natureza estática da maioria dos modelos, por inviabilizar a análise das consequências assimétricas que o surgimento dos filhos produz sobre a capacidade negocial relativa do pai e da mãe.

Numa perspectiva feminista, o poder é crucial em economia como em todas as outras formas de relação social (veja-se, a propósito, o verbete *Economia Feminista*). Nelson (1996) sublinha que as pessoas vivem as suas vidas como pessoas-em-relação e que, nesta qualidade, ou dependem

do poder de alguém ou estão em posição de exercer poder sobre outros. O acesso ao rendimento é uma determinante incontornável da posição ocupada. Agarwal (1997) afirma que as desigualdades económicas são uma das principais determinantes das relações de poder, ao proporcionarem a algumas pessoas maior autoridade na definição de regras e na sua interpretação do que a outras. Um exemplo é a formulação das normas sociais que determinam o controlo reduzido da propriedade pelas mulheres. Folbre (1994) aponta um conjunto de quatro variáveis que afectam o modo como as pessoas fazem as suas escolhas no mercado, na família ou noutras instâncias: os activos, as normas, as regras políticas e as preferências. São activos, o tempo e o dinheiro; as regras evidenciam-se através das leis; as normas decorrem da pertença a determinados grupos sociais; e as preferências variam com a pessoa. Cada indivíduo situa-se numa configuração específica definida pela combinação daquelas com seis categorias colectivas – género, idade, preferências sexuais, nação, raça e classe –, daí resultando a situação particular do indivíduo no conjunto social e na sua relação com os outros, e daí decorrendo as suas possibilidades de escolha e controlo.

Sen (1990) sublinha que a individualidade de cada ser humano constitui o resultado (nem sempre harmonioso) de identidades múltiplas associadas ao sexo, à posição dentro da família, à classe social, ao grupo ocupacional, à nação ou à comunidade a que se pertence. Todas influenciam o modo como cada pessoa apercebe os seus interesses, bem-estar, obrigações, objectivos e legitimidade dos comportamentos. A percepção acerca do interesse próprio e a percepção que os outros têm

sobre a contribuição de cada um para o bem-estar da família são elementos determinantes da alocação intrafamiliar. Nalgumas sociedades as mulheres identificam de tal modo o seu bem-estar individual com o da família que isso as impossibilita de equacionar de forma minimamente objectiva os seus próprios interesses. Por outro lado, as actividades relacionadas com o sustento, a sobrevivência e a reprodução da família tendem a ser encaradas como “não produtivas” o que condiciona a percepção social acerca da legitimidade das mulheres reivindicarem para si uma parcela justa dos rendimentos familiares. O poder relativo dos homens e das mulheres na família decorre da tecnologia social própria a cada comunidade, a qual determina, *inter alia*, uma dada divisão sexual do trabalho e percepções estereotipadas sobre esforço e merecimento. O estudo da família deve, pois, fazer-se no quadro de uma teoria negocial qualitativa, centrada no conceito de conflito-cooperativo, e que atenda a três diferentes determinantes da alocação intrafamiliar de recursos: os níveis relativos de bem-estar obteníveis pelo homem e pela mulher em caso de ruptura da cooperação, a percepção do interesse próprio e o modo como é apercebida a contribuição de cada um para o bem-estar da família.

Ao considerar como não económicas (exógenas) variáveis como os valores, as normas, ou as determinantes das preferências individuais e ao conformar-se ao espartilho dos modelos formalizados, a Economia hegemónica situa-se aquém do necessário para compreender cabalmente a realidade e, assim, promover a melhoria das condições de vida em geral, nomeadamente informando decisões políticas

pertinentes e adequadas ao combate à pobreza infantil e à promoção da poupança das famílias, do bem-estar, da formação de capital humano, da eficácia da segurança social, dos cuidados aos idosos e cuidados de saúde, da equidade intrafamiliar (incluindo a de género), das heranças ou de um tratamento fiscal eficiente e equitativo dos dependentes e dos encargos familiares.

Ainda assim, mesmo no quadro hegemónico, as implicações normativas das diferentes concepções teóricas são radicalmente diversas: o modelo de decisão unitária de Becker sustenta que as políticas dirigidas a melhorar a situação económica de categorias específicas de indivíduos no seio da família (como as mulheres ou as crianças) são totalmente ineficazes; já os modelos de escolha colectiva sustentam a eficácia de intervenções dirigidas à alteração dos rendimentos ou do controle sobre o rendimento de homens e mulheres.

Alderman et al. (1997) relevam o facto da complexidade dos processos em causa dificultar um quadro conceptual universal sobre a família, válido para todas as culturas e para todas as questões de natureza política, dada a importância determinante de factores culturais, sociais e institucionais. Ainda assim, face à evidência empírica e às discussões teóricas já desenvolvidas, consideram que a omissão dos processos de alocação intrafamiliar determina frequentemente o insucesso das políticas dirigidas à promoção do bem-estar e que, apesar da adopção de uma política errada envolver sempre custos, a aplicação errónea do modelo unitário tem consequências políticas mais graves do que a aplicação errónea do modelo colectivo.

A escolha do enquadramento teórico adequado a diferentes circunstâncias e a avaliação dos benefícios de políticas dirigidas a públicos específicos (*targeting*) são questões ainda em aberto, às quais só poderá vir a responder-se cabalmente aprofundando a investigação. Sugerem-se, como vias a seguir, a interdisciplinaridade, a integração de dados qualitativos e quantitativos e o teste das hipóteses próprias a diferentes modelos conceptuais em contextos nacionais (logo, culturais, sociais e institucionais) diversos.

BIBLIOGRAFIA

- AGARWAL, B. (1997), 'Bargaining' and Gender Relations: within and beyond the household. *Feminist Economics*, v. 3, n. 1, p. 1-51.
- ALDERMAN, H., HADDAD, L.; HODDINOTT, J. (1997), Policy Issues and Intrahousehold Resource Allocation: conclusions. In: HADDAD, L.; HODDINOTT, J.; ALDERMAN, H. (Eds.), *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries: methods, models and policy*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- BECKER, G. S. (1981), *A Treatise on the Family*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- BROWNING, M., BOURGUIGNON, F., CHIAPPORI, P.-A., LECHENE, V. (1994), Income and Outcomes: a structural model of intrahousehold allocation. *Journal of Political Economy*, v. 102, n. 61, p. 1067-96.
- FOLBRE, N. (1986), Hearts and Spades: paradigms of household economics. *World Development*, v. 14, n. 2, p. 245-55.
- _____. (1994), *Who Pays for the Kids: gender and the structure of constraint*, New York: Routledge.
- HADDAD, L.; HODDINOTT, J.; ALDERMAN, H. (Ed.) (1997), *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries: methods, models and policy*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- LUNDBERG, S.; POLLAK, R. A. (1993), Separate Spheres Bargaining and the Marriage Market. *Journal of Political Economy*, v. 101, n. 6, p. 988-1010.
- MANSER, M.; BROWN, M. (1980), Marriage and Household Decision-Making: a bargaining analysis. *International Economic Review*, v. 21, n. 1, p. 31-44.
- MC ELROY, M. B.; HORNEY, M. J. (1981), Nash-Bargained Household Decisions: toward a generalization of the theory of demand. *International Economic Review*, v. 22, n. 2, p. 333-49.
- NELSON, J. A. (1996), *Feminism, Objectivity and Economics*, London: Routledge.
- SEN, A. (1990), Gender and Cooperative Conflicts. In: TINKER, I. (Ed.), *Persistent Inequalities: women and world development*, Oxford: Oxford University Press, p. 123-49.