

INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS  
30684 A.C. - 1335  
BIBLIOTECA

JACK GOODY

# O ORIENTE NO OCIDENTE

Tradução  
de  
João Pedro George

 **DIFEL**  
Difusão Editorial, S. A.

## NOTA DE APRESENTAÇÃO

Jack Goody é um dos representantes mais notáveis das ciências sociais da segunda metade do século XX. Na antropologia em particular, todo o seu trajecto intelectual parece contradizer, de forma muito particular, os diagnósticos que apontam para uma crise de identidade da disciplina nos últimos quinze anos<sup>1</sup>. Professor do St. John's College da Universidade de Cambridge, Goody é autor de uma extensa bibliografia. O seu trabalho de campo, inicialmente concentrado na Costa Ocidental de África<sup>2</sup>, tem vindo a abarcar, desde os anos setenta, outras áreas geográficas da Europa e da Ásia, e a assumir uma dimensão histórica, cada vez mais atenta às continuidades da longa duração<sup>3</sup>. Qualquer inventário dos seus temas e objectos de interesse arrisca-se a ficar incompleto, mas existem, pelo menos, três áreas a que tem dedicado particular atenção: família, relações de parentesco e sistemas de sucessão ou propriedade<sup>4</sup>; desenvolvimento do aparelho estatal e

<sup>1</sup> Sobre este assunto veja-se, por exemplo, William H. Sewell, Jr., "The Concept(s) of Culture", in Victoria E. Bonnell e Lynn Hunt, dir., *Beyond the Cultural Turn*, Berkeley, University of California Press, 1999, pp. 35-61 [Todas as obras citadas nas notas seguintes sem indicação do nome do autor são de Jack Goody].

<sup>2</sup> *The Social Organization of the LoWilli*, Londres, Oxford University Press, 1967 (1.ª ed., 1956); *Death, Property and the Ancestors: A study of the mortuary customs of the LoDagaa of West Africa*, Stanford, Stanford University Press, 1962.

<sup>3</sup> Sobre a crescente atenção atribuída à Ásia e à Eurásia, de que o presente livro é o melhor exemplo, cf. *The Oriental, the Ancient, and the Primitive: systems of marriage and the family in the pre-industrial societies of Eurasia*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990; *The Culture of Food and Love: A cultural history of East and West*, Londres, Verso, 1998.

<sup>4</sup> Dir., *The Development Cycle in Domestic Groups*, Cambridge, Cambridge University Press, 1958; *Production and Reproduction: a comparative study of the domestic domain*, Cambridge, Cambridge University Press, 1976; *The Development of the Family and Marriage in Europe*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983; *The European Family: An historical-anthropological essay*, Oxford, Blackwell, 1999.

Título original: *L'Orient en Occident*

© Editions du Seuil, 1998

Collection *La Librairie du XXe siècle*, sous la direction de Maurice Olender

Todos os direitos de publicação desta obra em língua portuguesa reservados por:



DIFEL

Difusão Editorial, S.A.

Denominação Social — DIFEL 82 — Difusão Editorial, S. A.

Sede Social — Avenida das Tulipas, n.º 40-C

— Miraflores

— 1495-159 Alagés — Portugal

— Telef.: 214120848 - 214120849

— Fax: 214120850

— E-mail: [Difel.SA@mail.telepac.pt](mailto:Difel.SA@mail.telepac.pt)

Capital Social — 60 000 000\$00 (sessenta milhões de escudos)

Contribuinte n.º — 501 378 537

Matrícula n.º 8680 — Conservatória do Registo Comercial de Oeiras

Memória e Sociedade

Colecção coordenada por Diogo Ramada Curto

Capa: *TMV - Designers, Lda.*

Revisão Tipográfica: *Frederico Sequeira*

Fotocomposição: *Espaço 2 Gráfico*

Impressão e acabamento: *Tipografia Guerra - Viseu*

Depósito Legal n.º 151 575/2000

ISBN 972-29-0488-4 / Maio 2000

Proibida a reprodução total ou parcial sem a prévia autorização do Editor



tecnologia militar<sup>5</sup>; e questões ligadas ao uso e evolução da escrita ou de sistemas de comunicação<sup>6</sup>. O seu pensamento nesta última área tem sido particularmente influente, fornecendo uma perspectiva histórica acerca do modo como a palavra escrita serve de repositório do conhecimento humano e de principal veículo para a sua transmissão<sup>7</sup>. A estas áreas de investigação devem acrescentar-se, ainda, os trabalhos de reflexão sobre o ofício, os quais têm assumido uma dimensão tanto histórica, como autobiográfica<sup>8</sup>.

O *Oriente no Ocidente* apresenta uma das análises mais sistemáticas e completas sobre os erros de perspectiva que têm minado as teorias ocidentais relativas à evolução social e ao desenvolvimento económico dos países da Ásia. Trata-se, assim, de uma crítica às explicações apresentadas por alguns dos autores mais proeminentes da sociologia, da antropologia ou da história dos últimos dois séculos, interessados em justificar a superioridade do Ocidente. Da extensa lista, salientam-se Max Weber, talvez o alvo mais frequentemente visado ao longo de todo o livro, Karl Marx, Immanuel

<sup>5</sup> Dir., *Succession to High Office*, Cambridge, Cambridge University Press, 1966; *Technology, Tradition and the State in Africa*, Londres, Oxford University Press, 1971.

<sup>6</sup> Dir., *Literacy in Traditional Society*, Cambridge, Cambridge University Press, 1968; *The Domestication of the Savage Mind*, Cambridge, Cambridge University Press, 1977; *The Logic of Writing and the Organisation of Society*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986 (tradução portuguesa: *A Lógica da Escrita e a Organização da Sociedade*, Lisboa, Edições 70, 1987); *The Interface between the Written and the Oral*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987; "Literacy and the Diffusion of Knowledge across Cultures and Times", in G. Barba, P. Dasgupta, K.-G. Mäler e D. Siniscalco, dir., *Creation and Transfer of Knowledge: Institutions and Incentives*, Heidelberg, Springer, 1998, pp. 167-177.

<sup>7</sup> Para uma crítica radical das teses de Goody, na qual se procura demonstrar que não existe uma relação directa entre "literacia" e lógica, cf. John Halverson, "Goody and the Implosion of the Literacy Thesis", *Man*, Londres, Royal Anthropological Institute, nova série, vol. 27 (1992), pp. 301-317.

<sup>8</sup> "British Functionalism", in Raoul e Frada Naroll, dir., *Math Currents in Cultural Anthropology*, Englewood-Cliffs, N.J., Prentice Hall, 1973, pp. 185-215; "Towards a Room with a View: A personal account of contributions to local knowledge, theory, and research in fieldwork and comparative studies", *Annual Review of Anthropology*, vol. 14 (1991), pp. 1-23; *The Expansive Moment: Anthropology in Britain and Africa 1918-1970*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995 (pp. 118-143 aproveitam o artigo anterior).

Wallerstein, Ernest Gellner, Louis Dumont, Peter Laslett, E. L. Jones e J. A. Hall. Segundo Goody, todos estes autores encaram o Oriente como um mundo "estático" e "retrógrado", incapaz de se modernizar ou de empreender o "milagre económico"<sup>9</sup>. Ao fazê-lo, acabam por postular a "nossa" supremacia (do Ocidente) sobre "o outro" (o Oriente). Condição essa assente na posse de um tipo específico de racionalidade, de parentesco ou de espírito de iniciativa, todos eles associados aos grandes processos da industrialização, da modernização e do capitalismo ocidentais. Mas o mais grave, na opinião de Goody, é que esses autores consideram ter isolado características estruturais de longa duração, sem no entanto fundamentarem tal ideia com uma análise que recue mais no tempo, à própria origem das civilizações do Ocidente e da Ásia ou, pelo menos, ao último milénio da sua evolução.

Neste sentido, o facto de algumas sociedades asiáticas apresentarem, em determinados períodos da história da humanidade, níveis de desenvolvimento semelhantes ou mesmo superiores aos do Ocidente só surpreenderá quem sofre de "miopia" histórica. Um argumento devastador, pois a liderança do Ocidente durante os últimos duzentos anos torna-se quase irrelevante face a análises com um espectro temporal mais amplo. Assim, para Goody, o desenvolvimento económico a uma escala mundial processa-se ao ritmo de um pêndulo, oscilando ora para um lado (o Oriente), ora para outro (o Ocidente). E, se nos últimos tempos o Ocidente tem assumido a dianteira, tudo aponta para que o futuro próximo venha a ser marcado pela influência cada vez mais preponderante da Ásia. O privilégio concedido à longa duração e a um imenso espaço que inclui a Europa e a Ásia surge assim como um dos factos mais relevantes deste estudo. Um padrão de desenvolvimento diferente do sucedido nesta enorme área geográfica de contacto entre diferentes civilizações — a que Goody neste como em outros estudos denomina de Eurásia — encontrar-se-ia em África. Tal como acontece

<sup>9</sup> E. L. Jones, *The European Miracle: Environments, economies and politics in the history of Europe and Asia*, 2.ª ed., Cambridge, Cambridge University Press, 1981 (tradução portuguesa: *O Milagre Europeu (1400-1800): Contextos, Economias e Geopolíticas na História da Europa e da Ásia*, Lisboa, Gradiva, 1987). Para uma crítica das perspectivas deste autor, cf. Diogo Ramada Curto, "As Expansões no Oriente", in Idem, dir., *O Tempo de Vasco da Gama*, Lisboa, Difel, 1998, p. 77.

com os sistemas agrícolas, com os regimes de propriedade e com as formas de organização do Estado, registam-se mais similaridades do que diferenças nas várias sociedades e civilizações da Eurásia, isto no que concerne aos padrões de racionalidade e de organização económica. O grande contraste, segundo Goody, não se estabelece no interior da Eurásia, mas na comparação com a África a Sul do Sara<sup>10</sup>.

Para demonstrar o seu argumento, o autor começa por reavaliar a noção weberiana segundo a qual os progressos do Ocidente ao longo dos séculos XVIII e XIX, caso da ascensão do capitalismo, se deveriam à posse de um tipo exclusivo ou singular de racionalidade. Dito de outro modo, o processo no sentido de uma maior racionalidade — visível na sua aplicação à actividade económica, ao comportamento demográfico e às técnicas de produção industrial — seria um traço específico do Ocidente. Para complementar a sua tese, Weber defende que a racionalização no Ocidente pode ser igualmente identificada no campo político (a organização dos sistemas políticos modernos de democracia representativa), no domínio administrativo (a burocracia), na música (a racionalidade harmónica), na arquitectura (a utilização racional do transepto com ogivas cruzadas) ou na pintura (a perspectiva)<sup>11</sup>. Ora, para Goody, o pensamento lógico, com as suas variações de contexto para o texto, tem sido também apanágio de todas as grandes sociedades da Ásia. Aliás, o aumento da racionalidade é uma característica de todas as culturas. Da mesma forma, a contabilidade sistemática, "ra-

<sup>10</sup> Para a utilização do mesmo argumento, cf., por exemplo, Goody, *Techonology, Tradition and the State in Africa*, op. cit., p. 73; *The Expansive Moment: Anthropology in Britain and Africa 1918-1970*, op. cit., pp. 130-133.

<sup>11</sup> São discutíveis as interpretações de Max Weber que tendem a reduzir as suas ideias acerca da mudança social a um processo de racionalidades crescentes, quando o próprio sociólogo alemão também procurou relativizar tais esquemas lineares de mudança, substituindo-os por uma concepção baseada no choque de dois sistemas, por um lado, o das forças do carisma e devoção puritana, por outro, o das forças burocráticas de organização da vida quotidiana, cf. Wolfgang J. Mommsen, "La sociologie politique de Max Weber et sa philosophie de l'histoire universelle", *Revue Internationale des Sciences Sociales*, vol. XVII (1965). Aliás, Weber e Simmel exemplificam bem a tendência para relativizar as concepções de progresso e de processo social, tendo por isso recebido críticas por parte de Norbert Elias (o qual se envolveu numa recuperação da obra de Auguste Comte).

cional" e "científica", estava largamente difundida nessas regiões<sup>12</sup>. O método de contabilidade de partidas dobradas, por exemplo, considerado por muitos autores como uma técnica especificamente ocidental, não foi assim tão decisivo para o desenvolvimento do capitalismo. Isto a avaliar pela vitalidade da actividade comercial e industrial do sub-continentemente indiano no período anterior à chegada dos Europeus ao oceano Índico, a qual se prolonga até ao século XVIII. Mais concretamente, em finais da Idade Média, a Índia não só possuía um sistema bancário desenvolvido, como também uma produção manufatureira voltada para o mercado, em particular na indústria da tecelagem<sup>13</sup>.

Ao longo do livro, Jack Goody reavalia também a tese segundo a qual as redes de parentesco alargado obstaram à modernização económica, ao passo que a família nuclear ocidental e o individualismo, característicos dos dois últimos séculos, exerceram uma influência determinante na proclamada superioridade económica do Ocidente. Para o autor, muitos dos intelectuais do Ocidente não compreenderam o papel da família no comércio e na indústria das grandes sociedades da Ásia. Não concebendo que as redes familiares mais alargadas, tão frequentes na Ásia, actuaram como factor de desenvolvimento económico, ignoraram, por exemplo, que um dos grandes impulsionadores do crescimento económico moderno no Japão tem sido o *zaibatsu*, um conglomerado de negócios nas

<sup>12</sup> Acrescente-se, a este respeito, K. Nishikawa, "The Early History of Double-entry Book-keeping in Japan", in A. C. Littleton e B. S. Yamey, dir., *Studies in the History of Accounting*, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1956, pp. 380-387.

<sup>13</sup> A bibliografia citada por Goody, acrescentem-se: Blair B. King e Michael N. Pearson, dir., *The Age of Partnership: Europeans in Asia before dominion*, Honolulu, University Press of Hawaii, 1979; Ashin Das Gupta e M. N. Pearson, dir., *India and the Indian Ocean 1500-1800*, Calcutá, Oxford University Press, 1987; Irfan Habib, "Merchant Communities in Precolonial India", in James Tracy, dir., *The Rise of Merchant Empires: long-distance trade in the early modern world, 1350-1750*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, pp. 371-399; Roderich Ptak e Dietmar Rothermund, dir., *Emporia, Commodities and Entrepreneurs in Asian Maritime Trade, c. 1400-1750*, Estugarda, F. Steiner, 1991; Sanjay Subrahmanyam e C. A. Bayly, "Portfolio Capitalists and the Political Economy of Early Modern India, in Subrahmanyam, dir., *Merchants, Markets and the State in Early Modern India*, Delhi, Oxford University Press, 1990, pp. 242-265; Idem, dir., *Merchant Networks in the Early Modern World*, Brookfield, Variorum, 1996.

mãos de uma única família ou de uma família alargada. Além disso, a tese segundo a qual as firmas familiares do Ocidente foram gradualmente substituídas por um "modelo de organização económica impessoal" (a sociedade por acções) não tem um fundamento empírico, acabando por diminuir a importância da família alargada na condução de negócios e na administração de empresas<sup>14</sup>. O problema, segundo Goody, é que essas perspectivas continuam a dominar muito do pensamento social, histórico e político dos últimos anos. Quando, na verdade, o papel da família na actividade industrial não se eclipsou, no Ocidente, com a emergência do capitalismo. É o que se infere de casos tais como a Dassault, uma empresa francesa de aeronáutica cujo capital tem estado nas mãos dos descendentes do seu fundador, Marcel Dassault. O mesmo se podendo afirmar acerca de algumas empresas inglesas, como a Sainsbury ou a Marks & Spencer. Ora, tal como Goody defende, "uma das grandes fontes de motivação para a criação, direcção e continuidade de um negócio tem estado ligada aos factores dinásticos". Assim, as estruturas de parentesco na Ásia, ao contrário de África, têm muito em comum com algumas regiões da Europa.

Perante esta obra, publicada originalmente em 1996, é possível afirmar que Goody volta a demonstrar a necessidade de estudar a sociedade atendendo a factores históricos, económicos e materiais. O diálogo entre a antropologia, a história e, de uma maneira geral, entre as ciências sociais restabelece-se, o que corresponde a uma expectativa desde há muito criada pela historiografia francesa identificada com o grupo dos *Annales* (e herdeira, segundo Goody, de uma salutar tradição marxista), pelos colaboradores da revista *Past and Present*, e pelo grupo de Cambridge, com destaque para Peter Laslett<sup>15</sup>. Esta perspectiva afigura-se bem diferente das novas tendências pós-coloniais, que com o advento do pós-estruturalismo deslocaram a sua atenção dos fenómenos materiais para os repre-

<sup>14</sup> O trabalho do historiador dinamarquês N. Steensgaard, citado na bibliografia deste livro nas suas duas edições, apresenta uma das melhores defesas do padrão de racionalidade da sociedade por acções, exemplificado pelas companhias europeias de comércio no Oriente. Para uma avaliação crítica de tal tese, cf. Diogo Ramada Curto, "As Expansões no Oriente", in *op. cit.*, p. 77.

<sup>15</sup> Nos seus escritos de reflexão teórica, Goody reclama estas e outras influências, cf. "Towards a Room with a View", in *op. cit.*, p. 22; *The Expansive Moment: Anthropology in Britain and Africa 1918-1970*, *op. cit.*, p. 121.

sentacionais<sup>16</sup>. Entre elas, parece-nos, ocupa lugar de destaque Edward Said e, mais recentemente, Stuart Hall<sup>17</sup>. O orientalismo, segundo Said, é a imagem estereotipada que o Ocidente (em particular a Inglaterra e a França) construiu acerca do Oriente (neste caso o Médio Oriente). Ao classificar o "outro", o "não-europeu", e ao torná-lo passível de ser analisado nas universidades e de ser exibido nos museus, o Ocidente conseguiu dominar "o resto do mundo". Nesse sentido, tudo o que os "orientalistas" possam afirmar acerca das sociedades orientais será sempre uma visão distorcida e ideológica da realidade. Daí que seja necessário desmascarar os discursos e as representações do Ocidente sobre o Oriente, procurando identificar em que estratégias de poder imperial se inscrevem tais formas de conhecimento. Contudo, o tema das relações entre poder e conhecimento — inspirado em Michel Foucault — tem também suscitado algumas reservas e críticas por parte de Goody. O caso da antropologia britânica, por exemplo, serviu-lhe para demonstrar que, tanto no caso das investigações realizadas durante o período colonial, como no caso das pesquisas patrocinadas por fundações, é difícil aceitar que existe uma relação linear entre quem detém o poder e quem produz conhecimento<sup>18</sup>.

Em *O Oriente no Ocidente*, Jack Goody também reconhece que o Ocidente construiu uma série de preconceitos sobre as sociedades e civilizações da Ásia. Todavia, e ao contrário das análises mais preocupadas com a dimensão discursiva, Goody põe em causa a dominação ideológica do Ocidente com base em elementos empíricos muito concretos: a evolução da escrita, o pensamento silogístico

<sup>16</sup> Um dos sintomas de que actualmente os estudos centrados na ideia de cultura material detêm uma enorme vitalidade encontra-se no sucesso analítico da ideia de "cultura registada", desenvolvida por Diana Crane na introdução ao livro, por si dirigido, *The Sociology of Culture: emerging theoretical perspectives*, Cambridge, Blackwell, 1994. Pode referir-se, ainda, o surgimento da revista intitulada *Journal of Material Culture*, publicada pela Sage desde 1996, onde têm sido publicados interessantes estudos sobre a importância da cultura material na construção, manutenção e transformação das identidades sociais.

<sup>17</sup> Edward Said, *Orientalism*, Harmondsworth, Penguin, 1978; Stuart Hall, *Representation: Cultural representations and signifying practices*, Londres, Sage, 1997.

<sup>18</sup> *The Expansive Moment: Anthropology in Britain and Africa 1918-1970*, *op. cit.*, pp. 1, 192.

co, a actividade comercial, os avanços ligados às técnicas de contabilidade, o papel da família e da dimensão dos grupos domésticos no desenvolvimento económico ou ainda as formas de organização do trabalho. É, aliás, a atenção dada a tais elementos empíricos que lhe permite desferir um ataque frontal a todos os essencialismos culturais que têm estado na base dos esquemas eurocêntricos, os quais olham para o presente dos povos orientais como o exemplo vivo do passado do Ocidente, de como em tempos idos foram as sociedades ocidentais. E, neste sentido, acabam por deixar subentendido que viajar por esses povos é como viajar no tempo<sup>19</sup>. Para terminar, refira-se que Goody não considerava, como algumas análises pós-coloniais, que o Oriente é demasiadamente "particular" e "complexo" para ser apreendido e explicado pelas teorias ocidentais. A lição de Jack Goody é que a teoria social pode e tem capacidade para compreender o Oriente.

*Diogo Ramada Curto*  
*João Pedro George*

## AGRADECIMENTOS

Os materiais que serviram de base a este trabalho foram recolhidos ao longo dos anos no *Indian Institute of Management*, em Ahmadabad, no Museu de Etnologia, em Osaca, na *Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales* de Paris, e em Cambridge, Inglaterra. Grande parte do trabalho escrito foi realizado no *National Humanities Center*, na Carolina do Norte, no *Wissenschaftskolleg* de Berlim e no St. John's College de Cambridge. A todos esses institutos devo a minha gratidão pelo apoio prestado.

O primeiro capítulo foi apresentado na cerimónia de entrega da Medalha de Rezius em Estocolmo, Suécia; uma primeira versão do quinto capítulo serviu de base à conferência do St. John's College na Universidade do East Anglia e outros aspectos deste livro foram discutidos em diversos locais, na Universidade Chinesa de Hong Kong, na Universidade Nacional de Singapura, na Academia Sinica em Taiwan, no *Wissenschaftskolleg* em Berlim, no *National Humanities Center*, na Carolina do Norte e, acima de tudo, na Universidade do Illinois, Urbana. Agradeço a todos os meus anfitriões e a todos aqueles que assistiram à apresentação das versões iniciais destas ideias.

O primeiro capítulo deste livro foi lido por Malcolm Schofield e Geoffrey Lloyd, o quarto por Asha Sarabhai, o terceiro e quarto capítulos por Shahid Amin; finalmente, Keith Hart leu todos os capítulos. Auxiliaram-me ainda Victor Mair, Joe McDermott, Juliet Mitchell, Norman Stockman e muitos outros. As referências ao comércio de vestuário devem muito ao empenho de Esther Goody. Os meus agradecimentos também a todos os leitores anónimos pelas leituras críticas; finalmente, gostaria de agradecer a Ruth Daniel pela revisão das provas.

*St. John's College, Cambridge*  
Jack Goody  
Mato de 1995

<sup>19</sup> Para uma perspectiva mais aprofundada desta ideia, veja-se Patrick Wolfe, "History and Imperialism: A Century of Theory, from Marx to Postcolonialism", *The American Historical Review*, vol. 102, n.º 2 (1997), pp. 388-420.

## INTRODUÇÃO

### O «problema oriental» do Ocidente

No romance de Samuel Johnson, *Rasselas* (1759), o poeta Imlac, dirigindo-se ao príncipe da Abissínia que dá o nome ao livro, tenta explicar como é o mundo fora de Happy Valley:

No Próximo Oriente «conversei com um grande número de habitantes das nações do Norte e do Ocidente da Europa, aquelas nações que possuem actualmente todo o poder e todo o conhecimento, cujos exércitos não têm rival e cujas armadas dominam as partes mais remotas do globo. Quando comparo esses homens aos nativos do nosso reino e de outros que nos são vizinhos, parecem pertencer a outra espécie de seres. Nos seus países é difícil desejar algo que não possa ser alcançado: mil artes, sobre as quais nunca ouvimos falar, labutam continuamente para seu conforto e prazer; e tudo aquilo que o clima lhes negou é compensado pelo comércio».

«Por que são os europeus tão poderosos?», perguntou o Príncipe; ou por que é que, uma vez que podem visitar com tanta facilidade a Ásia e África para fins de comércio ou de conquista, não podem também os Asiáticos e os Africanos invadir a sua costa, estabelecer colónias nos seus portos e ditar leis aos seus soberanos? O mesmo vento que os traz até nós conduzir-nos-ia também até eles.»

«Senhor, eles são mais poderosos do que nós», respondeu Imlac, «porque são mais sábios; o conhecimento prevalece sempre sobre a ignorância, tal como o Homem domina os outros animais. Não sei explicar por que razão o conhecimento deles é maior do que o nosso, unicamente que insondáveis são os desígnios do Ser Supremo.»<sup>1</sup>

Quando é que os Europeus tomaram consciência da sua superioridade sobre as outras nações?<sup>2</sup> O sentimento de superioridade étnica é uma característica universal da condição humana, é a con-

<sup>1</sup> Samuel Johnson, *Rasselas*, 1759, p. 47.

<sup>2</sup> Sobre a «redescoberta» do Oriente em finais do século XVIII, veja-se Manaker, 1990; Said, 1978; e Schwab [1950] 1984.

trapartida etnocêntrica, ao nível do grupo, do egocentrismo do espírito individual. Esse sentimento generalizado de superioridade não impede que existam «bolsas» de inferioridade, que se reconhecem imperfeições, que se manifestem dúvidas interiores, auto-críticas. Mas transparece com nitidez em situações de grupo, como nos testemunham as palavras de John de Gaunt no seu leito de morte:

*Este augusto trono de reis, esta ilha regida por ceptro,  
esta terra de soberanos, este trono de Marte,  
este outro Éden, este semiparaíso...*

(Ricardo II, acto II, cena I, 40-43)

O que já não encontramos em Shakespeare é a expressão de uma superioridade generalizada do Ocidente sobre o Oriente, como a que resplandece na obra *Rasselas* em 1759, antes do advento da verdadeira Revolução Industrial (e, nesse sentido, do capitalismo). Johnson considera, com razão, que o poder e o conhecimento são atributos dos Europeus, em particular o poderio militar e o poder de fogo, que evocam o tema do livro de C. M. Cippola, *Guns and Sails in the Early Phase of European Expansion 1400-1700* (1965). Esse poder dá origem a uma enorme variedade de mercadorias e assenta num conhecimento superior. Até aqui nada a apontar. Mas essa superioridade acabou por adquirir um carácter permanente, chegando mesmo a ser comparada ao domínio do Homem sobre as outras espécies e a ser atribuída aos insondáveis desígnios do Ser Supremo». Todavia, a actual superioridade nem sempre se verificou, uma vez que ela resulta do «progresso da mente humana, do desenvolvimento gradual da racionalidade e dos avanços sucessivos da ciência»<sup>3</sup>, da mesma maneira que a aplicação da razão está ligada ao advento do cristianismo, ao desaparecimento «das trevas do paganismo e aos primeiros alvares da filosofia»<sup>4</sup>.

A ideia segundo a qual os Europeus pareciam pertencer «a uma outra espécie de seres» não era um mero etnocentrismo, o resultado de um narcisismo defensivo; baseava-se antes nos avanços da Renascença, da revolução científica e do Iluminismo, o que permite

<sup>3</sup> Johnson, *op. cit.*, p. 116.

<sup>4</sup> *Idem*, p. 186.

explicar, nesse sentido, a tónica no conhecimento, na razão (um conceito que ficou na «moda»), no poder e no comércio. Embora esses progressos tivessem uma origem recente, considerava-se frequentemente que as suas raízes tinham origem num passado distante, na estrutura profunda da cultura, na herança dos Gregos (ou dos Alemães) e nas boas graças do Omnipotente (sobre um povo escolhido e para com o advento do cristianismo). Por outras palavras, uma vantagem historicamente circunscrita transformava-se numa superioridade de longa data, numa verdade permanente, quase biológica. Porém, as causas específicas de tal superioridade nem sempre foram formuladas da melhor maneira, fazendo com que historiadores e especialistas em ciências sociais e humanas não compreendessem a natureza da relação entre o Oriente e o Ocidente, o mesmo tendo acontecido com certos observadores orientais, deslumbrados com os efeitos retumbantes da expansão marítima, dos avanços da ciência, da tecnologia e do conhecimento em geral, e, por fim, do advento da indústria na Europa.

Em termos genéricos, o contraste entre a Europa e a Ásia, com a consequente desvalorização do Oriente, tem uma origem antiga na história do Ocidente. O conflito entre Gregos e Persas fez com que os Asiáticos fossem associados ao modelo de uma autoridade despótica e à imagem de um esplendor bárbaro; na *Política*, Aristóteles considerou-os mais servís que os outros povos<sup>5</sup>. A identificação medieval entre o cristianismo e a Europa reforçou esse sentimento e, na esteira de Aristóteles, Montesquieu (1689-1755) opôs o «génio da liberdade» europeu ao «espírito de servidão» asiático: «não encontraremos na Ásia mais do que o heroísmo da servidão, que mantém unido o império porque as relações políticas assentam na devoção filial»<sup>6</sup>. Essa oposição foi posta em causa por um conhecimento mais aprofundado acerca do Oriente, resultado da expansão do comércio europeu nos séculos XVII e XVIII: para a China, foram os Jesuítas quem abriu outras perspectivas; para a Índia, foram os mercadores, os viajantes e os administradores quem revelou maior perspicácia<sup>7</sup>. Mas a crença na superioridade ocidental raramente foi abalada, como nos revela a visão de Johnson.

<sup>5</sup> Os «povos não civilizados», incluindo os Asiáticos, são mais servís do que os Gregos ou os Europeus (*Política*, III, XIV, p. 6).

<sup>6</sup> Montesquieu [1989], pp. 280, 284.

<sup>7</sup> Sobre os Jesuítas e a China, veja-se Dawson, 1967 e Mungello, 1989.



Com a chegada da Revolução Industrial, o contraste político tomou uma feição mais especificamente económica, impulsionado, em grande medida, pelos grandes economistas ingleses. As suas análises remontavam a Adam Smith, nomeadamente à obra *The Wealth of Nations*, na qual se considera que a pobreza das massas tem origem no facto de a economia não se poder desenvolver ao mesmo ritmo que o crescimento demográfico. Um aspecto, aliás, que tinha igualmente merecido a atenção de Montesquieu, que havia associado o aumento populacional excessivo aos climas quentes; a China permanecia estacionária, negligenciando os recursos naturais da liberdade em favor de regulações artificiais que refreavam o progresso do comércio.

Entre os autores influenciados pelos economistas ingleses encontra-se Karl Marx, que viveu em Inglaterra entre 1850 e 1883. Marx deixou-se conduzir pelos seus predecessores (cujas teses ampliavam o sentimento popular) na constatação do estado imóvel em que se encontraria a Ásia: uma economia agrícola assente na irrigação e uma classe camponesa servil dominada por um poder despótico. Este seria o modo de vida asiático. Por razões inescrutáveis, os povos desse continente revelavam-se incapazes de acompanhar o processo de desenvolvimento que os conduziria da sociedade arcaica ao feudalismo, deste ao capitalismo e, por fim, ao socialismo. O esquema onde Marx definiu diferentes fases de desenvolvimento era a formalização de certezas largamente difundidas e baseadas na experiência europeia; excluía a Ásia, cuja história tinha conduzido a um tipo «oriental» estagnante de sociedade, por outras palavras, à «singularidade asiática».

Na época em que estes economistas desenvolviam as suas teses, abriu-se um fosso considerável entre o Oriente e o Ocidente em termos do nível de vida, das formas de acumulação de conhecimento, bem como dos sistemas políticos. Em finais do século xviii, a Europa Ocidental entrou num período de crescimento auto-sustentado, o que fez com que a Ásia, comparativamente, parecesse estática. O fosso entre os dois mundos parecia assim estar a acentuar-se progressivamente<sup>8</sup>. Uma vez mais, verificou-se a tendência para consi-

<sup>8</sup> Do ponto de vista analítico, seria preferível utilizar o termo «crescimento acelerado», uma vez que não sabemos quão «auto-sustentado» será o crescimento, tanto em unidades específicas como para o mundo em geral.

derar que essa vantagem reflectia um estado permanente das relações baseadas em diferenças sociais de longa duração e em consequência das quais o Oriente não experimentara o crescimento do feudalismo e o desenvolvimento dos centros de comércio medievais, as comunas que se espalharam a partir do Norte de Itália e que indicariam o surgimento de uma sociedade civil. Estas vantagens reais e supostas, formam o pano de fundo da brilhante obra de Max Weber, o qual apresentou o problema de uma forma mais pertinente do que os seus antecessores, como Hegel e, sobretudo, Herder, para quem a diferença entre a Europa e o Extremo Oriente se devia à «natureza peculiar dos Chineses», a uma natureza, mais do que a uma cultura, porque era algo que provinha de características inatas<sup>9</sup>. Esta linha de pensamento deve ser posta de parte; só é interessante pelo facto de ilustrar os extremos a que nos pode conduzir o etnocentrismo — e, em sentido literal, o racismo. As concepções de Weber requerem uma atenção maior, em particular porque algumas delas continuam a dominar grande parte do pensamento social, político e histórico actual. É contra essas perspectivas, e outras do mesmo género, que este livro se insurge. Diversos especialistas ocidentais em assuntos asiáticos estão plenamente conscientes das suas insuficiências, ao passo que outros estão de tal forma fascinados pelos êxitos inegáveis do Ocidente que lhes atribuem categorias globais (a racionalidade, por exemplo), quando seriam preferíveis factores mais específicos, ou inscrevem a vantagem em relação ao Oriente numa duração muito maior do que aquela que os factos parecem indicar. Se é possível identificar estes defeitos em diversos investigadores, alguns deles orientais, mais ainda o será em historiadores e em especialistas em ciências sociais e humanas do Ocidente, cuja singularidade «miraculosa» continua a constituir o ponto de partida dos seus trabalhos. Ora a natureza dessa «singularidade» (que todas as sociedades obviamente possuem) deve ser interrogada tendo em conta o fosso que se criou, na época moderna, entre o Oriente e o Ocidente.

No século xix, a ideia de uma Singularidade do Ocidente emergiu em ligação com o «milagre» do crescimento auto-sustentado ou, segundo outros, com a «maldição» do capitalismo. Considerava-se que a natureza «estática» da economia da sociedade oriental se de-

<sup>9</sup> Dawson, 1967.

via ao facto de ela não possuir sistemas apropriados de racionalidade, de parentesco ou de capacidades empreendedoras, consideradas características exclusivas do Ocidente, mesmo quando se sabe que os seus principais desenvolvimentos têm merecido numerosas críticas. Weber considera que a Europa tinha sistemas próprios de autoridade, de racionalidade e de ética económica que permitiram o desenvolvimento do capitalismo, enquanto na Ásia tal foi inibido pelo sistema de castas e de parentesco, assim como pela ética religiosa. Estas duas teorias prolongam a tradição humanista, segundo a qual as heranças grega e romana conferiram à Europa determinadas virtudes. A combinação entre esse legado e a procura pós-renascentista de uma racionalidade no conhecimento e na economia teria permitido à Europa dar o grande salto em frente, marcado pela revolução científica, pela idade da razão e pelo Iluminismo, que conduziu à «modernização», à industrialização e ao capitalismo, por outras palavras, ao próprio «milagre económico». De uma forma ou de outra, inúmeros historiadores ocidentais continuam a guiar-se por concepções semelhantes. No fundo, e reduzida à sua expressão mais etnocêntrica, a questão que colocam a si próprios pode formular-se da seguinte maneira: «Que condições concorreram para que nos tivéssemos tornado nos arautos da sociedade moderna?»

Referi duas teorias clássicas, às quais se podem acrescentar as diversas versões da «teoria dos sistemas-mundo». O seu interesse reside no lugar que reservam ao impacto que as mudanças recentes suscitaram nas sociedades modernas. Todavia, as desvantagens que apresentam são inúmeras. Por um lado, classificam todos os outros «sistemas» ou «subsistemas» por comparação com o Ocidente, isto é, como periferias ou semiperiferias. Por outro lado, e embora esta divisão possa representar um avanço em relação a um conceito unitário do Terceiro Mundo, não deixa de analisar as situações em termos dos seus progressos no sentido da industrialização; por exemplo, depois da reforma agrária do pós-guerra, Taiwan passou do estatuto de periferia para o de semiperiferia.

Este quadro de análise tem sido «o pão nosso de cada dia» dos sociólogos, dos historiadores, dos demógrafos, dos economistas e, embora com algumas diferenças de perspectiva, dos antropólogos. A sua intenção era sugerir linhas de orientação teórica que não só sublinhassem e aprofundavam as diferenças históricas entre as duas partes da massa continental da Eurásia (particularmente as diferen-

ças a que nos temos referido), como também ignoravam, na minha opinião, a herança comum das sociedades mais importantes das civilizações do Próximo Oriente, assim como conferiam, de forma inaceitável, uma natureza primitiva às instituições do Oriente, quer elas fossem a família, a economia, a religião ou a política, tendo sempre como ponto de referência as instituições da Europa do início da época moderna. Do ponto de vista da longa duração, é necessário ter em conta os afastamentos que se podem ter verificado no decorrer do tempo e não as diferenças de natureza que desde o início separaram o Oriente e o Ocidente.

Este tipo de problemas ficou bem patente em publicações tão importantes como *Science and Civilisation of China* de Needham. Os argumentos que advogam a existência de uma vantagem do Ocidente em termos de longa duração foram incapazes de explicar porque é que na Idade Média o Oriente revelou ser superior em diversos domínios. Além disso, os termos do problema têm sido transformados pelo curso recente dos acontecimentos na Ásia, com o crescimento acelerado das suas economias, da tecnologia e dos sistemas de conhecimento, primeiro no Japão e, actualmente, em diversos países da região.

Desde há algumas décadas atrás que é incontestável, mesmo para os especialistas em ciências sociais (os historiadores, ao contrário dos investigadores «práticos», ainda não tinham sido colocados perante o problema), que o Japão merece ser incluído no grupo das nações mais industrializadas (o denominado «G7»). Como é que essas teorias e respectivos preconceitos populares lidaram com o facto? Inicialmente considerou-se que o Japão era um caso excepcional. Em finais da década de 50 deste século, qualquer investigador podia fazer a seguinte pergunta: «Por que razão o capitalismo industrial moderno despontou no Japão e, por exemplo, num país como a China tal não se verificou?»<sup>10</sup> Vinte anos mais tarde, um outro sociólogo, adoptando a mesma abordagem clássica, procurou novamente saber porque é que o Japão foi o «único país não-ocidental a tornar-se numa das principais nações industrializadas»<sup>11</sup>. A questão subjacente continuava a ser a definida por Weber e por Marx ou, segundo a terminologia de Parsons: porque é que as

<sup>10</sup> Jacobs, 1958, p. ix.

<sup>11</sup> Moulter, 1977, p. vii.

civilizações orientais nunca desenvolveram o capitalismo? Será verdade que o Japão só conseguiu tornar-se uma potência mundial muito depois da morte destes autores. Mas como explicá-lo? Como «a excepção que confirma a regra»?

Para muitos no Ocidente, sejam eles investigadores ou o público em geral, a resposta à questão deveria ser encontrada nas diferenças sócio-culturais inerentes às diversas sociedades tradicionais, quer elas se referissem aos «sistemas de valores», à estrutura da família ou a outro factor ou combinação de factores, isto é, às diferenças internas. Quando o Japão começou a ser objecto de análise, os investigadores procuraram saber, por um lado, quais as semelhanças com a Europa Ocidental e, por outro lado, quais as diferenças desta última em relação à China, que nessa época não se desenvolveu no mesmo sentido. Para Moulder, as diferenças entre a China e o Japão não eram assim tão grandes. Aquilo que separava ambos os países estava essencialmente ligado às posições que ocupavam no contexto da economia política mundial. Enquanto o Japão era relativamente autónomo e conseguia adaptar-se à nova situação, a China (tal como grande parte do resto do mundo) era considerada uma nação dominada pelo capitalismo estrangeiro, enclausurada num «sistema-mundo que só beneficia alguns».

A dificuldade inerente a este tipo de argumento reside no facto de empolar as semelhanças externas, mesmo sabendo que concebe a existência de algumas similaridades internas. As explicações «externas» da teoria dos sistemas-mundo (desenvolvida por Wallerstein), tal como as explicações «internas» da teoria weberiana, parecem do mesmo problema. Ambas as concepções foram postas em causa, não só pela confrontação com o caso japonês, mas também, desde então, com o desenvolvimento das comunidades chinesas ultramarinas de Hong Kong, de Taiwan, de Singapura e da Coreia (embora esta última não seja chinesa no mesmo sentido que as outras). Todas elas estiveram sob «dominação imperialista»; todas têm uma cultura similar à da China Continental que, segundo Moulder, só se conseguiu industrializar através de um movimento comunista revolucionário capaz de a libertar dessa dependência externa. A história recente mostrou amplamente as vulnerabilidades desta análise.

Outros autores apresentaram razões mais «culturais» para explicar a singularidade japonesa. Há cerca de quarenta anos, o sociólogo R. N. Bellah, na esteira da tradição parsoniana e weberiana, afir-

mou que as grandes orientações ético-religiosas do Japão anterior à restauração Meiji constituíram um estímulo ao desenvolvimento económico e social comparável ao do protestantismo no Ocidente<sup>12</sup>. Esta tese tem sido adoptada por certos investigadores japoneses, como foi o caso de Morishima, para quem a cultura japonesa, e a sua religião em particular, está na origem dos incríveis sucessos económicos do Japão. Hoje em dia, os dados mudaram novamente. Dez anos depois, e numa posição ideológica diametralmente oposta, Berger considerou que toda a Ásia Oriental formava um segundo caso, tendo engendrado «um tipo ou um modelo original de capitalismo industrial», próprio de «regimes não-democráticos e culturas 'não-individualistas'»<sup>13</sup>. Esta definição não anda longe da ideia de um sistema capitalista alternativo ou colectivista, sugerida por autores como Redding, Rudner e Gellner. Por outras palavras, esta teoria dos dois capitalismos, um ocidental, outro oriental, significa que, sendo incapaz de proceder «à nossa maneira», o Oriente inventou o seu próprio modelo. Todavia, continua a insinuar-se que os povos do Oriente não se conseguiram modernizar devido a traços estruturais profundos. Ora é precisamente esta ideia que deve ser posta em causa.

Parece-nos evidente que as grandes realizações do Ocidente não podem continuar a ser vistas como características de longa duração, ou mesmo perpétuas, das culturas ocidentais, mas antes o resultado de um dos movimentos pendulares que ao longo do último milénio têm afectado essas sociedades. O quadro teórico mais elementar deve começar por admitir essa alternância. Permanece, obviamente, a necessidade de explicar a supremacia do Ocidente desde o Renascimento até à época contemporânea, um período em que deram progressos espectaculares e que inaugurou aquilo a que chamamos os Tempos Modernos. Em consequência, os sistemas europeus no domínio da produção industrial, da actividade intelectual (escolas e universidades), da saúde, do governo burocrático e, em grande medida, da «cultura» em geral, estabeleceram-se, não sem modificações, por todo o mundo.

Não estou evidentemente a negar a importância, para a história mundial, desses processos associados ao Renascimento e, mais tar-

<sup>12</sup> Bellah, 1957.

<sup>13</sup> Berger, 1987, pp. 141, 170.

de, à Revolução Industrial e às suas consequências, embora a base das comparações entre o Oriente e o Ocidente moderno, assim como algumas das formulações próprias desse discurso histórico me suscitem algumas perplexidades. As minhas reservas principais dizem respeito à natureza das explicações acerca da evolução das sociedades ocidentais e das suas implicações, não só nas ciências sociais, mas também na percepção que temos sobre nós próprios e sobre os outros. Estas reservas referem-se, mais precisamente, à caracterização dessas mudanças e aos processos subsequentes de «desenvolvimento» noutras partes do mundo. É muitas vezes difícil conciliar a confiança do promotor do desenvolvimento (fruto natural da sua vocação) na maleabilidade dos outros sistemas sociais, diferentes do seu, com a crença histórica do sociólogo na existência de profundas diferenças estruturais entre esses sistemas. Na realidade, esta última parece ser desmentida pelo facto de, embora o «desenvolvimento» económico tenha tido os seus reverses em certas partes do mundo (África, por exemplo), a Ásia Oriental ter conhecido mudanças importantes nas esferas comercial e industrial, assim como em muitos outros sectores.

Uma das tendências tem sido a de atribuir à Europa uma capacidade de modernização que os outros se teriam limitado a copiar. Mas este argumento pode ser de igual modo aplicado ao Ocidente. Tem sido referido acerca da economia da Europa medieval que «aquilo que a tornou extraordinária foi, não tanto a sua capacidade de invenção mas, acima de tudo, a sua aptidão para aprender com os outros, a vontade de imitar, a habilidade em dominar certos utensílios e técnicas de outras regiões do mundo, de as tornar mais eficientes, de as explorar para fins diferentes e de uma forma muito mais intensa»<sup>14</sup>. Esta perspectiva, largamente difundida, continua a pressupor que ocorreu uma ruptura radical que somente o Ocidente estaria em condições de levar a cabo. Todavia, a «modernização» é um processo contínuo, um avanço através de saltos irregulares nos quais as diferentes regiões do mundo tiveram um papel singular. Nenhuma entre elas é contemplada com características únicas e permanentes que lhe permita, sozinha, inventar ou adoptar as evoluções mais marcantes da humanidade, como por exemplo as que conduziram à revolução agrícola. O importante é que o

<sup>14</sup> Oakley, 1979, p. 100.

mesmo tipo de explicações deve ser utilizado para analisar quer a antiga superioridade do Oriente, quer os êxitos mais recentes do Ocidente. Ora isso não tem acontecido. O mundo académico continua arreigado às antigas teorias e tem-se mostrado relutante em abandoná-las. Não é minha intenção dar conta da ascensão do Ocidente, nem tão-pouco do Oriente, pois não tenho competência para tanto. O meu objectivo é antes reavaliar as nossas abordagens a esses problemas, pondo em causa, para tal, a pertinência da nossa análise sobre a racionalidade, o comércio e a família ocidentais, bem como os laços que geralmente estabelecemos entre esses fenómenos e aqueles a que chamamos, de forma abusiva, de «modernização», «industrialização» ou «capitalismo».

Tendo em conta essas evoluções, considero totalmente inadequada qualquer teoria que tenha a pretensão de encontrar algo profundamente «estrutural» que explique porque é que tais desenvolvimentos ocorreram na Europa e não na Ásia. No que à Europa diz respeito, e mais precisamente à Inglaterra, o nosso egocentrismo espontâneo levou-nos, por diversas vezes, a sobrevalorizar o papel das determinações sócio-culturais profundas, mesmo quando as provas existentes eram ténues ou inexistentes. As causas dos avanços do Ocidente e do Oriente são mais contingentes. E isso deixa muitas questões em aberto que devem ser respondidas de uma forma mais contextualizada e menos etnocêntrica, algo que manifestamente se não tem verificado.

É possível analisar a história do mundo a uma escala muito mais vasta, e não apenas de 1600 até aos nossos dias, bem como reduzir a importância que a maior parte dos teóricos tem conferido aos acontecimentos da Europa Ocidental<sup>15</sup>. Tal perspectiva, baseada numa reavaliação mais ampla das causas da proeminência do Ocidente, ultrapassa em muito o âmbito deste livro. Aquilo que pretendo atingir com este trabalho é tão-só questionar muitas das posições vulgarmente apresentadas sobre a «singularidade» do Ocidente e, ao mesmo tempo, preparar o terreno para que surjam teorias explicativas mais pertinentes. Como Berger notou, o confucionismo, antes considerado um obstáculo ao desenvolvimento, é hoje visto como um seu impulsor. O budismo Mahayana assu-

<sup>15</sup> Para uma perspectiva próximo-oriental, veja-se Abu-Lughod (1989) e Adas (1993).

me actualmente uma posição privilegiada, pois «o génio do espírito chinês [...] conseguiu passar radicalmente de uma religião baseada na negação do mundo para uma que assenta, pelo contrário, numa perspectiva de afirmação face ao mundo». Certos elementos da tradição ocidental, «um activismo notável, uma capacidade racional de inovação e um sentido de autodisciplina», são agora encarados como pertencendo à civilização do Extremo Oriente, quer nas suas grandes tradições, quer na sua cultura popular. O individualismo no modelo ocidental, um tema muito do agrado de sociólogos e de historiadores, não é aqui incluído: Berger não considera que seja um elemento central na formação desse modelo, embora possa surgir como um dos seus efeitos. Em todo o caso, a rede é já suficientemente vasta para incluir uma grande variedade de peixes. Uma vez que algumas regiões do Sudeste Asiático têm seguido o modelo da Ásia Oriental, questões semelhantes devem ser colocadas quanto aos valores islâmicos na Malásia. Quando o Sul da Ásia seguir esse mesmo caminho, como dentro de pouco tempo virá a acontecer, o hinduísmo, o jainismo e o sikhismo encontrarão de tal forma o seu lugar que poucas ou nenhuma «religiões do mundo» serão excluídas.

Essa parece-me ser uma boa maneira de colocar os problemas. As explicações «culturalistas» para a ascensão do Ocidente são problemáticas, tal como o são muitas das explicações «institucionalistas»<sup>16</sup>. Em ambos os casos, a natureza da «vantagem comparativa» atribuída a este conjunto de factores deve ser reexaminada de forma cuidadosa. Alguns deles serão aqui analisados com mais pormenor: a racionalidade, a contabilidade (*ragioneria*), o grau de desenvolvimento da actividade comercial na época da expansão europeia, a natureza da família e outros tipos de grupos que estiveram envolvidos, primeiro no comércio e, depois, na indústria.

A conclusão a que pretendo chegar vai no sentido de afirmar a necessidade de reconsiderar o Oriente no Ocidente. Por exemplo, seguindo de perto a tradição humanista, cheguei a considerar outros trabalhos que o Ocidente teve uma «vantagem comparativa» devido ao desenvolvimento da escrita alfabética na Grécia. Este argumento parece-me, hoje em dia, muito menos pertinente, ou, na melhor das hipóteses, excessivo. A maior parte das realizações liga-

<sup>16</sup> Veja-se Vogel, 1979.

das ao alfabeto estavam também acessíveis àqueles que utilizavam a logografia ou outros sistemas de escrita. Na época pré-industrial, saber escrever, em muitos domínios, não era indispensável. De qualquer forma, os níveis de leitura e de escrita em sociedades não-alfabéticas eram largamente subestimados. O que não afecta em nada o significado sócio-cultural da escrita. Todavia, influencia a forma como foram delimitadas as grandes linhas de demarcação entre o Oriente e o Ocidente do ponto de vista da história dos manuscritos.

Um dos problemas que os investigadores mais frequentemente enfrentam está ligado àquele tipo de perspectiva binária que apenas concebe a existência de dois tipos de sociedade, modernas e tradicionais, avançadas e primitivas, quentes e frias, sociedades que adoptaram o capitalismo industrializado *versus* aquelas que se ficaram por um capitalismo pré-industrializado; ou dois mundos, o Antigo e o Novo, ou ainda de um lado o Antigo e o Novo e, do outro lado, o Terceiro Mundo. É o que acontece com muitos antropólogos. Aprisionados no seu próprio campo de análise, acabam inevitavelmente por estabelecer uma série de comparações binárias, pelo menos de forma implícita, entre aquilo que conhecem, os Achantis do Gana, por exemplo, e a sociedade europeia, de onde são originários; ou vice-versa. De uma forma geral, os resultados dos seus inquéritos locais tendem a exprimir-se em termos de categorias binárias (por exemplo, entre o que é simples e o que é complexo, e por aí diante). Parecem-me ser poucos, muito poucos mesmo, os contextos nos quais essa divisão pode ser útil, especialmente quando nos deparamos com aquelas situações onde indivíduos, grupos ou mesmo sociedades estão a passar de uma categoria para outra. Mesmo que tal divisão fosse aceitável (e somos obrigados, como é óbvio, a definir algumas categorizações mais alargadas), é manifestamente um erro incluir as grandes sociedades asiáticas e africanas numa mesma categoria, tanto do ponto de vista do «desenvolvimento contemporâneo», como da história das culturas.

De um ponto de vista intelectual, sabemos que essa categorização é demasiado grosseira e pouco operativa. Faz parte do nosso repertório de conceitos populares. Todavia, o problema que pretendemos analisar neste livro não tem tanto que ver com as divisões binárias; ele exige formas mais elaboradas — que nunca o serão suficientemente — para alcançarmos as distinções pertinentes

entre as grandes civilizações orientais e a nossa. Qualquer uma das perspectivas a que me tenho referido são insatisfatórias, sejam elas binárias ou de etapas, não apenas a um nível intelectual genérico mas, acima de tudo, tendo em conta a minha experiência pessoal na Ásia e em África. Tentarei apresentar neste livro a forma como uma outra perspectiva pode pôr a nu os erros dos discursos anteriores e de que maneira uma análise comparativa falsa entre o Oriente e o Ocidente afecta também a própria compreensão que o Ocidente tem de si próprio.

## I

*A racionalidade em questão*

A ascensão do Ocidente tem sido com frequência associada, pelos Ocidentais, à posse de uma racionalidade não acessível aos outros povos. Esta noção assumiu duas configurações principais. A tradição humanista clássica, que se considera a herdeira da racionalidade grega e, em particular, da invenção da «lógica». A outra linha de pensamento, concentrando-se num período mais recente, o Renascimento, a Reforma ou, mais frequentemente, o Iluminismo, considera que certas formas de racionalidade permitiram ao Ocidente liderar os desenvolvimentos económicos e intelectuais associados aos tempos modernos. Max Weber evoca a este propósito uma racionalidade de domínio sobre o mundo, à qual os seus comentadores deram o nome específico de «racionalidade ocidental»<sup>1</sup>. A ambição de Weber era «aprender os traços distintivos do Ocidente e, nomeadamente, do racionalismo ocidental moderno, assim como explicar a sua génese»<sup>2</sup>. Centrou-se na questão de saber porque é que «o desenvolvimento económico em tais países [na China e na Índia] não tinha enveredado por esse caminho de racionalização especificamente ocidental»<sup>3</sup>. Outros autores ligaram esse desenvolvimento ao crescimento da secularização, ao fim da magia, ao início da ciência experimental e à ida de da razão. De uma maneira ou de outra, a mudança deu-se nos séculos XVI, XVII ou XVIII d. C., e não dois milénios antes.

O meu objectivo é contestar ambos os cenários partindo de diversos pontos de vista. Em primeiro lugar, pondo em causa a convicção de que a racionalidade, quer em sentido alargado, quer em sentido restrito — a lógica — é um atributo de todas as culturas, dizendo apenas consoante assumo uma feição cultural mais genérica

<sup>1</sup> Schluchter, 1981.

<sup>2</sup> Veja-se Goody, na introdução aos *Collected Essays in the Sociology of Religion*, onde é citado Schluchter, 1981, p. 133.

<sup>3</sup> Weber, 1958, p. 25.

*A família e os negócios no Oriente*

No capítulo precedente analisámos a extensão da actividade mercantil e manufactureira na Índia pré-colonial e colonial. Como é que essa actividade foi dirigida? Vimos que desde a Antiguidade os mercadores do Próximo Oriente criavam diversas associações para a gestão dos seus negócios, antecipando assim as *commenda* e as *fraterna* mediterrânicas. A partir de documentos antigos (pelo menos de 1900 a. C.), sabemos que existiam dois tipos de operações comuns nos negócios. A primeira era a empresa familiar, fundada na base das relações de parentesco; é normalmente denominada por «firma» familiar, embora a firma implique, estritamente definida, uma sociedade baseada num contrato. A segunda é uma sociedade de partes interessadas num mesmo objectivo, precisamente baseada nesse tipo de contrato. A cooperação entre parentes ou indivíduos ligados por relações pessoais estreitas era uma característica genérica das sociedades pré-industriais, pelo que não será difícil encontrar exemplos na Ásia do Sul e do Leste. Diversos especialistas, incluindo Weber, defenderam que a importância das castas na Índia e dos clãs na China colocou entraves ao desenvolvimento da actividade «capitalista», considerada dependente de uma organização burocrática (isto é, essencialmente não familiar e não nepotista) e de uma concepção individualista da iniciativa empresarial. Segundo esta teoria, não apenas o grupo alargado mas também a própria família constituíam obstáculos ao desenvolvimento. Uma das perspectivas europeias mais comuns pode ser resumida da seguinte maneira:

Quando os mercadores ocidentais desembarcaram na Índia pela primeira vez em grande número, encontraram um povo organizado segundo um sistema social e económico rígido, cuja célula de base era a aldeia agrícola [...]. Os aldeões estavam divididos em castas e, no interior de cada

uma delas, havia «comunidades familiares»<sup>\*</sup> — irmãos em idade adulta e suas famílias — que frequentemente possuíam uma propriedade comum<sup>1</sup>.

Um equipamento agrícola e artesanal muito «rudimentar» caracterizava uma economia essencialmente aldeã, exceptuando algumas raras cidades e tribunais. Tal como em outros «países orientais», houve um certo número de elementos que atrasou o progresso económico, nomeadamente «a interpretação religiosa da vida, a atitude para com as mulheres e o casamento precoce, o sistema de castas e o da família»<sup>2</sup>. Detenhamo-nos no caso da família: a posse de bens por um grupo alargado proporciona uma protecção para os tempos difíceis, quando a pressão demográfica provoca uma fome, mas, numa outra conjuntura, ela representa um incómodo para o progresso económico; em contrapartida, o individualismo, que encoraja a experimentação, oferece uma «grande vantagem». Estas ideias serão retomadas mais à frente. Mas refira-se, de passagem, que na maioria das sociedades euro-asiáticas não existia uma distinção categórica entre essas formas de organização. É uma questão de ênfase, mais do que de natureza, podendo coexistir diversos princípios.

Se é talvez verdade que em certas comunidades de caçadores-recolectores todos os homens eram efectivamente irmãos e todas as mulheres irmãs (ou de alguma forma parentes), nas sociedades da Idade do Bronze, no Oriente como no Ocidente, a vida económica não estava limitada aos círculos de parentesco. Mesmo em simples grupos de agricultores, como os LoDagaa da África Ocidental, as pessoas interagem como amigas (*ba*) ou como vizinhas, em situações onde o parentesco não é o laço principal ou nem sequer está presente; uma das esferas de actividade mais importantes era a cooperação económica no trabalho dos campos. Inversamente, as relações de parentesco continuaram a desempenhar um papel essencial na actividade económica da Índia, não apenas no sector agrícola e na actividade mercantil, como também no desenvolvimento das empresas industriais.

<sup>\*</sup> O conceito de «comunidade familiar», no original *joint family*, refere-se a uma unidade familiar consanguínea, que inclui duas ou mais gerações de familiares ou parentes, relacionadas quer por linha paterna, quer materna, mantendo a residência comum (ou não) e estando sujeitas a regras sociais, económicas e religiosas comuns. (*N. do T.*)

<sup>1</sup> Buchanan, 1934, p. 13.

<sup>2</sup> *Idem*, p. 16.

### A família e os negócios na Índia

#### A Comunidade Familiar

O papel desempenhado pelos laços de parentesco nas empresas comerciais, mas não só, é muitas vezes associado à existência de uma comunidade familiar, juridicamente conhecida pelo nome de «família hindu indivisa» (*Hindu Undivided Family* — UHF). Geralmente associada à família alargada europeia, é contraposta à família nuclear que caracteriza o mundo industrial moderno. Nesse sentido, importa examinar essa noção de forma pormenorizada, procurando saber quais são as principais características da «família hindu indivisa».

Dois dos principais ramos do direito hindu tratam da comunidade familiar, nomeadamente o *Mitakshara* e o *Dayabhaga*. De acordo com o primeiro, os indivíduos não são obrigados a viver numa residência familiar comum de forma a manterem os direitos de co-propriedade (ou de indivisão), ou direitos de partilha dos bens familiares, mas tinham de ter um antepassado em comum na décima quarta geração. Já no segundo ramo, originário de Bengala, um filho não podia usufruir dos seus direitos de co-propriedade enquanto o pai fosse vivo: a cissiparidade não era autorizada entre gerações directamente adjacentes.

Uma família associada deste tipo compreendia homens, crianças (rapazes e filhas solteiras), assim como viúvas. Uma filha que estivesse casada já tinha recebido o *stridhana* (jóias e outros objectos de valor), o qual não podia, em princípio, ser alienado sem o consentimento da família. Em 1937, a lei declarando o direito da mulher à propriedade (*Woman's Right to Property*) conferia a uma esposa o direito de usufruto das parcelas de co-propriedade do seu marido, ou dos bens herdados por partilha, mas não lhe concedia o direito de alienar esses bens.

No direito hindu, já com as transformações que sofreu pelo contacto com os ingleses (e com as concepções jurídicas britânicas), a co-propriedade designa o usufruto partilhado de uma propriedade comum, com interesses equivalentes e coordenados entre as partes. A partilha deve ser determinada (entre os participantes), excepto nos casos sujeitos a um regime de posse indivisa. A propriedade comum dos bens familiares hindu pertencem a este segundo tipo. Exis-



tem, na verdade, três formas reconhecidas de co-propriedade: o co-arrendamento (*joint tenancy*), o arrendamento em comum (*tenancy-in-common*) e o regime de posse indivisa (*coparcenership*). A lei inglesa acrescenta uma quarta: o arrendamento indiviso (*tenancy by entirety*), quando o marido e a sua mulher são considerados como uma única e mesma pessoa e quando os bens circulam de um para o outro; depois de 1925, esta forma particular de co-propriedade fundiu-se com a primeira.

No regime de co-arrendamento, as partes são iguais e há uma unidade de interesses. As partes não podem ser testamentadas devido ao direito de sobrevivência: a parte de quem morre reverte automaticamente para os seus parceiros até que o último morra ou que os bens sejam divididos. Com o consentimento de todos, uma parte pode ser distribuída *inter vivos*. Todavia, é sempre possível a um pai oferecer os seus bens a uma filha durante ou depois do casamento, assim como a outros destinatários, desde que para fins religiosos. Além disso, ao abrigo da *Hindu Gains of Learning Act* de 1930, os bens adquiridos ao fim de uma aprendizagem financiada pela família devem deixar de ser considerados como uma propriedade comum.

Segundo a variante Mitakshara do direito tradicional hindu, uma comunidade familiar compreende os descendentes de um antepassado comum numa linhagem masculina ininterrupta, e inclui as filhas antes ou depois de casadas, assim como filhos adoptivos; nas três castas superiores, os filhos ilegítimos não podem esperar mais do que o usufruto de uma propriedade. Essa comunidade familiar está unida por múltiplos laços, agnação (ascendência masculina comum), adopção e outras formas de afinidade, bem como pelos bens possuídos em comum; mas pode haver, além disso, uma mesa, um culto e uma residência comuns, embora nenhum destes três últimos traços seja essencial. A comunidade deixa de existir se (ou quando) os seus membros se separarem formalmente, e não quando algum deles morre. Todavia, a comunidade não pode ser dissolvida se um dos seus membros for susceptível de incluir mais um membro, por exemplo, uma futura mãe para o seu filho. Ainda que uma família possa deixar totalmente de se reunir nas refeições, no culto ou numa mesma residência, é necessário que os bens sejam divididos para que a separação seja formalizada; para tal, ou seja, para que a separação se concretize realmente (e não que se vá extinguindo a pouco e pouco) não é necessário nenhum documento, basta um acordo

formal entre as partes. Essa anuência pode ser presumida não apenas quando existe a posse ou o usufruto separado de um dos membros, mas também numa situação de divisão parcial, isto é, quando as parcelas foram formalmente definidas, não sem que, todavia, uma decisão de separação tivesse sido presumida como inútil.

### *Os negócios na comunidade familiar*

Os negócios de uma comunidade familiar pertencem à unidade indivisa da família e ficam à responsabilidade do conjunto dos seus membros, incluindo aqueles que surgem já depois do arranque de um negócio, embora a ausência de um contrato nos impeça, em rigor, de considerar esses negócios como «firmas». É o *karta*, ou chefe, que controla tudo até que eventualmente surjam divisões; é-lhe ainda permitido fazer uso desses fundos da comunidade para iniciar um novo negócio. A existência de interesses comuns não impede cada membro de agir individualmente e por sua própria iniciativa. Por exemplo, uma das maiores «firmas» desse tipo, em Ahmadabad, está estruturada com base no número de filhos da família (cinco rapazes e duas raparigas). Existem sete filiações, cada uma das quais é dirigida por um dos filhos. Se trabalharem nas suas empresas, recebem um salário; de outro modo, recebem os dividendos ou adquirem acções. Simultaneamente, a maior parte dos membros esforça-se por começar o seu próprio negócio, sobretudo nos casos onde o grupo primitivo se torna demasiado grande e onde uma ruptura se mostra inevitável. Deste modo, os membros da família têm frequentemente dois ofícios, uma situação que os pais fundadores com certeza desaprovavam, considerando o segundo emprego como um trabalho a título privado em concorrência com a empresa familiar.

A comunidade familiar perpetua-se, portanto, em diversas empresas industriais, não apenas por tradição ou por inércia, mas também devido às vantagens que apresentam. K. M. Kapadia nota que «embora a última geração se queixe frequentemente da atmosfera sufocante da comunidade familiar, ela parece estar ao mesmo tempo consciente de certos benefícios que derivam da vida comum: é um apoio económico, um refúgio em muitas situações de crise, a garantia de uma educação adequada para as jovens crianças, uma in-

fluência desmobilizadora dos conflitos conjugais<sup>3</sup>. Essa assistência mútua manifesta-se sempre, mesmo quando nem todos os indivíduos vivem na mesma casa; muitas vezes preferem viver separados para diminuir as tensões e para dar mais espaço à individualidade. Esta singularidade continua a ser um factor de incompreensão da realidade indiana, nomeadamente para os demógrafos, dependentes do recenseamento dos grupos domésticos. Quando a comunidade familiar foi posta em causa durante o domínio britânico (mas o mesmo ainda acontece nos dias de hoje), «fazia-se sempre referência à gente da casa, isto é, aos que viviam em conjunto num mesmo lar»<sup>4</sup>. É esse tipo de informação que ressalta dos recenseamentos, que raramente conseguem dar conta, senão mesmo nunca, das relações entre os indivíduos pertencentes à mesma parentela mas que vivem em casas vizinhas, já para não falar dos que vivem em residências distantes. Estas relações são sempre importantes a um nível local, onde ainda hoje podem constituir a base das comunidades familiares. Na aldeia hindu de Nandol, no Guzarate, a grande maioria dos habitantes vive num contexto conjugal. Mas encontramos muitos parentes a viver nas redondezas, por vezes na porta ao lado. Dois irmãos vizinhos podem cooperar, na quinta ou em outras actividades, e constituir assim uma unidade de produção ou de consumo. Essas unidades familiares alargadas não caracterizam apenas os grupos hindu. J. H. Korson define, a propósito dos «grupos domésticos» muçulmanos do Paquistão, as situações de «co-residência», uma categoria onde inclui a residência fechada (isto é, as unidades de cooperação autónomas). Os resultados dessa investigação são reproduzidos na seguinte tabela:

*Dimensão média dos «grupos domésticos» no Paquistão Ocidental*

«Grupos Domésticos»	Dimensão
Comunidades familiares	17,3
Famílias alargadas	15,1
Grupos domésticos nucleares	60
Outros	7,6

(Fonte: Korson, 1975)

<sup>3</sup> Kapadia, 1966, p. 291.

<sup>4</sup> Desai, 1964, p. 25.

A distribuição representada por esta tabela é comum às sociedades europeias e asiáticas. Ela implica uma cooperação social e económica no seio dos grupos alargados ou, da mesma maneira, entre os grupos domésticos vizinhos. Na Índia, a comunidade familiar hindu conseguiu persistir sem necessidade de uma co-residência, pois esse modo de associação está essencialmente fundado na partilha dos bens e continua a ser da maior importância para as famílias com posses, incluindo as envolvidas no mundo dos negócios. Os acordos estabelecidos para uma vida e um trabalho comuns são muito diversos, variando *inter alia* em função das considerações de «classes». Quanto mais restrito for o espaço, mais intensas podem ser as dificuldades. Mas, quando a residência comum não continuava, podia ser mantida uma bolsa comum, sendo os rendimentos reunidos num fundo comum, pelo menos no que diz respeito aos elementos de uma mesma família envolvida nos mesmos negócios. Epstein referiu que o membro de uma família (um irmão, por exemplo) que tivesse assegurado um emprego numa cidade, conservava frequentemente interesses na sua aldeia e podia continuar a pertencer a uma «família de interesses comuns», isto é, a uma «família indivisa». Raramente as famílias mais pobres partilham, de forma explícita, este ideal, mas ficam desejosas de o pôr em prática quando enriquecem, o que significa a aceitação das normas «superiores» ou a constatação das vantagens objectivas desse modo de funcionamento.

A influência da família pode permanecer forte de uma maneira mais informal, nomeadamente na escolha dos futuros maridos. Essa influência será mais forte quando os diversos componentes da comunidade familiar vivem muito próximos, embora as tensões inter-nas ao grupo familiar possam produzir efeitos negativos. Por exemplo, nas famílias urbanas de classe média alta, um certo número de grupos domésticos ligados uns aos outros pela parentela podem ser construídos sobre um mesmo terreno, de tal forma que as pessoas vivem num mesmo local, sem todavia partilharem a mesma casa. Toda uma série de «interacções» podem surgir entre as células substitutas de uma mesma comunidade, interacções parcialmente determinadas, na sua maior ou menor intensidade, pela distância dos laços de parentesco. Um dos acordos de «cooperação» mais comuns, para as gerações mais antigas, é a partilha da refeição, regularmente (mas não quotidianamente), com as novas gerações, mesmo se uns e outros não vivem debaixo do mesmo tecto.

Estas comunidades familiares desempenharam um papel muito importante no mundo dos negócios. Os marawaris, que eram rajasthanis (mercadores) e incluíam jainistas assim como hindus, foram o motor do desenvolvimento industrial indiano<sup>5</sup>. Ao contrário dos bengalis, os marawaris não formavam um grupo muito evoluído nem muito instruído. O modo de produção industrial exige, certamente, pessoas instruídas para a administração dos negócios e dos homens, assim como conhecimentos científicos e técnicos, mas necessita também de «homens de negócios» para pôr «as coisas a andar para a frente». Ora os homens de negócios marawaris não eram totalmente desprovidos de cultura. Há muito que faziam o comércio de cereais e de tecidos e impuseram-se igualmente como prestamistas. Um autor chamou a atenção, como outros o já haviam feito, para a forma como «os seus negócios estavam organizados em torno da comunidade familiar»<sup>6</sup>. Os mercadores marawaris utilizavam a família alargada como «base logística» para as suas viagens. Tinham o apoio dos seus «parentes» (*communal fellows*); residiam muitas vezes em «alojamentos colectivos», que foram apresentados como um dos dispositivos mais eficazes do seu sistema comercial<sup>7</sup>. Trabalhavam em conjunto até que um ramo da família se separasse e conquistasse a sua autonomia. Esta evolução limitava, certamente, o crescimento das firmas familiares e favorecia a sua substituição por companhias organizadas segundo um princípio burocrático totalmente independente dos laços de parentesco. Por outras palavras, pode conceber-se um duplo processo de desenvolvimento, o primeiro interno e cíclico, o segundo evolutivo, segundo o qual a burocracia triunfa progressivamente sobre a comunidade familiar. Diversos autores, referindo-se justamente ao segundo processo, confundem os dois. Esse erro fez nascer uma das contradições a que nos referimos no início. Embora se tenha verificado, ao longo do tempo, um crescimento progressivo do domínio burocrático, a firma familiar comporta mecanismos que permitem limitar os efeitos das disputas, e admite mesmo uma certa dose de autonomia de alguns ramos familiares relativamente ao conjunto da «comunidade». Mas, de uma forma geral, as novas firmas fa-

<sup>5</sup> Timberg, 1978.

<sup>6</sup> Rungta, 1970, p. 165.

<sup>7</sup> Timberg, 1978, p. 6, faz referência aos trabalhos de Papanek sobre os Me-  
mons do Paquistão.

miliares eram constantemente criadas a partir das que já existiam (utilizando o capital herdado) ou por iniciativa de novos empresários (na maioria dos casos com capital emprestado).

Uma das principais vantagens da «família hindu indivisa» (que é um traço claramente herdado da antiga *commenda*), reside no facto de ela proporcionar uma continuidade em termos de investimento e de organização, de que as companhias tanto necessitam no longo prazo. A sua existência não depende da vida e da morte de alguns indivíduos, embora ela evidentemente desapareça se todos os descendentes de uma família desaparecerem. Mas essa hipótese permanece muito pouco provável na Ásia do Sul e do Leste, ao contrário da Europa e do Próximo Oriente, pois, na ausência de herdeiro, é sempre possível o recurso à adopção. É assim necessário que essas corporações familiares nunca deixem de existir. A sua existência é sempre prolongada, pelo menos por mais uma geração, e os registos históricos transbordam, a todos os níveis, de exemplos desse tipo<sup>8</sup>.

Para ilustrar esta situação, escolhi um caso passado na Índia contemporânea. Em Novembro de 1985, o *Business India* publicou um artigo, intitulado «The Decline of the Podars», que relatava as dificuldades de uma firma têxtil familiar de Bombaim. O seu fundador, Anandilal (1874-1940), tinha quatro filhos. Quando o segundo (B) morreu, deixando um filho, o seu irmão mais velho (A), que não tinha descendência masculina, adoptou-o. Em consequência, o terceiro irmão (C) fez adoptar o seu único filho pelo mais novo (D), que também não tinha descendência masculina. Como resultado, os dois

<sup>8</sup> Refiro apenas um exemplo retirado do caso chinês. No início do presente século, as memórias de um oficial de distrito de Weihaiwei, território ocupado pelos Britânicos, relatavam o seguinte caso exemplar: um certo homem compareceu perante o tribunal e disse: «Os meus direitos sobre a propriedade de Sung Lien-têng estão a ser contestados por um dos meus primos afastados. Eu é que sou o seu legítimo herdeiro. Eu é que enterrei Sung Lien-têng, eu é que me encarreguei de redigir a lápide comemorativa e eu é que levei a cabo as cerimónias anuais» (Johnstone, 1910, p. 140). Soubese que o homem em questão, cuja propriedade estava a ser disputada, morreu em 1701 sem deixar quaisquer herdeiros e que o antepassado do queixoso tinha pago as despesas do funeral e conduzido o luto. Por acordo familiar, foi adoptado como filho do falecido e herdeiro dos seus bens. Este incidente demonstra não apenas a ligação estreita entre funerais, bens e culto dos antepassados, mas também a continuidade «fictícia» que a adopção implica e o sentido forte dessa continuidade no espírito dos indivíduos.

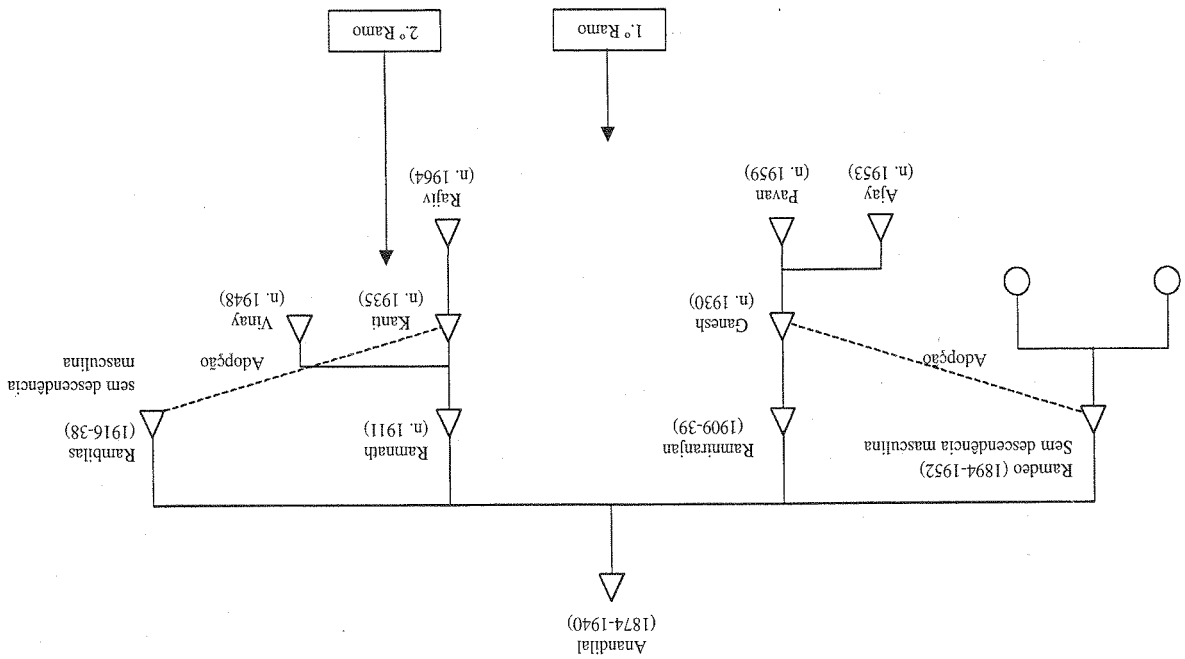


Figura 5.1. O Declínio dos Podars (Fonte: *Business India*, 4-17 de Novembro de 1985)

netos podiam herdar os bens do seu pai «natural» e do seu pai adoptivo. Entretanto, C teve outro filho, treze anos após o primeiro. A situação ficava assim alterada. Em 1966, chegamos a uma partilha provisória entre os dois grupos principais, seguida de uma ruptura definitiva dois anos mais tarde, a qual deixou um gosto amargo. Os dois ramos cortaram relações, mas continuavam a ter escritórios no mesmo edifício. Este é um aspecto importante das comunidades familiares: os interesses comuns podem persistir mesmo quando o diálogo deixa de existir; não deve ainda ser excluída a possibilidade de as relações virem a ser reatadas passado algum tempo ou na geração seguinte. Durante esse tempo, o segundo filho de C, que tinha apenas direito a metade dos bens do seu pai, cortou relações, em 1983, com o seu irmão melhor dotado, o que terá contribuído para a sua reaproximação ao ramo dos descendentes de A e B.

Estes «dramas» não são invulgares. São mesmo demograficamente previsíveis. Visto que uma certa proporção de casais não terá herdeiros masculinos, a continuidade fica melhor assegurada com soluções desse tipo. Mas podem igualmente dificultar os planos de longo prazo e favorecer a expressão dos interesses de curto prazo junto dos accionistas. Tomo agora um outro exemplo, o de uma fiação de Ahmadabad. Um dos primogénitos do grupo familiar tinha duas filhas mas não adoptou qualquer filho. Os seus dois genros manifestavam pouco interesse pelos seus negócios. Ora se nós podemos escolher aquele que queremos adoptar, o mesmo já não se pode dizer, nos nossos dias, em relação aos genros. A política da firma foi pois fortemente influenciada pelo desinteresse manifestado quanto ao seu futuro. Na realidade, o desejo de vender produziu uma ruptura próxima à que se verificou entre os Podars, ou seja, residência vizi-nha mas ausência de diálogo.

Em resumo, a família alargada não estava confinada à agricultura ou ao artesanato; estava habituada, no passado, a transacções financeiras complexas, e assim permanece no presente. Vimos anteriormente como os artesãos se podiam transformar em mercadores, ao passo que outros mercadores herdavam interesses financeiros há muito estabelecidos. Ambas as categorias passaram a liderar o mundo indiano dos negócios, mas a segunda desempenhou um papel particularmente importante durante o período de dominação britânica. Kasturbhai Lalbhai, por exemplo, que no início do século cons-truiu um dos maiores negócios de fiação (actualmente diversifica-

do) de Ahmadabad, era um descendente dos célebres Shantida, joalheiros dos imperadores mogóis Jehāngir e Shāh Jehān.<sup>9</sup>

Quando passamos para o modo de produção industrial moderno, verificamos que essas empresas continuam a funcionar como firmas familiares. Essa característica não se limitava, de forma alguma, ao Guzarate. Um estudo levado a cabo em Madras revelou que a excepção da indústria do sector público e de uma companhia do sector privado, todas as empresas referenciadas eram firmas familiares.<sup>10</sup> Uma vez mais, o facto de os parceiros dessas empresas terem com frequência crescido em grupos domésticos «nucleares» não implica necessariamente uma ruptura do sistema da comunidade familiar, pois mantinham muitas das obrigações ligadas a esse sistema e acabavam por dar origem a «residências comuns modificadas», onde se reuniam para os casamentos, para o culto doméstico e onde se organizavam, por vezes, banquetes masculinos ou femininos.

Encontramos as mesmas características nas famílias indianas de África. Apecebe-mo-nos, ao observarmos diversas firmas familiares do Quénia, que os empresários africanos raramente trabalhavam em associação com a sua parentela, ao contrário dos seus homólogos asiáticos, se bem que as sociedades africanas sejam dominadas também, mas de maneira diferente, pela atmosfera familiar. Os africanos de origem fazem da terra a sua principal fonte de segurança, enquanto os imigrantes asiáticos estão muito mais dependentes dos seus recursos financeiros e do apoio familiar. O financiamento familiar é-lhes necessário, em parte devido à ausência inicial de facilidades bancárias de longo termo. O desenvolvimento dos bancos não anulou, todavia, essa singularidade. O que ressalta do estudo acima citado é que os negócios dos indianos baseados nos laços de parentesco são os melhor sucedidos.

Na Índia, as firmas «familiares» contemporâneas têm normalmente uma estrutura mais complexa do que o seu nome pode sugerir. Algumas emitiram acções públicas, ficando na posse da família apenas uma parte dessas acções, mas conservando o controlo graças a diversos mecanismos, o mais frequente dos quais será a agência de direcção. Um dos problemas da Índia tinha que ver com o facto de os bancos, tanto indianos como ingleses, oferecerem sobretudo fi-

<sup>9</sup> Tripathi, 1981; Markowitz, 1985.

<sup>10</sup> Singer, 1968, p. 440.

nanciamentos de curto prazo, e só aqueles que dispunham de fundos familiares (ou ligados a uma rede de casta) estavam em condições de criar uma empresa industrial, que exigia um investimento de longo prazo.<sup>11</sup>

O mesmo é verdade para todos os géneros de negociantes indianos, pois a empresa familiar não estava limitada aos negócios estritamente locais. Pelo menos desde o século XVII, os mercadores arménios da Ásia, que parecem ter utilizado uma contabilidade de partidas dobradas, provavelmente adoptada a partir do contacto com os Italianos (seus intermediários nas suas trocas com a Ásia), começaram a constituir companhias de responsabilidade limitada ou mistas (*commandites*, ou parceria limitada). Tal como as *commandes*, estas sociedades eram criadas no seio de um grupo familiar com parceiros exteriores. Na realidade, os laços de parentesco eram frequentemente essenciais às actividades de natureza capitalista, sobretudo quando obtinham pouco ou nenhum apoio estatal.

Este mundo de negociantes, geograficamente disperso mas socialmente integrado e construído sem o apoio directo do Estado, fez brotar um capitalismo comercial fundado, em grande medida, na família. Os laços de parentesco e de casamento, assim como as ligações de dependência, criaram relações de confiança e engendraram autênticas dinastias de mercadores, nas quais a transmissão dos bens era frequentemente assegurada pelos casamentos entre membros das grandes famílias.<sup>12</sup>

Nessa região, assim como nos maiores Estados da Europa e da Ásia, as filhas e os rapazes tinham direito a uma parte dos bens conjugais como dote, como herança ou ambos. Daí a importância dos casamentos no processo de controlo e de transmissão; mas eles desempenhavam igualmente um papel na recolha dos fundos e no recrutamento de «pessoas»; enfim, os laços de parentesco e de casamento eram fonte de confiança, um trunfo essencial para uma colaboração de longo prazo.

Os Arménios utilizavam as mesmas rotas comerciais, a partir do Próximo Oriente, que diversos mercadores indianos mas em sentido inverso, em particular os muçulmanos e os parsi (os zoroastrianos

<sup>11</sup> Streefkerk, 1985, p. 33.

<sup>12</sup> Aghassian e Kévonian, 1985.

refugiados da Pérsia), sobre os quais não pesava nenhum dos constrangimentos que certas castas indianas exerciam sobre os seus membros: estavam proibidos de viajar para fora do país, de tal forma que, quando Gandhi foi para Inglaterra estudar Direito, realizou-se um rito especial que o libertava de tal interdição. Como em muitos outros casos, essa restrição não o teria impedido de partir.

Outras casas de comércio, que utilizavam os mesmos grandes eixos de circulação, estavam organizadas de forma semelhante. A história da «casa de Chinoy» é descrita na autobiografia do sultão Chinoy, em 1962. O seu pai, um Khoja muçulmano de Kutch, obteve, graças aos seus parentes, um lugar numa firma de importação-exportação em grande escala que trabalhava, por um lado, com a China (para o ópio e tecido de juta) e, por outro lado, com Mascate (para as romãs e o *kharak*). A um dos seus filhos, Sultan, foi proporcionada uma educação, enquanto um outro filho começou logo a trabalhar — as duas actividades eram consideradas como estando intimamente ligadas. Nas palavras do pai: «as minhas esperanças no desenvolvimento dos nossos negócios e no aumento da nossa família estão concentradas nelex. Em 1904, graças aos bons ofícios do seu irmão, um britânico amigo da família propôs a Sultan a direcção de uma agência de petróleo Shell. O pai decidiu que ele devia «agarrar a oportunidade: 'Sultan, assim te faço entrar no mundo dos negócios'. Desgraçadamente destinado, no fim de contas, pois o tempo de Sultan estava nos antipodas daquilo a que se pode chamar «o espírito de um empresário independente».

Deparamo-nos com uma história semelhante na biografia de Vasantro Dempo. Nasceu em 1916 numa família de brâmanes de Goa, uma família próspera de grandes proprietárias de terras e com diversos interesses na exploração do ferro. Dempo foi bem-sucedido na implantação do transporte marítimo a uma escala internacional. A sua família era uma «família hindu indivisa», encabeçada pelo tio do seu pai, que lhe havia imposto, por exemplo, a escolha da sua esposa. Esta restrição na sua liberdade de decisão não inibiu, em certos domínios, a actividade do empresário; de facto, a família era o ponto de partida de toda a sua carreira. Tanto Chinoy como Dempo eram membros de dinastias mercantis solidamente estabelecidas. Homens de negócios extremamente apoiados pelas suas respectivas famílias, submetiam-se aos seus desejos, tanto em termos de carreira como de casamento.

### As agências de direcção

Afirmei atrás que as empresas familiares indianas no seu sentido mais vasto não estavam necessariamente limitadas ao capital familiar. A família pode, por vezes, conservar apenas uma parte maior ou menor das suas acções, não sem manter, todavia, um controlo real sobre o negócio. Até recentemente, o método privilegiado para esse efeito era a criação de uma «agência de direcção», que funcionava como auxiliar de uma companhia «parente», sob a égide da família. A agência recrutava alguns membros da família para a sua comissão de direcção ou para a direcção propriamente dita.

A «agência de direcção» era uma invenção do subcontinente indiano, embora fosse possível encontrar muitas outras organizações comparáveis em outras regiões. Essas primeiras agências nasceram em Calcutá nos anos de 1830, com o apoio de intermediários europeus que cobravam os capitais junto dos funcionários civis e militares indianos para promoverem o comércio (e realizarem lucros imediatos). No início registaram-se muitos insucessos mas em 1833 o sistema foi regulamentado por um alvará que definia a «agência de direcção» como «uma pessoa, uma firma ou uma companhia encarregada de dirigir o conjunto dos negócios de uma companhia em virtude de um acordo com essa companhia». Por outras palavras, a agência protegia os investimentos assegurando a gestão e a orientação das investigações, assim como a rendibilização do capital social, aplicando e garantindo os fundos, acompanhando a comercialização dos produtos, a compra de equipamentos e de armazéns — enfim, dirigindo o conjunto dos negócios. A remuneração desses serviços tomava a forma de uma soma fixa, a que era adicionada uma comissão sobre as vendas<sup>13</sup>.

De início, essas agências eram propriedade dos Ingleses, que constituíam os quadros, mas os Indianos acabaram mais tarde por assumir o controlo. A pertença à comissão de direcção obedecia aos critérios da hereditariedade<sup>14</sup>. Havia assim uma forte concentração de poder, com direcções entrecruzadas nas várias empresas, isto é, uma espécie de consórcio de empresas, criado naturalmente através da expansão de um negócio.

<sup>13</sup> Jha, 1963, pp. 153 e seguintes.

<sup>14</sup> *Idem*, p. 157.

Uma das outras formas principais de sociedade por acções surgiu no decurso dos primeiros contactos europeus com o Sul da Índia. A sociedade por acções era o modelo de organização clássico das sociedades comerciais de Inglaterra e da Holanda, progressivamente elaborada a partir dos primeiros protótipos italianos e mediterrânicos. Estas companhias europeias encorajaram a adopção do mesmo modelo junto dos mercadores indianos, para que assim não tivessem de lidar com numerosos pequenos comerciantes; ora foram exactamente esses pequenos comerciantes os primeiros promotores desse modelo na Índia, muito mais do que os grandes mercadores de Surrate<sup>15</sup>. Essas companhias, constituídas em geral por cerca de cinco a dez mercadores, cada qual subscrevendo entre dez mil e cento e cinquenta mil pagodes<sup>16</sup>, envolviam a parceria de dois ou vários negócios familiares (mais do que de dois ou vários indivíduos).

As formas de controlo indirecto praticadas pelas agências de direcção não eram desconhecidas na Europa. Mas elas só surgem mais tarde, como resultado da tentativa de dominar as tensões, frequentemente, entre o poder financeiro e a moldura técnica no seio de uma mesma empresa. Se esse problema era desde logo real para os fundadores de uma empresa, sobretudo quando ela atingia um certo limiar de crescimento ou de complexidade técnica, ele podia tornar-se mais pesado nas etapas seguintes. As companhias modernas estabelecem uma separação entre a posse dos bens e a sua gestão: de um lado os accionistas, do outro os «dirigentes da empresa»; nos primeiros podiam estar incluídos os descendentes do fundador, bem como particulares e, cada vez mais, accionistas «institucionais», principalmente companhias de seguros e caixas de pensões. Uma companhia privada podia ensaiar a necessidade de um certo grau de separação entre a propriedade e a gestão dos bens, mas a separação podia nascer, pelo contrário, quando uma dada firma se tornava pública e emitia acções com vista ao aumento do seu capital inicial. Em ambos os casos, a agência de direcção representava um recurso importante da vida económica indiana, pois ela permitia uma separação real dos poderes, ao mesmo tempo que a conservação dos interesses da família fundadora.

<sup>15</sup> Rungta, 1970, pp. 1-2.

<sup>16</sup> O «pagode» era a antiga moeda de ouro existente na Índia Meridional.

*Um «capitalismo colectivo»*

O lugar ocupado pela família na empresa indiana não é surpreendente, excepto para alguns europeus educados no mito de um capitalismo à Crusoe, um capitalismo que seria a «coutada» do empresário individual. Se as castas e a força dos laços de parentesco inibiram — ou mesmo impediram — o desenvolvimento do capitalismo, como explicar que tantos lojistas, mercadores e industriais guzerates tenham criado sociedades na África Oriental e em muitas outras partes do mundo, incluindo a Inglaterra e a América actuais? O capitalismo mercantil era igualmente importante no Oriente e no Ocidente. A Europa ganhou vantagem no domínio da produção industrial, se bem que a Índia tenha conhecido um certo número de actividades proto-industriais, da iniciativa, sobretudo, do meio mercantil. Invenção ou adaptação, os sucessos indianos nesses domínios realizaram-se não a despeito de, mas graças às redes familiares que sustentavam a actividade. Os laços mais extensivos de casta ou *jati* desempenharam igualmente um papel, como já referi, entre os *rawari*, os *chettiar* e os *jainistas*, entre outros. Um caso aparentemente semelhante ao da casta pode ser observado na comunidade ismaelita da cidade inglesa de Leicester. Quando os membros desse grupo muçulmano indiano chegaram à Europa depois de terem sido expulsos da África Oriental, foram enviados dois homens de negócios do Canadá ligados ao grupo com o objectivo de implantar actividades, uma estação de gasolina, por exemplo, na qual os seus correligionários podiam ser empregados. A comunidade religiosa ismaelita criou uma obrigação de solidariedade particularmente forte entre os seus membros. Mas, a um nível mais baixo, outras comunidades da mesma cidade intervieram no apoio aos recém-chegados.

A realidade indiana interpela-nos a rever a tese de alguns sociólogos (e de outros) segundo a qual a presença de uma rede de parentesco alargada entrouvrou a «modernização» económica. Porque essas redes, de família, de parentesco, de casta ou de classe, representavam vantagens óbvias para certos tipos de actividade mercantil. O mesmo pode aplicar-se, em particular, aos banqueiros do Guzarate ou do Rajputana, ou à comunidade *chettiar*: a existência de largas redes de circulação de informação, de hospitalidade e de confiança mútua era um trunfo, certamente não intrínseco, para a sua actividade. Como re-

cordei mais acima, uma das desvantagens da Índia tinha que ver com o facto de os bancos, tanto indianos como britânicos, se consagrarem, em grande parte, ao financiamento de curto prazo (o que não impediu, noutras regiões, certos falhanços, como em Madras em 1906), pelo que os empresários indianos estavam muitas vezes dependentes dos círculos familiares de casta para a recolha dos fundos necessários ao reforço do seu capital. Referi o apoio das comunidades familiares, mas as grandes operações dos banqueiros chettiar estavam também directamente dependentes dos laços de casta, «sobrepostos» aos laços de parentesco. A história desses banqueiros deu origem a importantes investigações, em primeiro lugar sobre o papel das comunidades familiares e das famílias nucleares na vida financeira e, em segundo lugar, acerca do problema, muito mais geral, da relação e das oposições entre acção colectiva e acção individual. O sociólogo japonês Shoji Ito defende que a actividade bancária pré-industrial dos nankarattar estava baseada nos poderes de decisão autónomos concentrados na célula conjugal (ou *paliti*) segundo um estilo quase Ocidental; foi apenas depois dos anos de 1930 que o crescimento dos investimentos industriais fez nascer o regime da «comunidade familiar». Um outro autor, Madhevan, considera que a mudança essencial se produziu entre as formas de microorganização internas à casta e as formas de organização à escala da casta. Rudner supõe, por fim, que a actividade bancária dos chettiar foi sempre levada a cabo pelas comunidades familiares, pelo menos no que diz respeito às empresas bem-sucedidas. E, nesse sentido, rejeita a validade da comparação com o Ocidente, defendendo, pelo contrário, que o Sul da Índia fez prova de um «espírito capitalista de tipo colectivista», ao passo que um espírito individualista prevaleceu no Ocidente<sup>17</sup>.

Rudner tem certamente razão quanto à primeira actividade dos banqueiros chettiar. Mas caracterizar uma sociedade como individualista ou colectivista, consoante seja dominada por unidades familiares conjugais ou comunitárias, peca por cair numa abordagem demasiadamente bipolar, revelando-se, na verdade, pouco realista. As estruturas familiares simples e complexas existem e coexistem em todas as sociedades, pois fazem parte do ciclo de desenvolvimento dos grupos domésticos. As suas proporções diferem consoante a economia política dessa sociedade. Na Índia, as «unidades

<sup>17</sup> Rudner, 1992.

de consumo» de base — os grupos domésticos — são, em média, mais pequenos, mas maiores, todavia, do que em outras regiões da Eurásia. Se compararmos a Índia com o Ocidente, a família alargada, isto é, a descendência de avós comuns, desempenha um papel mais importante na interacção quotidiana, por vezes como uma «família hindu indivisa», frequentemente de maneira menos formal. Para além dela encontra-se o círculo alargado dos laços de linhagem ou *jati*, que tende a perder a sua importância nas sociedades urbanas. Mas, contrariamente às hipóteses de diversos autores ocidentais, as unidades domésticas «alargadas», as redes de parentesco em geral e os laços de casta, longe de incomodarem o crescimento da economia, desempenharam com frequência um papel decisivo na actividade comercial e industrial. E este fenómeno não é apenas apanágio da Índia.

#### *A família e os negócios na China e no Japão*

A força dos laços de parentesco no mundo dos negócios é uma realidade em todo o Oriente. D. Faure considerou, no que diz respeito aos períodos Ming e Chin da história chinesa, que a família e a linhagem definiram «certas estruturas fundamentais ao desenvolvimento das operações comerciais». Todavia, a própria família estava directamente envolvida nessas operações, segundo o modelo da exploração agrícola familiar, se bem que com as alterações de escala de actividade as famílias tenham passado a poder recrutar quadros de direcção profissionais ou associar-se em sociedade, como muitas vezes aconteceu nas minas de sal e de carvão. Era esse exactamente o caso, como vimos no capítulo «Racionalidade e *ragioneria*», da *com-menda* mediterrânica e, antes dela, das associações babilónicas, que não estavam necessariamente confinadas ao círculo de parentesco, embora constituíssem, na generalidade, a base dessas «companhias», sobretudo quando as relações de confiança eram uma condição *sine qua non* da empresa. Os membros de uma linhagem podiam associar-se em torno de um mercador bem-sucedido, sendo esses laços reconhecidos como «as relações mais importantes para a organização da economia, não apenas ao nível do consumo, mas também ao nível da produção e do comércio»<sup>18</sup>. Faure chama a atenção para a di-

<sup>18</sup> Faure, 1989.



ferença, comumente reconhecida, entre linhagem e família, a primeira fonte de longevidade e de solidariedade, a segunda, mais precária, fonte de discórdia; uma polarizada nos antepassados, a outra no grupo doméstico. Mas o nosso autor admite também que quando as terras da família permaneciam indivisas elas podiam igualmente servir de pretexto para o estabelecimento de um novo ramo da linhagem. Do ponto de vista económico, as grandes linhagens cantonesas não se envolviam directamente no comércio, procurando, antes, realizar um lucro regular sobre os bens em propriedade comum: terras, mas também mercados rurais, estabelecimentos comerciais, fornos e fundições, ou ainda barcos para a travessia dos rios e terras em pousio. Os administradores de uma linhagem não cultivavam directamente essas terras, mas alugavam-nas a outros membros que asseguravam a exploração enquanto rendeiros. Os lucros eram partilhados, no decurso de rituais sacrificiais antigos entre aqueles membros da linhagem que tinham contribuído para o estabelecimento dos fundos comuns.

Na esteira de Weber e Braudel, Faure sugeriu, com base em fontes do século XVI, que as empresas chinesas não faziam a contabilidade dos seus movimentos de capital; em 1930, referiu em complemento o autor, um relatório sobre as práticas cantonesas indica que as lojas não registavam o movimento das mercadorias com tanto pormenor como as transacções monetárias, baseando-se em regras práticas para efeitos da distribuição dos lucros. Segundo ele, essa lacuna está ligada à ausência de estruturas expressamente apropriadas à gestão dos bens comuns nas operações comerciais familiares e à natureza pessoal das iniciativas económicas. Seguindo este argumento weberiano, observou a ligação que os sociólogos estabeleceram entre, por um lado, a empresa familiar, as relações pessoais e os métodos tradicionais de contabilidade e, por outro lado, entre a propriedade de capital social, a responsabilidade limitada e a contabilidade do capital, sugerindo que «uma grande parte do desenvolvimento dos negócios no Ocidente desde o século XVI até ao século XIX pode ser compreendido no quadro do crescimento de um sistema de relações económicas fundado, à partida, pelas empresas familiares»<sup>19</sup>. Mas a oposição parece ser forçada. A «família» que conduzia as operações comerciais podia muito bem ter por

<sup>19</sup> *Idem*, p. 360.

núcleo uma linhagem estreita (a rede alargada podia incluir os primos e respectivos filhos) e a decisão ficava da responsabilidade de uma só pessoa, mas essa unidade estava, no fim de contas, condeada à divisão, envolvendo uma separação entre a propriedade e a gestão. Faure chamou a atenção para a «precariedade do investimento quando os negócios não transcendiam a pessoa do mercador» e para a «identificação da família (*chia*) com as operações comerciais do seu chefe»<sup>20</sup>. É claro que as sociedades organizadas, no seio de uma mesma parentela ou com elementos exteriores, contornavam essa dificuldade assim que impunham uma certa continuidade mesmo contra o desaparecimento eventual de um dos sócios. Mas Faure parece exagerar um pouco quando se refere ao carácter efémero da empresa familiar, que pode resistir, com efeito, durante várias gerações, o tempo suficiente para permitir um retorno do investimento.

Faure reconheceu, todavia, quanto a outros níveis, as potencialidades da economia chinesa, capaz, segundo ele, de desenvolver um mercado de futuros antes mesmo do estabelecimento do mercado bolsreiro, «também ele especulativo», dos Ingleses. Mas, para ele, o movimento empreendido, nesse sentido, pela economia chinesa pré-colonial foi contrariado por uma tendência inversa, alimentada pelas concessões de monopólio à escala do Império Chinês, como foi por exemplo o caso do comércio de sal<sup>21</sup>. No entanto, essas potencialidades básicas concretizaram-se nos extremamente activos mercados capitalistas de Taiwan e de Hong Kong, com grande ligação às estruturas familiares, que não parecem, assim, ter inibido o desenvolvimento. Pelo contrário, em Taiwan, à parte as empresas governamentais e as sociedades estrangeiras, cerca de 97% das firmas são de tipo familiar; entre os cem maiores grupos económicos, oitenta e dois têm sido, até agora, dominados pelas redes familiares<sup>22</sup>. Essas empresas familiares são por vezes dirigidas pelas comunidades familiares rurais, que têm um pé no campo e o outro na cidade. Da mesma forma, as firmas familiares dominam o sector financeiro de Hong Kong. Essa componente familiar tem sido apontada como uma das características da actividade económica da diáspora chine-

<sup>20</sup> *Idem*, p. 356.

<sup>21</sup> *Idem*, p. 365.

<sup>22</sup> Greenhalgh, 1987.

sa. Alguns vislumbraram nesse fenómeno raízes confucionistas, ligadas ao conceito central de entidade familiar, tal como Max Weber e os seus sucessores viram no protestantismo ascético a fonte do individualismo Ocidental<sup>23</sup>. Nas duas análises, o conteúdo específico de uma «ética económica» tem menos importância do que a sua validação por um sistema ideológico ou religioso, qualquer que ele seja. Todavia, o estudo do caso indiano põe em causa esse tipo de raciocínio. Além disso, regiões inteiras da China interior, próximas das fronteiras, sem dúvida, mas muito pouco inspiradas no confucionismo após a vitória do comunismo, conheceram taxas de crescimento acelerado. Depois das reformas de 1979, levadas a cabo por Deng Xiaoping, a província do Cantão, no Sul do país, registou um crescimento efectivo de 12,5% ao ano (contra 7,5% na Tailândia, por exemplo). Esse desenvolvimento concentrou-se na zona económica especial de Shenzhen, uma cidade cujo tamanho passou, durante o mesmo período, de menos de cem mil habitantes para dois milhões, com um produto interno bruto de dois mil dólares por pessoa e por ano e um crescimento anual médio do rendimento individual, do volume das trocas comerciais e do investimento estrangeiro de 40%. Mas o crescimento não se confinou a essa zona privilegiada, uma vez que cobriu também uma grande parte do Cantão. Tal ficou a dever-se, em grande medida, ao «efeito de vizinhança», à transferência maciça de capitais e aos conhecimentos especializados de Hong Kong (onde muitas vezes vivem os membros das famílias chinesas do interior), embora os empresários locais constituam o elemento dinâmico<sup>24</sup>. As mesmas correntes de transmissão familiares desempenharam um papel importante no crescimento acelerado de Hong Kong, de Taiwan e de outras comunidades da diáspora chinesa. Mas, muito antes destes desenvolvimentos recentes, já as fortunas de linhagem do Sul da China eram investidas no comércio e em outras actividades<sup>25</sup>.

A força da linhagem na China está relacionada com o culto dos antepassados, que não é o traço residual de uma civilização primitiva, mas o resultado da rejeição deliberada das religiões estrangeiras, especialmente do budismo (embora os templos budistas, tal como

<sup>23</sup> Redding, 1990, p. 2.

<sup>24</sup> «The South China Miracle», *The Economist*, 5, Outubro de 1991.

<sup>25</sup> Rudner, 1992; Faure, 1989.

os taoístas, continuam a ser os locais de conservação da memória dos mortos, senão mesmo dos seus restos). A dominação da «Igreja» budista sobre o Estado e sobre a economia, que ocorreu realmente no Tibete, foi neutralizada na China pelo confucionismo, centrado essencialmente na família, na linhagem e nos antepassados. Essa tendência continua a verificar-se ainda nos dias de hoje. O acto de amar-talhar os mortos e o culto da sua memória nos templos continuam a desempenhar um papel deveras significativo em numerosas famílias de Hong Kong, fortemente envolvidas na economia comercial. Por outras palavras, o culto dos antepassados não representa apenas a sobrevivência de formas de organização arcaica, mas também a reacção da China perante os objectivos de uma instituição religiosa acumuladora de riquezas.

As empresas da diáspora chinesa têm muitas vezes dimensões modestas e estão principalmente assentes nos laços de parentesco. Defende-se por vezes que elas *deviam* permanecer pequenas. As razões apontadas para tal remetem, por um lado, para a organização dessas empresas e, por outro lado, para as tensões existentes no seio das famílias, que acabam por as dividir, devido ao facto de as linhas familiares directas se extinguírem, pela ausência ou pelo desinteresse dos herdeiros. Já foram fornecidos exemplos bem reveladores da forma como este último risco pode ser evitado, sendo a adopção um dos mecanismos possíveis para garantir a sobrevivência da empresa familiar. Nas sociedades pré-industriais, cerca de 20% dos casais não deixavam herdeiros e outros 20% deixavam apenas uma descendência feminina. É óbvio que uma descendência masculina é considerada necessária para a continuidade familiar (por exemplo, para a continuidade de uma empresa); mas o segundo casamento era sempre uma possibilidade no que toca à concepção de outros filhos, isto quando a primeira mulher permanecia infecunda. O problema podia, aliás, ser resolvido (em 20% dos casos) através da escolha de um genro. Nos restantes 20%, quando não havia quaisquer filhos, a adopção afigurava-se como um outro expediente. Essa solução só foi aceite recentemente na Europa, sendo pouco utilizada para assegurar a continuidade do património familiar, uma vez que o cristianismo a recusou durante muito tempo. Não restam pois dúvidas quanto ao facto de existir uma diferença considerável na gestão tradicional das empresas familiares orientais e ocidentais: as empresas indianas e japonesas conheceram uma continuidade muito

maior porque recorreram à adopção, não confiando apenas nas contingências da procriação<sup>26</sup>.

No que diz respeito às tensões familiares, é verdade que assumiram um papel proeminente em alguns dos exemplos apontados nas páginas anteriores. Mas elas não são mais do que o reverso natural da solidariedade e da confiança, que são dois dos trunfos principais da empresa familiar. Além disso, se é verdade que a família se pode desagregar e que essa divisão pode decidir o fim de uma comunidade familiar, ela assinala também o acto de nascimento de duas outras comunidades; a separação modifica a estrutura existente, mas não destrói, necessariamente, a continuidade da entidade anterior. O enquadramento parental pode ficar suspenso, sem no entanto desaparecer. Em qualquer caso, podem sempre ocorrer tensões entre sócios sem laços de parentesco, mas essas serão muito mais difíceis de superar.

Enfim, quando as empresas familiares atingem uma grande escala, as dificuldades de organização não poderão deixar de surgir. Mas, quando essas firmas crescem, elas misturam geralmente os laços de parentesco e as relações, ao nível da direcção dos negócios, com os elementos estranhos a esses laços, como foi o caso, atrás referido, das agências de direcção indianas. O mesmo podia ser afirmado relativamente a algumas grandes companhias japonesas bem conhecidas. O rápido desenvolvimento dos negócios no Japão a partir de 1880 efectuou-se num país onde as actividades bancárias e comerciais já tinham conhecido um primeiro ímpeto muito antes da restauração Meiji de 1868. Desde a era Tokugawa, o Japão dispunha de um sistema de crédito complexo para o comércio do arroz, incluindo um mecanismo de venda de «futuros». As transacções em arroz foram concebidas em Osaka nos anos de 1730 (cerca de quarenta e três anos antes da criação da Bolsa de valores de Londres) sob a forma de um mercado bolsista<sup>27</sup>. Encontramos no Japão dessa época modalidades de transacções escritas, com cheques e letras de câmbio<sup>28</sup>. As motivações geralmente ligadas a esses procedimentos existiam também presentes. Uma fonte do século XVII declara-o: «Somos

<sup>26</sup> Para uma discussão mais detalhada sobre estes mecanismos, veja-se Goody, 1976, 1983 e 1990.

<sup>27</sup> Takenaka, 1969, p. 149.

<sup>28</sup> Takenaka faz referência aos cheques (*idem*, p. 148). Existiam também no Império Otomano e na Índia.

mercadores animados por um espírito de independência e autoconfiança.»<sup>29</sup> O comércio era assim um instrumento de ascensão social. Os mercadores manifestavam uma tendência especial para a frugalidade e para a diligência; o próprio termo *shimatsu* é traduzido por Takenaka como a expressão de um «racionalismo económico». Desse ponto de vista, o cálculo (*san'nyo*) das perdas e dos lucros era essencial. De facto, Takenaka afirma que os métodos de contabilidade, que tinham atingido um «nível elevado», compreendiam uma contabilidade «de partidas dobradas, graças à qual as contas dos haveres eram separadas das contas das perdas e dos lucros»<sup>30</sup>. Essa prática, assente na monetarização, encorajava inevitavelmente a igualdade e a liberdade das transacções.

A categoria inferior dos samurais, que constituiu a principal «base de classe» da restauração Meiji, foi também um dos grandes responsáveis pelo processo de modernização. Por volta de 1884, um quinto dos grupos domésticos do Japão pertencia ao «sector dos negócios»<sup>31</sup>. As fábricas instalaram-se por toda a parte nas regiões rurais. Encorajadas pelo governo, e por vezes iniciadas pela sua acção directa, foram mais tarde vendidas ao sector privado. A manufatura do algodão era então objecto de uma atenção particular, pois representava 30% do total das importações. Uma fição mecânica, que utilizava a energia hidráulica, já tinha sido criada antes da restauração e, por volta de 1884, começaram a funcionar perto de vinte fábricas de fição. Nessa época foi fundada a fábrica de Osaca, que utilizava energia a vapor e actuava mais de dez mil fusos. Graças a este surto, «o Japão penetrou no mercado mundial e com igual capacidade competitiva»<sup>32</sup>.

A primeira actividade mercantil foi conduzida, em grande medida, nas unidades familiares, isto é, nos *ie*, um termo que se referia à casa e à família bem como aos negócios. Também no Ocidente se fazia referência, nessa época, a «casas comerciais», às *grandes maisons*. Mas Londres, por exemplo, parece ter conhecido uma mu-

<sup>29</sup> *Idem*, p. 152 e o ensinamento de Ishida Baigan (1685-1744).

<sup>30</sup> Takenaka, 1969, p. 153. Não conheço outras provas da existência de partidas dobradas no Japão, a não ser entre os Holandeses; mas, como atrás verificámos, existia uma forma de contabilidade deste tipo na China (veja-se o capítulo «Racionalidade e *ragioneria*»).

<sup>31</sup> Hirschmeier e Yui, 1975, p. 103.

<sup>32</sup> *Idem*, p. 109.

\* Em francês no original. (*N. do T.*)

dança mais rápida do nome e da propriedade das firmas<sup>33</sup>. As firmas familiares do Japão de Tokugawa, pelo contrário, revelaram uma continuidade notável, por todas as razões atrás referidas. Se, em teoria, a primogenitura prevalecia, na prática a sucessão devia ser flexível para assegurar o sucesso da empresa. Em primeiro lugar, um director competente para essa tarefa podia tornar-se o genro do patrão (um fenómeno assaz comum no mundo dos negócios, mas com uma base menos formal). Em segundo lugar, se nem o filho nem a filha estavam disponíveis, o director ou outro membro competente de uma associação podiam ser adoptados de forma a garantir a continuidade do negócio». Esses laços podiam ser menos importantes que os de «sangue», mas havia sempre a possibilidade de se virem a tornar num laço de parentesco por uma «ficção legal».

Como observámos para a Índia, os mercadores do Japão de Tokugawa foram comparados por alguns aos da Renascença italiana. Outros defenderam que eram demasiadamente conservadores e que lhes faltava uma mentalidade «liberal», o que teria dificultado o arranque do crescimento industrial. É verdade que esse arranque foi auxiliado pela intervenção estrangeira e pela queda do xogunato; mas a sua base já tinha sido lançada pelas empresas locais, familiares na sua grande maioria. Com o desenvolvimento da industrialização, a família continuou a desempenhar um papel muito importante, mesmo nas grandes firmas como o *zaibatsu*.

O mundo dos negócios no Japão foi edificado a partir de três tipos principais de empresas: o *zaibatsu*, que era um grupo de negócios diversificados possuído *exclusivamente* por uma única família ou por uma família alargada; a sociedade por acções; o pequeno negócio dirigido pelo seu proprietário, particularmente relevante nos domínios da construção, da engenharia civil, da edição, do comércio retalhista, da medicina e dos cosméticos.

Os *zaibatsu* desempenharam um papel de grande importância na modernização. Estavam na origem das grandes empresas familiares, que investiam numa grande variedade de domínios, financiavam elas próprias a sua expansão e conservavam assim uma propriedade concentrada. Alguns desses grupos há muito que estavam estabelecidos, desde o tempo da restauração Meiji. Outros fizeram fortuna como adjudicatários do governo e investiram os seus fundos, nos

<sup>33</sup> *Idem*, p. 38.

anos de 1880, nas novas empresas. Muitas dessas famílias passaram das actividades financeiras e da exploração mineira para o transporte marítimo, a construção naval e a metalurgia, tendo alguns constituído sociedades comerciais e estabelecimentos bancários. Esses investimentos múltiplos, que se apoiavam mutuamente, passavam pelo recrutamento de directores assalariados e acumulavam um capital disponível para as novas empresas. A família de origem abdicava, por vezes, da direcção activa, mas conservava o estatuto de proprietário e continuava a exercer um certo controlo<sup>34</sup>. Na realidade, algumas dessas empresas familiares tinham mais interesse no recrutamento de directores assalariados competentes do que outras firmas, japonesas ou estrangeiras. Embora a propriedade permanecesse concentrada, e conservado o controlo central, não deixavam de encorajar, paralelamente, a flexibilidade, assim como uma direcção independente das empresas constituídas.

Algumas grandes casas, como Mitsui, estavam divididas de forma a cederem aos filhos a propriedade dos seus bens, mas não a direcção dos seus negócios. O procedimento habitual consistia, todavia, em dividir o *noren*, ou seja, o pano azul-escuro que estava pendurado na entrada da sede da casa familiar e que tinha inscrito o nome da loja. Esse tecido era sinónimo da própria «casa», ao ponto de a sua divisão equivaler à instauração de sucursais (*bunke*), segundo o método prático corrente em Osaka, que determinava que o primogénito deveria receber seis partes e o mais novo quatro<sup>35</sup>.

O *zaibatsu* Mitsui era inicialmente o fornecedor do governo. Como muitas outras firmas mais importantes, Mitsui integrava deliberadamente um certo «familialismo» nos negócios como instrumento de luta contra as ideias socialistas. Por volta de 1900, as «Constituições» da casa Mitsui foram reescritas, numa reunião descrita como se segue: «Todos os membros das onze comunidades familiares reunidas prostraram-se perante as placas ancestrais, juraram permanecerem fiéis, dia e noite, aos ensinamentos dos antepassados e trabalharam de forma a que a glória da casa Mitsui seja transmitida às gerações futuras»<sup>36</sup>. Embora as diferentes companhias Mitsui fossem sociedades por acções com uma associação ilimitada (*gōmei*), elas

<sup>34</sup> Morikawa, 1992.

<sup>35</sup> Hirschmeier e Yui, 1975, p. 39.

<sup>36</sup> *Idem*, p. 208.

pertenciam à família por intermédio de uma *holding*, cujos membros ocupavam a posição protocolar de presidente de cada uma das companhias. Assim, enquanto a direcção efectiva era assegurada por profissionais, a propriedade permanecia nas mãos da família.

Os envolvimento políticos da casa Mitsui levaram a família a retirar-se quase totalmente do jogo económico, vendendo uma parte das suas acções. Depois da guerra, a política americana levou à dissolução dessas grandes corporações, consideradas como um sustentáculo da estrutura militar. Em 1946, vinte e oito *holdings* do mesmo tipo foram dissolvidas. Os bens da família Mitsui ficaram congelados e os seus títulos foram vendidos. Essa extinção conduziu a uma bipolarização entre as empresas maiores e as mais pequenas; as não regulamentadas organizavam-se frequentemente numa base familiar e levavam a cabo subcontratações. Todavia, mesmo depois do desmantelamento dos «grupos» maiores, os seus directores mantinham contactos estreitos entre si; os laços que existiam no seio da «casamãe» não desapareciam por inteiro, embora já não fossem laços familiares em sentido estrito.

Embora o papel desses laços tenha enfraquecido com o tempo, a família, por vezes a família alargada, continuava a ser importante na vida económica. Como referimos, a ideia segundo a qual essas instituições teriam inibido ou impossibilitado a modernização está associada ao nome de Max Weber, embora entretanto se tenha difundido em quase todos os círculos da sociologia. Afirmamos que Weber «estava principalmente interessado na família enquanto obstáculo importante ao desenvolvimento do capitalismo racional»<sup>37</sup>. No seu estudo do comparativo da China e da Índia, Weber sublinhou, com efeito, que «a estrutura familiar, especialmente o grupo de parentesco associado (*sib*), estrangulou o desenvolvimento do capitalismo». «O grande sucesso das religiões éticas», afirma o nosso autor, «e, em primeiro lugar, das facções morais e ascéticas do protestantismo, foi ter quebrado os grilhões do *sib*»<sup>38</sup>. Essa libertação ocorreu certamente no Ocidente e, em menor grau, nas outras religiões universais, mas foi no seio do catolicismo, muitos séculos antes da Reforma, que ela se verificou.

Embora estivesse errado quanto ao papel da linhagem e da casta, Weber reconheceu, todavia, o papel da família nos primeiros pas-

<sup>37</sup> Collins, 1986, p. 267.

<sup>38</sup> Weber [1916], 1951, p. 237.

os da actividade industrial e comercial. Refere que a «família é em todas as regiões a mais antiga unidade de apoio de uma actividade comercial contínua, na China e na Babilónia, na Índia e no início da Idade Média. O filho de uma família de comerciantes era o escrivo de confiança e, mais tarde, o sócio do pai». Weber nunca conseguiu conciliar teoricamente esse reconhecimento do papel económico da família e a importância que atribuiu ao individualismo e à burocracia. Fez decerto referência à distinção entre capitalismo político e comercial, por um lado, e capitalismo industrial moderno por outro, defendendo que este último exigia um conhecimento «racional» (por exemplo, em matéria de contabilidade) e critérios universais de recrutamento, incluindo (como outros autores defenderam depois dele) o princípio da sociedade por acções. Esta ideia não só coloca problemas de definição e de periodização que continuam a obscurer a análise, como também a família, sobretudo, desempenha um papel determinante quer no capitalismo antigo quer no capitalismo moderno.

As versões americanas da teoria da modernização, na senda do mito de Robison Crusoe, prestaram pouca atenção aos primeiros juízos sobre a família, mas foram mais longe, contudo, na análise «lógica», opondo a conquista pessoal (no capitalismo) à atribuição hereditária (nos regimes anteriores); o primeiro caracterizava-se pelo recrutamento burocrático, o segundo pela nomeação baseada no parentesco. Além disso, diversos sociólogos, demógrafos e historiadores sociais defenderam que existia uma «afinidade» entre a família nuclear elementar e uma certa aspiração ao sucesso, ao progresso e à dinâmica industrial. Trata-se de um tema recorrente. Tomemos o exemplo do processo de modernização no Oriente baseado nas teorias de Weber e de Parsons. Na sua análise sobre a China, M. J. Levy concluiu que a «indústria moderna e a família chinesa tradicional» são reciprocamente subversivas. Porquê? Porque a «família chinesa 'tradicional' era uma estrutura muito particular e dominava toda a formação da sociedade, à excepção da burocracia, a única esfera de universalidade institucionalizada na sociedade chinesa»<sup>39</sup>. No interior da empresa, o particularismo significa um certo nepotismo no plano do recrutamento, ao passo que a empresa capitalista deve recrutar os quadros convenientes tendo por base a sua competência e a sua ca-

<sup>39</sup> Levy [1949], 1963, p. 354.

pacidade de produção. Da mesma forma, a compra e a venda de mercadorias devem ser abertas e as actividades conduzidas até ao seu máximo, independentemente de se tratar de uma relação de dádiva ou de contradádiva.

Estas afirmações alinham com o ponto de vista ideológico do Ocidente. Mas elas não encontram correspondência nos factos empíricos nem nos modelos específicos do Oriente. Como é que nasceu tal contradição? Qual a origem desse mito? A análise de Levy fornece algumas respostas. Na produção industrial, os trabalhadores estão «por sua conta»; devem ser versáteis de forma a conseguirem dar resposta às diferentes exigências do trabalho. E no que diz respeito aos proprietários? Desde logo, devemos distinguir radicalmente as necessidades familiares dos dois grupos. Uma vez mais, Levy é muito influenciado pela concepção weberiana de burocracia, que coloca o acento na ideia de sucesso, objectivamente afirmado, bem como pela noção de um desenvolvimento global e de uma evolução necessária das firmas familiares no sentido da constituição de sociedades anónimas de capital social. A emergência desta forma de organização representou, com certeza, uma evolução importante, particularmente para as grandes firmas que pretendiam aumentar o capital por subscrição pública. Mas isso não implicava, necessariamente, a exclusão *a priori* do envolvimento da estrutura familiar. De qualquer forma, a maior parte das empresas modernas tinha partido de uma base individual ou familiar; é muitas vezes difícil, no início, desembaraçar-se do capital parental e conjugal, embora a empresa individual, com o decorrer do tempo, tenha acabado por assumir, frequentemente, uma estrutura familiar. Este aspecto liga-se a uma certa lógica de desenvolvimento no interior do mundo dos negócios.

A sociedade por acções tem sido definida como o motor subjacente ao desenvolvimento económico do Ocidente<sup>40</sup>. Essa é a ortodoxia da teoria dos negócios e, para sermos mais precisos, o modelo da *Harvard Business School*. Na realidade, as sociedades por acções envolvidas no comércio da Índia Oriental foram objecto de importantes críticas tanto em Inglaterra como na Holanda, o que levou à sua interdição após a queda da *Southern Sea Bubble*, tal como aconteceu, depois da Segunda Guerra Mundial, com a proibição, por parte dos americanos, do *zaibatsu*, e com a supressão, na mesma

<sup>40</sup> Morikawa, 1992, p. xvi.

época, das empresas familiares como resultado das nacionalizações levadas a cabo em diversos países europeus. As sociedades por acções reclamadas pelos teóricos ocidentais parecem não ter servido tanto como companhias centralizadas (o pessoal centralizado permanecia reduzido) mas mais como um «guarda-chuva» para uma série de mercados operando numa base muito mais familiar.

A mobilização e o envolvimento económico da entidade familiar podem apresentar inconvenientes mas também vantagens, não apenas para o aumento do capital privado, como também para o alargamento do cartel, da lealdade e da planificação de longo prazo (ao longo de várias gerações), bem como da motivação do empresário. Essa é, aliás, a razão pela qual o imposto sucessório sobre as pequenas empresas foi limitado em Inglaterra e noutros países, enquanto uma tributação assente em princípios igualitários pode ter conduzido à renúncia ao aumento do capital, como é possível observar em certos países anteriormente socialistas.

A oposição entre os sistemas (familiares) fechados do Oriente e os sistemas (de capital social) abertos do Ocidente está subjacente ao estudo realizado por H. Morikawa sobre os *zaibatsu* japoneses. «Um sistema fechado, característico da propriedade familiar, tem sido associado, no Ocidente, à falta de inovação e de espírito empresarial, assim como tem sido considerado um obstáculo ao desenvolvimento económico»<sup>41</sup>, ao passo que no Japão um tipo específico de empresa familiar, o *zaibatsu*, foi um dos grandes responsáveis pelo impulso gerador do desenvolvimento económico moderno do país. Essa oposição fez com que Chandler, na sua introdução ao livro de Morikawa, fizesse referência a uma forma diferente de capitalismo, um tema, aliás, comum aos historiadores do mundo dos negócios. Sem dúvida que existem muitas diferenças na organização da empresa, assim como diversos são os contextos sociais. Não é minha intenção minimizá-las mas tão-somente referir alguns traços comuns ao desenvolvimento industrial e comercial dos dois universos, assim como acautelar a tentativa de definir diferentes «capitalismos», de um modo holístico, através de um sistema de oposições binárias. Considerar que o desenvolvimento do Oriente pode ter sido impedido devido à acção da família é, basicamente, um erro. Uma das grandes fontes de motivação para a criação, direcção e continuida-

<sup>41</sup> *Idem*, p. xvii.

de de um negócio tem estado ligada aos factores dinásticos. Se existe efectivamente uma orientação global no sentido das firmas «abertas», tal não será, de modo nenhum, um modelo de desenvolvimento exclusivo.

Uma vez que os teóricos ocidentais têm avaliado mal o papel da família, das castas e das relações de parentesco no desenvolvimento do comércio e da indústria no Oriente, não estará na altura de analisar novamente as raízes empíricas dessas afirmações no contexto das suas próprias economias políticas locais? Até que ponto essas afirmações se basearam nas crenças populares acerca do «outro»? Tratar-se-á de uma sobrevalorização etnocêntrica dos sucessos da sua própria civilização, o que teria conduzido os observadores ocidentais a sublinhar as diferenças radicais de sistemas e as distinções categoriais, numa situação em que o Oriente estava muito mais fechado às suas próprias práticas do que eles estariam preparados para reconhecer? Mas até que ponto os preconceitos face à «sociedade oriental» deformaram o conjunto das teorias sociais do Ocidente? O próximo capítulo centrar-se-á em torno destas questões, tomando como ponto de partida a história e a sociologia da família.

## 6

### *Da comunidade ao indivíduo? Uma historiografia da família ocidental*

No capítulo precedente analisámos as maiores contribuições da família, da família alargada e mesmo da grande linhagem ou casta, para o desenvolvimento social e económico do Oriente. Foi esse o caso não apenas no que diz respeito à actividade mercantil mas também ao progresso do capitalismo industrial, pelo menos nas suas primeiras fases. Convencidos que a origem do capitalismo ocidental foi marcada pelo individualismo, alguns autores identificaram uma forma diferente de capitalismo no Oriente, baseada num espírito colectivista ou, de outro modo, no confucionismo, que confere um lugar central aos laços de parentesco.

Sem pretender subestimar as diferenças nos sistemas de parentesco e de casamento e nas estruturas familiares nas grandes sociedades euro-asiáticas, tentei mostrar há alguns anos atrás que, ao nível doméstico, essas diferenças são menos radicais do que aquilo que nos é induzido pela oposição entre o «elementar» e o «complexo» (Lévi-Strauss), o hierárquico e o «individualista» ou igualitário (Dumont), ou ainda pelos contrastes traçados por numerosos historiadores da demografia, menos radicais, no sentido em que a actividade económica contemporânea é muito menos inibida que favorecida pelos «dispositivos» familiares actualmente dominantes.

Como é que se explica então que os investigadores europeus tenham insistentemente afirmado o contrário, considerando que a família de tipo oriental colocou entraves ao desenvolvimento económico e, de forma inversa, que a família não teve assim tanta importância na vida económica em regime capitalista? Para encontrar algumas respostas a estas questões, é necessário olhar para a história e para a historiografia da família no Ocidente.

#### *Família e parentesco*

A expressão «história da família» é sobretudo utilizada pelos historiadores que estudam a Europa moderna, e corresponde global-

## *Trabalho, produção e comunicação*

### *Trabalho*

O trabalho familiar era essencial aos trabalhos agrícolas em todas as sociedades rurais e, tal como na Índia, esteve no centro da gestão de numerosas empresas comerciais, manufactureiras e, mais tarde, industriais. Neste último sector, o sistema impôs diferentes obrigações aos empregados e aos empregadores, aos assalariados e aos proprietários. Os empregadores cooperavam frequentemente no seio de uma «comunidade familiar», enquanto os trabalhadores eram remunerados pelo seu trabalho individual, raras vezes partilhando os seus salários com alguém exterior ao grupo doméstico. Os empresários e os empregadores podiam fazer certas escolhas individuais nos assuntos económicos, enquanto a sua mão-de-obra tinha de se submeter a uma disciplina de trabalho e renunciar à sua independência de uma forma muito mais radical no que na vida rural. Os trabalhadores da manufactura ou da indústria deviam estar preparados para dar provas de mobilidade, ao passo que os seus empregadores estavam amiúde ligados a recursos fixos, de que eram proprietários e em torno dos quais estabeleciam a sede familiar da sua empresa.

As «comunidades familiares» dos empregadores ou dos proprietários não eram, obviamente, as únicas fontes de emprego. Na Índia, as castas e as corporações ofereciam à comunidade local uma enorme variedade de tarefas especializadas, assim como o horizonte de um sector comercial orientado para o mercado. Uma parte da mão-de-obra estava então ligada às trocas internas do sistema *jajmani*, enquanto a outra era contratada a curto ou longo prazo. Mas estará provado que a existência dessas formas de trabalho inibiu ou impediu a evolução rumo aos novos modos de produção?

Enquanto as economias políticas se caracterizam frequentemente pela adopção de um modelo de relações de produção predominante, a ideia (proposta, entre outros, por Weber) segundo a qual a dominação de um tipo particular de relações podia constituir um entrave à adopção de outros modos de produção, em especial o in-



dustrial, parece pouco pertinente. É certo que a presença da casta pode ter desencorajado, temporariamente, esses desenvolvimentos. O mesmo tem sido afirmado em relação às corporações. Mas até as economias agrícolas mais elementares recorrem a uma variedade de formas de trabalho, de maneira que dificilmente se verificou, no longo prazo, uma dificuldade insuperável na passagem de uma forma dominante à outra. Deste ponto de vista, uma economia elementar contém já as sementes dos sistemas complexos que a sucederão. A agricultura em grande parte doméstica de África, um continente caracterizado pela técnica da enxada, não estava exclusivamente fundada no trabalho familiar. É verdade que antes de 1900, no Norte do Gana, por exemplo, constituindo então um mosaico de pequenos Estados e de povos acéfalos ou «tribais», não havia um mercado livre de trabalho correspondente ao modelo ideal dos economistas clássicos. Todavia, eram mobilizados diferentes tipos de trabalho consoante os períodos do ano, passando os mesmos indivíduos de um para o outro com a passagem das estações.

Entre os povos tribais no primeiro decénio do século xx, os parentes, os amigos e os vizinhos eram convidados a ajudar a arrotear ou a semear, com base na reciprocidade, mas não exclusivamente: os «ajudantes» eram remunerados em comida e em bebida, que o agricultor tinha comprado no mercado local com caurins. Esses grupos de trabalhadores foram descritos por diversos autores, incluindo M. Saul (1983) no seu estudo sobre a aldeia Bisa de Bentenga, no Alto Volta\*:

Em África, na maior parte das comunidades agrícolas onde a unidade de produção fundamental se baseia no grupo familiar elementar, os agricultores devem também contar com as associações de trabalhadores assentes em relações de amizade, de interesse individual ou de dominação política.

Na maior parte dos povos do Norte do Gana, esses grupos de entreatada para os trabalhos dos campos incluem a parentela alargada assim como a vizinhança e não constituem associações especificamente definidas.

Essa forma de se ser «alugado» (*hiring*) para os trabalhos agrícolas, segundo o nome que é dado a esse tipo de relações na África

\* O actual Burkina Faso. (*N. do T.*)

Ocidental inglesa<sup>1</sup>, também se encontrava nos Estados, embora não fosse a dominante devido à existência de outras actividades e do pouco interesse manifestado pelos chefes responsáveis pela agricultura. Certos habitantes estavam mais preocupados com a guerra, com o comércio e com a religião islâmica, o que tornava a reciprocidade dos trabalhos agrícolas uma prática menos espontânea e menos valorizada. Quando um chefe pedia ajuda para os trabalhos agrícolas, a obrigação de prestar auxílio tomava um carácter hierárquico, em função do qual o princípio de reciprocidade era aplicado de outro modo. Pode defender-se que o preço do trabalho era retribuído de outras formas, na garantia de uma protecção, na partilha dos saques de guerra, na assistência em caso de conflito jurídico, na protecção ritual em tempo de paz e ainda na ajuda e no aconselhamento em outras circunstâncias. Além disso, uma parte da produção suplementar originada por esse trabalho agrícola era retida pelo chefe, o que lhe assegurava uma vida generosa, para com ele e para com os outros. O chefe tinha invariavelmente mais mulheres que os seus súbditos, recebia oferendas, tributos, impostos, os frutos das pilhagens e, em contrapartida, deveria criar condições de trabalho e zelar pela sua manutenção. A fronteira entre a exploração e a reciprocidade tornava-se ténue nesse contexto. Além disso, no início do século xx havia o trabalho proveniente da mão-de-obra dos escravos (sobretudo no caso dos Estados e não tanto nas zonas tribais), eles próprios vítimas, mais do que beneficiários, das pilhagens<sup>2</sup>.

Foi este modelo de «aluguer» que os agentes da administração colonial adoptaram no recrutamento dos trabalhadores para a construção das estradas e outros trabalhos similares, isto é, para um trabalho assalariado. Tal como nos territórios francófonos vizinhos, o trabalho «forçado» foi inicialmente introduzido por analogia com os trabalhos comunitários realizados para o chefe, sendo os serviços governamentais concebidos como a sua «retribuição». Esses dois tipos de trabalho «para um chefe» estavam fundados no reconhecimento da capacidade física. Mas esse trabalho «forçado» podia ser encarado como uma variante dos trabalhos agrícolas levados a cabo pelos filhos para os seus pais, tal como o trabalho «alugado» era as-

<sup>1</sup> Veja-se a tradução do Segundo Bagre em Goody e Gandah, 1981, p. 98, linha 470.

<sup>2</sup> Goody, 1979.

semelhado ao recrutamento de uma ajuda exterior à quinta. Todos eles eram reconhecidos como transformações possíveis do trabalho doméstico em condições sócio-económicas particulares. Não havia qualquer dificuldade, a não ser muito pontual, em encontrar pessoas que realizassem trabalho assalariado nas minas ou nas fábricas privadas, considerado normalmente pela população local como uma tarefa do governo. No início, era difícil a essas empresas privadas mobilizar mão-de-obra barata, pois as gentes do Norte recusavam-se, por diversas razões, a fazer a viagem para o Sul, enquanto as do Sul tinham outras formas de ganhar dinheiro, por exemplo, com uma agricultura voltada para o mercado, ao ponto de certos comissários de distrito terem exercido, no início, fortes pressões no sentido de ser recrutada mão-de-obra para as minas (assim como para o exército, especialmente em tempo de guerra). Mas as gentes do Norte rapidamente decidiram viajar para o Sul para aí trabalharem nas minas das firmas expatriadas, nas quintas Achantis dos plantadores de cacau e numa variedade de outras actividades, incluindo o serviço doméstico. No início da década de 1950, a emigração por motivos de trabalho tinha de tal forma passado a fazer parte da experiência de cada jovem que a jornada para Kumassi era representada nas cerimónias funebres como uma dimensão do processo de separação dos mortos e dos vivos («sair do sonho», diriam eles)<sup>3</sup>. Para alguns tratava-se de um trabalho sazonal, para outros era de longo prazo. Mas passados apenas quarenta anos de presença colonial, estava já profundamente enraizado na vida social dos LoDagaa. Lembro-me perfeitamente do dia em que certo ancião dis-tinto, Bonyiri, cedeu, meio a brincar, o seu banco a um dos filhos e, virando-se para mim, disse-me que «se não o fizesse ele fugiria para Kumassi». Dito de outra maneira, juntar-se-ia a outros jovens, tornando-se num trabalhador assalariado no Sul, atraído em parte pela «liberdade», em parte pela novidade ou pelo dinheiro, mas sobretudo pela perspectiva de adquirir bens de consumo, como bicicletas, por exemplo.

Essas novas formas de trabalho não eram encaradas pelos actores como constituindo, em si, uma ruptura radical com as práticas de trabalho já existentes no seio da comunidade. É evidente que a divisão do trabalho na quinta não era praticada como um «aluguer» nas

<sup>3</sup> Goody, 1962, p. 130.

quintas da Inglaterra do século XIX ou da Índia do século XX<sup>4</sup>. No entanto, podemos facilmente compreender como ele se pode transformar (e é o que está a acontecer) nesse tipo de relação. As populações locais estavam também familiarizadas com a escravatura, como vendedores ou como compradores, o que não deixou de influenciar a maneira como encaravam as práticas europeias. Depois da vitória dos Ingleses sobre os Achantis, em 1874, as rotas do interior abriram-se e foram enviadas expedições até à cidade mercantil de Salaga, a «Tombuctu do Sul». Sabendo que as caravanas se dirigiam para essa cidade vindas de Hausaland (actualmente o Norte da Nigéria), os Britânicos enviaram oficiais do exército para recrutar soldados entre os carregadores que transportavam as mercadorias. Tinham chegado à conclusão que o Hausaland era uma nação militar segundo o modelo do Norte da Índia e, dados os problemas de saúde apresentados pelos soldados europeus nessa região, instalaram uma «força Hausa» constituída por tropas indígenas. Todavia, sentiram tantas dificuldades em recrutar, no Sul da Nigéria, um número suficiente entre os Lagos Hausa, ocupados principalmente com o comércio de noz de cola e de tecidos, que a sua busca se estendeu ao Norte da colónia, então conhecida por Costa do Ouro. De forma a recrutar futuros soldados, era oferecido um prémio, normalmente a um intermediário. Os Gonja, em cujo território se encontra a cidade de Salaga, estavam então convencidos, como muitos deles ainda hoje, que quando ofereciam uma tal soma os Britânicos estavam a «comprar escravos» para o seu exército. De facto, a maioria dos carregadores entrava nessa categoria, embora muitos de entre eles não fossem Hausa mas sim escravos adquiridos para o comércio caravaneiro<sup>5</sup>.

O segundo exemplo é mais recente. Em 1952, ano da coroação da rainha Isabel, o ministério inglês das Colónias convidou um certo número de representantes da Commonwealth para assistirem às celebrações públicas: entre eles (em grande medida por conta própria) encontrava-se o chefe Birifu, recentemente nomeado no Norte da Costa do Ouro, Namantuo Gandaa. Anos antes eu tinha trabalhado nessa região, pelo que foi meu hóspede durante a sua visita à Grã-

<sup>4</sup> Dasgupta, 1993, p. 9, onde o modelo do grupo doméstico camponês é definido como essencialmente euro-asiático.

<sup>5</sup> Braimah e Goody, 1967, pp. 106-107.

-Bretanha. Procurei mostrar-lhe as actividades locais de Cambridge, tal como os seus irmãos tinham feito comigo em África. Uma das nossas visitas foi à fábrica de Pye (propriedade actual do grupo Philips), que antes da transferência da indústria electrónica para os países do Extremo Oriente fabricava aparelhos de rádio. A visita decorreu de manhã e na oficina principal havia filas de mulheres que montavam as peças dos aparelhos de rádio de acordo com as mais recentes técnicas de produção. Mostraram-nos ainda uma outra máquina, o «relógio», que registava as horas de entrada e de saída dos funcionários. Olhando primeiro para essas mulheres e depois para o relógio da entrada, Namantuo virou-se para mim e perguntou-me muito seriamente: «*Gbangbaa?*», isto é, «São escravas?»

Estes exemplos são mais complexos do que podem parecer à primeira vista. No primeiro caso, o dinheiro era utilizado para recrutar mão-de-obra escrava para o exército, que parecia muito diferente para os locais, mais do que para os Britânicos, que tinham «abolido a escravatura». No segundo caso, era a organização do trabalho que constituía o elemento relevante. O meu amigo ficara surpreendido pelo facto de seres humanos trabalharem naquelas condições, a não ser que a tal fossem forçados pela escravatura. Eram sobretudo as gentes de condição servil que asseguravam o trabalho mais penoso nas minas da África Ocidental: os homens livres, que não eram obrigados, jamais faziam esse tipo de trabalho, tão assustador como o do coveiro. Não pretendo sugerir que a percepção dos actores face à sua situação seja o nosso único critério na análise das relações laborais<sup>6</sup>. Mas é um dado significativo, especialmente se tivermos em conta a relativa facilidade com que os indivíduos se movem em diferentes configurações de relações de produção. Ora essa facilidade não me surpreende, pois embora diferentes economias privilegiem determinadas formas de trabalho, que podem vir a ser consideradas dominantes, elas muito raramente, senão mesmo nunca, são exclusivas. Isso é igualmente verdade para a Europa contemporânea, onde os indivíduos se podem envolver em diferentes tipos de trabalho, tanto sucessiva como simultaneamente. Encontrei, na França actual, grupos domésticos cujos membros são ao mesmo tempo trabalha-

<sup>6</sup> A ideia segundo a qual a percepção dos actores pode prevalecer em certos níveis de análise é difícil de aceitar para alguns especialistas das ciências sociais, em particular os antropólogos.

dores assalariados e exploradores agrícolas, rendeiros e proprietários. A China pré-revolucionária oferece também o exemplo de uma circulação constante entre esses diferentes estados<sup>7</sup>.

Esta flexibilidade nas formas de trabalho verificava-se também nas sociedades antigas, inclusivamente no sector da grande manufactura. Até à Idade Média, no Islão, como bem nos mostra Oppenheim, a «produção manufactureira» estava exclusivamente consagrada à tecelagem e a outras actividades a ela relacionadas, concentradas sobretudo nas oficinas das «grandes organizações»<sup>8</sup>. A mão-de-obra parte ter sido em parte de escravos, em parte livre. Na Grécia e em Roma, as oficinas estavam inicialmente povoadas de escravos. Na Itália de Augusto, as olarias prósperas de Arezzo, que produziam a nova *terra sigillata*, empregavam exclusivamente escravos, cujo número máximo conhecido num só estabelecimento era de cinquenta e oito<sup>9</sup>. Mas a produção dessas olarias foi em seguida retomada no Sul da Gália, dirigida por artesãos independentes que trabalhavam em empresas mais reduzidas. No final do Império Romano, as oficinas do Estado, que então se ocupavam da produção directa de artigos tais como uniformes e armas para os exércitos, empregavam uma força de trabalho servil, mas num sentido mais lato, o que fez com que a distinção entre escravatura e outras formas de trabalho não voluntário praticamente desaparecesse. Por outras palavras, actividades sermelhantes eram levadas a cabo por diferente tipos de trabalhadores consoante as épocas.

Na Índia, encontravam-se também lado a lado diferentes formas de trabalho<sup>10</sup>. Tal como as castas servis dos intocáveis, também outros grupos, não servis, por exemplo os Shudra, participavam na produção de tecido. No Guzarate, os primeiros produziam roupas grossas para uso local, muitas vezes na base do «serviço», ao passo que os Shudra ou «cultivadores» teciam, imprimiam e tingiam um tecido mais fino para os templos, para os ricos e para o mercado de exportação, então florescente, da Ásia, da África e da Europa. No Guzarate, os Vankar, casta intocável, tecelões assim como varredores de

<sup>7</sup> Chao, 1984.

<sup>8</sup> Oppenheim, 1964, p. 84.

<sup>9</sup> Finley, 1973, p. 74.

<sup>10</sup> Sobre a coexistência de diferentes tipos de contrato de trabalho, veja-se Dasgupta, 1993, p. 233, que, no caso de Bengala, define essa coexistência como o «pesadelo dos teóricos» (sobretudo daqueles que tiveram pouco estômago).

ruas, trabalhavam para as famílias Bania, a quem pediam emprestado dinheiro para comprarem algodão, ficando dessa forma comprometidos a vender parte da sua produção de tecidos. Mas podiam também viajar de aldeia em aldeia na expectativa de venderem o restante, reservando por vezes uma parte que seria tingida. Em certas aldeias, tinham acordos com os proprietários de terras, dos quais recebiam algodão e grão em troca de uma tanga curta, de uma capota de carroça ou de uma coberta grosseiramente tecida<sup>11</sup>. As castas intocáveis estavam também sujeitas ao trabalho obrigatório ou ao trabalho forçado (*vetb*) para os chefes locais, que lhes concediam em contrapartida uma pequena soma; mas eles podiam, ao mesmo tempo, trabalhar como camponeses assalariados nas terras dos seus patrões (*gharab*), que pertenciam à casta dominante.

Com a chegada da mecanização, vinda da Europa em meados do século XIX, os empresários indianos oriundos dos meios mercantis dedicaram-se à produção industrial. A sua mão-de-obra estava frequentemente sujeita às restrições de casta; certos grupos tinham relutância em trabalhar em unidades onde era usado cabedal ou que os expusesse a uma promiscuidade com grupos de estatuto diferente. Mas a produção industrial desenvolveu-se o suficiente para permitir a exportação de fios e de tecidos, não só para o Extremo Oriente como também para os diversos centros europeus de onde eram oriunários esses novos meios de produção. Neste sentido, fica ainda por demonstrar que a presença de outras formas de trabalho tenha inibido seriamente, na Índia por exemplo, a adopção do modo de produção industrial. Podemos mesmo ir mais longe e colocar a seguinte questão: já terá ficado demonstrado, de forma conclusiva, que a produção industrial só funciona com «uma mão-de-obra livre» (que tem sido por vezes caracterizada como «escravatura salarial»)? Será assim tão óbvio que uma mão-de-obra livre, capaz de negociar os seus salários, é essencial ao funcionamento de um sistema industrial? Não foi seguramente dessa forma que certas economias da Europa de Leste funcionaram depois de 1945, nem tão-pouco na Alemanha ou em outros países durante a Segunda Guerra Mundial, onde o constrangimento, a diferentes níveis, era geral. Será que a indústria japonesa, com as suas práticas paternalistas, está dependente do mesmo sistema? Se os operários (em «cargos» largamente hereditários) das minas

<sup>11</sup> Randeria, 1992, pp. 80-98.

e das docas de Inglaterra são livres de negociar os seus salários, serão eles inteiramente livres de procurar «alternativas»? E o que dizer então da mão-de-obra emigrada, sobre a qual repousa uma grande parte da produção industrial do Ocidente contemporâneo? Uma força de trabalho livre, livre na prática assim como na lei, surge dificilmente como a condição *sine qua non* de um modo industrial de produção, muito embora ela domine largamente nos sistemas capitalistas. Como S. W. Mintz bem demonstrou, as plantações norte-americanas, baseadas no trabalho dos escravos, constituíram um «capitalismo antes do capitalismo»<sup>12</sup>. É verdade que a maior parte dos sistemas de produção modernos tendem a encorajar uma muito maior liberdade dos empregadores no despedimento dos seus empregados e destes na procura de outros empregos (isto se uma tal escolha for possível). Mas essas liberdades não são absolutamente essenciais e podem emergir de um grande número de outras formas anteriores.

Não é minha intenção defender que as condições sociais do trabalho não variam consoante os diferentes sistemas económicos (ou, mais precisamente, culturais). Mas num nível geral, no qual têm sido definidas em termos comparativos, encontramos-las frequentemente distribuídas no seio de diferentes formas de organização (por exemplo, em termos de modos de produção), não estando portanto confinadas a um único sistema. Nesse sentido, não é necessário «inventar» novas formas, mas certas formas existentes devem demonstrar a máxima eficácia.

### Produção

As observações precedentes, tributárias das reflexões de Mintz sobre a história do capitalismo nas Índias Ocidentais, apontam de forma decisiva para uma questão mais geral, a da comparação entre os modos de produção no Ocidente e no Oriente. Marx não tinha qualquer dúvida quanto à diferença radical apresentada pelo «modo asiático de produção» e Weber estava de igual modo seguro quanto ao facto de essa região do mundo obedecer a regras sócio-económicas totalmente alheias às realidades ocidentais. Uma posição, aliás, que foi retomada por diversos autores, entre eles Polanyi. Mas se

<sup>12</sup> Mintz, 1985, p. 58.

realmente prevalecia uma economia política diferente, como explicar o facto de esses países terem conquistado uma superioridade cultural sobre a Europa durante o início da Idade Média ou alcançado progressos tão surpreendentes nos dias de hoje?

Podemos avançar, de imediato, com uma primeira resposta. No que diz respeito ao desenvolvimento da industrialização, as diferenças categóricas entre os dois mundos não correspondiam ao que os académicos e leigos no Ocidente tinham imaginado. Referindo-se à China de inícios da época moderna, F. W. Mote afirma que no final do período Ming, em 1644, a China já fazia parte da história mundial, de um «sistema planetário» em plena expansão.

Na consciência dos povos, sejam eles Chineses, Europeus ou outros, as nações da Eurásia constituíam mundos à parte, e esse sentimento permaneceu vivo até uma época muito recente; mas, por diversas vias, que muito influenciaram os costumes alimentares, a tecnologia, a produção e a distribuição dos bens materiais, as civilizações e os povos da Eurásia entravam em comunicação.<sup>13</sup>

Esta questão foi recentemente debatida por Eric Wolf, que tentou deliberadamente olhar para o mundo de um ponto de vista não europeu. O seu objectivo era poder dar conta do encontro da Europa com o resto do mundo (e não apenas com os «povos sem história»). Para tal necessitava de operacionalizar alguns conceitos gerais e escolher o modo de produção como um bom indicador das evoluções fundamentais que ocorreram na história humana ao longo do tempo. Como Althusser e outros autores nele inspirados, Wolf concentrou-se na análise das relações de produção sob o ângulo do controlo do trabalho socializado, condição da realização de uma mais-valia. Esta dimensão é igualmente essencial nas obras de R. Brenner e de R. Hilton sobre a transição do feudalismo para o capitalismo, bem como em toda uma série de trabalhos ligados à tradição althusseriana<sup>14</sup>. Em consequência, os modos de produção são divididos em três tipos: familiar, tributário e capitalista.

<sup>13</sup> Mote, 1977, p. 195.

<sup>14</sup> No que diz respeito à antropologia, veja-se o comentário de Geschiere e Raatgever (1985) sobre Meillassoux, Godelier, Terray e Rey; para um caso extremo, veja-se Hindess e Hirst, 1975.

A diferença fundamental entre esses três tipos reside no facto de no capitalismo os trabalhadores estarem privados de todo o acesso independente aos meios de produção, invariavelmente concentrados nas mãos dos proprietários do capital, pelo que, como resultado, têm de vender a sua força de trabalho. Segundo o modo tributário, próprio das «grandes regiões agrícolas», antes de 1400, o produtor primário conservava um acesso à terra, mas era-lhe subtraído um tributo sobre a sua colheita por meios políticos ou militares. No primeiro modo, o familiar, que diz respeito, segundo esta classificação, a todas as restantes sociedades humanas, a relação de parentesco é o meio de comprometer uma forma de trabalho socializado na transformação da natureza, pelo matrimónio e pela filiação. Contrariamente aos autores franceses (P. P. Rey, por exemplo), para os quais o modo familiar induz uma estratificação geracional ou sexual (e se encontra fundada, assim, numa distinção de classe), apenas os modos tributário e capitalista, nas análises de Wolf, «dividem a população numa classe de produtores de mais-valias e numa classe de compradores de mais-valias»<sup>15</sup>.

Wolf adopta uma atitude pragmática face a esta distinção tripartida. Os «modos de produção» são propostos não como verdades definitivas, mas como instrumentos de análise «da expansão do modo capitalista e do seu impacto nas regiões do mundo onde o trabalho socializado era retribuído diferentemente»<sup>16</sup>. Não as considera nem como categorias exaustivas, nem como etapas de uma evolução linear, nem mesmo como tipos de sistemas sociais; servem apenas para «pôr em evidência as relações estratégicas envolvidas no dobroramento de um trabalho socializado». Estas relações podem «caracterizar apenas uma parte do campo total das interações numa dada sociedade, atravessar, pelo contrário, o conjunto dessa sociedade, ou ainda transcender as formas particulares de interacção social historicamente constituídas»<sup>17</sup>. Embora o autor conceda uma grande flexibilidade à sua concepção de distribuição das «relações estratégicas», quando se refere à «expansão do modo capitalista» fá-lo de uma forma muito mais concreta: é-lhe difícil fazer do controlo do trabalho socializado o motor dessa expansão, especialmente na medi-

<sup>15</sup> Wolf, 1982, p. 99.

<sup>16</sup> *Idem*, p. 76.

<sup>17</sup> *Idem*, pp. 76-77.

da em que esse controlo domina a organização do trabalho em sociedades muito diferentes. Não se pode pois falar propriamente de uma extensão das «relações estratégicas», mas, segundo as circunstâncias, de variações de intensidade nessas relações.

A análise de Wolf centra-se assim na escolha de um único aspecto do sistema produtivo, nomeadamente o controlo do trabalho através das relações de produção. Há vantagens e desvantagens em se utilizar o conceito de «modo de produção», tão restrito na sua definição como genérico na sua aplicação. A tendência de numerosos trabalhos recentes em fazer das «relações de produção» o atributo essencial de cada um dos modos de produção enclausurados num mundo estreito. No caso de Wolf, o primeiro modo, o familiar, não anda muito longe daquilo que alguns autores, baseados numa aceção mais restritiva do francês, chamaram o modo de linhagem, que foi identificado com o modo doméstico<sup>18</sup>.

O esquema de Wolf torna desnecessária a definição de um modo «feudal». O feudalismo é considerado como um momento essencial da história do Ocidente, uma fase em que as contradições foram decisivas para tudo o que aconteceu depois. Neste sentido, a questão de saber se as instituições feudais existiram noutras regiões para além do Ocidente tem agitado os historiadores comparatistas, os sociólogos e os antropólogos. Alguns descobriram «feudalismos» na Ásia, outros descreveram os reinos africanos («Estados simples», segundo a terminologia de Kaberry) nos mesmos termos<sup>19</sup>. Inversamente, P. Anderson concebeu o sistema político do «feudalismo» como uma especificidade ocidental, enquanto H. Mukhia rejeita a ideia de um «feudalismo» na Índia ou em qualquer outra região onde não tenha existido uma prestação de serviços em trabalho.

C. Wickham tentou alargar o conceito de «modo de produção feudal» (muitas vezes identificado com o «feudalismo» em geral)<sup>20</sup>. Considerou a existência de uma «renda imposta» como o traço específico das relações de produção feudais e encontrou esse traço num grande número de contextos diferentes: no fim do Império Romano e sob o Antigo Regime, na China dos Song e no Irão dos Qajar. Esta extensão implicaria assim o abandono da noção de «modo de pro-

<sup>18</sup> Por exemplo, em Binsbergen e Geschiere, 1985.

<sup>19</sup> Para uma discussão mais alargada, veja-se Goody, 1971.

<sup>20</sup> Wickham, 1985.

dução asiático», «política e juridicamente muito específico»<sup>21</sup>. Wickham preferiu o «modo tributário de produção» proposto por S. Amin, no qual uma classe estatal cobrava impostos sobre os camponeses. Embora essa classe se confundia, aliás, com a dos proprietários de terras, o imposto é distinguido, todavia, como um modo específico de produção e de extracção de mais-valias. A singularidade do Oriente consistia em manter essa dominação do Estado que o Ocidente perdera com a queda do Império Romano. Um Império que era, do ponto de vista fiscal, menos centralizado do que os impérios do Oriente: a cobrança dos impostos era da responsabilidade das instituições locais e das cidades nominalmente independentes que tinham sido herdadas da tradição da cidade-Estado; esta característica fez do modo de produção antigo «um subtipo distinto»<sup>22</sup>. Na esteira de B. Hindess e P. Hirst, Wickham rejeitou a insistência de Anderson quanto ao peso dos sistemas propriamente políticos: faz derivar a análise longe do seu centro de gravidade económica; além disso, os critérios «demasiadamente restritivos» de Anderson excluíam uma grande parte da Europa<sup>23</sup>. Wickham forneceu-nos, no fim de contas, a seguinte resposta ao problema da singularidade (ou «excepção») ocidental: o Ocidente é uma das raras regiões do mundo onde o feudalismo foi realmente *dominante*<sup>24</sup>. Wolf levou este argumento ainda mais longe ao colocar as sociedades pré-industriais do Oriente e do Ocidente sob o signo do «modo de produção tributário», mais centralizado no Oriente do que no Ocidente.

De que forma esta tese afecta a análise da emergência do capitalismo? O feudalismo abriu-lhe, em parte, o caminho, porque os povos europeus não foram capazes, ao contrário dos povos asiáticos, de «controlar e dominar ideologicamente os mercadores e os artesãos»<sup>25</sup>. Estava mais aberto, por exemplo, às empresas mercantis. Mas esta afirmação sugere também, numa perspectiva mais alargada, que a singularidade ocidental não foi um factor essencial da emergência de um capitalismo mercantil, embora ela a possa ter encorajado, o que é indiscutível do ponto de vista da história das premissas da civilização industrial.

<sup>21</sup> *Idem*, p. 170.

<sup>22</sup> *Idem*, p. 188.

<sup>23</sup> *Idem*, p. 168.

<sup>24</sup> *Idem*, p. 169.

<sup>25</sup> *Idem*, p. 193.

O problema do controlo do Estado entra rapidamente em contradição com a perspectiva de análise que aqui pretendo resgatar. Se se trata de dar conta do desenvolvimento dos grupos sociais de mercadores e de artesãos no século XVI, então não poderemos deixar de concordar com estas hipóteses de feitura. Mas será que se pode falar, realmente, de ausência de um controlo estatal em Inglaterra, numa época em que os mosteiros estavam a ser dissolvidos e em que as instituições religiosas viviam momentos de grande turbulência a todos os níveis? Centrando o debate na questão da industrialização e, nesse sentido, do capitalismo, poder-se-ia defender igualmente que um «arranque» no sentido de um crescimento contínuo não seria possível sem um forte apoio das instâncias governamentais. O Japão oferece-nos um exemplo seguro. K. Berrill referiu, além disso, a maneira como no século XVIII as campanhas militares vitoriosas da Grã-Bretanha, conduzidas sob a égide do Estado central, criaram um mercado ultramarino para os produtos da economia inglesa<sup>26</sup>. O mesmo poderia ser afirmado relativamente à Guerra Civil nos Estados Unidos.

O que tende a ser esquecido neste argumento são os sinais distintivos e os traços comuns dos *metos* e não tanto das *relações* de produção. Do ponto de vista mais extensivo dos pré-historiadores, todas as grandes sociedades da Europa e da Ásia passaram por um processo de «civilização», cuja origem remonta à revolução urbana da Idade do Bronze, tal como a descreveram Childe e muitos outros depois dele. O reconhecimento de um progresso comum parece opor-se às afirmações dos sociólogos (em torno do «carácter excepcional» da Ásia), mas conduz-nos ao mesmo resultado, visto que as pesquisas de Wolf ultrapassam, também elas, a separação radical do Oriente e do Ocidente, e convidam a situar os precursores ocidentais e orientais das evoluções do mundo moderno num mesmo quadro de referência e numa certa forma de coordenação. Wolf eliminou, dessa forma, o componente etnocêntrico de uma posição teórica sem dúvida muito mais espectacular, como por exemplo a de Marx, que fez do feudalismo um elemento essencialmente «progressista» (e ocidental) na marcha para o capitalismo, um avanço face ao Ocidente antigo e a um outro mundo, ao mesmo tempo mais jovem e mais atrasado: o Oriente. Paralelamente, Wolf admitiu a concepção de uma alternativa entre as formas políticas centralizadas e

<sup>26</sup> Berrill, 1964.

descentralizadas, que não categoriza como sendo «modos» diferentes. Esta perspectiva ajuda-nos também a superar a tendência constante dos Ocidentais para considerarem o seu próprio mundo como uma vanguarda perpétua do Oriente, um mundo programado para essa função de uma forma quase genética e profundamente cultural. Tratando o «feudal» e o «asiático» como variantes de um mesmo modo tributário de produção, Wolf renuncia a um tipo de sequência que privilegia demasiadamente a experiência europeia ao mesmo tempo que promove a procura de factores específicos susceptíveis de dar conta da singularidade dessa experiência.

Mas, afinal, quando é que se terá dado a grande mudança? Esta questão está intimamente ligada à da própria compreensão do fenómeno capitalista. Dos três tipos de definição do capitalismo analisados por M. Dobb, o primeiro isola o seu *Geist* como a síntese do espírito de empresa (ou de aventura) com o espírito de cálculo e a racionalidade, definição essa à qual estão associados os nomes de Werner Sombart e de Max Weber<sup>27</sup>. O segundo (adoptado por diversos historiadores) identifica concretamente o capitalismo com a organização da produção para um mercado distante. Finalmente, para Marx, o capitalismo era um modo particular de produção de bens para um mercado onde a força de trabalho se tinha transformado, ela própria, numa mercadoria ou, noutros termos, uma mão-de-obra assalariada. Essa evolução corresponde, muito grosseiramente, à distinção entre um capitalismo mercantil e um capitalismo industrial.

Em que momento esse «modo particular de produção de bens» emergiu, não apenas na sua primeira manifestação, mas enquanto forma dominante do sistema sócio-económico? Para os historiadores da economia, é em torno dos trabalhos de Werner Sombart que a questão da periodização do capitalismo deve ser precisada. Sombart foi o primeiro a utilizar o termo «capitalismo» como uma noção fundamental do pensamento económico para designar um sistema dominado pelo «capital»; ao fazê-lo, pretendia empregar de uma forma neutra um termo que tinha adquirido um significado marcadamente pejorativo para os socialistas, pelo menos depois de Marx. Concedia esse sistema, para o qual construía deliberadamente um «tipo ideal», como dotado de um «espírito» particular dominado pela aquisição (ilimitada) de riquezas, pela concorrência e pela racionalidade.

<sup>27</sup> Dobb, 1947.

A racionalidade económica, oposta à da organização tradicional de épocas anteriores, ganhara a forma de uma planificação de longo prazo, com uma adaptação estrita dos meios e dos fins e uma procura do cálculo exacto, de forma a avaliar os lucros e as perdas; essa racionalidade está ligada à «liberdade económica», à especialização e a uma empresa independente dos indivíduos que a constituem. É ao nível da empresa, mais do que do indivíduo, que o espírito do capitalismo põe em acção a busca do lucro<sup>28</sup>; a empresa é o «local» da racionalidade económica, completamente independente da personalidade dos seus dirigentes. Todavia, essa procura de racionalidade, permanente segundo Sombart, não é indefinida, porque se a acção individual, em regime capitalista, fosse elaborada segundo o ideal da mais elevada racionalidade, o sistema capitalista global permaneceria irracional», uma vez que o objectivo de um enriquecimento sem limites significa, em definição, uma acção não coordenada. Uma racionalidade quase perfeita coexiste com a maior irracionalidade e dá origem ao que designamos por «constrangimentos económicos»<sup>29</sup>.

Sombart defendia que a Idade Média europeia tinha constituído uma época não capitalista ou pré-capitalista, que se opunha em cada um dos seus pormenores ao «sistema racional e acumulador do capitalismo moderno»<sup>30</sup>. Na primeira formulação do seu pensamento, argumentava que apenas as rendas agrícolas podiam ter fornecido a base de uma acumulação do capital para os investimentos comerciais ulteriores, essencialmente «tradicionais no método e não acumuladores no motivo», uma proposição que mais tarde viria a modificar. Esta tese não encontrou muitos adeptos entre os especialistas da época medieval. Pirenne adoptou um ponto de vista mais amplo sobre o capitalismo, ao passo que Brentano procurou estabelecer uma ponte entre italianas e, por outro lado, o desenvolvimento da economia moderna.

Num pequeno panfleto intitulado *Les Périodes de l'histoire sociale du capitalisme* (1914), Pirenne rejeitou a afirmação de Bücher (1893), retomada por Sombart, segundo a qual o capitalismo emergiu na Renascença e não conservou qualquer traço da economia

<sup>28</sup> Trata-se de uma «coincidência feliz» quando a motivação individual corresponde ao «espírito imanente do capitalismo», do qual é uma realização necessária.

<sup>29</sup> Sombart, 1930, p. 198.

<sup>30</sup> Postan, 1932-1934, p. 412.

medieval<sup>31</sup>. Considerava que os aspectos essenciais a esse sistema — a empresa individual, o crédito, o lucro e a especulação comercial — estavam já presentes no século XII. Encontrou poucos elementos contrários à sua tese na história do comércio, excepto no que diz respeito a mercadorias como o sal e o vinho, apesar de tudo desigualmente repartidas antes do século XII e da formação das cidades. Comparou os *negociatores* aos mercadores árabes contemporâneos vindos da África Central, meio traficantes, meio piratas, que estabeleceram agências coloniais (que não eram cidades cercadas por muralhas) em locais como Marselha, porto de transbordo das suas mercadorias. Foi apenas depois das invasões dos Normandos a partir do Norte e da dispersão dos Árabes para sul do Mediterrâneo que a actividade económica europeia conheceu o seu «arranque», nomeadamente em Itália e nos Países Baixos, tendo conduzido aos grandes agrupamentos de mercadores desses países nas feiras flamengas a partir de 1127. Esses mercadores funcionavam em corporações, em *hansas*, em *caritéis*, em parte por protecção, em parte para dividir os riscos. Pirenne afirmou, na sua obra, que essa nova situação levou, no final da Idade Média, aos desenvolvimentos posteriores do comércio e da indústria, que considerava terem estado na origem de «uma diferença quantitativa e não qualitativa, uma diferença de intensidade e não de natureza»<sup>32</sup>.

Ao rejeitar a tese de Sombart, Pirenne antecipou a recusa, por de Roover, das teses de Weber e Tawney: segundo de Roover, Weber e Tawney exageraram a amplidão das mudanças, criando assim um fosso radical que, na realidade, não existia, e não tinham razão quando tentaram restringir ao período mais recente o termo «capitalismo» e tudo o que ele implica. No seu estudo, limitado à Europa Ocidental, Pirenne, como de Roover, insistiu no facto de o conjunto desses traços caracterizarem o crescimento da economia na Baixa Idade Média. Inversamente, a Alta Idade Média não apresentava, segundo ele, nenhuma dessas características: lembrava muito mais o tipo de actividade conduzida pelos comerciantes árabes da África negra.

Esta concepção de um comércio africano ilicitamente levado a cabo por ladrões estrangeiros não resiste, todavia, a um exame sério. Um comércio legítimo, praticado segundo os princípios estabeleci-

<sup>31</sup> Pirenne, 1914, p. 3.

<sup>32</sup> *Idem*, p. 5.



dos, há muito que existia em África, e alguns autores chegaram mesmo a considerar que isso definia um «modo africano de produção»<sup>33</sup>. Este erro não deixou de ter um alcance teórico, pois Pirenne não só «primitivizou» o primeiro comércio medieval, como também, da mesma assentada, o comércio não europeu. Se o comércio europeu dessa época era comparável ao dos finais do século XIX em África, então esse comércio era muito mais complexo do que aquilo que ele parece dar a entender. Se ele não atingiu esse nível, então a queda de Roma foi claramente uma catástrofe, não apenas um retorno à «barbárie», para utilizar os termos de Morgan, mas um regresso puro e simples ao «estado selvagem».

Para outros especialistas, como R. Passow, a utilização do termo «capitalismo» para as épocas anteriores ao século XIX é imprópria. Dito de outro modo, o conceito deve fazer referência ao «capitalismo industrial» e não ao «capitalismo mercantil», isto é, àquilo que Sombart chamou de «capitalismo total», que datou para o período compreendido entre 1750 e 1914, seguido depois por um capitalismo tardio<sup>34</sup>. Admite, no entanto, pelo menos nos seus textos posteriores, a ideia de um primeiro capitalismo, que teria funcionado desde o século XIII até meados do século XVIII, constantemente marcado por uma boa parte dos seus traços primitivos, incluindo o «paternalismo industrial».

Na sua análise sobre o problema, M. Dobb procurou não tanto o surgimento de um comércio de grande escala e de uma classe de mercadores (ou de um capitalismo mercantil), mas antes provas da «subordinação directa do produtor ao capitalista», fenómeno que considera ter emergido entre o final do século XVI e o início do século XVII<sup>35</sup>. Para ele, foi nessa época que os capitalistas se constituíram em classe dominante do ponto de vista da organização da produção. Esta conclusão levou-o obviamente a rejeitar a tese, associada a Pirenne, que identifica o nascimento do capitalismo nos Países Baixos no século XII ou no momento da expansão urbana do século XIV em Itália. Segundo Dobb, foi apenas no final do século XVI que o capital começou a penetrar a produção em grande escala, seja através da mobilização de uma mão-de-obra assalariada, seja através do sistema de *putting-out*. Se é verdade que já antes se verificava a existên-

<sup>33</sup> Coquery-Vidrovitch, 1978; Meillassoux, 1964.

<sup>34</sup> Sombart, 1930, p. 203.

<sup>35</sup> Dobb, 1947, p. 17.

tência de mão-de-obra assalariada, não estava então suficientemente difundida para que possamos falar de um novo modo de produção. Dobb estabeleceu assim uma distinção entre um «capitalismo adoléscente» anterior ao fim do século XVI, um período de desfalescimento do sistema feudal, o primeiro capitalismo que se lhe seguiu e, finalmente, um capitalismo adulto ou industrial no final do século XVIII.

Wolf aposta resolutamente a favor do último, distanciando-se, de forma deliberação, de Frank e Wallenstein, para quem o capitalismo é um «sistema de produção orientado para o mercado, impulsionado pela procura de um lucro realizado por empresários não produtivos que embolsam o excedente do produtor directo»<sup>36</sup>. Ao se concentrarem no «processo de transferência dos excedentes», adoptam a posição weberiana clássica segundo a qual o capitalismo procura os lucros extraídos das trocas. Para eles, o sistema mundial do capitalismo nasceu com a expansão da actividade mercantil no século XVI, ponto de vista que, para Wolf, leva a confundir o conceito de «modo de produção» com o de «mercado mundial».

A dificuldade que existe em situar o nascimento do capitalismo na Europa dos finais da Idade Média, em Itália ou nos Países Baixos, ou no momento da expansão de um grande comércio mercantil no século XVI, tem que ver com o facto de a abertura económica ter sido globalmente menos forte nessa época do que se supunha, excepto talvez no que diz respeito à rota marítima entre o Oriente e o Ocidente e, como certos autores insistiram, à «organização» dessa rota. Fernand Braudel viu neste ponto o afastamento entre a economia do mercador e a do negociante, a primeira correspondendo à escala de um mercado público local, a segunda (a que poderemos designar de «capitalista») à de um grande mercado privado. Ora esses mercados já existiam, tanto no Ocidente como no Oriente, antes da formação de um «sistema mundial» europeu: explodiram no oceano Índico e no Sul do mar da China na dinastia dos Tang (618-907) e durante a fundação do reino de Srivijaya, em Sumatra, em 683 ou mais tarde; desenvolveram-se igualmente no Mediterrâneo muito antes da abertura do Noroeste da Europa. O comentário de Braudel sobre este assunto é incisivo\*:

<sup>36</sup> *Idem*, p. 297.

\* A tradução do seguinte excerto de Fernand Braudel, que Jack Goody cita em francês, é da autoria de Carlos da Veiga Ferreira, responsável pela versão portuguesa de *A Dinâmica do Capitalismo*, Lisboa, Teorema, s/d, p. 73. (*N. do T.*)

Os países do Norte limitaram-se a tomar o lugar, durante tanto tempo e tão brilhantemente, ocupado, antes deles, pelos velhos centros capitalistas do Mediterrâneo. Não inventaram nada, nem na técnica, nem na condução dos negócios. Amsterdão copia Veneza, tal como Londres copiará Amsterdão, e Nova Iorque, depois, copiará Londres.<sup>37</sup>

Se aceitarmos esta perspectiva ampla sobre a história do capitalismo mercantil, então o comércio mediterrânico faz-nos remontar até à Mesopotâmia antiga, cujos mercadores exerciam as suas actividades ora por conta do Estado, ora por conta própria. Essa perspectiva acolhe também a economia mercantil no Oriente antigo, a da civilização Harappā na Índia, a da China dos primeiros séculos da sua história, e traça ainda o rasto das rotas marítimas da seda, do algodão e das especiarias. O volume e a extensão desse grande comércio variava consideravelmente segundo as épocas, mas a realidade do fenómeno nunca foi monopólio das economias ocidentais, mesmo admitindo que elas podem ter desenvolvido ao máximo o mercado das importações e atribuído uma importância sem precedentes ao papel das exportações na vida económica.

Outras tendências em história económica consideraram que o desenvolvimento do capitalismo, decerto estimulado por essa primeira actividade mercantil, se processou numa época muito mais tardia. Para Marx, segundo a interpretação de Wolf, o capital diferia da riqueza mercantil pela sua combinação com outros elementos: mecanização, matérias-primas e força de trabalho; o dinheiro torna-se realmente «capital» quando permite adquirir utensílios e energia humana. Ora essa conjugação, defende Wolf, operou-se muito mais tarde do que Dobb supõe, no final do século xviii em Inglaterra, com o advento das manufacturas de tecidos de algodão. A fábrica começou a desenvolver-se a partir do momento em que os limites do sistema *putting-out* foram atingidos. Essa organização dispersa do trabalho era difícil de controlar (no que diz respeito aos prazos como à qualidade da execução), difícil de manter num nível de produtividade constante e, mais ainda, de desenvolver. Claro que do ponto de vista da disciplina laboral, a fábrica não era uma forma de organização inteiramente «nova». Encontramo-la já, sob uma configuração elementar, na Inglaterra da época de Isabel I, antes dos *kar-*

<sup>37</sup> Braudel, 1985, pp. 69-70.

*khana* da Índia dos mogóis e, mais ainda, das casas de tecelagem de numerosas regiões da Eurásia, que perpetuavam as «oficinas» do Próximo Oriente antigo. No entanto, à parte os problemas especificamente ligados ao volume e à qualidade da produção para um mercado desenvolvido, diversos aspectos da nova tecnologia de produção de massa *requeriam* uma organização fabril e um investimento de capital numa maquinaria complexa que, em particular depois da introdução do vapor, não podia funcionar ao nível doméstico de uma forma tão eficaz como com a energia hidráulica, em grande parte por razões técnicas. Mais tarde, com a introdução de outras fontes de energia, a dispersão tornou-se novamente possível em grande parte da produção, como hoje se verifica na indústria electrónica do Kerala ou de Taiwan; os custos da organização da produção, sem dúvida mais elevados, são depois compensados pelos salários mais baixos de uma mão-de-obra a trabalhar em casa que, em certo sentido, representa um regresso ao sistema de *putting-out*. Nos países em vias de desenvolvimento, essa evolução pode continuar a privilegiar uma produção rural e o trabalho ao domicílio, em particular o trabalho das mulheres. Se trabalharmos por conta própria ou no seio de pequenas cooperativas, as dificuldades do mercado podem assim ser contornadas. Mas esse não é o caso quando trabalharmos para uma firma essencialmente orientada para o mercado.

Segundo Wolf, a emergência do capitalismo como modo de produção (como «capitalismo na produção») só se deu efectivamente com a Revolução Industrial e com aquilo que os economistas apelidam de «arranque» para um crescimento (mais ou menos) contínuo. Não é nem o desenvolvimento do mercado nem a mão-de-obra assalariada em si que atestam o verdadeiro nascimento do capitalismo, mas sim a produção fabril de grande escala e o capitalismo agrícola que constitui o seu corolário: «A agricultura capitalista não conheceu uma base permanente antes da época da indústria de grande escala e do seu suporte, os proprietários das máquinas.» Esta última tese contradiz muitos historiadores, sobretudo medievalistas, que sublinham o papel da agricultura na transição do feudalismo para o capitalismo, um argumento, aliás, que tem sido ensaiado no debate que se seguiu ao artigo polémico de R. Brenner. Para este autor, o impulso da economia europeia «só pode ser totalmente compreendido como resultado do surgimento de um novo tipo de relações de clas-

se, mais favoráveis a novas formas de organização da produção, a inovações técnicas e ao aumento dos investimentos produtivos»<sup>38</sup>. A passagem de uma «economia tradicional» para um desenvolvimento económico relativamente auto-sustentado «pressupõe a emergência de relações de classe ligadas à propriedade dos meios de produção no mundo rural, isto é, relações de classe capitalistas»<sup>39</sup>. Brenner considera que essas relações não se puderam desenvolver em França devido à predominância de pequenos proprietários dotados de direitos relativamente importantes quando comparados aos dos seus homólogos ingleses.

Mas o que é um capitalismo agrícola? Segundo Brenner, o termo refere-se a «grandes *holdings* solidamente instaladas com base num aumento do capital ligado à utilização de uma mão-de-obra assalariada»<sup>40</sup>; e deixamos de estar posicionados à escala de uma produção destinada ao mercado dos grandes centros urbanos, produção cujo desenvolvimento interveio muito cedo no abastecimento de legumes para os habitantes das cidades. Em torno de Paris, no século XIII, esse trabalho era levado a cabo por camponeses livres e por serenos<sup>41</sup>. Aquilo que Brenner definiu como «*boldings*» designa efectivamente o caso (ainda actual) de numerosas economias de plantação. Foi tendo por base essa definição que F. W. Mintz pôde falar de um «capitalismo antes do capitalismo» na produção açucareira das Caraíbas e, antes, no Brasil e em outras «economias de escravatura». A escravatura não era unicamente um método particular de extracção de um excedente, encorajado pelos proprietários como um meio de realizar grandes lucros à custa dos trabalhadores; era também uma forma de obter a mão-de-obra quando não se vislumbra outra possibilidade. A escravatura dependia não tanto das relações internas de classe mas acima de tudo da capacidade de um grupo dominante em adquirir uma mão-de-obra exterior a essa classe, seja indirectamente através do comércio ou, de forma directa, através da conquista militar.

A expressão «capitalismo antes do capitalismo» coloca uma vez mais a ênfase no capitalismo industrial. Essa ênfase, juntamente com

38 Brenner [1976] 1985, p. 18.

39 *Idem*, p. 30.

40 *Idem*, p. 28.

41 *Idem*, p. 25.

a identificação que Wolf faz das formações pré-capitalistas orientais e ocidentais como formações «tributárias», supera uma dificuldade frequentemente ligada à explicação da emergência das sociedades modernas, já que deixa de privilegiar apenas a articulação de uma sequência ocidental do desenvolvimento aberto pelo feudalismo, a expansão mercantil e a actividade proto-industrial. Pelo menos de forma implícita, concede a possibilidade de esses processos poderem ter ocorrido também em outras regiões do Velho Mundo. Esta concessão é essencial, pois se os países da Ásia do Sul e do Este não construíram as bases do sistema mundial de comércio e de dominação que os navios e as armas europeus fizeram nascer no século XVI, pelo menos constituíram algo mais do que as limitadas «economias-mundo» a que Braudel se refere<sup>42</sup>. Os sistemas comerciais extensivos da Índia e da China no oceano Índico e nos mares da China implicavam uma elaboração correspondente da organização da produção de tecidos, pérolas, porcelana e bronze, que fazem lembrar as «oficinas» (embrionárias, certamente, mas significativas) encontradas no Próximo Oriente antigo e que chegaram a dominar os mares do Oriente.

Se considerarmos que o capitalismo está ligado a um investimento extensivo de capital no comércio, então a sua existência data, no Oriente, do desenvolvimento do comércio caravaneiro e, em especial, das trocas marítimas. Na Europa Ocidental, essa actividade remonta aos finais da Idade Média, e a mais cedo ainda no caso das cidades italianas. Se tivermos ainda em conta que o capitalismo se constituiu «assim que o capital começou a estabelecer o seu império sobre a produção», mais do que sobre a distribuição de bens<sup>43</sup>, a questão da sua origem fica então clarificada, porque esse capitalismo só se tornou dominante com o advento da industrialização na Europa, e em primeiro lugar na Inglaterra dos finais do século XVIII. Nesta última hipótese, toda a investigação sobre as causas do desenvolvimento do capitalismo na Europa tem pouco que ver com a realidade anterior de um capitalismo mercantil, com as actividades proto-industriais ou com a existência desta ou daquela forma de trabalho socializado, que reconhecemos em todas as grandes sociedades euro-asiáticas. Em todas essas sociedades encontramos mercadores ricos assim como em-

42 Braudel, 1985, p. 87.

43 Marx, *Capital*, t. III.

presas de Estado implicadas num comércio interno e externo assente na difusão da produção local.

As características que associamos às actividades comerciais — o assumir riscos, as capacidades empresariais, a procura de mercados estrangeiros, a mobilidade, o «individualismo» e o desejo de acumular e de reinvestir — estavam já largamente difundidas nessas sociedades e não podem ser consideradas unicamente no quadro de uma história europeia. O «espírito do capitalismo» já estava activo numa parte considerável do continente euro-asiático, embora o seu dinamismo fosse por vezes entravado por um excesso de interferências políticas ou eclesiásticas. Em certas épocas, porém, tanto o Estado como a Igreja caucionaram esses desenvolvimentos, contribuindo para o investimento, a inovação e a procura de mercados.

Encontramos um vasto espectro de actividades comparáveis em todas as grandes sociedades da Eurásia, a um nível mais profundo do que aquele que o conceito de «modo de produção tributário» indica. Nas formas de crescimento económico acelerado que nos dias de hoje encontramos nessas sociedades sobressaem um artesanato e uma manufatura muito avançados, assim como centros urbanos susceptíveis de muito rapidamente produzirem para exportação e de se adaptarem às novas formas de produção de massa que possam surgir; essas sociedades dispunham de uma ética económica, de técnicas de gestão e de práticas de trabalho adequadas à iniciativa empresarial. Essa capacidade estava ligada, por sua vez, ao desenvolvimento dos sistemas de conhecimento que a escrita tornara possíveis.

Permanece todavia a questão de saber porque é que a fase final da industrialização ocorreu na Europa. Wolf considera que o continente europeu dispunha de «certas vantagens em termos de tecnologia e de situação» relativamente a outras esferas mercantis, embora esses trunfos não pudessem ter sido mobilizáveis antes do século xv e, mesmo nessa época, apenas dentro de certos limites<sup>44</sup>. Nessa tecnologia estavam incluídos barcos, armas e mapas, que em conjunto ajudaram a conquistar novas bacias comerciais e a desenvolver as potencialidades. Todavia, Wolf rejeitou a ideia de Weber, de Wallenstein e de Frank, segundo a qual essas actividades mercantis eram «antepassados directos do capitalismo», e negou que a passagem do enriquecimento mercantil para o capital propriamente dito

<sup>44</sup> Wolf, 1982, p. 85.

fosse «contínua, linear e quantitativa»; não podemos simplesmente conceber o capitalismo, acrescenta, como «a expansão de um conjunto de processos já em curso no quadro do modo de produção tributário».

O problema com este argumento reside tão-só na utilização da palavra «simplesmente». O capitalismo mercantil foi claramente um pre-liminar essencial à mudança decisiva que se deu com o advento da industrialização. Uma grande parte dos especialistas em história europeia consideraram que os três séculos precedentes constituíram não só uma condição necessária para esses desenvolvimentos ulteriores como também a manifestação de uma «singularidade» do Ocidente, causa última da sua expansão. Wolf defendeu também que o crescimento da produção têxtil rural no século xv foi para Inglaterra um factor decisivo, pois terá autorizado quatro evoluções estreitamente ligadas entre elas: a transformação comercial da agricultura, um investimento de grande escala no comércio, uma progressão da oferta de emprego, a tempo parcial ou completo, da população rural e a disponibilidade relativa dos mercadores e dos proprietários de terras. Mas, tal como temos vindo a defender, o Ocidente medieval sofreu também atrasos importantes quando comparado com o Oriente contemporâneo, assim como com o Ocidente antigo. E essa situação conferiu algum vigor e alguma abertura para o «renascimento».

Mas, mesmo quando o conjunto desses elementos representa um quadro adequado para dar conta da ascensão do Ocidente, contamos muito além da hipótese da singularidade, que atribui um «dinamismo» específico e exclusivo à Europa Cristã<sup>45</sup>, e convoca um encadeamento «miraculoso» de circunstâncias que teriam dado origem ao mundo moderno<sup>46</sup>; estamos também muito longe de qualquer noção segundo a qual essa mudança estaria enraizada nas virtudes morais dos empresários europeus. Ao nos concentrarmos no papel do capitalismo industrial e na produção manufatureira ocidental, e ao fazermos dos primórdios do capitalismo mercantil a variante de um fenómeno mais disseminado, reunimos condições para que seja empreendido um estudo muito mais atento aos traços específicos dos sistemas de conhecimento, incluindo a sua dimensão «tecnológica», que tornaram possíveis essas diferentes formas de ca-

<sup>45</sup> Trevor-Roper, 1966; Hall, 1985b.

<sup>46</sup> Hall, 1985a, p. iii.

pitalismo. As análises que consideram que os modos de produção foram o motor dos processos de desenvolvimento apresentam limitações porque são incapazes de conceber, em conjunto, as evoluções propriamente económicas e as que estão ligadas à expansão (parcialmente autónoma) e à distribuição dos saberes, exploradas pela história da ciência, da tecnologia e do intelecto, evoluções essas dependentes, em grande medida, da transformação dos modos de comunicação referidos por Eisenstein e outros<sup>47</sup>. Esses desenvolvimentos começaram efectivamente com o renascimento sólido dos sistemas de conhecimento europeus na época da Renascença italiana. Nos finais do século XV, esse processo foi largamente estimulado pela adaptação da imprensa móvel à escrita alfabética, que se ficou a dever ao vigor cultural das cidades mercantis da Alemanha. O desenvolvimento da educação, a revolução científica e o Iluminismo beneficiaram desse novo cenário e, por seu turno, contribuíram para os grandes avanços económicos cuja gestação releva tanto da anterior actividade mercantil como da existência de uma burguesia instruída, preparada para contribuir com novas invenções e para as aplicar a uma produção de massa no quadro do trabalho fabril. Aqui-lo a que chamamos a «singularidade» do Ocidente dependia do grande avanço dos conhecimentos, consequência, por um lado, da recuperação e da superação do anterior atraso e, por outro lado, das mudanças no domínio da comunicação. A aplicabilidade e a fecundidade próprias desses novos conhecimentos foram profundamente estimuladas pela expansão marítima, baseada na superioridade das armas, dos barcos e dos mapas; uma aventura que teve por consequência não só um aumento das riquezas mas também dos saberes, e que conduziu igualmente ao desenvolvimento do comércio e a uma nova explosão dos conhecimentos sobre o continente e, mais tarde, à colonização das terras estrangeiras<sup>48</sup>.

Nas perspectivas de análise ligadas ao estudo dos modos de produção, é notória a tendência para se conferir à história dos saberes um estatuto periférico relativamente ao das grandes transformações, embora eles tenham desempenhado um papel crucial. O mesmo se poderia aplicar a outros factores «culturais» que contribuíram para criar uma procura, incluindo a procura de massa, estimulando,

<sup>47</sup> Eisenstein, 1979.

<sup>48</sup> Veja-se Lach, 1965.

desse modo, as evoluções «maiores» da actividade económica. O fenómeno do «consumismo» é intrínseco ao da história da produção manufactureira de tecidos e de porcelana que dominou o primeiro capitalismo industrial em Inglaterra, exactamente da mesma maneira que nos dias de hoje a procura continua a promover a produção capitalista no mundo oriental.

O estudo dessas evoluções em termos de «modos de produção», de «capitalismo», de «modernização» e mesmo de «industrialização» tende a colocar o problema num nível de tal forma geral que encoraja a procura de factores estruturais globais específicos à cultura ocidental. Se deixarmos de privilegiar a sequência histórica europeia — que, sob certos aspectos, foi a história de uma ascensão, de uma queda e de um renascimento muito antes de se tratar de um arranque — podemos então analisar a questão da modernização do Oriente segundo uma outra perspectiva. Por todo o continente euro-asiático, a Idade do Bronze deu origem a culturas fundadas numa agricultura e num comércio intensivos. Essas culturas assistiram à invenção ou utilização da escrita, que permitiu avanços consideráveis nos domínios da matemática, da astronomia, da botânica e de muitos outros ramos do saber; da Mesopotâmia ao Egipto e a outras culturas letradas, no Oriente como no Ocidente. A literatura, directamente dependente da produção da palavra escrita, despertou então; mas ocorreram também outros florescimentos nos domínios artísticos ligados, talvez menos estreitamente, não apenas às mudanças nos modos de comunicação (de que em certo sentido eram parte integrante) mas também no mecenato de corte e, sobretudo, nos mercadores e na grande burguesia, que podiam suscitar, mais do que as próprias cortes, uma procura de massa. O verdadeiro fermento de uma modernização parece ter sido uma cultura desenvolvida, letrada e mercantil, que terá sido comum ao Oriente e ao Ocidente. A invenção inglesa da máquina a vapor intensificou, de forma singular, a produção manufactureira de algodão e o desenvolvimento paralelo da produção de carvão e de aço, e foi, sem dúvida, uma das contribuições mais importantes do Ocidente, um processo, aliás, que se estendeu rapidamente a muitas outras mercadorias. Mas foi a existência de culturas mercantis letradas fora da Europa que permitiu a adopção rápida desses novos modos de produção à escala do planeta.

Podemos olhar para a história dos territórios europeus e asiáticos de duas maneiras: sublinhar a divisão entre dois continentes com duas tradições substancialmente distintas, a ocidental e a oriental. A primeira tradição deriva da fonte clássica das sociedades mediterrâneas da Grécia e de Roma, que terá atingido o seu apogeu com o Renascimento, a Reforma, o Iluminismo e a Revolução Industrial da Europa Ocidental, ao passo que as fontes da tradição oriental foram «outras»; ou, em alternativa, podemos colocar em primeiro plano a herança comum de duas vertentes da Eurásia desde a revolução urbana da Idade do Bronze e da introdução, nessa época, de novos meios de comunicação (a palavra escrita), de novos meios de produção (uma agricultura e um artesanato evoluídos, com a metalurgia, o uso do arado, da roda, etc.) e de novos campos do saber. Uma boa parte das teorias sociológicas, da história e das ciências humanas ocidentais tem realçado a primeira perspectiva. Sem pretender negar a especificidade das tradições culturais, incluindo as da Europa, é difícil não nos comprazermos com esse espectáculo da divisão entre dois mundos, nomeadamente pelo facto de as nossas próprias sociedades (muito bem-sucedidas nos últimos séculos) aí ocuparem um lugar importante. Na minha opinião, é o que se tem passado com grande parte do pensamento e do conhecimento ocidentais. A linha de separação foi empolada à custa da outra parte do mundo, com toda uma série de deformações e de distorções na compreensão do Oriente, mas também do próprio Ocidente.

Gostaria de deixar bem claro (porque tenho sido muitas vezes mal interpretado neste ponto) que não é minha intenção reduzir o mundo inteiro à mesma categoria, mas simplesmente afirmar que as grandes sociedades euro-asiáticas foram todas forjadas no mesmo cadinho e que devemos observar a sua diversificação partindo desse fundo comum. Além disso, raramente se tratava de diferenças assim tão profundas que pudessem impedir a «modernização» ou até mes-

mo o seu despontar. Claro que temos de explicar a razão pela qual certos acontecimentos importantes ocorreram no Ocidente e não no Oriente, os quais terão cavado o fosso entre os dois mundos. Mas o inverso é também verdade. É impossível explicar esse avanço *temporário* atribuindo vantagens *permanentes* a um dos campos. Além disso, muitas das vantagens genéricas que a maior parte dos autores ocidentais considerou características do seu país ou do seu continente não passaram de ilusões.

A nossa discussão tem-se centrado nas explicações que o Ocidente tem apresentado para justificar a sua superioridade relativamente ao Oriente em termos de desenvolvimento económico e social, ao qual chamamos capitalismo ou industrialização. Examinámos aqui as teses dos sociólogos e dos historiadores europeus, sem nunca esquecer, todavia, que essas perspectivas são muito mais diversificadas do que aquilo que aqui foi apresentado. Muitos desses investigadores pretenderam compreender, através do estudo do facto familiar, das estruturas políticas, das divergências religiosas e por aí fora, de que forma a excepção ocidental contribuiu para os avanços realizados no final do século xviii e no século xix nessa região do mundo. Os historiadores da economia, por seu lado, têm prestado pouca atenção a esses factos de civilização muito genéricos, insistindo em variáveis muito mais específicas: o estado da evolução tecnológica, o ritmo da formação do capital, o nível de crescimento do comércio mundial ou ainda os progressos da agricultura. De facto, ao lermos o conjunto dos seus trabalhos não podemos deixar de ficar surpreendidos com o abismo que separa os dois pólos: o segundo propõe uma alternativa completa ao primeiro e, aparentemente, a abordagem particularista não parece necessitar das aproximações genéricas. Actualmente, é a constatação do ponto de partida comum às duas abordagens, isto é, a envergadura da «revolução ocidental», que é posta em dúvida: «não foi bem assim ou, pelo menos, não foi tão radical como antes se pensava»<sup>1</sup>. E, nesse sentido, talvez possamos dispensar a hipótese assente na ideia da singularidade ocidental.

Deixando de lado o problema da sua extensão real e da sua rapidez, não devemos esquecer que as mudanças ligadas à noção ultrapassada de «revolução» ocidental foram, sem dúvida, importantes.

<sup>1</sup> D. Cannadine, «British History: past, present, and future», *Past and Present*, 116, 1987, p. 183, citado em Hudson, 1992, p. 1.

O que deve ser revisto é a ideia segundo a qual o Oriente não con seguiu empreender tais mudanças devido às razões genéricas já apontadas, como por exemplo a ausência de um modelo racional ou familiar adequado. Qualquer intervenção que diga respeito a este assunto, deve necessariamente ter em conta o carácter temporário da vantagem ocidental, e isso a despeito da convicção inabalável dos humanistas para quem a chave do enigma se encontra na Grécia, em Roma ou, pelo contrário, nas raízes tribais dos povos do Oriente. Deste ponto de vista, o nível de análise mais pertinente parece ser o nível particular sobre o qual se detém a maior parte dos especialistas em história económica, mais do que num nível cultural «profundo». Alguns economistas consideraram a Revolução Industrial inglesa como «um êxito passageiro», tendo mais tarde as regiões rurais retrocedido para uma espécie de neofeudalismo. Esta posição parece excessiva, mas contribui, de qualquer maneira, para sublinhar o ponto essencial: o carácter temporário dos avanços ocidentais.

Este aspecto tem estado no coração de todas as minhas investigações sobre a família. Em *Production and Reproduction*, tentei mostrar que as formas de agricultura mais avançadas contemporâneas da Idade do Bronze conduziram a uma distribuição hierárquica da propriedade das terras nas sociedades mais complexas, isto é, a um sistema de classes no qual o acesso aos meios de produção era altamente diferenciado, contrariamente à igualdade relativa que caracterizava a agricultura nómada de queimada praticada em grande parte da África Subsariana. A diferenciação dos modos de vida ligada a essa hierarquização conduziu ao desenvolvimento de culturas específicas e à promoção da endogamia e de outros estratagemas destinados a preservar a posição da descendência familiar no mundo social. Como resultado, encontramos também nessas sociedades um conjunto semelhante de estratégias de herança. Em *The Oriental, the Ancient and the Primitive*, fiz uma análise etnográfica pormenorizada da estrutura e da organização dos grupos domésticos (famílias, etc.) e das suas similitudes em todo o continente euro-asiático: um resultado que a maior parte das teorias sociais e demográficas não haviam alcançado, pois defrontaram-se com o mesmo tipo de problemas ligados à organização da produção e da gestão dos recursos. Prossegui depois a investigação num nível mais directamente «cultural», interessando-me pela literatura, pelos hábitos alimentares ou ainda pela «cultura das flores».

O processo de modernização ocidental esteve ligado, segundo as investigações dos historiadores europeus, à emergência de um modelo de cidade politicamente organizada que começou a garantir certas liberdades aos seus habitantes e distinguir uma esfera privada e uma esfera pública. No plano intelectual, a cidade foi o local do triunfo da racionalidade, tanto no domínio dos procedimentos jurídicos como no domínio económico (com o desenvolvimento, em particular, de uma capacidade de antecipação sobre os benefícios do investimento). Para retomar os termos de Max Weber, o cidadão da Idade Média estava «no caminho certo para se tornar um *homo oeconomicus*», tendo «preparado o terreno de uma primeira forma de capitalismo»<sup>2</sup>. Dito de outro modo, a Europa estava bem preparada para os acontecimentos subsequentes.

Considera-se que o modelo da «cidade» ganhou forma a partir da *commune* do Norte da Itália no século XI, tendo-se depois difundido por toda a Europa Ocidental. Essa era a tese de Henri Pirenne no seu livro *Medieval Cities* (1925) e de Max Weber no seu importante ensaio *The City (Die Stadt)*. Pirenne implicitamente, e Weber de forma mais explícita excluíram as cidades da Ásia desse modelo. É inútil perder tempo com tal argumentação, largamente ultrapassada pelas pesquisas recentes no domínio da história urbana oriental. No que diz respeito à Índia, K. I. Gillion mostrou de forma clara que a cidade Guzarate de Ahmadabad possuía o essencial das características pretensamente exclusivas da cidade europeia<sup>3</sup>. W. T. Rowe, por seu turno, demonstrou que na cidade de Hang-chou a administração oferecia garantias jurídicas aos contratos celebrados entre os habitantes da cidade, funcionando as firmas chinesas segundo os «princípios de contabilidade racional do capital» num «mercado ordenado e racional». Refere-se ainda à importância das associações, «corporações protocapitalistas», bem como de outras formas associativas esportivas que permitiram a Hang-chou escapar a uma «dominação burocrática sufocante»<sup>4</sup>. Por outras palavras, algumas cidades indianas e chinesas não eram tão monolíticas como tem sido sugerido: elas ofereciam um quadro adequado ao desenvolvimento das trocas co-

<sup>2</sup> Esta citação foi retirada da obra de Rowe sobre a cidade chinesa de Hang-chou no século XIX (1984, p. 3).

<sup>3</sup> Gillion, 1968.

<sup>4</sup> Rowe, 1984, p. 10.

merciais e um futuro «terreno de aterragem» para a produção manufactureira e o saber ocidentais<sup>5</sup>.

Essa realidade é bem conhecida pelos especialistas, mas raramente foi integrada nas abordagens dos historiadores, dos sociólogos e dos antropólogos europeus, que continuam a «primitivizar» o Oriente, nem sempre de forma explícita, através das hipóteses frequentemente avançadas sobre os factores do processo de modernização. Essas perspectivas necessitam de uma revisão profunda, comparável à que os historiadores de arte fizeram, por exemplo, com a pintura chinesa, ou Joseph Needham e os seus colaboradores com as ciências naturais. Essa revisão não deve ser efectuada em nome de um qualquer relativismo sentimental ou porque nos faz vibrar uma corda emocional em benefício de um «outro» indiferenciado: ela deve ser feita porque as grandes sociedades do Oriente são herdeiras da mesma revolução urbana da Idade do Bronze que o Ocidente, cujo potencial económico e cultural foi conservado pelos mercadores, tal como pelos letrados dessas sociedades. É importante não esquecer, como R. M. Adams defendeu, que as sociedades desses dois mundos viveram essa revolução de um modo muito próximo, a despeito da ausência, na maior parte dos casos, de influências directas significativas (este ponto preciso é discutido no apêndice que se segue a este capítulo)<sup>6</sup>. Na realidade, do ponto de vista do nível de desenvolvimento proto-industrial, algumas regiões do vasto Império Chinês estavam sensivelmente mais avançadas nos finais da Idade Média do que a Europa. Quando no século XIII Marco Polo chegou à capital do Sul da China, pensava que Hang-chou era a maior cidade do mundo, uma cidade cuja vida económica e social não era comparável a nada do que havia notícia na Europa. Esse desenvolvimento não foi impedido nem pelos sistemas de parentesco, nem pelas estruturas políticas (a «sociedade asiática»), nem ainda pela ausência de uma ética económica adequada. Em boa verdade, não houve nada que os tivesse impedido. Pois «a grande maioria do povo chinês não faltava comida, vestuário ou habitação, e isso desde tempos recuados [...] Os Chineses comiam bem e sentiam-se suficientemente seguros para pensarem em outras coisas»<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> Gillion avançou com a mesma hipótese a propósito da cidade indiana de Ahmadabad, que se transformou num centro industrial moderno (1968, p. 5).

<sup>6</sup> Adams, 1965; Curtin, 1984, p. 61.

<sup>7</sup> Mote, 1977, p. 199.



A sua prosperidade explica-se em certa medida pelo facto de o governo chinês fazer recair poucos impostos sobre os camponeses, sem dúvida porque as despesas com a sua «defesa» eram limitadas, o mesmo acontecendo com os montantes exigidos para o financiamento de outras «grandes organizações», as religiosas em particular. A horticultura estava muito desenvolvida, assim como os rituais, os espectáculos e as artes em geral, ou ainda as suas pesquisas técnicas e científicas. Mesmo tendo limitado a sua participação no comércio marítimo depois das grandes viagens do século xv, os Chineses dispunham de um mercado interno muito vasto, maior do que o da própria Europa.

A fabricação de tecidos é um bom índice dessa prosperidade. A produção era intensa, sobretudo rural, com uma mão-de-obra mista, doméstica e assalariada. Os mercadores eram estimulados pelos seus lucros (e pelas suas perdas). Em muitos aspectos, os camponeses obedeciam a linhas de conduta semelhantes às encontradas em outras regiões da Ásia e da Europa. Ao escrever isto, não é minha intenção reduzir as diferenças (numerosas), nem introduzir na China uma perspectiva centrada na Europa. Defendo, pelo contrário, a necessidade de se inscrever a história da Europa numa perspectiva mais vasta, partindo de um ponto de vista mais englobante.

Neste sentido, longe de estar marcada pela estagnação «tendária» da produção asiática, a China é prova de que um regime centralizado pode impor aos seus habitantes certas restrições mas, ao mesmo tempo, dar-lhes liberdade de escolha nas situações de mercado mais concorrenciais:

Durante perto de dois mil anos, um indivíduo podia vender o seu trabalho no mercado livre ou vender-se a si próprio, ou a um membro da sua família, no mercado de escravos. Um escravo podia pôr fim à sua servidão comprando-se a si próprio. Uma pessoa podia comprar uma propriedade, alugá-la ou trabalhá-la por conta própria. Aqueles que tinham dinheiro podiam investi-lo das mais diversas maneiras.<sup>8</sup>

Os camponeses podiam dedicar-se a uma actividade não agrícola, como por exemplo a mercantil. Já existiam, muito antes do século xv, oficinas e fábricas, muitas delas organizadas pelo Estado. O *Office of Weaving and Dyeing* compreendia vinte e cinco grandes

<sup>8</sup> Chao, 1984, p. 961.

estabelecimentos que produziam diferentes tipos de tecido de seda. Durante os Tang (618-907) e os Sung (960-1279), o próprio governo recrutava trabalhadores no mercado livre. Enquanto algumas indústrias, em particular as do armamento, estavam nas mãos do Estado, outras, como a exploração mineira e a siderurgia, eram muitas vezes privadas. O sector público e o sector privado podiam igualmente dividir um mesmo terreno, tendo o Estado, pouco a pouco, cedido espaço de manobra aos empresários, em particular depois do século xv, altura em que o sector privado se revelou capaz de fornecer mercadorias em quantidades suficientes<sup>9</sup>.

A indústria têxtil chinesa, especialmente a da seda, foi uma actividade sazonal secundária durante mais de dois mil anos. Esse traço estava ligado à base rural dessa indústria, que não respondia apenas às necessidades locais; todavia, durante grande parte da sua história, o governo impôs uma taxa paga em têxteis, que serviam como ofertas, como moeda de troca ou como produto comercial de parte inteira, para o interior ou para o exterior do Império. Seja como for, as melhores sedas eram produzidas pelos artesãos e pelos trabalhadores das cidades.

A alternativa à seda era o «tecido de rame». A cultura comercial do algodão foi introduzida nos finais do século xii, embora a fição e a tecelagem só tenham começado a ser difundidas no século xv, um período de grande crescimento demográfico. Os latifúndios desaparceram então em benefício da prática do arrendamento: os camponeses eram livres de organizar as suas diversas actividades à escala da família. O algodão era colhido para a empresa familiar, e a produção adaptada a um trabalho a tempo parcial, onde cada um utilizava a sua própria matéria-prima. Nos anos de 1850, dizia-se o seguinte a respeito de Cantão: «A China é talvez o único país do mundo onde todas as casas possuem um tear», embora o mesmo se pudesse afirmar relativamente a certas províncias da Índia. Mas ainda referindo-se à China, a produção era desigual consoante as regiões, e o mercado dos tecidos de algodão estava centrado em Xangai, sendo depois distribuídos os produtos para as regiões mais recônditas do país, através de agentes locais e de mercadores itinerantes que acumulavam um capital considerável. Por volta de 1730, as exportações estenderam-se à Europa e à América do Norte e do Sul, antes de conhecerem um

<sup>9</sup> *Idem.*, p. 863.

declínio drástico em 1833 com a concorrência da produção industrial europeia.

Mais genericamente, os saberes e as artes da China e do Japão estavam ao mesmo nível do Ocidente, *grosso modo* até pelo menos ao século xv e, em certos domínios, estavam mais «desenvolvidos». As conquistas da Antiguidade não deixaram o Ocidente em vantagem contínua até à época moderna, fornecendo-lhe um avanço para o futuro arranque: o declínio da Alta Idade Média foi mais do que notório. Durante o milénio que se seguiu à Antiguidade, a Europa deixou-se ficar para trás em diversas frentes: no saber, nas artes, na economia. Na *longue durée*\*, verificou-se, de facto, uma alternância nos progressos que decorriam dos conhecimentos comuns adquiridos, tanto pela Europa como pela Ásia, durante a Idade do Bronze. Trata-se de um movimento pendular entre os avanços e recuos de uma região e de outra. Mas, em certas épocas, deram-se evoluções comparáveis nos dois mundos, o oriental e o ocidental, por vezes paralelamente (os seus povos foram construídos a partir de bases semelhantes), outras vezes por adopção (também ela tornada possível pelas fundações comuns em que estavam assentes). A alternância ficava a dever-se, por um lado, aos obstáculos que paralisavam um dos dois pólos e, por outro lado, aos rápidos avanços. Os obstáculos podiam advir de uma invasão exterior, de convulsões internas, de «uma paralisia no ponto de equilíbrio do nível elevado atingido, da interferência da Igreja ou do Estado, ou ainda, muito simplesmente, devido a uma força de inércia. Os avanços podiam ser motivados por novos meios de produção ou de comunicação, novos avanços nos conhecimentos, teóricos ou práticos, novos recursos ou outros factores contingentes. O movimento pendular continua nos dias de hoje: o Oriente está a um passo de assumir a dianteira no domínio da economia.

Detenhamo-nos num domínio preciso, a botânica. A China produziu numerosas espécies de plantas ornamentais (que só mais tarde foram introduzidas no Ocidente) graças a técnicas de horticultura intensiva aplicadas ao longo dos séculos às culturas «estéticas» (ornamentais), assim como às plantações utilitárias. Essa produção intensiva foi acompanhada, a partir do século iv a. C., de uma botânica que Needham considera aproximadamente igual (pelo menos no número de espécies identificadas) à de Teofrasto, discípulo de

\* Em francês no original. (*N. do T.*)

Aristóteles. Durante os primeiros séculos da Idade Média, o conhecimento de botânica no Ocidente conheceu a estagnação e depois o declínio; só alcançou de novo o Oriente sob o impulso dos botânicos alemães do século xv (cujo trabalho era assistido pela impressão sobre pranchas de madeira, anterior ao surgimento dos caracteres móveis) e progrediu de seguida, a partir dos finais do século xv, graças ao número crescente de espécies de plantas descobertas nas regiões ultramarinas. A «produção simbólica» acompanhou, tanto num como no outro mundo, o sucesso da produção. A este nível, as práticas orientais e ocidentais não eram obviamente idênticas, nem sequer podem ser vistas como transformações umas das outras; mas eram homólogas, no sentido em que representavam o desenvolvimento paralelo de possibilidades alternativas.

Podemos observar o mesmo declínio no domínio das matemáticas. A partir do que é possível saber-se acerca do período final da Idade Média, certos historiadores ocidentais avançaram outrora com a ideia de que a matemática teria nascido nessa época. Por exemplo, A. Murray, um medievalista, discute de novo, numa obra recente, a teoria segundo a qual «a arte das matemáticas» nasceu nos escritórios comerciais europeus<sup>10</sup>. Admite, sem qualquer problema, que a prática do algoritmo foi baptizada com esse nome depois da abertura da grande encruzilhada comercial do mar Cáspio (Kwarazm ou Khiva), onde os Árabes aprenderam a aritmética indiana. Mas o seu discurso confunde, com frequência, o particular e o geral, de tal forma que as contribuições especificamente europeias para a história das matemáticas são descritas como um «nascimento», que teria sido provocado pelas necessidades crescentes do comércio. A confusão de níveis torna-se gritante quando o autor fala da «gênese de um sentimento matemático» no continente europeu. Noutra ponto, localiza o interesse crescente pelos números no período medieval sob o título de uma «emergência da mentalidade aritmética». A cronologia dessa emergência e dessa gênese é muito pouco clara, visto que Murray recua até muito longe na história de Inglaterra e define os seis séculos e meio que se seguiram ao cálculo do dia da Páscoa efectuado por Bede como um tempo de «maturação de uma faculdade intelectual realmente nova»<sup>11</sup>. Murray não ignorava nem a ori-

<sup>10</sup> Murray, 1978, pp. 190-191.

<sup>11</sup> *Idem*, p. 186.

gem árabe dos números nem a origem romana do ábaco, as duas principais «inovações» técnicas do século XIII sobre as quais a sua atenção se centra: mantêm todavia as suas posições etnocêntricas.

Ora, além do problema cronológico que acabo de referir, as suas posições apresentam duas dificuldades incontornáveis. A primeira é geográfica: sobrevalorizam o papel da Europa e minimizam (ou negligenciam) o das outras regiões do mundo. A segunda tem que ver com o facto de analisarem as evoluções ao nível das «mentalidades», confundindo-o com o das operações cognitivas. As conquistas do Ocidente ganham, também aí, uma amplitude desmesurada em detrimento dos «outros». Murray considerou implicitamente que os «outros» não assistiram ao nascimento das matemáticas porque não possuíam a «mentalidade» matemática. Na realidade, se admitirmos a origem do algoritmo e se tivermos em conta as contribuições da Mesopotâmia, da Índia e da China para «a ascensão em força» das matemáticas, devemos então concluir que não só essas sociedades letradas viram as matemáticas nascer como também não lhes faltava a tal mentalidade matemática. Também a Europa medieval conheceu um *renascimento*, que se seguiu a um declínio: esse reajustamento fragiliza consideravelmente as pretensões nacionalistas, em particular as que estão assentes numa concepção linear da evolução e numa compreensão limitada da categoria de «mentalidade». As sociedades ocidental e oriental participaram, em diferentes graus consoante as épocas, de tradições paralelas que por vezes se influenciavam mutuamente. Será que insistir nesta questão é estar a conferir demasiada importância à terminologia? É verdade que os historiadores europeus sobre os quais tento fazer uma leitura crítica não concebem a Europa como o único berço dos grandes avanços da Humanidade. No entanto, o recurso à categoria de mentalidade (o termo escolhido por Lévy-Bruhl nos seus trabalhos sobre as sociedades «primitivas») baseia-se no diagnóstico da «singularidade» ocidental ao nível, erróneo, das estruturas cognitivas, como tentei demonstrar a propósito da lógica no primeiro capítulo.

Há ainda outro motivo de perplexidade no que à cronologia diz respeito. A época em que o medievalista A. Murray localizou a emergência de uma «mentalidade matemática» é muito mais recuada do que aquela que foi proposta pelos historiadores da revolução científica dos séculos XVI e XVII. Encontramos o mesmo debate na história das instituições bancárias. Num artigo subtintulado «O banco de

depósito primitivo, 1200-1600», A. P. Usher situou as «origens do comércio bancário» no período medieval. Sabe, todavia, que havia bancos na Roma antiga e deveria por isso, em bom rigor, intitular o artigo de «As origens do comércio bancário moderno na Europa». Tal como está, o título apresenta uma pretensão injustificável de atribuir à Europa moderna uma prioridade absoluta no processo. De certo ponto de vista, trata-se novamente de um problema de terminologia. Mas a terminologia interessa, porque é ela que define o contexto. Nas suas «New interpretations of the history of banking», R. de Roover começou também por afirmar o seguinte: «As primeiras referências a uma actividade bancária podem ser encontradas nos registos notariais genoveses dos séculos XII e XIII.» Uma vez mais, as expressões utilizadas denotam ausência de rigor. A afirmação refere-se apenas à Europa Ocidental na Idade Média, após o colapso da economia anterior. Além disso, esse renascimento é apresentado como se de um nascimento se tratasse.

Como já fiz notar, não existe qualquer visão definitiva sobre a cronologia desse renascimento. Enquanto R. de Roover insistiu nas mudanças radicais do século XIII, R. H. Tawney e outros sublinham o alcance revolucionário dos acontecimentos ulteriores, conduzidos pela dinâmica geral do Renascimento e da Reforma; enquanto os historiadores que se centraram nos primórdios dos Tempos Modernos atribuem mais importância aos factores externos (sócio-culturais), os medievalistas falam em termos de um espírito europeu ou de mudanças de mentalidades.

As matemáticas foram um dos campos privilegiados nos quais se verificaram avanços paralelos, embora diferentes, no Oriente e no Ocidente; e foram, como é costume afirmar-se, a chave do desenvolvimento em muitos outros ramos da ciência. Já rejeitámos a ideia de que as matemáticas nasceram na Europa. No que diz respeito à geometria, o desenvolvimento inicial ocorreu na Mesopotâmia e no Egipto, embora a disciplina só se tivesse imposto e sistematizado no mundo grego. Na China haviam sido feitas tentativas, levadas a cabo pelos discípulos do filósofo Mozi, no sentido de se chegar à formulação de axiomas e de se construírem raciocínios dedutivos progressivos. Todavia, nunca foram levadas até ao fim, pelo que a primeira geometria chinesa permaneceu num nível de desenvolvimento inferior à dos Gregos. A demonstração do teorema de Pitágoras, por exemplo, limitava-se realmente a uma demonstração nu-

mérica. No século III a. C., abriu caminho para uma demonstração algebrica (também encontrada na Índia), mais simples do que a de Euclides mas sem o seu «rigor dedutivo»<sup>12</sup>. Essa diferença pode estar ligada ao carácter logográfico da escrita, que não oferecia, como o alfabeto, uma reserva de símbolos abstractos. Em certos domínios matemáticos, esse facto pode ter representado uma vantagem: por exemplo, até perto do século XIV, os ábacos chineses não eram muito utilizados, mas desempenhavam desde cedo um papel intelectual importante (como ainda acontece nos dias de hoje com as operações ligadas à vida quotidiana em todos os países do Oriente). No início, os zeros eram representados por espaços em branco e, por volta do ano 1000, começaram a ser preenchidos com um círculo aberto, o zero. As multiplicações e as divisões complexas podiam ser resolvidas sem o recurso a qualquer notação simbólica (os operadores, por exemplo), se bem que o conhecimento das tabelas de multiplicação (mais antigas do que a escrita) tenha sido essencial<sup>13</sup>. É possível que as divisões complexas, desenvolvidas no século III ou IV, tenham sido transmitidas de seguida para a Europa, onde acabaram por integrar os métodos de ensino. Como Blunden e Elvin referiram, as matemáticas chinesas eram nos primeiros séculos da Idade Média as mais avançadas do mundo e o seu declínio subsequente é um dos maiores enigmas da história intelectual<sup>14</sup>. Semelhante declínio deve ser contraposto às evoluções contemporâneas do Ocidente, tal como essas evoluções devem ser contrapostas ao declínio anterior da Europa e aos avanços do Oriente. Todavia, se pusermos de parte certos factores positivos associados aos progressos matemáticos do Ocidente, alguns obstáculos técnicos podem contribuir para explicar o atraso do Oriente. O primeiro desses obstáculos está talvez relacionado com o facto de o ábaco, ao contrário do papel e da tinta, não permitir qualquer registo que autorize verificações ou outras observações da mais diversa índole. A ausência de todo o tipo de simbolismo formal explícito implicava, além disso, um «limite interno acima do qual não podíamos ir», bem como um obstáculo à exploração de certos problemas menos «imediatos». Pelo contrário, a contabilidade chinesa desenvolveu, de forma a prevenir as tentativas

<sup>12</sup> Blunden e Elvin, 1983, p. 194.

<sup>13</sup> Needham, 1959.

<sup>14</sup> Blunden e Elvin, 1983, p. 197.

de fraude, uma longa série de números que não parece ter acarretado consequências negativas no mundo dos negócios.

O problema menos importante não tem que ver com os termos através dos quais a evolução dos procedimentos matemáticos nos dois mundos foi articulada. R. C. Blitz destacou como traço principal dos sucessos do Ocidente o desenvolvimento de «uma perspectiva científica única», isto é, não uma tradição, mas uma «perspectiva», talvez mesmo uma mentalidade. Nos seus trabalhos sobre a história do comércio asiático, M. R. Chaudhuri considerou como factor da incapacidade da Índia em emprender uma Revolução Industrial no século XVIII o facto de não ter verificado «qualquer progresso decisivo no conhecimento científico durante vários séculos, e que os mecanismos intelectuais que permitiam a difusão e o registo sistemático do saber herdado eram muito defeituosos»<sup>15</sup>. Se reformularmos as observações de Blitz relativas à acumulação de um conhecimento científico, como Chaudhuri fez, teremos menos tendência para defender a hipótese de uma «singularidade» ocidental (que fica desprovida de sentido ou se torna perigosa relativamente à interpretação global das coisas) ou de um «ambiente» ocidental propício, um conceito que nos re-mete para uma história das «mentalidades». Claro que os processos mentais devem também ser considerados, até porque influenciaram, certamente, o caminho percorrido pelo conhecimento. Mas falar de mentalidades, de perspectiva, ou mesmo de cultura, tende a generalizar a actividade criativa (nem todos os membros da sociedade estão envolvidos) e a colocá-la num nível que os outros povos nunca poderiam aceder, até porque para tal não estão naturalmente inclinados. Como tenho defendido, é um erro situar os processos cognitivos ao nível das *competências* e não ao nível das *capacidades*, correndo-se, aliás, o risco de se subestimar a rapidez das mudanças, ou até mesmo a possibilidade de elas virem a ocorrer<sup>16</sup>.

Uma vez mais, o local e o momento da «revolução» do conhecimento na Europa permanecem discutíveis. Os medievalistas sublinhariam a importância do século XIII, os historiadores da época moderna valorizariam a Renascença e os períodos seguintes, enquanto os filósofos colocariam o acento no desenvolvimento do ensino na «idade da razão» e no Iluminismo na Grã-Bretanha, depois da restauração

<sup>15</sup> Chaudhuri, 1978b.

<sup>16</sup> Goody, 1986, p. 246.

ração da monarquia. Esta incerteza dos historiadores, sobre este assunto mas também sobre o comércio, as instituições financeiras e outras ainda que analisámos, dever-nos-ia fazer questionar a pertinência da argumentação dos defensores da descontinuidade, assim como o ponto de vista dos apóstolos da continuidade, pelo menos ao nível das mentalidades ou das estruturas culturais profundas. As evoluções parecem suceder-se no decurso de um período de tempo muito mais longo do que aquilo que as teorias mais «revolucionárias» (ou descontinuistas) parecem admitir, propondo, ao invés, um modelo de evolução por etapas. Ao mesmo tempo, a tese da continuidade é ameaçada quando as transformações não se limitam a um único país.

A esta discussão deve ser adicionado um elemento suplementar. Needham apelidou de «grande interrupção» o longo período de declínio dos saberes ocidentais entre os séculos II e XV. Apesar das intuições brilhantes e das conquistas científicas incontestáveis da Grécia antiga, a China estava «muito mais avançada do que a Europa» em domínios como as matemáticas, a astronomia, a teoria das marés, a geografia humana, a cartografia quantitativa e a paleontologia, pelo menos «até que se fizesse dia na ciência moderna»<sup>17</sup>. Mas é também uma das razões pelas quais o início da expansão ganha uma dimensão «revolucionária». No renascimento que se seguiu a esse longo atraso, os Ocidentais não mais conheceram, «graças a esse atraso», os mesmos limites que outros meios intelectuais, pelo menos até que uma brecha viesse dinamitar as tradições locais mais importantes. O puritanismo e o desenvolvimento das ciências que estudam as escrituras despenharam, certamente, um papel positivo, mas o protestantismo no seu sentido mais alargado e a actividade dos outros movimentos reformistas implicaram também, nos domínios profanos, uma emancipação dos actores sociais e culturais em relação aos constrangimentos (explícitos, através da censura, ou implícitos, através do controlo sobre os sistemas de conhecimento) impostos pelo regime estabelecido<sup>18</sup>; ou relativamente a uma certa força de inércia: a agitação da panela provocava espontaneamente, ao estilo do

<sup>17</sup> Needham, 1959, p. 623, onde o autor aprofunda alguns assuntos que já havia tratado até essa etapa. A mesma coisa é verdade em relação à sismografia (p. 626) e à mineralogia (p. 646).

<sup>18</sup> Sobre a aplicação deste argumento à «revolução científica» inglesa, veja-se Hill, 1961; Kearney, 1964; Raab, 1962.

efeito Hawthorne, um salto em frente da produtividade<sup>19</sup>. Essa nova «liberdade» religiosa afectou toda uma série de práticas: a ruptura dos laços com a Igreja Católica obrigava, por exemplo, a repensar as disposições matrimoniais e a ponderar outros termos o problema do «incesto»<sup>20</sup>. Da mesma maneira, a rejeição da autoridade do Papa significava, para a Inglaterra como para a Holanda, a possibilidade de quebra os monopólios comerciais que o Papa havia atribuído à Espanha e a Portugal, na África Ocidental e em outras regiões. Os seus mercadores deixavam de estar sob a jurisdição eclesiástica e ficavam doravante livres de vender por toda a parte não importa que mercadorias, incluindo armas em terras «pagãs». No Norte do Gana, os mosquetes ficaram conhecidos até aos nossos dias como «armas dinamarquesas», o que indica claramente a sua proveniência protestante. Para fruir tal liberdade comercial não era necessário abraçar a fé protestante, bastava renunciar à fé católica; o que estava em causa não era tanto o facto de os protestantes serem «forçados a ser livres» pela sua religião mas, acima de tudo, o libertarem-se de numerosos entraves pela simples rejeição do catolicismo<sup>21</sup>. A força de atracção dessa liberdade era enorme.

Na Europa, assim como na Ásia, as culturas letradas mais abertas reflectiam nas suas orientações o poder dos mercadores e dos tribunais civis, que haviam tomado, pelo menos em parte, o lugar da Igreja. A existência dessas culturas mercantis específicas, que adaptaram e transformaram certos aspectos tradicionais das sociedades de corte e introduziram novos traços, contribuíram para aumentar a distância entre a Eurásia e a África. Não quer isto dizer que os mercadores africanos não tivessem definido uma identidade própria: em Gonja, por exemplo, os mercadores que operavam em longas distâncias eram mulçumanos, que existiam como grupo distinto, mas não constituíam propriamente uma cultura distinta, excepto religiosa. Não desenvolveram uma cultura profana autónoma, como fizeram os seus homólogos de Hang-chou, de Ahmadabad, de Osaca ou de Londres, onde atingiram *grossa modo* o mesmo nível de complexidade e de crescimento<sup>22</sup>.

<sup>19</sup> Refiro-me aqui ao estudo de Elton Mayo sobre as Western Electric Company's Hawthorne Works de Chicago em 1927-1932 (veja-se G. C. Homans, *The Human Group* Londres, 1951, capítulo 3).

<sup>20</sup> Goody, 1983.

<sup>21</sup> Durkheim, 1897.

<sup>22</sup> Sobre Hang-chou veja-se Rowe, 1984; sobre Ahmadabad veja-se Gillison, 1968; sobre Londres veja-se Thrupp, 1962; sobre Osaca veja-se Hauser, 1974.

Na verdade, o desenvolvimento globalmente paralelo das culturas mer-cantis, no domínio das artes do teatro, por exemplo, na Europa, na Chi-na e no Japão, é um fenómeno notável, muitas vezes negligenciado pela história social ou cultural.

Assim, embora seja inegável que depois do Renascimento o Oci-dente deu importantes passos em frente no campo dos saberes, de-vidos em parte aos mercados florescentes e à adaptação dos caracte-res de impressão móveis a uma escrita alfabética, a verdade é que um bom número de conquistas decisivas na economia, nas ciências e nas artes já se haviam registado no Oriente<sup>23</sup>. É óbvio que essas conquistas eram perfeitamente estranhas à Reforma, assim como eram difíceis de ligar a qualquer ideologia religiosa. No domínio científico, havia uma propensão constante, de reagrupar os resultados dos aristocratas ligados à corte imperial, de reagrupar os resultados dos trabalhos e das investigações: D. Hawkes considera, por exemplo, as enciclopédias do período Sung como uma invenção especificamen-te chinesa. Essas obras, *compendia* de informações sobre o mundo em geral, podiam variar, ao longo desse período, na forma, no con-teúdo e na autoria.

As realizações chinesas eram de tal forma impressionantes numa enorme diversidade de domínios concretos que M. Elvin, ao obser-var as máquinas de fiar cânhamo da China do século xv, que podiam ser accionadas pelo homem, pelo animal ou por uma roda hidráuli-ca, se lembrou inevitavelmente das invenções inglesas do século xviii. A questão que se lhe colocava era saber porque é que a revo-lução industrial na produção têxtil se deu já tarde na Europa, quan-do podia ter ocorrido mais cedo na China<sup>24</sup>. A sua resposta assenta numa noção que já teve ocasião de referir: a «paralisia no ponto de equilíbrio do nível elevado atingido». Nesse sentido, a investigação de Elvin não se centrou tanto no atraso inicial da China mas essen-cialmente nas «causas do declínio da dinâmica inovadora na indús-tria tradicional chinesa dos têxteis». Qualquer pesquisa em torno de uma ausência de racionalidade, de engenho ou de espírito de inicia-tiva perde toda a pertinência, uma vez que esses elementos estavam necessariamente presentes numa época anterior. Este registo de aná-

<sup>23</sup> Sobre a imprensa chinesa, que já era conhecida há alguns séculos, veja-se Pelliot, 1953; Tsien em Needham, 1985.

<sup>24</sup> Elvin, 1972, p. 137.

lise deve ser visto como a manifestação de uma tendência — certa-mente compreensível — dos Europeus para deformarem a realidade de forma a aumentarem o volume do seu legado ao mundo, ou mes-mo à «civilização ocidental», uma tendência evidentemente agravada pelos sucessos reais alcançados nos últimos séculos. Esse fenómeno de inflação é inevitavelmente acompanhado pelo descrédito das ou-tras civilizações; a verdade é que não ganhamos nada com a auto-congratulação.

O movimento pendular que se tinha vindo a esboçar, no final da nos-sa investigação, entre o Oriente e o Ocidente, invalida toda a especula-ção cultural profunda — por exemplo, a descoberta de uma menta-lidade «individualista» — que implicaria uma preeminência quase permanente do Ocidente, ou o delinear de uma sequência «neces-sária» de acontecimentos que caracterizaria o destino do Ocidente — da «sociedade antiga» ao «feudalismo», e assim por diante. O que deveremos, acima de tudo, é ter em conta a herança comum oriun-da da Idade do Bronze antes de colocarmos num nível muito mais específico o problema dos factores que permitiram ao Oriente ou ao Ocidente tomar a dianteira, neste ou naquele domínio e em de-terminada época: trata-se, indiscutivelmente, de uma tarefa bem di-ferente.

Um dos factores a reter para levar a cabo semelhante tarefa será certamente o alfabeto grego, que representa sem sombra de dúvida um progresso importante. Um número relevante de investigadores ocidentais formados na tradição humanista (incluindo eu próprio) têm-se centrado no alfabeto grego (consoantes e vogais), que opõem aos sistemas logográficos, morfologicamente menos desenvolvidos, da Ásia Oriental e Ocidental. Mas se é verdade que esses instrumen-tos eram menos flexíveis e mais difíceis de adquirir exaustivamente (e de uma vez por todas) do que o alfabeto, acabavam, mesmo assim, por fornecer aos seus utilizadores uma boa parte das vantagens que toda a forma de escrita, qualquer que ela seja, oferece às sociedades humanas: eram um meio de comunicação, um instrumento de arma-zenamento e de mobilização da informação e, por consequência, um motor para a invenção de novas técnicas adequadas ao tratamento dessa informação. Ambas as formas de escrita, a logográfica e a alfa-bética, permitiram a acumulação, a sintetização e a formalização dos saberes; tanto uma como outra exerceram uma influência profunda sobre a evolução dos géneros artísticos.

A escrita prosperou nas sociedades urbanizadas da Idade do Bronze, numa época em que a agricultura e o artesanato tinham atingido um estado de desenvolvimento relativamente avançado. Neste processo, a esfera económica e a esfera «cultural» estavam intimamente ligadas, uma suportando a outra. A proximidade, grande neste caso, entre o Oriente e o Ocidente (e refêri-las não significa negar as suas numerosas diferenças) oferece um contraste surpreendente com a África negra, que até um período recente não tinha nem agricultura avançada nem escrita (excepto quando sob a influência do Islão). Explorei atrás a homologia da Europa e da Ásia em três domínios: a família, a alimentação e as flores. Mostrei, em duas obras anteriores, que à escala dos grupos domésticos, o modelo familiar asiático se assemelhava ao europeu em diversos aspectos importantes e muitas vezes esquecidos<sup>25</sup>. Retomei aqui este propósito, por uma outra via, no capítulo «Da comunidade ao indivíduo?», onde procurei mostrar que a composição do grupo doméstico, as relações interpersonais, as estratégias familiares e a economia doméstica não estavam estruturalmente assim tão distantes nos dois mundos como muitas classificações binárias e teorias dualistas queriam fazer crer. Por exemplo, embora as diferenças fossem reais ao nível do parentesco alargado (linhagem ou clã), essas divergências não parecem ter afectado grandemente o desenvolvimento das lógicas comerciais e industriais, a acumulação dos saberes nem tão-pouco o nível das produções «culturais». Na China, os grupos de linhagem podiam, e ainda podem, estar na origem de uma instituição comercial, escolar ou cultural (um festival, por exemplo).

Tentei igualmente comparar o estado dos «conhecimentos culturais» segundo as épocas e os continentes. Sugerir, então, que nas sociedades africanas as maneiras de cozinhar estavam diferenciadas ao mínimo: até nos reinos, chefes e gente do povo comiam a mesma coisa. É nos Estados complexos da Ásia e da Europa que uma *haute cuisine*\* se distingue da alimentação da gente comum (sem romper totalmente com ela) e da vida corrente. Uma forma de abordar este aspecto, não muito satisfatória, consistiria em afirmar que as cozinhas europeias e asiáticas eram estruturalmente homólogas mas dissemelhantes em termos culturais. Todavia, podíamos fazê-lo de uma forma muito mais vantajosa evitando o recurso a termos tão genéri-

<sup>25</sup> Goody, 1976 e 1990.

\* Em francês no original. (N. do T.)

cos<sup>26</sup>. Empreendi uma investigação semelhante no domínio particular da cultura das flores: embora tratando-se de um fenómeno muito marginal na África negra, conheceu, pelo contrário, um desenvolvimento muito importante nos grandes Estados da Ásia e da Europa<sup>27</sup>.

A alimentação e a horticultura «estética» estavam estreitamente ligadas às situações económicas e à existência (ou não) de um excedente em relação ao estritamente necessário. Embora este nunca tivesse sido o único factor determinante, apenas uma economia próspera permitia uma produção especializada extensiva e uma diferenciação hierárquica ligada ao lucro desses excedentes. Essa hierarquização dos costumes fez-se acompanhar de reacções complexas, ambivalentes à escala individual, contraditórias à escala social. O surgimento de culturas específicas fundadas na pertença a uma classe no interior de uma mesma sociedade, abriu a possibilidade de uma oposição explícita assente nas contradições implícitas entre uma sociedade comum (assim como a língua) e a diferenciação dos costumes e de um acesso aos recursos segundo os grupos sociais. Uma mesma cultura tornava-se una e múltipla, uma mesma sociedade igualitária e desigualitária, com tendência para integrar assim como para excluir. Na minha opinião, não é impossível encontrar contradições desse tipo nas sociedades sem escrita, em África por exemplo, embora permaneçam largamente implícitas, ao passo que nas grandes sociedades da Europa e da Ásia elas são expostas abertamente na escrita, atingindo assim uma proeminência e um poder «reflexivo» muito maiores. Tornaram-se o material dos filósofos, dos padres e dos reformadores: o embaraço dos ricos é incorporado numa tradição alternativa nas culturas do luxo<sup>28</sup>.

Estas produções materiais e simbólicas (a alimentação e as flores) são características, cada uma à sua maneira, das situações (e das dificuldades) ligadas a um acesso fortemente desigual aos recursos mais importantes. Não é nossa intenção defender um determinismo económico redutor mas tão-somente afirmar que a revolução urbana da Idade do Bronze constituiu um preliminar essencial, pelo menos no tempo, para as evoluções que aqui nos ocupam; entre essas

<sup>26</sup> Goody, 1982.

<sup>27</sup> Goody, 1993.

<sup>28</sup> Este tema é abordado em *Cooking, Cuisine and Class* (pp. 147 e segs.), no último capítulo *The Culture of Flowers* e, de forma mais desenvolvida, numa obra recente, *Representations and Contradictions* (Cambridge, 1997).

evoluções incluem-se as mudanças nos meios de comunicação (impulsionadas pela invenção da escrita) assim como no mundo da produção, agrícola e artesanal.

O esquecimento que recaiu sobre esta longa história comum surge hoje como o corpo, também ele comum, de uma massa enorme de trabalhos sociológicos, históricos, económicos e antropológicos realizados nos dois últimos séculos sob a égide de uma única problemática: a Ascensão e a Singularidade ocidentais. O desenvolvimento de um capitalismo industrial de grande escala, ou seja, de uma produção de massa assente na utilização de máquinas activadas pela água e pelo vapor, deu-se, em primeiro lugar, na Europa Ocidental. Cerca de quatrocentos anos antes, a Renascença havia ficado marcada não apenas por uma grande expansão da actividade mercantil no Ocidente, mas também por um desenvolvimento rápido, na zona de influência das cortes principescas e da burguesia urbana (progressivamente menos constringidas pelo controlo da Igreja), da produção artística e das instituições do saber.

Alguns têm encarado esta primeira expansão como o acto de nascimento do capitalismo. O «capitalismo» não é certamente um conceito fácil de definir, pelo que não admira que alguns especialistas em história económica o tenham tentado substituir pela noção de «espírito de iniciativa empresarial» ou de «crescimento»<sup>29</sup>. Mas, numa perspectiva histórica de longa duração (e comparativa), esses dois conceitos parecem igualmente inadequados, o mesmo acontecendo com muitas das análises em torno deste tema. Mesmo assim, é comumente aceite entre os historiadores que tudo começou em Veneza<sup>30</sup>. Num primeiro nível empírico, essa afirmação levanta, desde logo, dificuldades, pois o comércio praticado pelos Europeus de volta a cabo por outras comunidades, do Egipto à China. Além disso, não se tratava, no caso europeu, de um nascimento mas sim do renascimento de um comércio mediterrânico anterior que não foram capazes de manter. A justificação da afirmação segundo a qual Veneza foi o berço do capitalismo repousa provavelmente na hipótese complementar que defende que essa actividade mercantil teria sido o antecedente necessário da Revolução Industrial do final do sécu-

<sup>29</sup> Lane, 1969, p. 3.

<sup>30</sup> *Idem*, p. 312.

lo XVIII. Mas será que não existiram outras formas equivalentes de actividade económica na Índia, na China e no Japão, assim como a mesma disposição para o «arranque» (isto é, para o investimento de um capital constante nas manufacturas)?

É difícil tentar conciliar os pontos de vista genéricos (frequentemente binários, e construídos sempre em oposição) enunciados pelos antropólogos, sociólogos, economistas e teóricos do desenvolvimento, que marcam e sublinham a diferença entre mercado e ausência de mercado, apresentando factos concretos sobre a actividade mercantil, depois industrial, dos japoneses sobretudo, mas também dos Chineses e dos Indianos. Num estudo assaz esclarecedor, T. A. Timberg (1978) apontou para as deficiências da «escola de pensamento que domina a investigação sobre o espírito de iniciativa empresarial e o mundo dos negócios»<sup>31</sup>, referindo-se a propositos de autores como Max Weber ou D. C. McClelland. As suas concepções estão em total contradição com a história da Ásia contemporânea, ao ponto de assistirmos desde há alguns anos a uma série de ajustamentos *ad hoc* da teoria à observação, que foram o objecto de numerosos artigos, dos quais escolhemos um título bem revelador: «Protestant ethic and the Parsees.» Na sua brilhante obra sobre o desenvolvimento do capitalismo, Max Weber colocou o acento nas «afinidades electivas» entre essa instituição e a ética económica das outras grandes religiões do mundo, encontrando exactamente aquilo que queria encontrar. Desde então, outros investigadores descobriram a ética protestante por toda a parte — e em nenhum lado.

O recurso à categoria de «mentalidade», subjacente à sociologia histórica de Max Weber, foi duramente criticado por Geoffrey E. R. Lloyd em *Demystifying Mentalities*. O incómodo ligado a esta noção tem a ver com o facto de ela ter tendência para postular (embora tal não lhe seja absolutamente intrínseco) mudanças globais, do «não-racional» para o «racional», do «mágico» para o «científico», ao passo que aquilo que nós encontramos é uma interpenetração de contrários ou, melhor, de alternativas. Por exemplo, o astrólogo Jerónimo Cardano (1501-1576) não era apenas um matemático, um médico e um astrólogo; acreditava também na sorte.

Lloyd ofereceu-nos na sua obra uma perspectiva inteligente e sensível acerca das ciências grega e chinesa, sublinhando as suas dife-

<sup>31</sup> Timberg, 1978, p. 16.



renças antigas — e a relação dessas diferenças com o desenvolvimento ulterior dos sistemas de conhecimento nos dois mundos. Chama ainda a atenção para um certo número de traços comuns entre a ciência e a filosofia gregas e as formas de conhecimento tradicionais que tiveram de superar. Mas num domínio, o do «grau de explicitação e da capacidade reflexiva das investigações científicas»<sup>32</sup>, a diferença impõe-se. Atribui esse facto não tanto a uma mudança de mentalidades mas a uma evolução na «autodefinição de um estilo de investigação», fortemente dependente dos objectivos polémicos da própria investigação. Lloyd relacionou essa evolução com o sistema político grego e com os seus tribunais, onde acumularam uma importante experiência de argumentação e de persuasão. Todavia, reconhece que muitas dessas características remontam ao período arcaico<sup>33</sup>.

O essencial na ciência dos Gregos, segundo Lloyd, não tem que ver com o facto de terem sido eles a inventar a medicina, as matemáticas ou a astronomia (o que não é verdade), mas sim com o facto de terem sido os primeiros, no Ocidente, a «envolver-se numa reflexão sobre o estatuto, os métodos e a fundação da investigação científica, os primeiros a levantar questões de 'segundo grau'»<sup>34</sup>. Isso é seguramente verdade, pelo menos no que diz respeito à formalização explícita do discurso na palavra escrita. Mas é difícil imaginar, precisamente por causa dos extraordinários avanços a que deram origem, que algumas dessas questões não tenham sido reencontradas no decurso das descobertas mesopotâmicas, mesmo que a escrita cuneiforme não tivesse conservado o seu rasto. Na realidade, as dificuldades inerentes a esse tipo de escrita poderiam desencorajar as reflexões discursivas sobre os métodos; a um nível muito geral, poderíamos ter o seguinte: a reflexão científica foi certamente encorajada pela escrita, que promoveu aquilo que Lloyd acertadamente definiu como uma autoconsciência (a reflexividade da escrita, segundo os meus termos) e por aquilo que apelidei de processo de explicitação do implícito, pois é igualmente seguro que a maior parte desses processos estão presentes, em estado embrionário, nas sociedades orais, por exemplo, as comparações entre as curas obtidas através de plantas e pelo cumprimento de um sacrifí-

<sup>32</sup> Lloyd, 1990, p. 8.

<sup>33</sup> *Idem*, p. 60.

<sup>34</sup> *Idem*, p. 58.

cio. A dimensão agnóstica está sem dúvida presente no seio da cultura grega, na esfera dos debates político-jurídicos, mas não está ausente, por essa razão, em certas culturas orais, onde floresceram técnicas de retórica<sup>35</sup>. A autoconsciência tem, sem dúvida, múltiplas raízes na cultura grega, mas uma de entre elas é quase de certeza a argumentação explícita, que a escrita e, muito em particular, as facilidades oferecidas pelo alfabeto e pela utilização do papiro tornaram possíveis — tendo como resultado as inúmeráveis obras recolhidas, nos nossos dias, nos volumes da colecção Loeb.

Lloyd considerou que a noção de demonstração exacta, pelo menos no domínio da geometria, foi uma invenção grega, ligada a essas especulações metodológicas. Reconheceu que os Indianos também desenvolveram uma geometria, para construírem os seus templos, actividade na qual manifestaram um verdadeiro domínio dos «problemas relacionados com as superfícies dos quadrados, dos rectângulos, dos trapézios e dos triângulos rectos», revelando assim um saber geométrico considerável. Mas duvida que tenha havido um *conceito* claro e explícito de demonstração nos *Sulbasūtras* (tratados redigidos entre 500 e 100 a. C.), pois, segundo ele, não conseguiram distinguir entre os resultados aproximativos e um resultado exacto (independentemente do facto de por vezes terem atingido um resultado exacto); «estavam preocupados com a obtenção de resultados práticos pelo que não dedicaram qualquer atenção real aos métodos de demonstração»<sup>36</sup>. Como o próprio Lloyd reconheceu, trata-se de uma acção limitada da noção de demonstração, pois é possível dar um passo de gigante no universo da ciência sem necessariamente recorrer aos critérios estritos formulados por Aristóteles e aplicados por Euclides. Pelo contrário, como Lloyd bem o demonstrou, o empenhamento em tais procedimentos pode impedir outras possíveis vias de desenvolvimento.

Embora seja plausível defender, como Lloyd fez, que os Gregos estabeleceram uma distinção explícita entre os enunciados metafóricos e os enunciados literais<sup>37</sup>, gostaria de recordar que todas as culturas fazem implicitamente essa diferenciação e que o próprio uso de uma língua os obriga a tal. Utilizo os dois termos de «distinção» e

<sup>35</sup> Bloch, 1975.

<sup>36</sup> Lloyd, 1990, p. 104.

<sup>37</sup> *Idem*, p. 14.

de «diferenciação» de forma a corresponder àquilo a que Lloyd chamou, por um lado, o estabelecimento de uma distinção e, por outro lado, o seu uso. Também para mim a «distinção» é sempre da competência da terminologia; mas Lloyd considerou que o uso de uma «distinção» supõe a ausência de uma «distinção»; ora parece-me — e é aqui que entramos em desacordo — que uma distinção verbal não implica necessariamente a mobilização de um termo preciso. Por exemplo, os Franceses não possuem, como os Ingleses, uma palavra particular para designar a carne de um carneiro encarado como alimento (os Ingleses adoptaram e transformaram para tal os termos a partir das raízes anglo-saxónicas e românicas, em função de um contexto sócio-económico específico), embora não tenhamos dúvidas que eles sabem distinguir muito bem o animal vivo do carneiro morto. Esta distinção poderia ser considerada explícita, embora essa explicitação não tenha uma tradução propriamente lexicográfica.

Para Lloyd, a questão central não reside em saber como é que uma nova mentalidade se constitui, mas antes em que circunstâncias se pode desenvolver uma certa forma de rivalidade entre diversos pretendentes ao conhecimento. É do ponto de vista dessa rivalidade que as categorias desempenham um papel fulcral, pois «*sem o uso de categorias explícitas* a afirmação das ideias e das crenças não pode tomar a forma de um desafio manifesto»<sup>38</sup>. Como o próprio autor reconheceu, para os Nuer do Sul do Sudão existem outras culturas que podem viver esses desafios, na origem dos quais encontramos muitas vezes o antropólogo-inquiridor. A marginalidade relativa dessas culturas não me parece estar ligada à ausência de uma distinção entre categorias. Isso seria dar demasiada importância às palavras, como se elas fossem distintas dos conceitos, que é o que faz uma boa parte da linguística antropológica. A ausência do conceito relativo à cor «azul» não significa que a cor azul não possa ser identificada. O que não impede, obviamente, que a emergência da categoria do azul seja importante para uma história cultural.

Lloyd considerou que a protociência se desenvolveu no Egipto, na Babilónia, na Índia e na China. Sendo assim, até que ponto Platão, Aristóteles e a sua rejeição da metáfora (através do silogismo em Aristóteles) fundaram «um novo estilo de investigação»<sup>39</sup>? Lloyd

<sup>38</sup> *Idem*, p. 25 (os itálicos são do original).

<sup>39</sup> *Idem*, p. 22.

tentou relacionar os progressos da ciência e da filosofia gregas com o debate político. Propôs uma comparação entre a Grécia e a China sem necessitar de recorrer ao registo das mentalidades, centrou-se para tal naquilo a que eu chamaria o domínio das operações cognitivas. Observou, «numa primeira análise superficial», as similitudes:

[...] o mesmo grande interesse pela moral, pela filosofia natural, pelas matemáticas, por certos aspectos da lógica, da epistemologia e da crítica literária, assim como pela medicina e pela astronomia. Partindo de diferentes épocas da história chinesa, poderíamos referir, entre muitos outros traços, os raciocínios derivados da reflexão, o surgimento de tradições de pensamento críticas e cépticas, e de uma procura explícita da inovação, a prática da demonstração, com alguns conceitos afins, no domínio matemático em particular, ou ainda a ideia da metáfora, concebida como característica de um certo género de poesia.<sup>40</sup>

Mas Lloyd descobriu também importantes diferenças, como o privilégio da dialéctica sobre a lógica formal nos modos de argumentação, ou da investigação empírica sobre a teorização especulativa abstracta.

Segundo ele, esses contrastes explicam-se por uma herança e uma experiência políticas diferentes. É muito possível que tal seja verdade no que diz respeito às diferenças entre os dois mundos. Mas o que me interessa aqui não é tanto as diferenças, tantas vezes convocadas para dar conta do aparente atraso do Oriente, mas sim as impressões e similitudes sublinhadas por Lloyd. Embora as diferenças possam estar provavelmente relacionadas com a distância dos sistemas políticos, as similitudes parecem ter mais que ver com o facto de estarmos a lidar com duas sociedades que beneficiaram das consequências da «revolução» da Idade do Bronze. No domínio que nos ocupa aqui, o das actividades intelectuais, essas consequências ligam-se principalmente ao desenvolvimento da escrita e, com ele, como já antes referi, aquilo que Lloyd considerou como uma característica do discurso dos tribunais: a explicitação do implícito fazendo o indivíduo confrontar-se com as suas próprias palavras (assim como com as dos outros), um procedimento reflexivo muito específico (rara-

<sup>40</sup> *Idem*, p. 11.

mente desenvolvido até ao seu limite no contexto da argumentação jurídica de um tribunal).

A diferença entre a minha abordagem e a de Lloyd deriva, em parte, dos diferentes pontos de partida que as nossas investigações assumem. Partindo das suas pesquisas sobre a Grécia antiga, Lloyd explorou as diferenças entre, por exemplo, as geometrias indiana e grega, ao passo que o meu objectivo é identificar os traços comuns por comparação com os cálculos relativos à dimensão espaço de um grupo humano africano como os LoDagaa, que medem os seus terrenos e as dimensões de uma casa a construir com a ajuda de uma espiga de trigo-da-guiné<sup>41</sup>. Enquanto Lloyd tentou dar conta das suas diferenças em termos das estruturas sócio-políticas (e dos contextos discursivos a elas ligados), eu procuro as causas das diferenças materiais, em particular no modo de comunicação e, em geral, nas sociedades com ou sem escrita.

Como referimos em diversas ocasiões, as causas das diferenças de evolução dessas sociedades foram atribuídas pela maior parte dos investigadores a toda uma série de factores definidos como exclusivamente ocidentais: a racionalidade (ou pelo menos uma racionalidade específica), o individualismo, o espírito de iniciativa empresarial e até mesmo um certo tipo de estrutura familiar, cuja ausência terá penalizado o Oriente. O tema da família é paradigmático: quando a economia japonesa conheceu o seu arranque, os investigadores ocidentais tiveram de adaptar os seus argumentos de forma a poderem introduzir o novo participante nos seus discursos. O problema é que mal essa adaptação ficou concluída, e descobertas que estavam as analogias entre as famílias europeias e japonesas, por oposição às famílias chinesas, a própria China deu início ao seu arranque! Tiveram então de orientar as suas esperanças para uma versão confucionista do capitalismo, estreitamente ligada ao horizonte familiar (como era o caso do Japão). Também a Índia está prestes a fazer o mesmo: ter-se-á então de fazer um novo ajustamento de forma a entrar em linha de conta com o hinduísmo e com a comunidade familiar hindu? Como vimos, uma boa parte do desenvolvimento económico da Índia foi até aqui levado a cabo por firmas familiares, o que levou

<sup>41</sup> Existem em Ginja testemunhos de cálculos do mesmo tipo, mas mais elaborados, utilizados para a construção das mesquitas e para a realização de diagramas nos tratados islâmicos de «magia» oriundos da África do Norte.

D. Rudner a fazer referência, no seu estudo sobre os banqueiros chet-tiar, a um capitalismo colectivista, distinto do capitalismo individualista ocidental.

Esta construção teórica convidava-nos a voltar o nosso olhar para o Ocidente, como tentei fazer neste livro, para assim traçarmos a génese dessas sucessivas afirmações sobre o Oriente e sabermos se é possível retirar algum ensinamento daquilo que nos parece ser uma leitura errada do papel da família e do parentesco no Oriente. Longe de ter constituído um obstáculo à modernização, como os sociólogos e os historiadores quiseram fazer crer, a participação de um círculo de parentesco alargado numa mesma empresa económica revelou-se muitas vezes uma vantagem e um trunfo. Analisando as obras do século XIX sobre a família, bem como os estudos mais recentes, descobri numa boa parte da literatura sociológica germano-americana uma forte tendência para se considerar a família não apenas como uma realidade «corroída» pela modernidade, mas também como um dado cada vez menos pertinente para interrogar a sociedade ao nível das suas macroestruturas; ou, mais concretamente, como um parâmetro cada vez mais irrelevante da vida económica, e muito em particular daquilo a que chamamos o «mundo dos negócios». Weber foi um dos pioneiros dessa orientação, mais tarde desenvolvida de diferentes maneiras por Talcott Parsons, que considerou que o primado da conquista pessoal sobre a atribuição hereditária era uma das mudanças de valores específicas das sociedades modernas, com o particularismo ligado às relações de parentesco a ser substituído pelas concepções universalistas. Na teoria do nascimento da modernidade, essa evolução está associada ao desenvolvimento de uma burocracia, em relação à qual os laços fundados nas trajectórias individuais se substituíram às redes de parentesco. O Ocidente tinha operado essa transição, ao passo que o Oriente (nos anos de 1950) não. Na minha opinião, e como tenho tentado mostrar, o Ocidente deixa de se compreender a si próprio quando cava um fosso brutal entre o *nosso* individualismo, a *nostra* racionalidade, as *nostras* famílias nucleares, e o colectivismo *deles*, as famílias alargadas *deles*. Ora estas diferenças são uma questão de grau, e não de natureza, e se devemos apreender qualquer coisa com o Oriente não será certamente através dessas sucessivas análises em torno do «choque da modernidade».

Se olharmos para o que tem sido a sociologia ocidental da família (os antropólogos não estão imunes), deparamo-nos frequente-

mente com atitudes etnocêntricas, para as quais as tradições científicas nacionais têm uma grande propensão. Isso é particularmente evidente no caso da Inglaterra e dos seus melhores historiadores do século XIX, cujas tentativas no sentido de dar conta de uma superioridade económica temporária faziam assentar a sua argumentação na definição de factores estruturais profundos. A glorificação de si próprio implica sempre uma desvalorização do outro, quer ele seja francês, da Europa de Leste ou, mais genericamente, oriental. Nessa época, talvez essa superioridade justificasse uma certa dose de etnocentrismo, mas nos dias de hoje parece-me totalmente inconcebível.

Essas tentativas escolheram um caminho errado ao atribuírem tanto peso a factores que nem eram especificamente ocidentais nem tão-pouco essenciais, como era defendido, para compreendermos o impulso do capitalismo industrial. Só o etnocentrismo poderia ter inventado uma singularidade ocidental, beneficiando para o efeito de uma sobrevalorização dos incontestáveis sucessos europeus dos últimos cinco séculos e do século XIX em particular. Em primeiro lugar, essa sobrevalorização acarretou uma minimização dos avanços do Oriente durante a Idade Média, isto é, numa época em que a Europa é que podia ser considerada «atrasada». Em segundo lugar, a justificação para a atribuição dos sucessos do Oriente a factores estruturais permanentes não consegue dar conta do desequilíbrio anterior nem dos movimentos pendulares entre os dois mundos. Muitas das explicações «culturais» entram nessa mesma categoria: evocam as perspectivas assentes numa evolução biológica, segundo a qual o desenvolvimento dos grupos humanos, como o das espécies, implica a aquisição de características quase permanentes que marcam definitivamente a sua história e a sua identidade; ainda que o impulso inicial para a modernidade e, mais especificamente, para o capitalismo e para a industrialização, seja com certeza um efeito de determinações temporárias, não importa para que grupo; o próprio crescimento auto-sustentado opera em diferentes níveis. Os avanços subentendidos nesses termos foram realizados por grupos e indivíduos diferentes, e em diferentes períodos da história; são plurais e sucedem-se ao longo do tempo. Um dos problemas que se podem colocar à noção de «etapa» na evolução social (por exemplo, com as figuras da sociedade antiga, do feudalismo ou do capitalismo) tem que ver com o facto de ela tender a negligenciar todo e qualquer

fenómeno de alternância e a considerar as trajetórias como unilineares e enraizadas numa região do mundo (o Ocidente) em vez de noutra (o Oriente), atribuindo-lhe uma certa prioridade universal na *longue durée*\*. Algumas variantes desse esquema atribuem a grupos particulares, o grupo anglo-saxónico em especial, as virtudes genéricas de um tipo «cultural», que se perpetuaria ao longo das gerações e que teria sido o responsável último pela superioridade ocidental. A concepção de um desenvolvimento histórico alternativo pressupõe a rejeição enérgica desse tipo de abordagens. As mudanças devem ser interpretadas segundo critérios infinitamente mais específicos do que aqueles que a teoria dos modos de produção permite, em particular quando essa teoria se mostra incapaz de pensar as «relações de produção». Os avanços maiores da modernização económica, que repousaram numa produção extensiva de mercadorias (daí as dificuldades da África negra, cujo volume de produção sempre foi e continua a ser muito limitado), estiveram ligados aos progressos da informação e da tecnologia, eles próprios dependentes de uma acumulação de conhecimentos, tornada possível pelas transformações dos meios de comunicação, isto é, pela representação gráfica das palavras, assim como das coordenadas espaciais e temporais dos saberes inscritos.

Finalmente, falta ainda retomar um último elemento ao qual fiz uma breve alusão mas que deve ser discutido mais a fundo. Havia uma diferença profunda entre a emergência inicial e o desenvolvimento ulterior do processo de modernização económica. E. Gellner exprimiua de forma muito clara: «Não devemos confundir os traços sociais e culturais que favoreceram uma industrialização avançada e aqueles que desde logo autorizaram o seu primeiro impulso.» Continua, dando um exemplo:

Os brilhantes êxitos económicos de algumas sociedades do Extremo Oriente mostram bem que enquanto o individualismo calvinista pode ter encorajado o surgimento de uma nova ordem, logo que esta se tornou uma realidade, e as suas vantagens estão à vista de todos, o espírito confucionista-colectivista parece mais apropriado.<sup>42</sup>

\* Em francês no original. (*N. do T.*)  
42. Gellner, 1992, p. 3.

Na minha opinião, este argumento representa um aspecto da adaptação *ad hoc* — e pouco satisfatória, quanto a mim — das teorias anteriores a um mundo em evolução. Considero pouca satisfatória porque o capitalismo nunca foi o motor de um progresso específico, como por exemplo o que deu origem à roda, aparentemente inventada de uma vez por todas. Isso é incontestavelmente verdade para o capitalismo mercantil, que teve diversos inícios entre os Semitas, os Indianos, os Chineses e os católicos italianos. Tem sido repetido até à exaustão, com o exemplo do empréstimo inglês da tecnologia alemã do ferro no século XVI, ou com a apropriação japonesa do vídeo americano, que o factor decisivo é, acima de tudo, a capacidade de usar uma nova tecnologia, e não tanto a sua invenção. A produção manufatureira do capitalismo industrial desenvolveu-se em Inglaterra no século XVIII, sem que para tal as etapas sucessivas que levaram a esse desenvolvimento tivessem precisado do «individualismo calvinista», que se limitou a adaptar essa produção à cidade católica de Lille ou à Índia Ocidental sob os Parses, os Jainistas, os hindus ou os muçulmanos.

Não é apenas a capacidade industrial das sociedades asiáticas que está aqui em questão, mas também um outro problema: será que a industrialização dessas sociedades se fez à custa da renúncia das suas características anteriores? Dever-se-ão elas tornar protestantes ou calvinistas de forma a aumentarem a sua produção e conhecerem um crescimento económico contínuo? Deverão elas instaurar a família nuclear — com o seu cortejo de divórcios, de violências domésticas, de maus tratos infantis, com a multiplicação dos grupos domésticos monoparentais, enfim, em todas as outras características que só se agravarão com o desaparecimento da família alargada e da sua capacidade de vigilância? Um pouco por todo o mundo, os jovens reformadores tentaram escapar a essas amarras (excepto no que diz respeito à propriedade). Essa vigilância é opressiva — como qualquer sanção. Todavia, as formas anteriores de vínculos sociais sobreviveram à modernização.

É indispensável reavaliar o Oriente, não apenas se queremos ter uma noção mais exacta da Ásia, à luz do seu passado e das mudanças contemporâneas, mas também para podermos repensar o lugar histórico do Ocidente no processo de modernização — algo que procurei fazer neste livro ao visitar toda uma série de dados considerados como específicos do capitalismo europeu: a racionalidade,

os sistemas de contabilidade, as estruturas familiares. Outros autores avançaram com aspectos diferentes: o direito (em particular o dos contratos), a liberdade (nomeadamente a do mercado) e todo o tipo de «virtudes» semelhantes, ligadas, no espírito dos ocidentais, à herança da Grécia, do Renascimento e do Iluminismo, assim como decisivas — sempre no seu espírito — para dar conta da aceleração das evoluções na Europa nos últimos anos. Prefiri concentrar-me, neste livro, no primeiro conjunto desses dados, mas poderia tê-lo feito com outras variáveis genéricas. Um tal reexame, insisto, é tão importante para o conhecimento do Ocidente como do Oriente. É olhando retrospectivamente para a história da família, da contabilidade e da racionalidade no Ocidente, depois de se abordar a situação no Oriente, que podemos aspirar, parece-me, a uma avaliação mais justa do «nosso» passado, do «nosso» presente — assim como do passado e do presente dos «outros».

- comércio, 124-125, 133-134, 148, e industrialização, 218  
 152-153, 155-159, 157-160, 183- entre os LoDagaa, 282  
 -184 e religião, 161-162  
 exportações, 182-184 (*veja-se também* Escravatura, *Jaj-*  
 no Guzarate, 170, 285-286 *mani* [sistema], Recrutamento)  
 na Índia, 124-125, 129-130, 150- Universalismo  
 -152, 177-179, 181-184, 285-287 e lógica, 42  
 produção, 145-149, 167 e racionalidade, 24-25  
 (*veja-se também* Algodão, *Put-* Trabalho  
*ting-out* [sistema], Seda) Usura, 86  
 agrícola, 279-283 *Zaibatsu*, 214-215, 218-219.  
 na China, 312-313

## ÍNDICE GERAL

Agradecimentos	4
Introdução: O «problema oriental» do ocidente	9-22
Nota de apresentação	I-VIII
CAPÍTULO I — A racionalidade em questão	273
O raciocínio silogístico na Grécia	27
Mesopotâmia	36
Índia, China e Japão	39
Racionalidade e capitalismo	55
CAPÍTULO II — Racionalidade e ragioneria:	
<i>a contabilidade e o milagre econômico</i>	71
Nascimento, declínio e novo crescimento	73
do comércio mediterrânico	82
Pequena história da contabilidade comercial	91
A noção de sociedade	97
Contabilidade, comércio e religião no Cairo medieval	101
A contabilidade na Ásia do Sul e no Extremo Oriente	
CAPÍTULO III — Comércio e economia indianos	115
<i>na Idade Média e na época colonial</i>	
O sistema <i>jajmani</i> , a comunidade aldeã	135
e a produção comercial	144
O capitalismo e os artesãos	
CAPÍTULO IV — A expansão do comércio e da indústria	
<i>na Índia</i>	155
A ética econômica	161
Mercados	165
O crescimento da indústria indiana	179

CAPÍTULO V — <i>A família e os negócios no Oriente</i>	189
A família e os negócios na Índia	191
<i>A Comunidade familiar</i>	191
<i>Os negócios na comunidade familiar</i>	193
<i>As agências de direcção</i>	203
<i>Um «capitalismo colectivo»</i>	205
A família e os negócios na China e no Japão	207
CAPÍTULO VI — <i>Da comunidade ao indivíduo?</i>	221
<i>Uma historiografia da família ocidental</i>	221
Família e parentesco	225
O indivíduo e a colectividade	
Família nuclear e família reduzida: consequências ou condições?	227
Laços alargados de parentesco	232
Continuidade e evolução dos sentimentos familiares: o individualismo	238
Continuidade e evolução dos sentimentos familiares: pais e filhos	244
Maridos e mulheres	250
«O sentido do progresso»	254
«Singularidade»	255
O Ocidente e o Oriente	257
O Ocidente revisitado	260
CAPÍTULO VII — <i>Trabalho, produção e comunicação</i>	279
Trabalho	279
Produção	287
CAPÍTULO VIII — <i>Novas Avaliações</i>	307
<i>Apêndice: Os primeiros contactos entre o Oriente e o Ocidente</i>	339
Bibliografia	355
Índice toponímico e antroponímico	387
Índice temático	401

