

LIVRO ACTAS

– 4º FÓRUM INVESTIGAÇÃO CSG

2019

ORG.

CSG - INVESTIGAÇÃO EM CIÊNCIAS SOCIAIS E GESTÃO
ISEG - INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO
UNIVERSIDADE DE LISBOA

Ficha Técnica

Edição

CEsA - Centro de Estudos sobre África e Desenvolvimento

CSG - Investigação em Ciências Sociais e Gestão

ISEG - Instituto Superior de Economia e Gestão

Universidade de Lisboa

Edição e Design

Sónia Pina

Comunicação, imagem e media

comunicacaocsg@iseg.ulisboa.pt | csg.rc.iseg.ulisboa.pt

Contactos

ISEG - Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade de Lisboa

Rua Miguel Lupi, nº20,

1279-078, Lisboa, Portugal

Edição electrónica/E-book

Dezembro 2019

Lisboa, Portugal

ISBN: 978-989-54687-0-6

[10400.5/19043](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:pt-iseg-10400.5/19043)

O presente Livro de Actas reúne um conjunto de artigos submetidos pelos investigadores(as) membros da Unidade de Investigação em Ciências Sociais e Gestão (CSG), do Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG) da Universidade de Lisboa, no âmbito do **4º Fórum de Investigação CSG**, realizado anualmente e que teve lugar, neste ano, a 9 de maio de 2019.

Esta iniciativa, que vai na sua 4ª edição, pretende reforçar as conexões internas, a interdisciplinaridade, fomentar o espírito de equipa, a disseminação e a transferência de conhecimento. O 1º Fórum teve lugar a 15 de março de 2016, o 2º a 27 de abril de 2017, o 3º a 24 de maio de 2018 e o 4º a 9 de maio de 2019.

O CSG é uma estrutura de investigação do ISEG, que se assume abertamente de cariz interdisciplinar, agregando as áreas científicas das unidades de I&D associadas – sociologia económica e das organizações, economia, gestão, finanças, estudos de desenvolvimento, história económica e social – e, em menor grau, outras áreas das ciências sociais – como a demografia, antropologia económica, psicologia social e das organizações e direito económico. Ao mesmo tempo que se desenvolvem estudos com uma natureza disciplinar bem marcada – exigência que decorre do ambiente institucional em que a ciência é construída –, são multiplicadas as abordagens integradas, em que nenhuma matriz disciplinar é dominante, e que permitem uma compreensão alargada dos problemas complexos e a melhor aplicabilidade das recomendações propostas.

A organização dos textos que se segue não obedeceu a nenhum parâmetro organizativo, senão o da ordenação alfabética dos autores(as).

Disclaimer

Os textos aqui apresentados são da inteira responsabilidade dos(as) seus(uas) autores(as).

Não foi realizada qualquer revisão de conteúdos ou outra no âmbito da edição deste Livro de Actas.

Os artigos aqui publicados têm natureza académica e encontram-se protegidos por *copyright* não podendo ser reproduzidos sem autorização expressa dos seus(uas) autores(as).

A referência destes textos noutros trabalhos científicos devem creditar as respectivas autorias e a presente publicação; observando-se o mesmo no caso de citações parafraseadas.

Esta é uma publicação em acesso aberto sem fins comerciais que visa dar a conhecer a investigação académica em curso no âmbito do CSG - Investigação em Ciências Sociais e Gestão do ISEG (Instituto Superior de Economia e Gestão) da Universidade de Lisboa.

Artigos/papers

(dispostos alfabeticamente pelo nome do primeiro autor)

Mercado do jogo legalizado em Portugal: Uma breve análise das mais recentes tendências

BERNARDO T. CHAGAS, PP. 17-35

Restrições Orçamentais e Comportamentos Éticos em Contexto Hospitalar. O Caso dos Cirurgiões Gerais em Portugal

CRISTINA PIEDADE, PP. 37-65

O espaço lusófono e o Oceano Índico: para novas cartografias culturais

JESSICA FALCONI, PP. 77-89

Economic Regulation, Social Policies, Political Attitudes, Satisfaction with Democracy: Some results from a survey on the Greater Lisbon

JOÃO CARLOS GRAÇA & RITA GOMES CORREIA, PP. 91-99

Financiamento do ensino superior em Moçambique: A Comparticipação dos estudantes/ famílias na província de Gaza

JOSÉ AMILTON JOAQUIM & LUÍSA CERDEIRA, PP. 101-113

O Ranking Doing Business e o Crescimento Económico

JOSÉ DIAS LOPES; JOÃO ESTEVÃO; DANIELA PENELA; JOSÉ MIGUEL SOARES, PP. 115-130

Criatividade no Ensino Superior: O Caso do Instituto Politécnico de Lisboa

MARGARIDA PITEIRA, PP. 131-144

Colonial Mining in the Viceroyalty of Peru as an Example of Extractive Activity: La Mita and its effects today

MIGUEL OUJO GONZÁLEZ, PP. 145-173

Se isto é um Homem: A Força de Trabalho como Categoria Fetichista na Obra de Karl Marx

NUNO MIGUEL CARDOSO MACHADO, PP. 175-188

Banking Crises of the 1930s in a Peripheral Country: Portugal and its Empire

NUNO VALÉRIO & ANA TOMÁS, PP. 191-203

BERNARDO T. CHAGAS

jchagas@iseg.ulisboa.pt

Lecturer in the Strategic Management and Marketing group at ISEG – Lisbon School of Economics & Management. Chagas is a member of the CSG/Research in Social Sciences and Management research unit of the University of Lisbon. His research focuses mainly on marketing and business strategy. His work has been published in international peer review journals and conference proceedings. He has also tutored several master's degree students. For almost 5 years he served as Coordinator of Research & Development at Santa Casa da Misericórdia de Lisboa. Chagas has more than 15 years' work experience as a practitioner, successfully leading projects and teams in the several positions he has held. As Project Director he led the digital transformation and innovation of several departments at Santa Casa, with a major focus on HR (manager and employee self service solutions). Previously, he worked as Director of Vocational Training and Personnel Development. He has also held positions as Strategy and CSR Manager (Responsible Gaming) and Product Manager in the Marketing Department of the Portuguese National Lottery. Chagas's work has been recognized by several international institutions. He received the Young Lions Award, for young upcoming executives, attributed by the European Lotteries Association.

CRISTINA PIEDADE

cristinapedadesilva@gmail.com

A investigadora trabalha desde 1991 na área da saúde, tendo passado por quatro empresas na área da produção, distribuição e comercialização de dispositivos médicos. Nos últimos vinte e três anos, dedicou-se à área de implan-tes para tratamento de hérnias da paredes abdominal, cujos especialistas médicos são os cirurgiões gerais. A empresa que representa desenvolve técnicas cirúrgicas e *devices* adequados com a ajuda destes profissionais, desenvolvendo ações de formação e passando muito tempo em ambiente cirúrgico. É neste ambiente que se desenvolvem relações de proximidade e se descobrem as dificuldades diárias com que médicos e enfermeiros se confrontam para conseguirem os melhores recursos materiais para o tratamento dos seus doentes. A investigadora participa em cirurgias de rotina, tal como em eventos de formação, congressos, concursos de aquisição de materiais cirúrgicos, negociação e gestão de *stocks*. Desenvolve tese de doutoramento sob orientação do Professor Doutor Daniel Seabra Lopes (SOCIUS/CSG/ISEG).

JESSICA FALCONI

jessicafalconi@iseg.ulisboa.pt

Investigadora auxiliar no CEsA/CSG-ISEG, Universidade de Lisboa. É doutorada pela Universidade de Nápoles em Estudos Ibéricos, com uma tese sobre poesia em Moçambique. A sua área de especialização são as literaturas africanas de língua portuguesa, com particular enfoque na literatura moçambicana; cinema e estudos pós-coloniais. É também tradutora, com várias obras de ficção e ensaios traduzidos de português para italiano.

JOÃO CARLOS GRAÇA

jgraca@iseg.ulisboa.pt

RITA GOMES CORREIA

ritagomescorreia@yahoo.com

JOSÉ DIAS LOPES

diaslopes@iseg.ulisboa.pt

Professor Associado no ISEG/Universidade de Lisboa, e membro do Advance. Tem trabalhos publicados em diversas temáticas de gestão como: banca e finanças e responsabilidade social das organizações e economia social. Cerca de uma centena orientações de dissertações de mestrado.

JOÃO ESTÊVÃO

Doutorando em Gestão ISEG/Universidade de Lisboa, na área de investigação em finanças. João Estêvão também tem mestrado em Finanças. Os interesses de pesquisa são mercados de energia, turismo, empreendedorismo, contabilidade, análise de séries de tempos e FsQCA. João Estêvão tem publicações académicas em revistas Scopus, como *Journal of Business Research*, *Contemporary Economics* e *International Journal of Hospitality Management*, e apresentou vários artigos em conferências internacionais.

DANIELA PENELA

Professora Auxiliar convidada - ISCTE-IUL - Escola de Negócios, onde é responsável pelo ensino de vários cursos de contabilidade em Português e Inglês. Daniela Penela é doutorada em gestão pelo ISEG/Universidade de Lisboa. Daniela Penela tem publicações académicas e apresentou vários artigos em conferências internacionais.

JOSÉ MIGUEL SOARES

Professor Auxiliar no Departamento de Gestão do ISEG/Universidade de Lisboa. Formou-se em Organização e Gestão de Empresas e possui um Mestrado em Gestão, ambos do ISEG. Doutorado pela Kent Business School na Kent University, na Grã-Bretanha. Atualmente leciona cursos de licenciatura, mestrado e pós-graduação, orientando diversas dissertações de mestrado e teses doutoramento.

JOSÉ AMILTON JOAQUIM

jhamylton@yahoo.com.br

Doutorando em Sociologia Económica e das Organizações na ULisboa-ISEG, Mestre em Ciências de Educação pela Universidade do Minho e Licenciado em Ensino de Português pela Universidade Eduardo Mondlane-UEM. Docente na UEM - Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto - ESNEC. Foi docente no Instituto Superior Politécnico de Gaza, onde exerceu funções de Chefe do Departamento do Registo Académico, Chefe do Gabinete do Diretor Geral e Diretor de Curso de Economia Agrária. Na ESNEC foi chefe do Departamento de Ciências Aplicadas e mentor e coordenador do projeto Empoderamento e Desenvolvimento Socioeconómico da Mulher – PESED, projecto financiado pela Cooperação Italiana. Do projeto tem uma publicação conjunta dos resultados e um livro publicado. Publicou um livro individual a partir da dissertação do mestrado e uma publicação conjunta de capítulo de livro. Apresentou comunicações em várias conferências científicas em Moçambique, Portugal, Cabo Verde e Brasil.

LUÍSA CERDEIRA

luisa.cerdeira@ie.ulisboa.pt

Doutora em Ciências da Educação pela Universidade de Lisboa, Mestre em Administração Escolar e Licenciada em Economia. Professora auxiliar do Instituto de Educação da Universidade de Lisboa desde 2010 e Membro do Grupo de Investigação “Políticas de Educação e Formação” inserido na UIDEF, tendo como principais focos de interesse as políticas de ensino superior, financiamento de educação e ensino superior gestão do ensino superior nos países e regiões de língua portuguesa.

Pró-Reitora da Universidade de Lisboa (2010-2013); Chefe de Gabinete do Reitor da Universidade de Lisboa (2010); Administradora da Universidade de Lisboa (2000-2010); Directora dos Recursos Humanos, Físicos e Financeiros da Direcção Geral do Ensino Superior (1990-2000); Coordenadora Executiva do PRODEP II para o Ensino Superior (fundos da União Europeia; 1994-2000). Presidente da FORGES- Fórum da Gestão do Ensino Superior nos Países e Regiões de Língua Portuguesa de 2011 a 2018. Presidente da Assembleia Geral da FORGES desde Novembro de 2018.

MARGARIDA PITEIRA

Doutorada em Sociologia Económica e das Organizações, pelo Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG) da Universidade de Lisboa (UL); Mestre em Comportamento Organizacional, pelo Instituto Superior de Psicologia Aplicada, e, Licenciada em Sociologia pela Universidade Autónoma de Lisboa, no ramo de Política e Administração Autárquica. Atualmente é Professora Adjunta Convidada no Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, em exclusividade e a tempo integral; assumindo, também nesta instituição, as funções de Pró-Presidente para as Relações com a Comunidade, desde 2018. Foi também Assistente e Professora Auxiliar no ensino superior universitário (Universidade da Beira Interior; Instituto Superior de Psicologia Aplicada e Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa, entre outras). É investigadora integrada no SOCIUS (Centro de Investigação em Sociologia Económica e das Organizações)/CSG (Consórcio de Investigação em Ciências Sociais e Gestão) do ISEG/UL. Tem lecionado em áreas como Gestão de Recursos Humanos, Comportamento Organizacional, Inovação e Empreendedorismo e Metodologias de Investigação (entre outras), em diversas instituições do ensino superior (públicas e privadas). É também consultora na área de Comportamento Organizacional e Formação. Autora do livro Construção Social da Inovação, assim como de vários capítulos de livros e artigos científicos nas áreas da inovação, conhecimento, criatividade e GRH..

MIGUEL OUJO GONZÁLEZ

Born in Pontevedra, Spain, he has a degree in economics from the Carlos III University of Madrid and is currently a student of the Master of Development and International Cooperation at the University of Lisbon / ISEG. Interested in economic history, economic development, social development of enterprises. Currently he is working in a project about a social company for organizing the land in rural regions of North of Portugal and the Spanish region of Galicia.

NUNO MIGUEL CARDOSO MACHADO

nuno.cocas.machado@gmail.com

Bolseiro de Doutoramento no SOCIUS, ISEG, Universidade de Lisboa. Licenciado em Economia (ISEG, UTL) e Mestre em Sociologia Económica e das Organizações (ISEG, UTL). O autor agradece o apoio financeiro concedi-

do pela Universidade de Lisboa.

NUNO VALÉRIO & ANA TOMÁS

The authors are researchers at the GHES (Gabinete de História Económica e Social) of CSG and members of its Research Group on Sustainability and Policy. Nuno Valério is professor at ISEG (Instituto Superior de Economia e Gestão) of ULisboa (Universidade de Lisboa). Ana Tomás is a former professor of the Instituto Politécnico de Setúbal.

Artigo\paper 1:

“Mercado do Jogo Legalizado em Portugal: Uma breve análise das mais recentes tendências” | Bernardo T. Chagas

Este artigo pretende identificar e analisar as mais recentes tendências do mercado de jogo legalizado, particularmente desde que o ordenamento jurídico português passou a permitir, em 2015, a oferta de jogo Online. Em Portugal, o mercado do jogo legalizado, a dinheiro, considera a oferta dos Jogos Sociais do Estado, de jogos de Casino e de Bingo, e de jogo Online. Esta análise empírica tem por base, além de outros fatores, o alargamento da oferta de jogo e a entrada de novos operadores.

No que concerne aos Jogos Sociais do Estado, a Santa Casa da Misericórdia de Lisboa tem registado, nos últimos anos, dos mais altos resultados de proveitos brutos de sempre tendo, em 2017, superado os 3 mil milhões de Euros. Nos últimos 5 anos, verifica-se também uma tendência de crescimento da receita bruta dos Casinos a operar em Portugal. Em 2018 a receita dos Casinos ultrapassou os 322 Milhões de Euros. Também os Bingos têm também vindo a demonstrar uma recuperação de receita bruta total nos últimos 5 anos, sendo que em 2018, a totalidade das salas de Bingo em operação registou valores superiores a 54 milhões de Euros. Embora os resultados dos Casinos e Bingos, de base territorial, demonstrem crescimento, o grande impulsionador do mercado do jogo, além do aumento verificado nas receitas dos Jogos Sociais do Estado, que em 2017 representaram 86,2% do total da receita do jogo legal em Portugal, tem sido o jogo Online, que em pouco menos de 3 anos ultrapassou os 152 milhões de Euros de receita e conta já com 11 operadores licenciados. Face a este cenário, torna-se relevante considerar algumas questões, nomeadamente sobre a dimensão máxima adequada ao mercado português, tendo em conta questões de ordem pública, práticas de jogo responsável e regulação do mercado. Estas questões estão intrinsecamente ligadas à oferta existente, aos segmentos de mercado e, particularmente, à potencial rivalidade entre concorrentes, nomeadamente de operadores privados, especialmente de jogo Online.

Palavras-chave/Keywords: Canais Digitais vs Tradicionais; Jogos Sociais; Jogos de fortuna ou azar; Internet; Online; Análise de Mercado.

Artigo\paper 2:

“Restrições Orçamentais e Comportamentos Éticos em Contexto Hospitalar. O Caso dos Cirurgões Gerais em Portugal” | Cristina Piedade (Orientador: Prof. Doutor Daniel Seabra Lopes)

O Código Deontológico da Ordem dos Médicos norteia as relações humanas decorrentes da prática de medicina. Os cirurgões gerais foram sujeitos a um orçamento restritivo imposto pelo Memorando de Entendimento (ME) da Troika entre os anos de 2011 e 2014 que pode ter resultado na limitação das suas ações no que concerne à tomada de decisão sobre o melhor tratamento para os seus doentes e nas suas boas práticas. É no hospital que se reconhece a complexidade de uma organização que se distingue de qualquer outro modelo organizacional, em que os recursos humanos são o pilar da manutenção de vidas. Apesar de os estudos existentes em instituições de saúde aportarem conhecimento sobre as dificuldades vividas pelos profissionais de saúde em Portugal, não há evidência científica sobre a afetação direta da adoção de medidas de austeridade na ética médica. A tal acresce o fato de haver em Portugal pouca investigação de caráter qualitativo, nomeadamente investigação autoetnográfica, muito devido à diversidade de objetos e complexidade de sistemas, que não facilitam a investigação nesta área. Utilizando abordagens metodológicas quantitativa (com in-

quérito aos cirurgiões e análise em SPSS) e qualitativa, nomeadamente a autoetnografia, etnografia, shadowing, observação participante e entrevistas semi-estruturadas aos cirurgiões e a vários stakeholders envolvidos, a investigação procura aferir se os comportamentos destes médicos se alteram perante um cenário de constricção financeira.

Palavras-chave/Keywords: cirurgiões; ética; economia; restrições orçamentais

Artigo\paper 3:

“O espaço lusófono e o Oceano Índico: para novas cartografias culturais” | Jessica Falconi

Neste ensaio aborda-se a recente articulação teórica e disciplinar entre Estudos literários e culturais lusófonos e Indian Ocean Studies, cujo objetivo é proporcionar um novo enquadramento epistemológico para as produções culturais lusófonas em geral, e para as narrativas escritas e visuais em língua portuguesa em particular, cuja abordagem teórica vem beneficiando de novas perspetivas de cariz comparativo e transnacional. Ilustram-se os aspetos salientes tanto do surgimento, quanto da evolução de um novo paradigma interpretativo para as narrativas escritas e visuais dos antigos territórios colonizados por Portugal no Índico. Na segunda parte, o ensaio debruça-se sobre a obra Índicos Índicios- Setentrião e Meridião (2005) do escritor João Paulo Borges Coelho, que veio consolidar a ligação entre Oceano Índico e literatura moçambicana. A obra é aqui encarada como proposta metodológica, baseada no paradigma indiciário formulado pelo historiador Carlo Ginzburg, para a abordagem das narrativas do Oceano Índico.

Palavras-chave/Keywords: Oceano Índico; Lusofonia; Literaturas lusófonas; João Paulo Borges Coelho.

Artigo\paper 4:

“Economic Regulation, Social Policies, Political Attitudes, Satisfaction with Democracy: Some results from a survey on the Greater Lisbon” | João Carlos Graça & Rita Gomes Correia

This paper is about Economic Regulation, Social Policies, Political Attitudes, Satisfaction with Democracy: Some results from a survey on the Greater Lisbon., based on a survey performed in December 2016, regarding a sample of 600 individuals, adults and living in the Greater Lisbon, stratified by gender, age and education.

Artigo\paper 5:

“Financiamento do ensino superior em Moçambique: A Participação dos estudantes/famílias na província de Gaza” | José Amilton Joaquim & Luísa Cerdeira

Resumo:

O crescimento massivo da população estudantil nas instituições de ensino superior tem desafiado as modalidades tradicionais de financiamento público. Para fazer face a tais desafios, as políticas de partilha de custos têm sido uma das opções a que os governos têm vindo a recorrer. Nessa partilha, é importante que, em função das características sociais e económicas dos estudantes e famílias, as questões relacionadas com a equida-

de e acessibilidade sejam acauteladas. Com este estudo pretende-se apresentar as opiniões dos estudantes do ensino superior da província de Gaza, em relação as suas características socioeconómicas, fontes de rendimentos e os custos diretos e indiretos acarretados, recolhidas a partir de um inquérito por questionário. Os resultados revelam que os custos dos estudantes não se restringem apenas nos custos de estudos, ou de educação, como também de os custos de vida ou de subsistência, que tendem a ser muito mais onerosos. A família dos estudantes, apesar de auferirem rendimentos médios e baixos e sem muita instrução, é a fonte principal de financiamento dos estudantes no ensino superior.

Palavras-chave: Financiamento do ensino superior, políticas de partilha de custos, características socioeconómicas dos estudantes, custos de educação e de vida, acessibilidade ao ensino superior.

Abstract:

The massive growth of the student population in higher education institutions has challenged the traditional modalities of public funding. To cope with such challenges, cost-sharing policies have been one of the options that go hand in hand with governments. In this sharing, it is important that, due to the social and economic characteristics of students and families, issues related to equity and accessibility are taken care of. This study intends to present the views of the students of the higher education of the province of Gaza, regarding their socioeconomic characteristics, sources of income and the direct and indirect costs, collected from a questionnaire survey. The results show that students' costs are not only restricted to the costs of studies but also of subsistence, which tend to be much more costly. The family of students, despite earning average and low incomes and without much education, is the main source of funding for students in higher education.

Keywords: Financing of higher education, cost sharing policies, socioeconomic characteristics of students, costs of studies and subsistence, accessibility to higher education.

Artigo\paper 6:

“O Ranking Doing Business e o Crescimento Económico” | José Dias Lopes; João Estêvão; Daniela Penela & José Miguel Soares

O tema do desenvolvimento económico e das suas condicionantes tem sido amplamente discutido na literatura de várias áreas de conhecimento. Algumas instituições desenvolveram indicadores, ou rankings, específicos que procuram sintetizar a maior ou menor facilidade de fazer negócios e / ou a competitividade resultante. Esta pesquisa foca-se especificamente num desses rankings: o *The Doing Business*. Este ranking é exemplo desses esforços para produzir indicadores que permitam, não apenas a avaliação da posição relativa dos vários países, mas também a avaliação a evolução de um país de ano para ano. Este estudo utilizou a Metodologia fsQCA, aplicada aos dados do *The Doing Business* relativos aos países africanos em dois instantes temporais: 2008 e 2017. Os resultados mostram que houve uma evolução no número de configurações associadas a PIBs mais elevados, indiciando que há várias formas alternativas de, através da melhoria do ambiente de negócios, potenciar o crescimento económico. Os resultados iniciam também que a questão do crescimento económico está longe de se esgotar nas questões do financiamento da economia e no vigor do sistema bancário para potenciar aquele crescimento (ideia que tem sido dominante nalguma literatura). O modo como são geridos os custos de contexto, onde se incluem questões como os licenciamentos e as dificuldades burocráticas de início de atividade, revelaram-se mais associadas aos PIBs mais elevados.

Palavras-chave/Keywords: The Doing Business, crescimento económico, FsQCA, África.

Artigo\paper 7:

“Criatividade no Ensino Superior: O Caso do Instituto Politécnico de Lisboa” | Margarida Piteira

Resumo:

A pressão à inovação, por via da criatividade, tem sido uma constante presente em todos os domínios sociais, particularmente na esfera da educação. Desenvolver boas universidades para a Europa, produzindo um ambiente institucional favorável para a criatividade, criação de conhecimento e inovação; e, o facto das universidades desempenharem um papel essencial na cadeia de inovação, através de suas atividades de investigação e ensino, capitalizando o potencial criativo da Europa (e.g. European University Association, 2007a e b, 2011) têm sido alguns dos argumentos usados para a instauração de políticas neste sentido. Dentro deste conjunto de preocupações e pressupostos desenrolou-se o Projeto CREATUS, emergindo alguns estudos de caso, entre eles o caso do Instituto Politécnico de Lisboa (IPL). Neste contexto, a questão de partida foi: Qual o estado criativo do IPL, de acordo com o potencial e desempenho criativo das suas escolas (Unidades Orgânicas - UOs), no sentido de se definirem estratégias mais eficazes de inovação? Adotou-se como grelha de trabalho, para responder a este problema de investigação, o modelo dos 4 P's concebido por Rhodes (1961); e, posteriormente desenvolvido por Simonton (1990) e Runco (2004, 2007a e b). Recorreu-se à estratégia metodológica do estudo de caso, triangulando-se várias fontes (entrevistas, documentos institucionais, análise dos sites institucionais e outra documentação/dados produzidos pelos mass media). O campo empírico foi constituído pelas 8 Escolas do IPL, divididas em 4 áreas, a saber: i. artes: Dança, Música, Teatro e Cinema; ii. Contabilidade e Gestão; iii. Tecnologias da Saúde e Engenharia; iv. Educação e Comunicação Social. Comparados os dados, identificaram-se as características criativas, em termos de potencial e desempenho criativos, presentes entre estas escolas. Discutem-se, ainda, os critérios para diagnosticar e promover a criatividade no ensino superior, em valências tão diferentes como o Teatro e Cinema e/ou a Gestão.

Palavras-chave: Criatividade, Ensino Superior, Estudo de Caso.

Abstract:

The pressure to innovate through creativity has been present in all societal domains. The field of education is no exception. Universities play a key role in the innovation chain through their research and teaching activities. Capitalizing the creative potential of Europe and developing excellent universities for Europe, by a favorable institutional environment for creativity, knowledge creation and innovation have been some of the arguments used by the european policy makers (e.g. European University Association, 2007a e b, 2011). Based on this set of concerns and assumptions the CREATUS Project was developed and some case studies were produced. The case of the Polytechnic Institute of Lisbon (LPI) was one of these cases. Therefore the starting research question was: What is LPI's creative state, according to the potential and creative performance of its schools (Organic Units - OUs), in order to define more effective strategies for innovation? As theoretical framework the model of 4 P's (Rhodes, 1961), developed later by Simonton (1990) and Runco (2004, 2007a and b) was adopted. The case study as methodological strategy was used by triangulating several sources (interviews, institutional documents, analysis of institutional sites and other documentation / data produced by mass media). The empirical scenario was the 8 Schools of LPI, divided in 4 areas, namely: i. Arts: Dance, Music, Theater and Cinema; ii. Accounting and Management; iii. Health and Engineering Technologies; iv. Education and Social Communication. By comparing the results of potential and performance the creative features was pinpointed in

these schools. The criteria for diagnosing and promoting creativity in higher education in different areas such as arts, engineering and management are also discussed.

Keywords: Creativity, Higher Education, Case Study.

Artigo\paper 8:

“Colonial Mining in the Viceroyalty of Peru as an Example of Extractive Activity: La Mita and its effects today” | Miguel Oujo González

Abstract:

The trace of Spanish colonialism is present in the current territory of Peru. The impact of the colonizers altered to a developed civilization characterized by having a strong allocating State of resources, in addition to a status quo of cooperation among the population. The Spanish changed the socio-economic structure for a mining economy, little diversified with its due consequences that we intend to analyze through the application of a regime of slavery known as Mita. The consequences can be observed in the unequal distribution of land, in the high poverty rates near the mines and a lack of economic dynamism in the Sierra.

Keywords: Colonialism, Inca, land, Mining, Mita and Poverty

Artigo\paper 9:

“Se isto é um Homem: A Força de Trabalho como Categoria Fetichista na Obra de Karl Marx” | Nuno Miguel Cardoso Machado

A distinção entre força de trabalho e trabalho é fulcral na obra de Marx. Ela está na base da sua teoria do valor, pois a diferença entre o valor da força de trabalho (salário) e o valor criado pelo trabalho vivo permite explicar a origem de um excedente (mais-valia) respeitando a troca de equivalentes. Partindo dessa teoria, o presente artigo dá os seguintes contributos: i) Demonstra que a exploração do trabalho assalariado é uma operação funcional e impessoal, não sendo, por isso, atribuível à mera subjetividade do capitalista; ii) Denuncia o conceito de “trabalho não-pago” como desprovido de sentido teórico, porquanto aquilo que é transacionado (e pago) é a força de trabalho; iii) Sustenta que o intuito da teoria da exploração de Marx não é reclamar a apropriação da mais-valia pela classe operária, mas denunciar o fetichismo inerente à produção de valor económico e, nesse sentido, à categoria força de trabalho; iv) Apresenta a despossessão dos produtores e a igualdade jurídica (abstrata) como os principais pressupostos históricos da mercadoria força de trabalho e do modo de (re)produção capitalista.

Palavras-chave: Marx, força de trabalho, trabalho, valor, fetichismo

“Banking Crises of the 1930s in a Peripheral Country: Portugal and its Empire” | Nuno Valério & Ana Tomás

Abstract:

This paper analyses the banking crises that occurred in a small and medium-developed European economy, Portugal, in the wake of the Great Depression. These crises were a result of the impact of the events in the core of the world economy not of local developments. Thus, the adequate action of the central bank as a lender of last resort and the intervention of the government to bail out the main bank that got into deep trouble were enough to allow the Portuguese banking system to sail the perils brought by the Great Depression without too much trouble for the Portuguese economy in general, in spite of the closing down of a lot a small banking organizations. The Portuguese case of limited banking problems during the Great Depression may be an interesting case for international comparisons, because it presents some features that do not coincide with the general evolution in more developed countries and are suggestive for policy implications.

Keywords: Portugal; Great Depression; Banking crises



Mercado do jogo legalizado em Portugal: Uma breve análise das mais recentes tendências

Bernardo T. Chagas

Mercado do Jogo Legalizado em Portugal: Uma breve análise das mais recentes tendências

BERNARDO T. CHAGAS

Introdução

Este artigo pretende analisar, de forma breve e como base para futuros estudos mais aprofundados sobre o tema, o mercado de jogo legalizado bem como observar as suas mais recentes tendências, particularmente desde que o ordenamento jurídico português passou a permitir, em 2015, a oferta de jogo *Online* (1), centrada em apostas desportivas à cota, apostas hípcas mútuas e à cota e jogos de fortuna ou azar. Esta análise empírica tem como objetivo identificar e observar o atual panorama do jogo legalizado em Portugal, tendo em conta as alterações legislativas mencionadas, que permitiram alargar o mercado, com a entrada de novos operadores e novas formas de jogar, até aí interditas em território nacional. O intuito é o de poder vir assim a ter assim um melhor entendimento global do mercado no que respeita, nomeadamente, ao impacto sobre o consumo de jogo em Portugal, a desenvolver em futuros estudos.

O jogo a dinheiro, legalizado, tem já uma longa tradição em Portugal sobretudo desde que, em 1783, a Rainha D. Leonor concedeu à Santa Casa da Misericórdia de Lisboa (SCML) uma licença de exploração para uma Lotaria Anual (Neves, 1984). Em território nacional, o mercado legal, de jogo a dinheiro, considera a oferta dos Jogos Sociais do Estado, de jogos de Casino e de Bingo e de jogo e apostas *Online*.

Jogos de fortuna ou azar são aqueles cujo resultado é contingente por assentar exclusiva ou fundamentalmente na sorte (2). A atividade de jogos de fortuna ou azar, regulada pelo Estado, tende a ter duas preocupações principais: regulamentar a saúde e a ordem públicas tentando simultaneamente minimizar a potencial nocividade deste tipo de jogo. De acordo com Alvarenga (2017, pp25) “a exploração de jogos de fortuna ou azar encontra-se reservada ao Estado, como forma de defender o interesse geral e a ordem pública, tendo este o direito de os explorar diretamente ou atribuir a sua exploração a terceiros. Cabe assim, em

exclusivo, ao Estado português, determinar os termos e as condições da exploração e organização, bem como da participação dos jogos de fortuna ou azar, através da sua regulamentação.”

1. Jogos Sociais do Estado

Os Jogos Sociais do Estado, disponibilizados e geridos pelo Departamento de Jogos da SCML (DJ/SCML), são providenciados com vista a “criar as condições necessárias para canalizar a procura de jogo a dinheiro para a oferta de jogos sociais do Estado, no quadro das orientações definidas pelo próprio Estado, por forma a assegurar a proteção da ordem pública, a preservação do património das famílias e a prevenção do jogo excessivo.”⁽³⁾

No que respeita a estes jogos, já no século XX, a partir de 1961, a SCML começou a alargar o seu portefólio de produtos a várias categorias (diversos tipos de apostas mútuas, lotarias tradicionais e lotaria instantânea). Já neste século, o DJ/SCML voltou a complementar o seu portefólio, passando a incluir jogos como as apostas desportivas à cota, de base territorial (Placard), em 2015, e em 2016 o Totosorteio (M1lhão), um jogo *add-on* (Santa Casa da Misericórdia de Lisboa, 2017). Os Jogos Sociais do Estado contam atualmente com um portefólio de jogos que compreende diversas categorias de produto. O portefólio inclui lotarias tradicionais/passivas (Lotaria Nacional: Clássica e Popular); lotaria instantânea (Raspadinha); apostas mútuas (lotos: Totoloto e Euromilhões; apostas mútuas desportivas: Totobola; apostas mútuas hípcas: ainda não disponível) e apostas desportivas à cota de base territorial (Placard), bem como jogos *add-on* (Joker e Totosorteio/M1lhão).

Nos últimos anos o DJ/SCML tem registado os mais altos resultados de proveitos brutos de sempre,

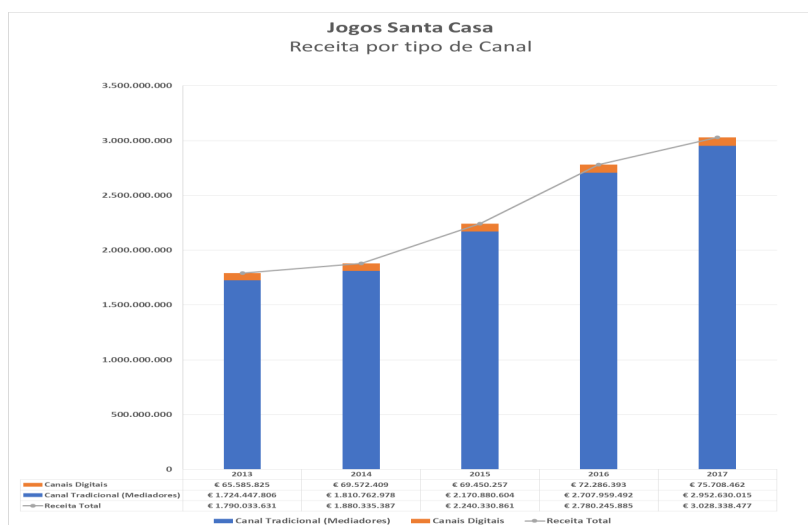


Figura 1

incrementando também o retorno para os seus beneficiários. A evolução de receita, nos últimos 5 anos, pode ser observada na **Figura 1**. A tendência tem sido de crescimento significativo da receita total. As vendas brutas dos Jogos Sociais cresceram 9.1% de 2016 para 2017, tendo nesse último ano ul-

trapassado os 3 mil milhões de euros (Santa Casa da Misericórdia de Lisboa, 2017). Este crescimento é, contudo, muito inferior ao verificado de 2014 para 2015 onde a receita cresceu 19.1%. De 2015 para 2016 o crescimento centrou-se nos 24.1%. É de salientar que o crescimento acumulado nos últimos 5 anos (2013 a 2017) aproximou-se dos 70% (69.2%) (4). É ainda relevante mencionar que até 2003, os valores totais de vendas brutas dos Jogos Sociais do Estado não ultrapassavam os 1.000 milhões de Euros (previamente ao lançamento, em 2004, do Euromilhões). Em década e meia, triplicou o valor da receita, o que permitiu também, aumentar significativamente a distribuição de resultados pelos beneficiários. Em 2003 foram distribuídos pelos beneficiários 267 305 020 €, enquanto que, em 2017, o montante foi de 717 889 849 €, um aumento de 269%) (5).

Em 2004, o DJ/SCML, passou também a disponibilizar os seus jogos através de canais digitais, nomeadamente a Internet (portal Jogos Santa Casa) e *sms*. Este canal digital veio enriquecer a sua abordagem de distribuição ao complementar a disponibilização de jogo através do canal tradicional de mediadores que, contudo, ainda se mantém como o mais significativo em termos de receita. Adicionalmente aos canais já existentes, particularmente os digitais, foi lançada em 2016 uma aplicação móvel. Neste sentido, é também relevante observar o registo de vendas, por tipo de canal. Em 2017, o canal tradicional, composto por uma rede de 4.929 pontos de venda, com estabelecimentos de diversa natureza, contabilizou 97,5% da receita total (6). Já os canais digitais registaram, 2,5% (7). Com todo o enfoque que é dado atualmente no comércio eletrónico e canais digitais de comunicação, por empresas, utilizadores, *media*, investigadores, etc., seria expectável que a receita deste canal pudesse ter crescido de forma mais expressiva. Embora em termos absolutos tenha representado, em 2017, um volume de vendas superior ao de 2013, em mais de 10 milhões de Euros, em peso relativo, do total da receita para os anos mencionados, foi inferior em 1.2% (8). Esta situação poderá explicar-se pelo maior crescimento das receitas no canal tradicional que, de 2013 para 2017 foi de 71,2%, sendo que, nos canais digitais, o crescimento no mesmo período, se fixou nos 15,4%. Saliente-se que fatores explicativos para esta discrepância de crescimento, entre canais digitais e canal tradicional, poderão centrar-se em situações de natureza comercial. Para tal pode ter contribuído o lançamento de jogos no canal tradicional que não foram proporcionados, simultaneamente, no canal digital e o facto de a oferta complementar deste último, a APP dos Jogos Santa Casa, apenas ter sido disponibilizada em 2016, e com uma oferta inicial de jogos limitada face ao canal tradicional e mesmo ao Portal.

O lançamento de novos jogos veio alterar a carteira de produto dos Jogos Sociais do Estado e teve certamente impacto nos resultados, incluindo na receita. Embora o crescimento global e por tipo de canal seja importante de observar, para melhor se compreender a dinâmica da oferta e da procura, é também rele-

vante analisar o peso relativo de cada um dos jogos disponibilizados. Como se pode observar na **Figura 2**, em 2013, o Euromilhões era o produto que reunia a maioria absoluta dos resultados da receita (52.5%),

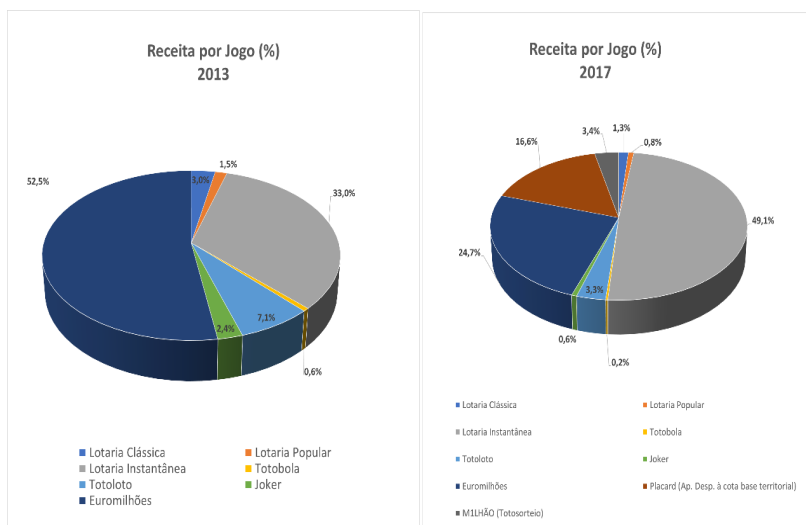


Figura 2

seguido da Lotaria Instantânea (33%), sendo que os restantes jogos consideravam entre eles, em conjunto, apenas 14,5%. Consegue-se assim perceber a grande dependência de apenas dois jogos na totalidade dos resultados. Em 2017, esta situação era já consideravelmente diferente, como se pode observar na Figura 2. Neste

último ano houve uma inversão da posição entre o Euromilhões (24.7%) e a Lotaria Instantânea (49.1%), tendo esta passado a ser o jogo mais representativo, em termos de receita. É de salientar que, as apostas desportivas à cota de base territorial (Placard), passaram a ser o 3º jogo com maior peso relativo (16.6%) na receita. Esta situação demonstra a rápida aceitação, por parte dos jogadores, deste este novo jogo, lançado em 2015.

Numa perspetiva de análise da complementaridade/substituição dos produtos, considerando o aumento de receita e o facto de o único jogo de apostas desportivas, disponível no período em análise (Totobola), apenas representar 0.6% da receita em 2013 e 0.2% em 2017, parece não ter existido, necessariamente, canibalização entre o Placard e o Totobola. A existência de um jogo, como o Placard, foi capaz de complementar a oferta, tornando-se o 3º jogo com maior receita. Esta situação permitiu ao DJ/SCML diversificar o seu portefólio, não estando a oferta tão dependente de apenas dois jogos. Contudo, é de salientar

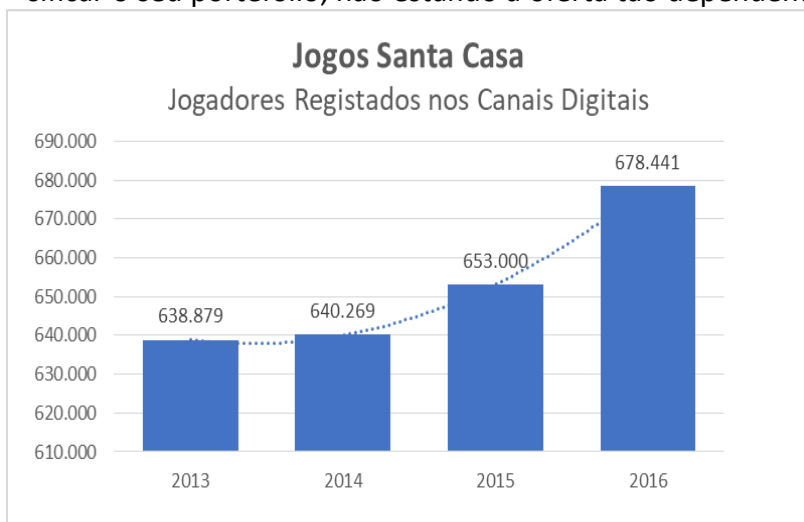


Figura 3

que todos os restantes produtos, em conjunto, representaram 9.6% da receita, em 2017, o que, mesmo neste cenário mais favorável, ainda considera que um dos produtos apresenta um peso relativo muito significativo (Lotaria Instantânea), face aos restantes.

Tendo em conta que está já autorizada a exploração de apostas mútuas hípcas (embora ainda não tenham sido disponibilizadas aos jogadores), estas poderão ser um complemento à oferta que permita uma redistribuição mais equitativa da receita, o que poderá também beneficiar a oferta em termos de complementaridade na segmentação de mercado, podendo alargar a base de jogadores, sem necessariamente incrementar o valor de montante gasto por jogador.

No que concerne à base de jogadores que optam pelos canais digitais, o número de jogadores registados no Portal dos Jogos Santa Casa tem também crescido de forma sustentada, sendo que até 2016 existiam mais de 670 mil jogadores registados (9). É de salientar que de acordo com a política de jogo responsável do DJ/SCML e das condições do cartão de jogador (10), são solicitados dados do utilizador que permitem determinar a identidade de cada jogador e que o mesmo tem apenas um registo único, o que limita práticas abusivas, nomeadamente o caso de um jogador possuir mais de uma conta de jogo (Fiedler, 2011). As medidas postas em prática pelo DJ/SCML e a sua certificação em jogo responsável estão em linha com as diretivas internacionais, nomeadamente da *World Lottery Association* e da *European Lotteries* (Departamento de Jogos da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa, 2019b).

2. Os Casinos e Bingos em Portugal

2.1. Casinos

Os casinos foram pela primeira vez regulados pelo Decreto n.º 14643, de 3 de Dezembro de 1927. O primeiro casino a surgir em Portugal, foi o Casino do Estoril, inaugurado em 1931, sendo o mais antigo e maior casino do continente europeu em funcionamento. Os Casinos a operar em Portugal estão divididos por 10

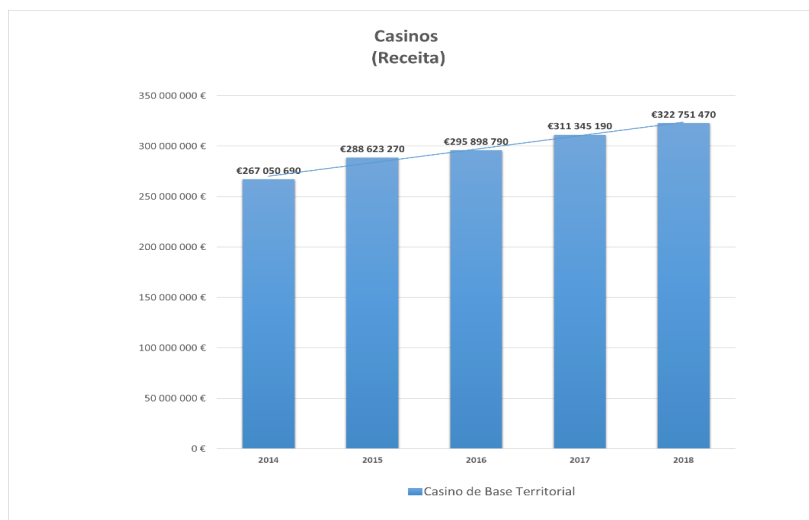


Figura 4

zonas de jogo. Estas zonas compreendem os Açores, Algarve, Espinho, Estoril, Figueira da Foz, Funchal, Porto Santo, Póvoa de Varzim, Tróia e Vidago-Pedras Salgadas (Serviço de Regulação e Inspeção de Jogos - SRIJ, 2019).

Nos últimos 5 anos, verifica-se uma tendência de crescimento da recei-

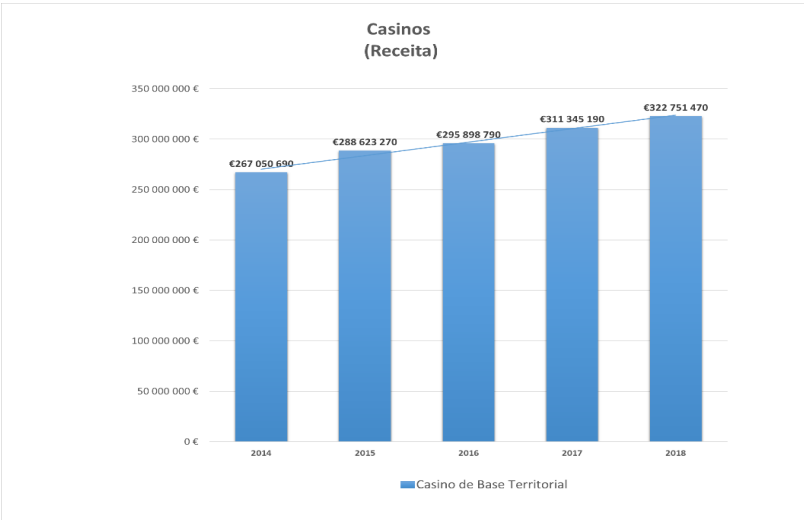


Figura 4

ta bruta nesta área do sector dos Jogos de Fortuna ou Azar, pese embora os valores atuais estejam em linha com valores brutos de receita verificados anteriormente à última crise económico-financeira que também afetou Portugal (11). Em 2018 a receita bruta total dos Casinos portugueses ultrapassou

os 322 Milhões de Euros (Figura 4).

Nos casinos de base territorial, verifica-se que a grande maioria da receita, em 2018, teve origem

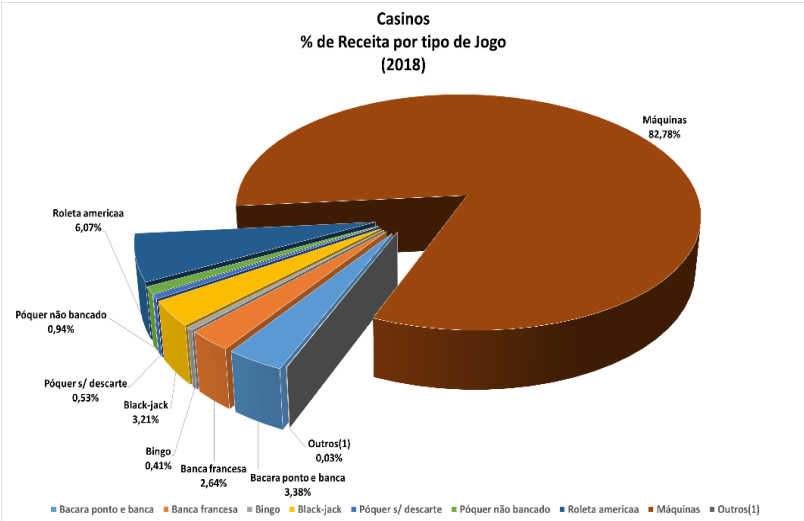


Figura 5

nos jogos de máquinas (Slot Machines - 82.8%), seguidos a grande distância pela Roleta (6,1%). Outros jogos como o Bacará (3.4%) e o Black-jack (3.2%) ocupam as 3ª e 4ª posições, como os jogos com maior receita, contudo são residuais quando comparados com os jogos de máquinas, que predomi-

naram a oferta dos casinos de base territorial (Figura 5).

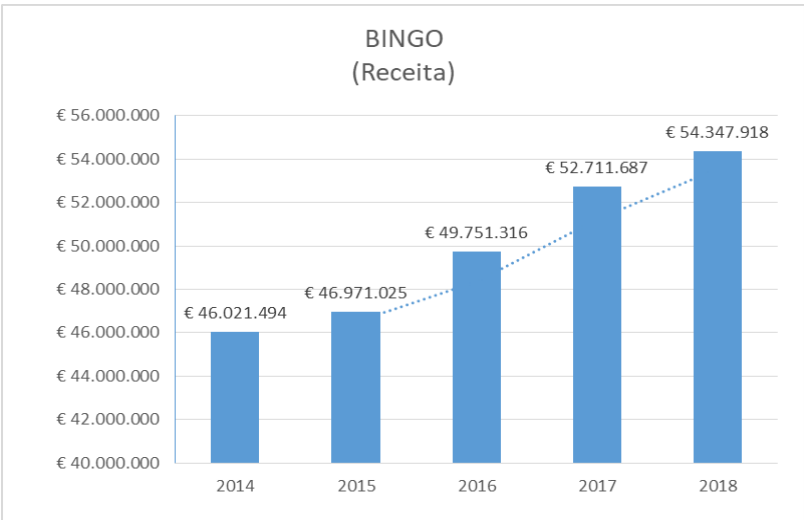


Figura 6

2.2. Bingos

Tal como os Casinos, também os Bingos têm também vindo a demonstrar uma recuperação de receita bruta total nos últimos 5 anos (Figura 6), sendo que em 2018, a totalidade das salas de Bingo regis-

tou valores superiores a 54 milhões de Euros. É, contudo, relevante salientar que, analisando series temporais mais longas, se verifica que este tipo de jogo perdeu já uma grande quota de mercado. Há cerca de 15 anos a receita dos Bingos em Portugal representava perto do dobro da atual, o que demonstra como este tipo de jogo tem vindo a perder receita e importância no sector (Chagas B. T., 2007). Atualmente existem 14 salas de bingo em funcionamento (Almada; Amadora; Amora; Coimbra; Lisboa – 4 concessões; Nazaré; Odivelas; Olhão; Porto – 2 concessões; Setúbal), menos de metade das existentes há pouco mais de 10 anos. O Bingo é, portanto, um tipo de jogo que tem vindo a perder relevância no panorama do jogo legalizado nacional, pese embora apresente crescimento nos últimos anos, o seu valor global de receita, bem como o número de salas de Bingo em funcionamento, é consideravelmente menor que há pouco mais de uma década.

3. O Jogo *Online* e os canais digitais de venda de Jogos

O debate sobre as novas tecnologias e o seu impacto no mercado dos jogos de fortuna ou azar tem sido um foco de atenção relevante para diversos *stakeholders*. Dos primeiros investigadores a focar-se nesta nova realidade, que permite formas alternativas de acesso às atividades de jogo, foram Griffiths (1999) e Parke (2002). Já no início do século, Griffiths (1999) identificou algumas das características diferenciadoras mais relevantes do jogo na internet e *Online* e de jogo através de canais digitais em geral: acessibilidade ao jogo; rapidez da ação de jogo; incapacidade para proteger menores e jogadores problemáticos; incapacidade para restringir práticas de marketing sem princípios éticos; incapacidade de prevenir a atividade de jogo a indivíduos intoxicados ou inebriados; níveis desconhecidos sobre garantia de segurança dos jogos. Estas preocupações fizeram com que a discussão sobre estes novos formatos, canais e modelos de negócio/jogo, se alargasse ao domínio público sobretudo a partir de 2011, ano em que a Comissão Europeia colocou à discussão pública, através do Livro verde, o futuro sobre o jogo *Online* no mercado europeu (Comissão Europeia, 2011).

As questões centradas no jogo *Online* e através de canais digitais têm vindo a ganhar uma preponderância cada vez maior com a abertura e regulação de diversos mercados. Esta realidade permitiu, simultaneamente, um maior aprofundamento do estudo do comportamento real de jogadores através da sua atividade nas plataformas de jogo *Online* e de canais digitais como a Internet, nomeadamente através de estudos longitudinais com dados reais de jogo, algo impossível até aí.

Em Portugal, a regulamentação sobre jogo *Online* é ainda recente. Aprovada em 2015 (12), permitiu a abertura de um “novo” mercado de jogos de fortuna e azar. Alvarenga (2017) menciona que todos os *sites*

que ofereciam jogo a dinheiro em Portugal, com exceção dos disponíveis no Portal do DJ/SCML eram ilegais, até à entrada em vigor do Regime Jurídico dos Jogos e Apostas *Online* (RJO) (13). Correia (2015) considera que com esta legislação o legislador expande o jogo, permitindo a sua exploração *Online* e sem restrição de operadores.

De acordo com a legislação que enquadra a atividade da entidade reguladora das atividades de jogo *Online* (Serviço de Regulação e Inspeção de Jogos e Comissão de Jogos do Instituto do Turismo de Portugal, I. P.) (14), esta entidade tem como principais preocupações assegurar a proteção de “menores e as pessoas mais vulneráveis, prevenindo o jogo excessivo e desregulado e comportamentos e práticas aditivas; Evitar a fraude e o branqueamento de capitais, garantindo a segurança e a ordem pública; Prevenir comportamentos criminosos em matéria de jogo *Online*; Garantir a integridade do desporto, prevenindo e combatendo a viciação de apostas associada à manipulação de resultados desportivos”. Muitas destas questões são também transversais a outras atividades de jogo a dinheiro, motivo pelo qual a legislação sobre branqueamento de capitais se aplica ao jogo em Casinos e salas de Bingo; entidades pagadoras de prémios de apostas e lotarias; entidades abrangidas pelo RJO (15).

O RJO prevê que as categorias de jogos e apostas *Online*, cuja exploração é autorizada, são as seguintes: apostas desportivas à cota; apostas hípicas, mútuas e à cota e jogos de fortuna ou azar (nos quais se incluem várias tipologias de bacará; banca francesa; *blackjack/21*; bingo; jogos de máquinas – *slot machines*; diversas modalidades de póquer e de roleta). Sobre esta atividade estão presentemente licenciados 11 operadores, através de 18 licenças, 8 para apostas desportivas à cota (44,4%) e 10 para casino, bingo e póquer (55.6%)(16). Atualmente, os operadores licenciados em Portugal (e respectivas marcas) são os seguintes: *Bem Operations Limited (Betclíc)*; *Bet Entertainment Technologies Limited (Bet)*; Estoril Sol Digital, *Online Gaming Products and Services, S.A.* (Casino Estoril, Casino Lisboa, Casino da Póvoa), *REEL Europe Limited (Pokerstars)*; *SPF Online S.A.* (Casino Portugal); *Solverde - Sociedade de Investimentos Turísticos da Costa Verde, S.A.* (Casino Solverde); *A Nossa Aposta - Jogos e Apostas Online, S.A.* (Nossa Aposta); *SAS Apostas Sociais, Jogos e Apostas Online, S.A.* (Placard.pt); *Luckia Portugal, S.A.* (Luckia); *888 Portugal Limited* (888) e a última ser licenciada *GML Interactive LTD (Betano)* (17).

Em pouco mais de 3 anos de atividade, este sector do mercado ultrapassou já os 152 milhões de euros de receita (Figura 7), 51,8% em apostas desportivas à cota e 48,2% em jogos de fortuna ou azar (18). Em 2018, o volume de apostas foi de 2.432,8 milhões de Euros (16,1% em apostas desportivas à cota e 83,9% em jogos de fortuna ou azar) o que gerou um montante de Imposto Especial sobre Jogo *Online* de

66,5 milhões de Euros, tendo 77,6% provindo de apostas desportivas à cota e 22,4% de jogos de fortuna ou azar (19). Em 2018, no que respeita às apostas desportivas à cota, 73,8% das apostas foram realizadas em jogos e futebol, 11,9% em jogos de Basquetebol, 7,4% em jogos de Ténis, 3,6% em Hóquei no Gelo e 3,3% noutra tipo de atividades desportivas. Nos jogos de fortuna ou azar, em 2018, o tipo de jogo mais representativo foram as máquinas de jogo/slot machines (61,6%), seguida da Roleta (14%,0), Póquer não bancado

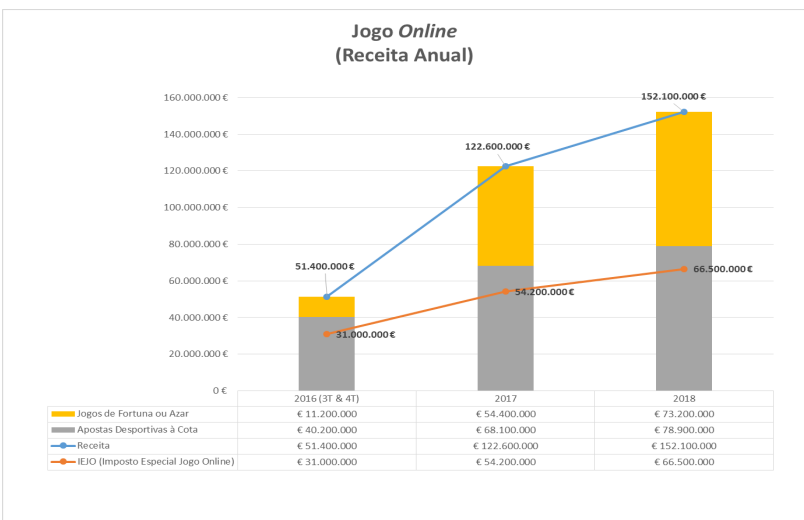


Figura 7

(10,6%), Blackjack/21 (8,5%) e Póquer em modo torneio (5,3%).

Os valores relativos à evolução da receita, imposto e volume de apostas, tornam-se mais expressivos quando analisado o número de apostadores registados (Figura 8). Embora os registos oscilem por trimestre, o número acumulado de jogadores

registados tem aumentado consecutivamente, tendo no final de 2018 chegado a perto de 1 milhão e 200 mil. É de notar que este número se refere a todos os operadores no mercado. É também interessante observar

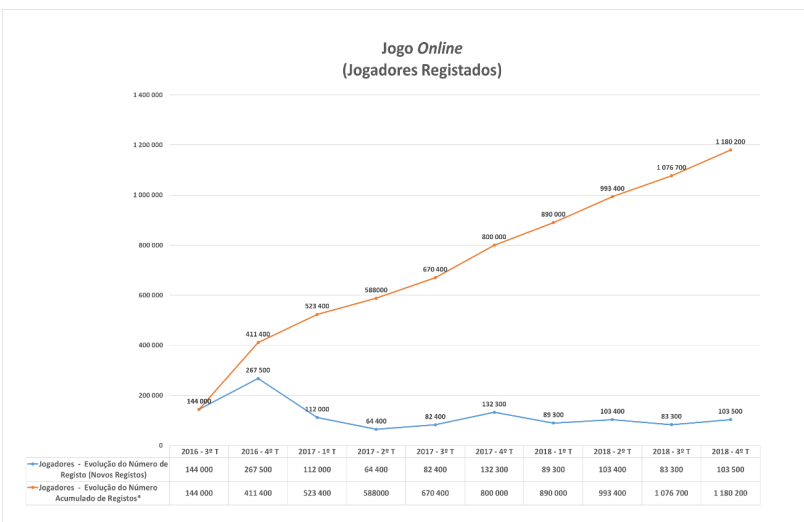


Figura 8

que este valor é consideravelmente superior ao número de jogadores registados no Portal dos Jogos Santa Casa (cerca de 670 mil jogadores registados até final de 2016). Dos jogadores registados em 2018 (380 mil), a maioria (59,9%) encontra-se em apenas 4 distritos, estando 21,7% localizados no Porto, 19,6%

em Lisboa, 9,5% em Braga e 8,1% em Setúbal.

4. Atual tendência do mercado de jogo legalizado em Portugal

Através da análise efetuada aos diferentes tipos de jogo disponíveis em Portugal, é possível perceber o crescimento significativo do mercado nos últimos anos. Entre 2014 e 2017 (Figura 9), a totalidade da re-

ceita cresceu 60,3%, tendo o jogo *Online* contribuído significativamente para aumento global da receita dos jogos de fortuna ou azar e jogo remoto. A introdução desta nova abordagem ao jogo, aparenta ter mudado o paradigma do jogo de fortuna ou azar. Veja-se que a receita dos Bingos passou de cerca de 2,1% da totalidade da receita do mercado, em 2014, para apenas 1,5% em 2017. Pese embora o aumento de receita verificado neste tipo de jogo, a sua quota no mercado tem vindo a reduzir.

Esta mesma tendência é também verificada no jogo de Casino de base territorial, ao mesmo tempo que se tem registado um aumento progressivo na receita e peso relativo do jogo *Online*, com destaque para os anos de 2016 e 2017 (Figura 9).

		Mercado do Jogo Legalizado									
		2014		2015		2016		2017		2018	
Bingo	Base Territorial	€ 46 021 494	2,1%	€ 46 971 025	1,8%	€ 49 751 316	1,6%	€ 52 711 687	1,5%	€ 54 347 918	
Casino	Base Territorial	€ 267 050 700	12,2%	€ 288 623 270	11,2%	€ 295 898 780	9,3%	€ 311 345 190	8,9%	€ 322 751 470	
Jogo Online	Online	-	-	-		€ 51 400 000	1,6%	€ 122 600 000	3,5%	€ 152 100 000	
Total		€ 313 072 194	14,3%	€ 335 594 295	13,0%	€ 397 050 096	12,5%	€ 486 656 877	13,8%	€ 529 199 388	
Jogos Santa Casa	Base Territorial	€ 1 810 762 978	82,6%	€ 2 170 880 604	84,3%	€ 2 707 959 492	85,2%	€ 2 952 630 015	84,0%	N/D	
Jogos Santa Casa	Canais Digitais	€ 69 572 409	3,2%	€ 69 450 257	2,7%	€ 72 286 393	2,3%	€ 75 708 462	2,2%	N/D	
Total		€ 1 880 335 387	85,7%	€ 2 240 330 861	87,0%	€ 2 780 245 885	87,5%	€ 3 028 338 477	86,2%	N/D	
Totalidade do Mercado		2 193 407 581	100%	2 575 925 156	100%	3 177 295 981	100%	3 514 995 354	100%	N/D	

Figura 9

Embora os resultados dos Casinos e Bingos, de base territorial, demonstrem crescimento, o grande impulsionador do mercado do jogo, além do aumento verificado nas receitas dos Jogos Sociais do Estado, que em 2017 representaram 86,2% do total da receita do jogo legal em Portugal, tem sido o jogo *Online*, que em pouco menos de 3 anos ultrapassou os 152 milhões de Euros (2018). De notar que à data de realização desta análise (Abril de 2019), não haviam ainda sido divulgados os resultados de 2018, dos Jogos Sociais do Estado, motivo pelo qual o enfoque maior da análise efetuada neste artigo se centre nos anos 2014 a 2017 e não sejam comentados detalhadamente os resultados de 2018.

Os valores apresentados na Figura 9, devem ser encarados não só numa perspetiva isolada, de acordo com a tipologia de jogo, mas de uma forma global, considerando que a receita total do mercado tem aumentado significativamente nos últimos anos. Em geral, quando analisado o aumento da receita num mercado, este pode ter ocorrido por três vias (Kotler & Armstrong, 2018, pp 555). No caso do jogo: através de novos jogadores (pessoas que anteriormente não eram jogadores); jogadores que passaram a também jogar noutros jogos e que não o faziam anteriormente; jogadores que aumentaram os seus gastos na ativi-

dade de jogo. Considerando estes cenários de justificação do crescimento, é importante poder perceber de que forma tem o mercado português crescido e qual o limite máximo admissível para o mesmo. Esta situação é relevante para a manutenção de níveis adequados de envolvimento com o jogo, garantindo que a vasta maioria dos jogadores se mantém em níveis recreativos e que o número de jogadores com níveis não saudáveis se possa manter diminuto, o que parece ser o caso, e que estes possam ser identificados e acompanhados devidamente. Segundo Balsa, Vital, & Urbano (2014) a percentagem de portugueses com níveis de jogo patológico era de 0.3% em 2012. A título de exemplo, esta questão pode ganhar relevância acrescida pela não limitação, por parte do regulador, do número de operadores licenciados para o jogo *Online*, no mercado nacional, (Correia, 2015). De acordo com Alvarenga (2017) o nível de proteção nacional dos consumidores é particularmente relevante dada a jurisprudência do Tribunal de Justiça da União Europeia, que considera que deverá ser tida em conta a escala de valores e tradições morais, culturais, sociais e religiosas de cada País.

5. Discussão e futuras direções de investigação

Em Portugal, o mercado atual de jogo legalizado compreende já uma oferta diversificada, entre jogos de Casino, Bingo, Jogos Sociais e Jogo *Online*. Nesse sentido, torna-se importante estudar e entender a paisagem competitiva que se afigura neste sector, sobretudo pelo papel cada vez mais preponderante da utilização da tecnologia. Dada a multiplicidade da oferta, é extremamente relevante conhecer verdadeiramente o perfil do jogador, uma vez que não existem estudos que permitam determinar qual a verdadeira dimensão total da atividade individual de jogo dos portugueses. Num mercado como este, terá sempre de existir um foco primordial na proteção dos jogadores, relativamente à prevenção e limitação de jogo excessivo.

Em Portugal, a atividade de jogos de fortuna ou azar, jogo *Online* e Jogos Sociais do Estado foi ainda pouco estudada, sendo que o único estudo de prevalência de hábitos de jogo tem já cerca de 10 anos (Lopes, 2009) e é anterior à legalização do mercado do jogo *Online*. Outros estudos como os realizados por Hubert (2014a; 2014b) focam-se sobretudo em questões de enquadramento de natureza do perfil psicológico e social do jogador, sendo que não cobrem questões de mercado, que do ponto de vista desta análise e das práticas de marketing que os operadores realizam seria útil de analisar e entender, nomeadamente como os jogadores reagem às iniciativas de marketing dos diferentes operadores. Ainda no que respeita aos estudos de Hubert (2014a; 2014b), as questões relativas a jogo *Online* referem-se a hábitos de jogo reportados em 2009 e 2010. Nesse sentido, embora se admita a possibilidade desses inquiridos poderem jogar, à data, em operadores não licenciados, dada a natureza não regulada no mercado português nos anos referidos, no que con-

cerne ao jogo *Online* o panorama alterou-se substancialmente desde então, considerando o acelerado crescimento do mercado nos últimos anos.

Keizeler (2015) também estudou o jogo em Portugal, com maior enfoque nos Jogos Sociais do Estado e concluiu que Jogo *Online* tem sido apontado como responsável pela quebra de receita de Bingos e Casinos, de base territorial. Saliente-se que esta investigadora também concluiu o seu estudo previamente à aprovação da legislação que incide sobre licenciamento de jogo *Online*, pelo que estas conclusões, pese embora possam ser indicativas, não consideram a atual oferta. Também Magalhães (2011) estudou o fenómeno do jogo *Online* mas, mais uma vez o seu estudo é também anterior à aprovação do RJO e a sua amostra é limitada a estudantes universitários de ciências tecnológicas e ciências sociais.

Conforme mencionado, o mercado nacional de jogo tem apresentado uma tendência de crescimento. Destaca-se que no caso do jogo *Online* esta tendência parece seguir a do mercado global. De acordo com algumas estimativas (Mordor Intelligence, 2018) espera-se que o mercado de jogo *Online* cresça, a nível global, 8.77% entre 2019 e 2024, para valores de 87.75 mil milhões de dólares (U.S.). O jogo *Online* é a tipologia de jogo com maior crescimento no sector. Contribui para esta realidade a utilização de tecnologia, com recurso à inteligência artificial, *chabots* e *machine learning* (Mordor Intelligence, 2018). Outros fatores que poderão contribuir para este crescimento incluem o aumento da utilização de cripto-moeda, como modo de pagamento de atividade do jogo *Online*. Fatores adicionais relevantes incluem o aumento da utilização de dispositivos de telecomunicações móveis (*mobile*) na atividade de jogo. No Reino Unido, em 2018, 55% dos jogadores preferiram a utilização de dispositivos móveis para realizar atividades de jogo, um aumento de 4% face a 2017 (Gambling Commission, 2019).

Considerando que passaram mais de 3 anos sobre o licenciamento deste tipo de jogo (*Online*) está-se agora em melhores condições de efetuar estudos que permitam perceber que produtos, leia-se jogos, estão a ser substituídos por outros e se o tipo de canal de vendas tem influência nesta substituição. Será também interessante perceber se existe canibalização entre produtos dos mesmos operadores. Por esse motivo considera-se pertinente uma atualização dessa informação bem como uma análise mais aprofundada do mercado, de forma a melhor entender a dimensão adequada, face aos mais relevantes indicadores económicos e sociais dos portugueses. Assim, pode-se garantir com maior exatidão, que a atividade de jogo continue a demonstrar resultados adequados de envolvimento com o jogo, em linha com o que se verifica noutros mercados regulados com sistemas de responsabilização dos operadores pela implementação de práticas de jogo responsável.

Torna-se também extremamente relevante analisar se a oferta é suficientemente complementar e diferenciadora entre os vários tipos de jogo para poder chegar a diferentes grupos de jogadores, com características diferenciadoras entre si (segmentos de mercado). É também importante perceber se a oferta existente nas mesmas áreas do mercado, como é o caso do jogo *Online*, uma vez que é virtualmente acessível através de qualquer localização e não está limitado por barreiras geográficas, é complementar em termos de oferta, relativamente aos diferentes operadores, ou se, por outro lado, se sobrepõe e nesse sentido concorre para os mesmos grupos de jogadores. Este último cenário é o que poderá levar a situações de enviesamento do conhecimento da verdadeira dimensão do mercado, uma vez que é possível que determinado jogador tenha contas em diversos operadores (Griffiths M. D., 2012). Esta é, inclusive, uma limitação apontada por investigadores relativamente às práticas de jogo responsável implementadas por cada operador, de forma individual. Um jogador que seja excluído ou se autoexclua de determinada plataforma, poderá sempre manter atividade junto de outros operadores.

Face a este cenário, torna-se relevante considerar algumas questões, nomeadamente sobre a dimensão máxima adequada ao mercado português, tendo em conta questões de ordem pública e práticas de jogo responsável. Estas questões estão intrinsecamente ligadas à oferta existente, aos segmentos de mercado e, particularmente, à potencial rivalidade entre concorrentes, nomeadamente de operadores privados, especialmente de jogo *Online*. O papel do próprio regulador, no que se refere aos jogos de fortuna ou azar, incluindo no âmbito do jogo *Online*, apesar de recente, é extremamente determinante para o garante desse equilíbrio no mercado e para a prevenção do jogo excessivo, tentando manter estas taxas dentro dos mais baixos limites possíveis.

Notas:

- 1)Decreto-Lei n.º 66/2015 (Regime Jurídico dos Jogos e Apostas Online - RJO).
- 2)Decreto-lei n.º 422/1989, de 2 de Dezembro (Lei do Jogo), 1989), art.º 1.
- 3)Santa Casa da Misericórdia de Lisboa - Departamento de Jogos (2019a).
- 4)Relatórios e Contas do DJ/SCML (2013); (2014); (2015); (2016); (2017).
- 5)Relatórios e Contas do DJ/SCML (2004); (2017).
- 6)Relatório e Contas do DJ/SCML (2017).
- 7)Ibid.
- 8)Relatórios e Contas do DJ/SCML (2013); (2014); (2015); (2016); (2017).
- 9)Relatório e Contas do DJ/SCML (2016). Dados referentes a 2017 não disponíveis.
- 10)DJ/SCML (2019a).
- 11)(Chagas B. T., 2007); (Observatório sobre Crises e Alternativas, 2013.)
- 12)Decreto-Lei n.º 66/2015 (Regime Jurídico dos Jogos e Apostas Online – RJO); Portaria n.º 384/2015 de 26 de outubro (Ministério das Finanças e da Economia).
- 13)Decreto-Lei n.º 66/2015 (Regime Jurídico dos Jogos e Apostas Online - RJO).
- 14)Op. cit.
- 15)Lei n.º 83/2017 (medidas de combate ao branqueamento de capitais) Artigo 4, nº 1.
- 16)Serviço de Regulação e Inspeção de Jogos (2019).
- 17)Serviço de Regulação e Inspeção de Jogos – SRIJ (2019).
- 18)Ibid.
- 19)Ibid.

Bibliografia

- Alvarenga, A. N. (2017). Jogos sociais do Estado: uma análise jus-internacionalista e comunitária. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, Lisboa.
- Balsa, C., Vital, C., & Urbano, C. (2014). III Inquérito Nacional ao Consumo de Substâncias Psicoativas na População Geral em Portugal 2012. (C. E. SICAD, Ed.)
- Chagas, B. T. (2007). University Student Gambling Consumption. Dissertação de Mestrado, ISEG - Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade de Lisboa, Lisboa. Obtido de <http://hdl.handle.net/10400.5/12142>
- Chagas, B. T., & Gomes, J. F. (2017). How Portuguese Play the National Lottery: A Study of the Internet Player Profile. 2º Fórum de Investigação do CSG. Lisboa: ISEG - Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade de Lisboa.
- Chagas, B. T., & Gomes, J. F. (2017). Internet Gambling: A Critical Review of Behavioural Tracking Research. *Journal of Gambling Issues*, 36, 1-27.
- Comissão Europeia. (2011). Livro Verde sobre o jogo em linha no mercado interno. Bruxelas: Comissão Europeia.
- Correia, C. B. (2015). Do Jogo de Fortuna ou Azar. O Atual Paradigma na Exploração Ilícita. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa, Lisboa. Obtido de https://run.unl.pt/bitstream/10362/16177/1/BatistaCorreia_2015.pdf
- Decreto 14643/1927, de 3 de Dezembro. (03 de Dezembro de 1927). Ministério do Interior - Secretaria Geral. Diário do Governo n.º 267/1927. 1ª Série. Lisboa.
- Decreto-lei n.º 422/1989, de 2 de Dezembro (Lei do Jogo). (02 de Dezembro de 1989). Ministério do Comércio e Turismo. Diário da República n.º 277/1989, 1.ª série, 5244-5266. Lisboa.
- Decreto-Lei n.º 66/2015 (Regime Jurídico dos Jogos e Apostas Online - RJO). (29 de abril de 2015). Diário da República N.º 83/2015, 1.ª série. Lisboa.
- Departamento de Jogos da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa. (02 de 05 de 2019(a). Condições Gerais de Utilização do Cartão de Jogador. Obtido de Jogos Santa Casa: <https://www.jogossantacasa.pt/web/SCMediador/verDetalhe?contentId=1>
- Departamento de Jogos da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa. (27 de 06 de 2019(b). Política de Jogo Responsável. Obtido de Jogos Santa Casa: https://www.jogossantacasa.pt/Content/images/uploadedImages/content/pjmc/gc/cont/13990/DJ_POL_PoliticaJR.pdf
- Fiedler, I. (2011). The gambling habits of online poker players. *The Journal of Gambling Business and Economics*, 6, 1–24.
- Gambling Commission. (2019). Gambling participation in 2018: behaviour, awareness and attitudes Annual report. Gambling Commission. Birmingham, Reino Unido. Obtido em 10 de 05 de 2019, de <https://www.gamblingcommission.gov.uk/PDF/survey-data/Gambling-participation-in-2018-behaviour-awareness-and-attitudes.pdf>
- Griffiths, M. D. (1999). Gambling Technologies: Prospects for Problem Gambling. *Journal of Gambling Studies*, 15, 265–283.
- Griffiths, M. D. (2012). Internet gambling, player protection and social responsibility. Em R. Williams, R. Wood, & J. Parke, *Routledge handbook of internet gambling* (pp. 227–249). London, United Kingdom: Routledge.
- Griffiths, M. D., & Parke, J. (2002). The Social Impact of Internet Gambling. *Social Science Computer Review*, 20, 312–320.
- Hubert, P. (2014a). Online e Offline Pathological Gambler: Characterizing and Comparing. Paper presented at the 10th European Conference on Gambling Studies and Policy Issues.
- Hubert, P. F. (2014b). Jogadores Patológicos Online e Offline: Caracterização e Comparação. Dissertação de Doutoramento em Psicologia, Universidade Autónoma de Lisboa - Departamento de Psicologia e Sociologia.

- Hubert, P., & Griffiths, M. D. (2017). A Comparison of Online Versus Offline Gambling Harm in Portuguese Pathological Gamblers: An Empirical Study. *International Journal of Mental Health and Addiction*, pp. 1-19.
- Kaizeler, M. J. (2015). A procura de produtos de lotaria em Portugal: Uma análise socioeconómica. Dissertação de doutoramento, ISEG - Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade de Lisboa, Lisboa. Obtido de <http://hdl.handle.net/10400.5/9848>
- Kaizeler, M. J., Faustino, H. C., & Marques, R. (2014). The Determinants of Lottery Sales in Portugal. *Journal of Gambling Studies*, 30, 729-736.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing, Global Edition, 17th Edition*. London, United Kingdom: Pearson.
- Lei n.º 83/2017 - medidas de combate ao branqueamento de capitais. (18 de agosto de 2017). *Diário da República*, 1.ª série – N.º 159. Lisboa.
- Lopes, H. (2009). Epidemiologia da dependência do jogo a dinheiro em Portugal. Paper presented at Congresso Alto Nível promovido pela Santa Casa da Misericórdia. Lisbon, Portugal.
- Magalhães, R. (2011). Jogo a dinheiro na internet: estudo exploratório para a caracterização do consumo de jogo online, especializado nas populações de estudantes universitários de ciências tecnológicas e ciências sociais. Dissertação de Mestrado, ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa, Lisboa. Obtido de <http://tutorado.tecnico.ulisboa.pt/files/sites/40/JogoOnline-TeseMestradoRuiMagalh%C3%A3es2011.pdf#page=1&zoom=auto,-47,842>
- Mordor Intelligence. (2018). *Online Gambling Market - Growth, Trends and Forecast (2019 - 2024)*. Mordor Intelligence, Hyderabad, India. Obtido de <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/online-gambling-market>
- Mota Pinto, C. A., Monteiro, A. P., & Silva, J. C. (1982). *Jogo e Aposta: Subsídios e Fundamentação Ética e Histórico-Jurídica*. Coimbra: Santa Casa da Misericórdia de Lisboa.
- Neves, P. C. (1984). *Lotaria Nacional – Subsídios para a sua história, 1783-1983*. Lisboa: Edição da Lotaria Nacional.
- Observatório sobre Crises e Alternativas. (2013.). *Anatomia da Crise: Identificar os Problemas para construir as alternativas - 1º Relatório Preliminar*. Universidade de Coimbra, Centro de Estudos Sociais - Laboratório Associado, Coimbra.
- Portaria n.º 384/2015 de 26 de outubro (Ministério das Finanças e da Economia). (26 de outubro de 2015). *Diário da República*, 1.ª série – N.º 209. Lisboa.
- Santa Casa da Misericórdia de Lisboa - Departamento de Jogos. (10 de 05 de 2019a). Página sobre informação Institucional. Obtido de Jogos Santa Casa: <https://www.jogossantacasa.pt/web/SCInstitucional/>
- Santa Casa da Misericórdia de Lisboa. (2004). *Relatório e Contas do Departamento de Jogos da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa*. Obtido em 10 de Maio de 2019, de http://www.scml.pt/pt-PT/santa_casa/relatorio_e_contas/
- Santa Casa da Misericórdia de Lisboa. (2013). *Relatório e Contas do Departamento de Jogos da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa*. Lisboa. Obtido em 10 de Maio de 2019, de http://www.scml.pt/pt-PT/santa_casa/relatorio_e_contas/
- Santa Casa da Misericórdia de Lisboa. (2014). *Relatório e Contas do Departamento de Jogos da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa*. Lisboa. Obtido em 10 de Maio de 2019, de http://www.scml.pt/pt-PT/santa_casa/relatorio_e_contas/
- Santa Casa da Misericórdia de Lisboa. (2015). *Relatório e Contas do Departamento de Jogos da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa*. Obtido em 10 de Maio de 2019, de http://www.scml.pt/pt-PT/santa_casa/relatorio_e_contas/
- Santa Casa da Misericórdia de Lisboa. (2016). *Relatório e Contas do Departamento de Jogos da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa*. Lisboa. Obtido em 10 de Maio de 2019, de http://www.scml.pt/pt-PT/santa_casa/relatorio_e_contas/
- Santa Casa da Misericórdia de Lisboa. (2017). *Relatório e Contas do Departamento de Jogos da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa*. Lisboa. Obtido em 10 de Maio de 2019, de http://www.scml.pt/pt-PT/santa_casa/relatorio_e_contas/
- Serviço de Regulação e Inspeção de Jogos - SRIJ. (20 de 6 de 2019). *Concessionários de Casinos*. Obtido de Serviço de Re-


gulação e Inspeção de Jogos (SRIJ): <https://www.srij.turismodeportugal.pt/pt/casinos-e-bingos/concessionarios-de-casinos/>

Serviço de Regulação e Inspeção de Jogos - SRIJ. (20 de 06 de 2019). Jogo Online - 2018 Infografia. Obtido de Serviço de Regulação e Inspeção de Jogos: <https://www.srij.turismodeportugal.pt/pt/gca/index.php?id=71>

Serviço de Regulação e Inspeção de Jogos - SRIJ. (05 de Junho de 2019). Regime legal do Jogo Online. Obtido de sítio de internet do SIRJ: <https://www.srij.turismodeportugal.pt/pt/jogo-online/regime-legal/>

Serviço de Regulação e Inspeção de Jogos -SRIJ. (2017). Atividade do Jogo Online em Portugal: O Mercado Regulado - Relatórios do 1º, 2º, 3º e 4º Trimestres. Lisboa.

Serviço de Regulação e Inspeção de Jogos - SRIJ. (2018). Atividade do Jogo Online em Portugal: O Mercado Regulado - Relatórios 1º; 2º; 3º e 4º Trimestres. Lisboa.



Restrições Orçamentais e Comportamentos Éticos em Contexto Hospitalar. O Caso dos Cirurgiões Gerais em Portugal

Cristina Piedade

Restrições Orçamentais e Comportamentos Éticos em Contexto Hospitalar. O Caso dos Cirurgiões Gerais em Portugal

CRISTINA PIEDADE

“Act so as never to treat another rational being merely as a means.”

Kant

INTRODUÇÃO

Diagnosticada a ausência de estudos mais profundos e mais diversificados, este estudo pretende avaliar a realidade nacional do comportamento ético médico no interior da “hospitalocentricidade” em que se movimenta e ao modo como reage, em termos de moral e ética, às políticas de restrição orçamental, no domínio do SNS, numa época de constrangimentos durante e pós-*Troika*. Isto porque, em todo o mundo, especialistas médicos debruçam-se sobre a problemática de como a economia afeta a sua atividade, sobretudo no que concerne a implicações éticas e nas consequências que as restrições orçamentais possam ter para o tratamento dos seus pacientes.

Em Portugal, o cenário mantém-se muito próximo da realidade económica vivida durante o Programa de Ajustamento (PA) acordado no Memorando de Entendimento (ME) da *Troika* (Fundo Monetário Internacional, Banco Central Europeu e Comissão Europeia, 2011-2014). A Administração Central do Sistema de Saúde (ACSS), refere no seu Relatório de Contas de 2016: “o quadro de restrição decorrente da conjuntura económica e financeira que continuou a existir em 2016, (...) implicou a manutenção de esforços de racionalização dos gastos públicos e um acrescido rigor e responsabilização na gestão do bem público, como (entre outros:) rentabilizar os equipamentos e os recursos humanos existentes nas instituições e entidades do SNS”, tendo ainda assim registado um prejuízo de 391 milhões de euros.

Atualmente, o médico não é somente um prestador individual e generalista de cuidados de saúde como até ao início do século XX; a sua especialização “coincide a divisão do trabalho médico com objetivos, diferenciação, complexidade e clientes dos cuidados” (Santana, 2010, pp.26-27). Para além disso, rege-se pelo código deontológico da Ordem dos Médicos.

Ética, também sinónimo de “moral”, tem definições diversas para Treviño & Nelson que vão de “um conjunto de princípios morais ou valores”, definição demasiadamente pessoal, até aos “princípios, normas e padrões de conduta que governam um indivíduo ou grupo”(2011, pp.17-19, tradução livre), podendo a conduta ética profissional ser considerada uma extensão de uma boa gestão, a não ser que o trabalhador encontre conflito entre os seus valores ou padrões de conduta e os da entidade que representa ou que esta encoraje ou permita que comportamentos não éticos aconteçam. A ética médica, remetida pelo Dicionário Médico (Manuila *et al*, 2011) para deontologia médica, representa um conjunto de obrigações inerentes ao exercício da medicina, pelo que também os cirurgiões (seres e recursos humanos) devem orientar as suas opções pela ética enquanto resposta à questão colocada a cada momento nas suas vidas: “como devo agir?”, a célebre questão kantiana que advoga o respeito e o dever para com os outros (Santos, 2012).

Para entender como os médicos aplicam ou negligenciam a sua ética em situações limite, torna-se relevante entrar no seu campo de ação. Barros & Nunes(2009) sublinham que a presença das ciências sociais no campo da saúde é primordial não só por corroborarem na compreensão da relação de hábitos e comportamentos com padrões de mortalidade, mas também pela promoção de trabalho multidisciplinar no entendimento da dinâmica das condições crónicas, pela exposição multicultural das sociedades, por possibilitarem a identificação de fatores de *stress* e desenvolverem estratégias de ação sobre fatores físicos, psíquicos e culturais, e essencialmente porque promovem a humanização no cuidado de pacientes e nas relações de trabalho.

As investigações de autores nacionais como Graça Carapinheiro, Tiago Correia, Helena Serra e Ricardo Antunes espelham o valor do trabalho de campo nesta área, deixando transparecer que ainda muito há por ser investigado.

QUESTÕES DE PARTIDA

Neste contexto, e tendo como base de análise ética o código deontológico da medicina em Portugal, colocam-se algumas questões que desafiam a prática destas obrigações. A questão de partida desta investi-

gação tem por objetivo compreender se as boas práticas se mantêm num contexto de restrição económica: *Os cirurgiões gerais portugueses (“balizados pelos princípios éticos fundamentais que constituem os pilares da profissão médica”)* mantêm as boas práticas, independentemente das restrições económicas a que têm vindo a ser sujeitos? As seguintes sub-questões pretendem aprofundar as variáveis comportamentais e os seus efeitos: 1. De que modo estas restrições interferem na eficiência das suas escolhas? 2. Os cirurgiões gerais apelam ao seu direito de objeção de consciência quando estas restrições geram conflito com a sua consciência? 3. O cirurgião comunica à Ordem situações irregulares provocadas por estes condicionalismos que denunciem improbidade, conduzam a atitudes incompetentes ou a infrações das regras deontológicas por terceiros? 4. Existem diferenças destas regras de contenção entre as instituições públicas e as privadas? 5. O Departamento de Recursos Humanos ou o Comité de Ética influenciam na tomada de decisão?

OBJETIVOS DA INVESTIGAÇÃO

Através deste trabalho que combina métodos quantitativos (inquérito com análise em SPSS) com métodos qualitativos (autoetnografia, observação participante, *shadowing*, diários de campo) pretende-se:

- Aferir primeiramente se os cirurgiões gerais portugueses, conduzidos por um código deontológico que se apresenta como pilar da sua prática, mantêm as suas boas práticas perante as restrições económicas a que estão sujeitos. Compreender se este controlo económico afeta as suas decisões e as boas práticas médico-cirúrgicas no que concerne às opções de escolha de tratamento e utilização de materiais mais ajustados a cada paciente, recursos estes mais ou menos onerosos para as organizações que representam.
- Entender se algumas variáveis individuais como o género, a faixa etária, a categoria profissional, ou variáveis mais abrangentes, como a região de intervenção (Determinada pela ARS- Administração Regional de Saúde) a que pertence ou o tipo de hospital em que o cirurgião trabalha, podem implicar diretamente no tipo de resposta e no seu comportamento.
- Proceder a uma descrição e avaliação profunda do que é cada entidade de saúde pública (os seus estatutos e o nível de investimento atribuído a cada tipo de hospital pela ACSS) e de perceber as suas diferenças das entidades de gestão privada, uma vez que os dois serviços apresentam características próprias e os cirurgiões podem representar respostas diferentes.
- Entender as posições da Ordem dos Médicos, da presidência do Colégio da Especialidade de Cirurgia

Geral, de uma Administração, dos Enfermeiros de bloco, de uma Direção de Logística/Compras, de uma Direção de Recursos Humanos e de um Comité de Ética de hospitais EPE (Entidade Pública Empresarial), PPP (Parceria Público Privada), bem como privados. Estes *stakeholders* estão diretamente ligados à atividade profissional dos cirurgiões e podem interferir nas suas escolhas.

ESTADO DA ARTE

1.1. A Sociologia da Saúde

“A interação entre o paciente e o médico não é só um relacionamento científico, mas também um ritual social situado em uma situação de controle e preenchimento de expectativas recíprocas” (Goldman, 2014).

Atualmente, no panorama nacional, a sociologia da saúde procura uma diferenciação do campo sociológico. Nas últimas duas décadas, e a partir de Carapinheiro, a produção científica cresceu significativamente, através de metodologias intensivo-qualitativas com predomínio de investigação no feminino, principalmente na área da enfermagem, embora ainda não tenha passado de uma fase emergente. Apesar de apresentar uma matriz identitária, não pode, todavia, considerar-se um campo disciplinar autónomo (Antunes & Correia, 2009). Acresce dizer que a investigação em contexto hospitalar é dificultada pela diversidade profissional entre rotinas e eventos excepcionais (Areosa & Carapinheiro, 2008). Enquanto ciência reflexiva, “partindo do argumento de que todo o saber depende de condições sociais inerentes à sua produção “ e olhando para a saúde como um direito “e, como tal, dependente de juízos de valor, o desafio passa por apresentar visões despidas de conotações.” (Correia, 2013).

A sociologia da saúde contempla uma reflexão crítica da saúde em si e das suas manifestações específicas, ações, pessoas, prioridades, e instituições, usando os métodos da sociologia. A reflexividade crítica visa o exame de pressupostos, ortodoxias não desafiadas e consequências que são ignoradas ou invisíveis para os interessados em saúde que não estão em sintonia com os padrões sociais (Timmermans, 2013, tradução livre). Para Timmermans, a investigação qualitativa nesta área, como a etnografia, os métodos históricos, análises de discurso e entrevistas, constitui o potencial de atingir múltiplas audiências, cujos resultados devem interessar não somente às pessoas estudadas como também possam influenciar outros *stakeholders*,

dado tratar-se de uma matéria existencialmente provocatória.

De acordo com Nunes (2014), os primeiros passos em direção à sociologia da saúde, numa fase preliminar denominada de sociologia médica, são dados por Talcott Parsons em 1951, através de algumas publicações acerca do tratamento teórico das profissões e clientes, tendo a “Sociologia Médica” sido aceite como uma secção da *American Sociological Association* em 1960 (Nunes, 1992). A denominação “Sociologia da Saúde” é adotada mais tarde, em 1979, com o lançamento do primeiro número da revista *Sociology of Health and Illness*, editada pela British Sociological Association, e tendo assumido a sua maturidade na década seguinte. Nesse momento, toma uma atitude independente no estudo da instituição e da profissão médicas, através da sociologia do conhecimento, alavancando-se num forte renascimento das discussões sobre as questões teóricas do campo da sociologia que se estenderam para a sociologia da saúde. Carapinheiro (1986) reforça que os sistemas de interação médica, cujos protagonistas principais são médico e doente, colocam a ordem da saúde e da doença na ordem do mundo e da sociedade. Se nos anos 50 e 60 se tratava de uma sociologia com a perspetiva médica enquanto figura central de análise, constitui-se agora o campo mais abrangente da saúde enquanto bem individual e coletivo que comporta situações e factos ligados à saúde e à doença (Carapinheiro, 1986).

Desde então, assistiu-se à abertura de um alargado espectro temático de interlocução com quadros teóricos e metodológicos, cruzando as teorias clássicas de Durkheim, Marx e Weber com as modernas, ditando, assim, o *mainstream* da sociologia da saúde (Nunes, 2014).

“(…) As transformações por que têm passado as políticas de saúde nos últimos dez anos têm paralelo com as que têm ocorrido nos países capitalistas avançados no mesmo período, pelo que a compreensão das vicissitudes do Estado-Providência destes países é fundamental para compreender aquelas por que tem passado o Estado português” (Santos, 1987).

Serapioni (2012) explica que Parsons conduziu a sociologia para a relação médico-paciente ao observar a falta de adesão dos doentes aos tratamentos médicos, o que assinala um movimento de investigação sobre a qualidade dos serviços públicos iniciado nos anos 50 e com origem nos Estados Unidos e Grã-Bretanha. Os sistemas de saúde compreendem uma variedade de atores com diversidade de pontos de vista que constituem uma complexidade do conceito de qualidade da atenção à saúde. O produto, neste serviço específico, é a relação profissional-doente e o resultado desse contacto direto, conclui. Mas não é somente a variedade de atores e a conseqüente diversidade de pontos de vista que tornam este conceito complexo. A

propósito da complexidade do tema, Serra (2007) salienta ainda que “a grande complexidade da prestação dos cuidados encerra aspectos muito precisos da organização e divisão do trabalho que decorrem da hiperespecialização médico/cirúrgica que envolve a produção dos cuidados de saúde”. Torna-se, assim, um desafio a investigação neste campo. Na sociologia da saúde, tendo em conta que se trata de uma ciência reflexiva, “partindo do argumento de que todo o saber depende de condições sociais inerentes à sua produção”, e olhando para a saúde como um direito, “como tal, dependente de juízos de valor, o desafio passa por apresentar visões despidas de conotações” (Correia, 2013).

Strauss (1957 *apud* Nunes, 2014) sublinha ainda que a sociologia da saúde “estuda fatores como a estrutura organizacional, relações de papéis, sistemas de valores rituais e funções da medicina como um sistema de comportamento (...), que compreende pesquisa e ensino”. De facto, Nunes & Correia (2009) realçam que o domínio da sociologia da saúde engloba uma pluralidade de objetos circunscritos às dimensões da saúde, doença e morte; instituições, organizações e profissionais de saúde; sistemas terapêuticos e políticas da saúde. Estas dimensões criam a identidade da sociologia da saúde e resultam das perspectivas dos precursores que a definiram como tal.

Transitando da diversidade de objetos e complexidade de sistemas que fundamentam a necessidade de investigação em sociologia da saúde e a tornam numa disciplina aliciante, e passando aos seus primórdios em Portugal, Nunes e Correia (2009) relatam que a coletânea dos primeiros estudos de saúde aparece agregada a uma componente política, tendo Boaventura Sousa Santos e o Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra como condutores das primeiras investigações. Graça Carapinheiro surge nos anos 80, centrando-se nos contextos hospitalares e na problematização das relações profissionais e da relação médico-doente. Converte a sociologia dos serviços hospitalares com perspectivas da sociologia das organizações, das profissões e da saúde e questões do poder de Michel Foucault. Hespanha segue-se-lhe, aplicando técnicas de recolha de informação intensiva e análise estatística para identificar determinantes sociais e culturais na procura de cuidados de saúde em contexto rural (Nunes & Correia, 2009).

1.2. *Welfare State* – Estado Social

Não é possível dissertar sobre a sociologia da saúde, sem realçar a importância do Estado Social na saúde e nas sociedades, e o que ele representa, tendo em conta que, para muitos indivíduos, é o único “fornecedor” de cuidados possível (Carapinheiro, 1986). A autora explica que as transformações sociais das

sociedades industriais do pós guerra nas décadas de 50 e 60 incluem o desenvolvimento do *Welfare State* (estado social). Este abarcava uma reorganização dos sistemas de cuidados médicos suportada por uma nova dinâmica populacional, por mudanças das doenças típicas, pelo aumento da esperança média de vida, pelo desenvolvimento de tecnologias médicas e pelo aumento dos custos da procura de serviços de saúde que provoca uma subida de custos na medicina.

Smelser & Swedberg (2005, pp: 552-569) relatam que o progressivo aumento de pesquisa sobre os regimes de produção das sociedades industriais avançadas e o impacto das transformações económicas nos sistemas de proteção social na América Latina e nos países Comunistas provocaram um crescimento na literatura sobre os *welfare states* nas últimas décadas. Para estes existem três categorias revistas por Myles & Quadagno (2002): a lógica do industrialismo, a centrada no Estado e as abordagens da luta de classes políticas. A lógica do industrialismo é defendida por alguns autores como a quebra dos sistemas de proteção social tradicionais com a industrialização e requer ação do estado para proteção dos trabalhadores da indústria (a qual é assumida com o desenvolvimento da industrialização), enquanto outros defendem que a vulnerabilidade dos trabalhadores causada pela abertura económica leva os governos a criar sistemas de proteção social mais extensivos. A teoria centrada no Estado é defendida por uns como sendo criada por iniciativas de burocratas estatais com elevado grau de autonomia e por outros, na capacidade do estado, na estrutura estatal e nos legados políticos. Por fim, a abordagem da luta de classes políticas também conhecida por abordagem dos *recursos de poder* (Korpi 1980 *apud* Myles & Quadagno 2002) é caracterizada pelo balanço de poder entre a sociedade civil e o governo. Os autores adiantam que Gosta Esping-Andersen propõe em 1990 três dimensões sobre as quais o estado social providencia direitos sociais: a) um tipo institucional ou social-democrata, caracterizado pelo universalismo de cobertura, e pelos direitos de cidadania e provisão pública de serviços, (que refletem solidariedade e igualdade); b) um tipo corporativista/conservador – posteriormente denominado de democrata-cristão – identificado pela cobertura universal, mas com benefícios diferentes para cada programa e direito a esses benefícios baseado nas categorias de emprego e no financiamento público dos serviços privados providos; c) e um último tipo residual ou liberal, traduzido por uma cobertura parcial; os benefícios são baseados na necessidade e escassez de serviços sociais financiados, os quais refletem liberdade individual e eficiência e estão assentes no mercado de trabalho. A esta tipologia que determinou a pesquisa subsequente, foram acrescentados um quarto tipo, “*wage earner*”, por Castles e Mitchell em 1993 e um quinto tipo, o “sul europeu” descrito por Leibfried em 1992 e Ferrera em 1996. Smelser & Swedberg acrescentam que há uma estreita ligação entre estes modelos e os tipos de regimes de produção. Para além deste fator, sendo os principais investimentos dos *welfare state* a educação, a saúde e o emprego

de bem estar, o regime social democrata demonstra ser o que maiores níveis destas três áreas representa. A observação de que os níveis de emprego nestas vertentes é superior neste regime, é resultado e causa do crescimento da força de trabalho feminino a partir dos anos 60 e, através deste, o desenvolvimento dos cuidados de dia e dos serviços sociais em geral. (Smelser & Swedberg, 2005, pp: 552-569).

Esping-Andersen (1991) explica que antes da década de 70 não poderia afirmar-se a real existência de *welfare states*. Estes dependem de critérios que defendem o seu papel na sociedade que não é o de gastar nem tributar mas também pode não ser o de criar igualdade. Para o autor, os estados sociais assentes no mercado começaram a afirmar-se como mais ou menos desmercadorizados em três modelos: um primeiro modelo em que predomina a assistência social e os direitos não estão ligados ao desempenho do trabalho mas à comprovação de necessidade, mais visível em países anglo-saxónicos e que resulta num fortalecimento do mercado; um modelo de previdência social estatal com amplos direitos, em que os benefícios dependem quase integralmente de contribuições oriundas do trabalho e emprego (que pode não assegurar uma desmercadorização substancial); e um terceiro modelo, o Beveridge, que oferece benefícios básicos e iguais para todos os cidadão mas que, apesar de solidário, não é totalmente desmercadorizante, pois dificilmente os benefícios têm qualidade suficiente para serem alternativos ao trabalho. A título de extrapolação do anteriormente exposto por Smelser & Swedberg, Esping-Andersen defende que “O *welfare state* não é apenas um mecanismo que intervém - e talvez corrija - a estrutura de desigualdade; é, em si mesmo, um sistema de estratificação. É uma força ativa no ordenamento das relações sociais”. Estado, mercado e família apresentam combinações diferentes entre nações que não estão linearmente distribuídas e, como tal, se agrupam nos regimes liberal, corporativista e social democrata. No regime liberal, o Estado encoraja o mercado pois garante o mínimo e subsidia esquemas privados de previdência, minimizando os efeitos da desmercadorização. No corporativista, os direitos estão ligados à classe e ao *status*, sendo a redistribuição, para o autor, “desprezível”. Para além disso, a Igreja tem um papel importante na preservação da família tradicional, excluindo esposas que não trabalham e encorajando a maternidade com benefícios adequados. O modelo social democrata procurou um *welfare state* que promove a igualdade com qualidade, com serviços e benefícios compatíveis, atualizando o gasto à nova classe média garantindo a igualdade aos trabalhadores através da participação na qualidade dos direitos usufruídos pelos mais ricos.

Do ponto de vista de Santos (1987), o Estado-Providência é de um compromisso teorizado no plano económico por Keynes, entre o Estado, o capital e o trabalho, no qual os capitalistas renunciam a parte da sua autonomia e lucros, e os trabalhadores a parte das suas reivindicações, renúncias estas geridas pelo estado, que reverte os recursos financeiros resultantes do capital privado e rendimentos salariais em capital

social. Este assume as formas de investimento e consumo sociais e torna-se responsável pela compatibilidade entre crescimento económico e políticas sociais, ou seja, entre capitalismo e democracia. O autor conclui que esta ampliação das despesas sociais na última metade do século XX traduziu-se na criação de novos organismos estatais que regularam ou produziram os novos serviços de que o Estado se encarregou, como o SNS.

1.3. O Serviço Nacional de Saúde - Austeridade e Sustentabilidade

Serapioni (2017) afirma que em Portugal existe um Estado Social que garante o direito dos cidadãos à saúde, em termos de prestação de cuidados universais, gerais e de tendencial gratuidade (apesar das taxas moderadoras que racionalizam a utilização dos serviços), pelo que em 1979 surgiu o Serviço Nacional de Saúde, considerado uma realização *major* do regime democrático (Augusto, 2012).

O SNS foi recentemente afetado pela crise, que implicou a intervenção do Fundo Monetário Internacional (FMI), do Banco Central Europeu (BCE) e da Comissão Europeia (CE), a *Troika*. Entre 2011 e 2014, o Memorando de Entendimento (ME) implementou medidas de austeridade que interferiram na prestação dos custos hospitalares, com consequências diretas na motivação, rendimento e direitos dos profissionais de saúde e com consequências sociais, pelo prejuízo para o estado de saúde da população (Nunes, 2018) e no aumento das desigualdades sociais no acesso (Serapioni, 2017). Estas medidas podem alterar o serviço de saúde público tal como foi concebido. Nesta linha de raciocínio, e a propósito da empresarialização dos hospitais públicos, Correia (2009) citando Carapinheiro (1993), reforça que “o hospital é o principal elemento do sistema de saúde português cujo funcionamento organizacional decorre em grande parte das relações profissionais e das ordens negociadas que aí se estabelecem, não se assumindo como meros receptáculos da envolvente política”. O autor assinala que este funcionamento não pode esperar-se coincidir com um direcionismo político muito centrado em resultados por via da necessidade de racionalização dos gastos públicos, apesar de o modelo do Estado – Providência pós II Guerra não ser atualmente sustentável.

Apesar da pretensão profunda de igualdade e equidade nos *Welfare State* e nos sistemas de saúde, “as desigualdades sociais de saúde ainda representam um tema crítico para a maioria dos países europeus” (Serapioni, 2017). De acordo com Carapinheiro (2010) a história recente da saúde em Portugal contempla tipos diversos de desigualdade, como direitos e oportunidades, o que conduz à ideia de que “a equidade em saúde continua a ser um princípio sujeito a várias formas de ameaça”. Os discursos políticos no que

concerne à sustentabilidade do SNS são, para a autora, destas ameaças um reflexo. A equidade está associada à garantia do direito constitucional da saúde mas os parâmetros do cumprimento desse direito mantêm uma tônica excessivamente assente em questões financeiras. A desigualdade está refletida no discurso de Carapinheiro nas modalidades de privatização dos serviços de saúde sejam elas autónomas ou de sobreposição aos serviços públicos, como um modo de delegação, substituição ou demissão da responsabilidade do próprio Estado. Como afirma:

“A privatização dos serviços, a mercadorização dos cuidados e a ascensão de um clima de gestão na administração das organizações de saúde gera o encarniçamento dos mecanismos de racionalização dos custos de saúde, apontando para demoras médias de internamento cada vez mais curtas, para a máxima rotatividade dos doentes por cama e para o uso crescentemente selectivo das tecnologias médicas. As potenciais conflitualidades que se abrigam nestas tendências desdobram-se numa cascata de riscos que, doravante não se confinam mais ao risco de adoecer” (Carapinheiro 2010).

De acordo com Temido & Dussault (2014), “efetivamente, no curto e médio prazo, o sistema de saúde português continuará a confrontar-se com desequilíbrios entre oferta e procura de profissionais médicos e assimetrias geográficas na respetiva distribuição, que, provavelmente, irão aumentar em resultado da crise financeira em que o país se encontra mergulhado, com todas as suas repercussões em termos de equidade no acesso”.

1.3.1. Troika - Efeitos Perversos na Saúde e nos Médicos

“De facto, especial ênfase é dada ao crescimento das despesas de saúde, à redução dos custos e à melhoria da eficiência da produção de cuidados de saúde, à melhoria da qualidade dos serviços prestados e à discussão sobre os regimes de financiamento que os viabilizam” (Carapinheiro 2010).

Segundo Karanikolos *et al.* (2013), a crise financeira global de 2008 era evitável: a Comissão de Inqué-

rito da Crise Financeira do Governo dos Estados Unidos da América elaborou a análise mais exaustiva da recessão económica e concentrou-se em eventos nos Estados Unidos da América (EUA), que desencadearam a crise na Europa. No entanto, problemas específicos nos países europeus exacerbaram a situação. A comissão concluiu que a causa da crise foi uma superabundância de investimentos em títulos lastreados em hipotecas com base em avaliações de hipotecas de alto risco que eram mal administradas e até de forma fraudulenta. Em jeito de reação em cadeia, um aumento nas taxas de juros levou à falência dos tomadores de empréstimos, o que resultou na falência dos bancos e provocou um *crash* nos mercados de habitação e de ações. Como consequência, referem os autores, Portugal, a par com a Grécia e Espanha, adotaram rigorosas medidas de austeridade fiscal que induziram a uma diminuição das suas economias e ao aumento da pressão sobre os sistemas de saúde.

Desde então, o setor da saúde tem sido alvo de sucessivas medidas de austeridade impostas pelo programa de ajuda financeira para Portugal entre 2011 e 2014 (Correia *et al.*, 2015b). As reformas efetuadas pelo Programa de Ajustamento reproduziram efeitos negativos na qualidade dos cuidados prestados, com destaque nos médicos em exclusividade no SNS, provocando constrangimentos à sua tomada de decisão (Correia *et al.*, 2017). O Memorando de Entendimento (ME) entre a *Troika* e o Governo Português exigiu uma poupança de 670 milhões de euros que afetaram a despesa pública com medicamentos. Como resultado, os profissionais de saúde assistiram ao congelamento de salários e ao aumento das taxas moderadoras para os utentes, entre outros, como acrescenta Augusto (2012), numa população em que nem todos têm médico de família e recorrem a serviços de emergência cujas taxas aumentaram de €3,80 para €10,00. Por outro lado, e no mesmo registo, “Como consequência imediata dos cortes, redução de pessoal e de compra de serviços, aumentaram os tempos de espera para cirurgias eletivas” (Giovanella & Stegmüller, 2014).

Sakellarides *et al.* (2014) alertam que o PA incluía o incentivo ao consumo de genéricos (com doses de 60% do produto original), redução de custos operacionais hospitalares em 50%, incremento da mobilidade de profissionais e redução de gastos em horas extraordinárias. A “lei dos compromissos” limitou aquisições, aboliram-se os 13^o e 14^o meses de salário aos trabalhadores da saúde, congelaram-se as carreiras e reduziram-se os benefícios de reforma.

Brall *et al.* (2016) acrescentam que a implementação de medidas de austeridade da *Troika* foram eticamente duvidosas, afetando diretamente os cuidados de saúde. A saúde tornou-se *low priced* e desumanizada, aderindo a valores de mercado que negligenciam a abordagem centrada no paciente, desrespeitando a sua dignidade e individualidade. A mortalidade infantil, o HIV e a taxa de mortalidade por *Influenza*,

(resultado da falta de capacidade económica de aquecimento da população) aumentaram exponencialmente. Os autores alertam para esta redução de recursos e o desvio para a privatização da saúde serem ou não eticamente aceitáveis, pois tudo o que diminua a literacia da saúde é *prima facie* moralmente desfavorável e a falta de promoção da saúde é eticamente crítica.

Na Europa a evidência sobre o impacto da crise económica nos médicos ainda assim é escassa (Rego *et al*, 2017). O poder técnico económico dos médicos descrito por Graça Carapineiro em 1991 que enquadrava a participação dos médicos, principalmente das chefias médicas, na tomada de decisão da administração hospitalar, não parece corresponder à análise de Correia: apesar de a investigação na sociologia da saúde aportar condições de reflexão para os impactos da crise económica nos médicos, e “o aumento do poder jurídico atribuído pelo poder político aos gestores hospitalares afeta a autonomia médica”. Sendo os médicos figuras centrais no funcionamento dos hospitais públicos e “responsáveis pela definição e concretização da prestação de cuidados de saúde” (Correia, 2012), urge entender como esta perda de autonomia pode afetar a prática das normas relativas aos princípios éticos fundamentais definidas pelo Código Deontológico. Até porque:

"A prática médica diz respeito, acima de tudo, a situações individuais, procedendo pouco de acordo com aspetos estatísticos ou de conjunto. Quando o faz, estas probabilidades servem apenas como referencia para determinar a natureza de um caso específico. Mesmo quando se dispõe de conhecimentos científicos gerais, o simples facto das variações individuais colocarem constantemente o problema da estimativa, torna necessária a realização de exames pessoais (...). Como refere um dos patologistas ‘não existem doenças, mas sim doentes’...” (Serra, 2008; pp:362).

Estudos recentes salientam o acentuado descontentamento dos médicos do SNS, provocado pelo aumento do número de horas de trabalho, a diminuição do valor líquido de remuneração e a ausência de progressão na carreira, o que lhes provoca uma desmotivação para recomendarem a outros colegas trabalhar em exclusividade no setor e a não desejarem trabalhar nem mais uma hora extra, mesmo que a tal se lhe associe um pagamento. Importa realçar que, a esta realidade parecem não corresponder as estatísticas relativas a médicos do setor privado (Rego *et al*, 2017). Apesar do reconhecimento de que “em regime de globalização, em sociedades abertas e em tempo de incerteza, nas verdadeiras crises ou nas grandes catástrofes, os recursos são *sempre* insuficientes” (Marques & Ferreira, 2010), impactos mais relevantes foram

estudados por Correia *et al.* (2015a): passam pela ausência de recursos materiais, pressão para reduzir gastos com doentes (o que implica falta de tratamento adequado, cirurgias adiadas e falta de realização de técnicas invasivas), decréscimo na qualidade de formação do internato, esgotamento, quebra de motivação, emigração e falta de realização profissional. As condições disponíveis não permitem tratar de acordo com as *leges artis*, implicando “situações de constrangimento à livre decisão médica”. Não estar em conformidade com a *leges artis* significa não ter acesso a terapêuticas inovadoras, falta de medicamentos, menor interação com os pacientes e ausência de formação (Correia *et al.*, 2015a). Resta saber quais as implicações éticas e morais que estas limitações trazem aos médicos.

1.4 . Hospitalocentricidade e poderes

No sistema de saúde português, o hospital é um elemento *core* e o modelo predominante de organização do trabalho apresenta características únicas e diferentes da maior parte das organizações. De acordo com Serra (2008, pp: 68-79), o hospital é um produto do século XIX e XX, um lugar central no sistema de saúde onde ocorrem a prática de medicina e a produção de conhecimento médico. Tem uma estrutura de autoridade burocrática e formal e, como qualquer outra organização, visa a maximização da eficiência no atingimento dos seus objetivos. Expressa uma dualidade das linhas de autoridade que decorre da autonomia profissional dos médicos, a qual se separa da autoridade burocrática formal que suporta as atividades diárias e que pode ser anulada por razões de ordem médica. No ponto de vista da autora, esta dualidade torna o hospital uma organização de *burocracia profissional*, caracterizada por Mintzeberg (1979; 1995 *apud* Serra 2008) como um padrão em que os profissionais assumem o controlo sobre o seu trabalho e a coordenação se fundamenta na padronização das qualificações. Este modelo organizacional contraria o modelo de Weber, de burocracia tradicional, de centralização e formalização do poder. Carapinheiro(1991) defende a mesma posição de Serra: no hospital atua um sistema dual entre a administração e os médicos, em que a autoridade profissional na divisão do trabalho hospitalar pertence a estes, “pela posse de saberes e competências centrais para tratar e curar”, descrevendo o poder médico como um “poder-saber”, o qual, pela detenção destes saberes e competências, penetra no poder administrativo nas áreas de ação e decisão hospitalar. Jamra *et al.* (2016) subscrevem esta perspetiva e assinalam que nos hospitais brasileiros investigados reina uma alternância entre o poder médico e o administrativo. O sentido de autonomia dos médicos passa pelo direito de seleção de casos clínicos, reservas de camas, definição de horários e dedicação mais ou menos direta aos doentes.

A perspetiva funcionalista da profissão médica advém de Parsons (1951; 1982 *apud* Serra, 2008) sobre a definição da importância do fenómeno social do *papel do doente*, que só pode ser atribuído pelo médico, e da importância que os cuidados de saúde representam na sociedade moderna. Deste modo, os médicos são vistos como autoridade e poder para intervir nos corpos doentes, legitimados pela importância funcional do seu papel atribuída pela sociedade. A autora evidencia o facto de que, apesar de o médico parecer dominar a estrutura hospitalar, não se pode dissociar das bases burocrática e tecnológica que caracterizam o hospital.

Sublinhando que “o hospital é um local de acolhimento e atenção à vida humana, em momentos sensíveis” (Oliveira *et al.*, 2018), e percorrendo uma linha em tudo semelhante à de Serra e Carapinheiro, estes autores confirmam que a complexidade da estrutura da organização hospitalar reside na exigência de conhecimentos específicos para gerir os seus recursos físicos e humanos, até porque nas últimas décadas a tecnologia, os avanços na ciência e a forma de concepção da saúde pelos órgãos públicos e pelos privados têm obrigado a grandes transformações nas organizações hospitalares. Neste contexto, os autores intensificam que é importante atentar às expectativas dos profissionais e à sua satisfação, uma vez que há relações de troca entre os sujeitos que se refletem na qualidade dos serviços prestados.

1.5 . A empresarialização dos Hospitais Públicos e a Nova Gestão Pública (NGP)

De acordo com Rodrigues *et al.* (2005), a NGP identifica os esforços levados a cabo no final do século XX para reformar um modelo de gestão pública adoptado pelo *welfare state*, tornando a sua eficiência na administração pública mais ativa e cumprindo os seus preceitos de base: melhorar o seu desempenho; aumentar a sua eficiência; evitar a corrupção; orientar a Administração Pública para as necessidades dos cidadãos; abrir a Administração Pública à sociedade; torná-la mais transparente e idónea; definir e identificar competências e responsabilidades e evitar o desperdício. Sérios ataques contra o *welfare state* se levantavam nos países anglo-saxónicos, visto como um prejuízo para o equilíbrio natural da economia, graças aos gastos públicos. A criação da União Europeia e a liberalização dos mercados desnuda as carências individuais de cada país, atraindo o capital de risco e aumentando a competitividade, o que exige revisão das práticas administrativas, nos processos de gestão e estruturas organizacionais. Como forma de solucionar os problemas de eficiência da gestão pública, a NGP introduz mecanismos de mercado e adopta ferramentas de gestão privada. O autor identifica as várias dimensões destas práticas gestionárias associadas à gestão profissional, medidas de desempenho, maior transparência na relação custo/benefício, maior responsabilização, mais

competição, introdução de instrumentos de gestão privada e maior ênfase na qualidade do serviço.

Na mesma linha, Hood (1991) defende que a gênese da *New Public Management* (NPM) é muito vinculada ao corte de custos, ao fazer mais com menos, em consequência de uma gestão de maior qualidade e com uma estrutura diferente. Apesar da ausência de evidência, tudo aponta para que uma mudança nas estruturas de diminuição da orientação do comando e o aumento da 'orientação para resultados' estejam associados a melhorias na produtividade. Mesmo assim, associando a NPM à busca da frugalidade, resta investigar se os sucessos atingidos são à custa de garantias de honestidade, de tratamento justo e de segurança e resiliência.

Contrariamente aos benefícios apontados pelos dois autores, Diefenbach (2009) afirma que esta reforma tem um impacto multidimensional nas organizações públicas, tendo em conta a sua gênese e as consequências negativas que o autor reclama atingirem tanto estas como as pessoas que nelas trabalham. O autor critica a *NPM* como uma ideologia apenas vantajosa para os seus seguidores e proponentes, gestores orientados para a carreira que servem os seus interesses, reforçando a sua posição e influência. Como tal, propõe uma revista aos conceitos de “managerialismo” aplicados através do olhar dos *standards* da ética para o serviço público. A governação pública deve reger-se por normas de cidadania, bem estar público e equidade que devem sobrepor a agenda pública a ideologias de mercado, de concorrência, de eficiência, de valor do dinheiro e de managerialismo.

Em Portugal, a origem dos processos de empresarialização foi em 1988 e a Lei 27/2002 lançou a prestação pública de cuidados de saúde para as normas da gestão, devido ao peso financeiro dos hospitais. Os hospitais portugueses são hoje Entidades Públicas Empresariais (EPE), pelo que têm autonomia financeira, administrativa, patrimonial e personalidade jurídica. Os Conselhos de Administração (CA) são competentes em matéria de implementação e controlo da atividade hospitalar que antes pertenciam às Administrações Regionais de Saúde (ARS), sendo o sistema de gestão hospitalar de “baixo para cima”, circunscrito a cada hospital (Correia, 2009). ANGP, caracterizada por um conjunto de novos mecanismos de controlo da atividade profissional e novas figuras jurídicas para os hospitais, decorrente do processo da sua empresarialização, instalou uma progressiva complexidade organizacional. Em conformidade com Correia (2012), o sistema hospitalar e o sistema de saúde envolvem o hospital, figura central do SNS, mas estes são influenciados por um sistema político e financeiro que respeita orientações internacionais. Neles misturam-se saberes da medicina, tal como da gestão, da engenharia, do direito e da economia. De modo crescente, assiste-se a dinâmicas de cariz gestor que regem a organização hospitalar, como o pensar na eficiência dos recursos existentes,

as negociações de preços com fornecedores, contratualização de atividades, avaliação de desempenho dos diferentes serviços e a atribuição de valor ao consumo de cada paciente. Esta organização “tanto se aplica aos gestores, mandatados pelo poder político para uma gestão eficaz e eficiente dos hospitais públicos, como aos médicos, figuras centrais no seu funcionamento, sendo os responsáveis pela definição e concretização da prestação de cuidados de saúde, e cuja influência se estende a determinadas áreas da própria gestão hospitalar (...). A saúde, além de um estado biológico, psicológico e social e de um direito instituído, é também uma atividade económica e, nesse sentido, um negócio” (Correia, 2012, pp. 2-8).

1.6. Ética médica e economia na saúde

“Nowadays, society remains far from a global health ethic, partially because of the primacy of economics” (Goldberg & Patz, 2015; p.38).

Em termos teóricos, McCullough *et al.* (1998; p.4, tradução livre) definem a ética como o estudo disciplinado da moralidade que coloca a questão central: “o que é que a moralidade deve ser?”, que se divide em duas questões essenciais: “o que deve ser o carácter?” e “o que deve ser a conduta?”. A ética cirúrgica, como uma subdisciplina da ética e da cirurgia, pergunta: “o que deve ser a moralidade em cirurgia?” – o que inclui a prática clínica, investigação e educação. A ética cirúrgica divide igualmente esta questão base em duas, dirigidas especialmente à cirurgia, cirurgiões, formandos de cirurgia e gestores institucionais: “o que deve ser o carácter dos cirurgiões?” e “o que deve ser a conduta dos cirurgiões?”.

Para Zussman (2000), a ética médica e as abordagens das ciências sociais à ética médica, caracterizam-se por propósitos diferentes: uma é empírica e a outra normativa. A sociologia empírica, no seu método etnográfico, preocupa-se com os detalhes da vida nos hospitais e dos médicos. Sociólogos dedicados à ética médica negam a aplicação da sua pesquisa a políticas ou teorias de organizações. Os eticistas médicos – filósofos, teólogos e abstratos – são mundanos e os sociólogos da ética médica são curiosamente “sobrenaturais”.

Neste sentido, o autor cita a discussão do destino da “ética fiduciária” dos autores Ezequiel Emanuel e Nancy Dubler (1995):

- Que há um conflito entre tratar de um paciente e as obrigações para outros pacientes e terceiros;
- Que pressões para reduzir o uso de recursos – particularmente pressões financeiras – interferem com a realização da ética fiduciária e
- As pressões tendem a crescer com o crescimento da concorrência de preço, aumento da pressão para reduzir custos e ausência de regulação estatal.

Em situações de ética “bote-salva-vidas” como a de ausência de camas em número suficiente - que levam a subordinar interesses de um doente sobre outro -, os médicos observados na pesquisa de Zussman mostraram-se peritos em inventar modos de aumentar o tamanho do bote: desde deixarem os doentes na sala de emergências mais do que o tempo devido, mover ventiladores ou arranjar enfermeiros extra. É aplicada uma ética utilitária em detrimento da fiduciária, que parece não preocupar nem a médicos, nem aos doentes ou às suas famílias. O autor refere evidência de que o comportamento médico não é afetado pelos incentivos financeiros. Os médicos não agem, por norma, pela maximização do lucro, ao contrário das teorias da economia clássica. (Zussman, 2000, tradução livre).

Também no relato de Serra (2007), pode verificar-se a mesma linha de raciocínio de Zussman: assiste-se à utilização do apelo ao dever moral e de argumentos morais que justificam o tratamento de pacientes sem indicação médico-científica:

“Se o trabalho médico se concentra em problemas concretos e na sua solução prática, é importante que ele prossiga mesmo quando lhe faltam fundamentos científicos (...) sobretudo, necessita de tentar salvar vidas através do último dos recursos possíveis (...). Aliás, o próprio acto médico em torno da cirurgia, com todo o aparato cirúrgico do bloco operatório, a par dos grandes momentos de tensão, dá à cirurgia um charme próprio”.

Segundo a autora, que investigou comportamentos de cirurgiões hepáticos no campo, para estes há uma desconexão entre a medicina baseada em evidência e as decisões e práticas médicas. A aquisição deste tipo de conhecimento não responde aos problemas clínicos na tomada de decisão clínica. O destaque vai para a experiência cirúrgica, apesar do reconhecimento da importância desta, mas não é fácil combinar investigação com prática clínica, de modo a que a experiência pessoal dos cirurgiões é *core* na construção do conhe-

cimento e no discurso médico (Serra, 2013).

Num estudo realizado no Brasil por Jamra *et al.* (2016), seguindo a lógica da racionalização e degradação dos cuidados, conclui-se que os médicos são pautados por uma ética profissional e por um forte sentido de pertença e não refletem exatamente o discurso institucional, entendendo, contudo, medidas de controle, regras a cumprir e até interdições relacionadas com as suas práticas, mas sentindo alguma imunidade, paradoxalmente convergente com a sua internalização, interiorização e reconfiguração. Eles reafirmam a sua autonomia, assentes na sua “autoridade técnica e responsabilidade social”.

No México, o crescente desequilíbrio entre a população e as infraestruturas provocou uma degradação no tratamento médico devida à ausência de recursos humanos e materiais, que impedem tratamentos adequados aos diagnósticos apurados. Para Barba (2012), os sistemas de saúde estatais não procuram aportar bem-estar, mas antes legitimar o Estado, causando a menor drenagem de recursos possível e convertendo a saúde num bem a comercializar e não num direito humano básico, equiparando-a a uma indústria – talvez das mais ricas, por vender o que todo o ser humano necessita. Tal realidade transformou os hospitais privados em hotéis de consumo máximo, em vez de buscar a cura dos doentes, o que retirou médicos da saúde pública por questões de subsistência económica. A ética deve ser o *ADN*, mas só vive sãmente quem consegue ter dinheiro suficiente para custear a saúde, como se de uma mercadoria se tratasse, conclui.

Segundo Villanueva-Egan & Lezana Fernandez (2014a), a articulação entre a ética médica e a economia podem alcançar repercussões do nível pessoal ao macroeconómico. As políticas atuais de saúde tendem à racionalização do uso das tecnologias, em termos de segurança, eficácia, efetividade, eficiência, benefício social e adequação de custos. Mas economia em saúde significa gerar valor com os recursos existentes através do seu uso mais eficiente. Raramente é quantificado o elevado impacto em custos (indiretos) provocado pela má qualidade da atenção ao paciente – falhas ou erros médicos, desconsiderando, na tomada de decisão, a rentabilidade do investimento na prevenção dos erros para melhoria da qualidade dos cuidados. A eficiência que, mais do que no ajuste de custos financeiros, consegue-se pela eliminação do desperdício, conta com a escolha da opção eficaz que mostre maior rendimento e o seu aumento ajuda a reduzir custos, pelo que os autores apelam ao uso eficiente e responsável dos recursos para conseguir uma adequada distribuição de bens e direitos para o paciente. Neste sentido, urge que os gestores hospitalares pensem em indicadores não financeiros de qualidade, como os tempos de espera para consultas ou cirurgias, a duração de uma consulta, a qualidade de informação e do tratamento do pessoal de saúde, as condições de trabalho dos profissionais de saúde, as características das intervenções, bem como a medição das expectativas e o

serviço recebido pelos doentes. É mais rentável investir em qualidade, (que é um direito dos utentes e dos profissionais de saúde), pelo que deve promover-se a segurança e atenção das necessidades dos pacientes e olhar os profissionais como pessoas importantes que impulsionam a mudança (Villanueva-Egan & Fernandez, 2014).

Num outro prisma, Wasserman (2014) afirma que o papel do médico deveria ser mais do que prestar cuidados a pacientes, devendo abordar as desigualdades e ineficiências do sistema de saúde. Nos Estados Unidos da América (EUA), um recente fenómeno consiste em os médicos competirem por recursos para os seus doentes, sem autoridade centralizada. Um médico deveria ter acesso a conhecimento sobre iniquidade e ineficiência, que lhe permitiriam tornar-se num eficaz reformador da saúde e procurar todos os recursos a que os doentes têm legalmente direito. Aqui, o elevado custo da saúde é comumente denominado de crise, o que exige um duplo papel dos médicos: o duplo agenciamento do médico - que consiste nas suas obrigações com o melhor interesse do doente e no conflito com uma justa distribuição de recursos, de modo a reduzir o desperdício. A maioria das intervenções médicas têm pouca evidência de risco-benefício para todos os pacientes e dados limitados na forma como esse risco-benefício se compara às alternativas, mas a criação de regras restritivas de reembolso para definir quem é elegível para receber todo o serviço médico não é prático e, provavelmente, não será possível (Riggs & DeCamp, 2014).

Num alargamento ao *stakeholder* paciente, um estudo longitudinal com cento e sete pacientes levado a cabo no serviço de Cardiologia e na Unidade de Cuidados Intensivos Cardíacos do Hospital de São João, no Porto, em 2010 e 2011, demonstrou que os custos da saúde em Portugal são uma preocupação social e que os pacientes devem ser alertados para os custos de tratamento e de intervenção durante o internamento, de forma a melhorarem a sua responsabilidade e autonomia no caso de doenças cardiovasculares. É importante conhecer não só as perceções dos pacientes, como também responsabilizá-los para que a sociedade seja mais eficiente na gestão da saúde. Para os investigadores, conhecer os custos das intervenções de saúde pode conduzir a uma maior racionalidade e eficiência na alocação de recursos, reduzindo a disparidade no acesso aos cuidados de saúde (Nunes *et al.*, 2013).

E onde não há recursos? Wall (2014) descreve os desafios éticos da cirurgia global em regime de voluntariado nos países de baixo e médio rendimento, onde os cuidados cirúrgicos são excessivamente caros para se poderem implementar. O denominado “fardo da doença cirúrgica” corresponde à incapacidade total e mortes causadas por ausência de cuidado cirúrgico. 73,6% dos duzentos milhões de operações anuais a nível mundial correspondem ao terço mais rico e 3,5% ao terço mais pobre do planeta. Gil *et al.* (2012 *apud*

Wall, 2014) narram a utilização de rede mosquiteira de nylon ou polyester (em vez de próteses estéreis adequadas) no tratamento de hérnias nestes países, em que cuidados pós operatórios e infraestruturassão limitados e desadequados. Acresce que apenas 70% deste tipo de reparação em África usaram coagulação por ausência de equipamento nas salas operatórias. Wall (2014) conclui que devem refrear-se as missões de voluntariado em locais em que as deficiências de capacidade possam comprometer o tratamento e a segurança do doente, tornando as intervenções demasiado arriscadas e que podem deixar os pacientes pior do que estavam.

A cirurgia tem um papel importante na economia da saúde, uma vez que está também condicionada pela avaliação comparativa do custo-benefício. Como tal, Brazier & Johnson (2001) propõem uma avaliação baseada em estudos clínicos de cirurgia como procedimento de rotina e na qualidade de vida percebida pelo doente. O modo como hospitais e cirurgiões são remunerados pode afetar as decisões, sendo fundamental estudar o custo-efetividade dos sistemas de reembolso e a sua afetação na prática. Estes estudos do custo-utilidade da cirurgia são também defendidos por Kotsis & Chung (2010), que reforçam a necessidade de avaliação económica não apenas dos custos e dos resultados mas também dos “anos-de-vida-ajustados-em-qualidade” para o paciente. As conclusões dão recomendações baseadas na perspetiva societal para desenhar estratégias de política de saúde. Não pode, tampouco, ignorar-se que o médico tem o dever ético de considerar a necessidade do paciente individual na consideração da melhor decisão de tratamento. A preocupação económica tornou-se superior à preocupação com o doente e os cirurgiões são impelidos pelo excesso de cirurgias, burocracias e doentes para o tempo disponível, o que compromete de igual modo a formação dos seus internos. De acordo com Wall *et al.* (2013), não conseguem acompanhar as novas tecnologias por escassez económica e suportam, em *stress*, o peso das responsabilidades da cirurgia, do pós-operatório, das complicações e do *follow up* a longo prazo.

METODOLOGIA

2.1. Orientações Metodológicas

A investigação recorrerá a métodos qualitativos e quantitativos: desde a aplicação de um inquérito aos cirurgiões, à etnografia, envolvendo observação participante (com registo em diários de campo), até entrevistas semi-estruturadas.

Considera-se relevante a aplicação de um inquérito por questionário aos cirurgiões gerais, durante o

segundo semestre de 2019, o qual será enviado através do Colégio da Especialidade de Cirurgia Geral, de modo a realizar análise estatística através do programa *SPSS (Statistical Package for the Social Sciences)*. Dos cerca de 1700 cirurgiões gerais inscritos na Ordem dos Médicos (OM), espera-se uma amostra mínima de respondentes válidos de duzentos. Em caso de dificuldade na obtenção de respostas, os inquéritos serão efetuados pessoalmente a um mínimo de cem cirurgiões. Este terá aproximadamente cinquenta questões relacionadas com os constrangimentos económicos e a sua possível implicação com as *legis artis* definidas pelo Código Deontológico da OM.

Para esta monografia, serão aproveitadas as entrevistas realizadas entre Fevereiro e Março de 2018 a trinta e um cirurgiões no âmbito da tese de mestrado da investigadora, pesquisa esta que aporta algumas linhas de orientação para a elaboração do inquérito e para a realização de novas entrevistas a outros *stakeholders*. Foram inquiridos cirurgiões de vários hospitais EPE, organismos geridos pelo Ministério da Saúde Português, bem como cirurgiões de hospitais privados. Saliente-se que os hospitais EPE auferem verbas distintas do ministério da saúde, pois têm categorias diferentes, pelo que foi relevante para esta investigação obter amostra de todos os modelos, embora ainda venham a ser definidas as especificidades de cada um. Existem quatro hospitais com classificação de PPP, tendo um deles sido incluído no estudo prévio, que pertencem ao SNS, mas cuja gestão pertence a grandes grupos de saúde de capital nacional ou estrangeiro. Tomando em linha de conta que uma parte significativa destes cirurgiões exerce simultaneamente medicina privada, as questões da investigação anterior foram alargadas igualmente ao âmbito dessa prática. Os cirurgiões entrevistados pertenciam aos diversos graus profissionais de especialista (assistentes, graduados, graduados sénior), incluindo-se nestes, chefes e diretores de serviço. Não existiu seleção por grau, género ou idade. Retiraram-se da amostra os internos da especialidade por ainda não terem autonomia de decisão. Todos os entrevistados demonstraram predisposição e voluntariedade para fazer parte do estudo. Posteriormente, foram construídas as categorias, subcategorias e especificações utilizando o programa *MAXQDA*, aproveitando todos os excertos relevantes para a dissertação, análise que será igualmente efetuada após as próximas entrevistas..

Verificada a limitação do estudo anterior, note-se a importância dos pontos de vista de outros *stakeholders* que podem direta ou indiretamente influenciar os comportamentos destes especialistas. Assim, proceder-se-á à realização de entrevistas a, pelo menos, um diretor de um departamento de recursos humanos, a um coordenador de uma comissão de ética hospitalar, a um diretor de um serviço de logística ou compras, a enfermeiros de bloco operatório e a administradores, idealmente por cada modelo hospitalar (Público, PPP, Privado), bem como ao Presidente do Colégio da Especialidade de Cirurgia Geral e ao bastonário da Ordem

dos Médicos (orgão regulador da prática médica em Portugal). Esta abordagem acontecerá durante o ano de 2019.

Porque “fazer etnografia implica (...) a imersão do investigador num “terreno” - expressão que designa não somente um local mas também um objecto de estudo - e a consequente observação intensiva de indivíduos, contextos e processos” (Lopes *et al*, 2017; p.40), a observação etnográfica decorrerá ao longo dos três anos da investigação que, conjuntamente com as entrevistas, serão realizadas no âmbito da atividade profissional da aluna, em dias de semana, sendo a abordagem inicial a cada entrevistado feita previamente à entrevista, ora pessoalmente, no hospital onde exerça atividade, ora por telefone ou correio electrónico, de forma a serem esclarecidas dúvidas sobre o anonimato da entrevistas, os objetivos e o tempo de duração da mesma. Os potenciais entrevistados da área de Gestão de Compras/Logística e enfermeiros serão maioritariamente definidos pela antiguidade do relacionamento profissional e da proximidade que a aluna mantém com estes, dado que exerce atividade profissional há vinte anos numa multinacional de dispositivos médicos implantáveis e conhece a maioria destes profissionais. No que concerne aos Administradores, Comités de Ética e Direção de Recursos Humanos, no 1º semestre de 2019 será solicitada uma reunião por correio electrónico, através do e-mail institucional (ISEG) da investigadora, com informação dos objetivos da mesma. As entrevistas serão efetuadas ao longo desse ano e prevê-se um mínimo de duração de uma hora. Serão aproveitados para a dissertação todos os excertos relevantes ao estudo, após análise de conteúdo.

Estes métodos serão combinados com observação participante, através de presença física em cirurgias, efetuadas nos blocos operatórios destes hospitais, locais onde diariamente são usados materiais onerosos às instituições de saúde e onde frequentemente os profissionais são pressionados a utilizar materiais mais económicos. Esta observação consiste em perceber as rotinas e acontecimentos especiais, previsíveis ou não, ou adversos (como emergências) e aferir as escolhas dos cirurgiões quando confrontados com tomadas de decisão económicas, em contexto cirúrgico. Será solicitado a um administrador de um hospital público e de um privado o *shadowing*, que consistirá no acompanhamento em sombra de dois dias da sua agenda profissional.

Inclui-se também na investigação pesquisa documental, nomeadamente a Lei de Bases para a Saúde, o Código Deontológico da classe, a Declaração de Helsínquia e o Juramento Hipocrático.

PLANO DE TRABALHO

3.1. Principais Etapas

Etapa 1 - A partir dos resultados obtidos com a investigação para a tese de mestrado, o levantamento bibliográfico dar-se-à praticamente ao longo de toda a investigação;

Etapa 2 – Tendo como base as entrevistas previamente elaboradas a trinta e um cirurgiões gerais em Portugal, realizar-se-ão entrevistas aos *stakeholders* que maior relação apresentam com estes e a sua problemática : administradores hospitalares, diretores de logística ou compras, enfermeiros, gestores de recursos humanos e comités de ética. Utilizar-se-à o programa *MaxQda* para análise dos dados;

Etapa 3 – Os diários de campo são uma constante ao longo de todo o trabalho e advêm de dias de atividade profissional da investigadora no âmbito da sua assistência a cirurgias e outros eventos relacionados. Outros dias serão retirados da agenda pessoal para atividades de *shadowing*;

Etapa 4 – A partir da pergunta de partida - orientadora para a identificação da problemática e sua exploração - é a base da construção do Estado da Arte. Teorias sobre ética, sociologia da saúde, deontologia e sistema de saúde são conceitos em torno do objeto de estudo que explicitam o quadro conceptual;

Etapa 5 – Entre Setembro e o final do ano, será lançado um inquérito aos cirurgiões gerais portugueses, através do Colégio da Especialidade de Cirurgia Geral. O presidente, dr. António Menezes, autorizou já o mesmo. Espera-se uma participação mínima de 20% de uma amostra de aproximadamente 1700 cirurgiões registados na Ordem. Será elaborada uma análise dos dados em *SPSS*;

Etapa 6 – Uma fase de entrevistas a cirurgiões gerais mais tardia está prevista para 2020, no sentido de perceber se os resultados são semelhantes à primeira fase, elaborada no ano de 2018;

Etapa 7 – Uma análise documental à Lei de Bases da Saúde, ao Juramento de Hipócrates e ao Código Deontológico da Ordem dos Médicos está contemplada para maior reforço ao quadro teórico;

Etapa 8 – As reuniões mensais de orientação são essenciais para alinhamento constante da estratégia e verificação de erros, bem como para melhoria de conceitos, de escrita ou, em caso de necessidade, ajustes ao plano de trabalho;

Etapa 9 – Conclusões, sugestões para investigação futura e limitações do estudo serão reconhecidos

numa fase adiantada e conduzirão a uma revisão final para subsequente submissão da tese.

Bibliografia

- Antunes, R., Correia, T. (2009). Sociologia da Saúde em Portugal. *Sociologia, Problemas e Práticas* nº 61, pp.101-125.
- Augusto, G.F. (2012). Cuts in Portugal's NHS Could Compromise Care. *The Lancet*, vol. 379.
- Areosa, J., Carapinheiro, G. (2008). Quando a Imagem é a Profissão – Profissões de Imagiologia em Contexto Hospitalar. *Sociologia, Problemas e Práticas*, nº 57, pp.83-108.
- Barba, M. (2012). La ética y la crisis de la salud en México. *Revista Cubana de Salud Pública* vol. 38 (3), pp. 463-470.
- Barros, N.F., Nunes, E.D. (2009). Sociologia, Medicina e a construção da Sociologia da Saúde. *Revista de Saúde Pública*, nº43 (1), p. 169-175.
- Brall, C., Schroeder-Back, P., Brand, H. (2016). The Economic Crisis And its Ethical Relevance For Public Health in Europe – an Analysis in the Perspective of the Capability Approach. *Central European Journal of Public Health*. Maastricht University.
- Brazier, J.E., Johnson, A.G. (2001). Economics of Surgery. *The Lancet* vol.358, p.p.1077-81.
- Carapinheiro, G. (1986). A Saúde no Contexto da Sociologia. CIES-ISCTE / CELTA.
- Carapinheiro, G. (1991). Poder Médico e Poder Administrativo no Quotidiano Hospitalar. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº 33.
- Carapinheiro, G. (2010). Equidade, Cidadania e Saúde: Apontamentos para uma Reflexão Sociológica. *Alicerces*, vol. III, nº 3, p. 57-64.
- Carapinheiro, G. (2014). Os Desafios dos Saberes na Investigação em Saúde. *Forum Sociológico, Série II*, nº 24, p. 13-18.
- Correia, T. (2009). A Reconceptualização dos Modos de Produção de Saúde no Contexto da Reforma Hospitalar Portuguesa. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº 85.
- Correia, T. (2012). *Medicina. O Agir numa Saúde em Mudança*. Lisboa: Editora Mundos Sociais.
- Correia, T. (2013). A Individualização do Direito à Saúde: Contributos a Partir de um Olhar Analítico. *Saúde & Tecnologia*, suplemento, p. e52-e56.
- Correia, T., Carapinheiro, G., Silva, J. e Vieira, J. (2015). *O Sistema de Saúde Português no Tempo da Troika: a Experiência dos Médicos*. Lisboa: ISCTE-IUL/Ordem dos Médicos.
- Correia, T., Dussault, G., Pontes, C. (2015). The Impact of the Financial Crisis on Human Resources in Three Southern--Europe Countries. *Health Policy*.
- Correia, T., Carapinheiro, G., Carvalho, H., Silva, J., Dussault, G. (2017). The Effects of Austerity Measures on Quality of Healthcare Services: a National Survey of Physicians in the Public and Private Sectors in Portugal. *Human Resources for Health*.

- Diefenbach, T. (2009). New Public Management in Public Sector Organizations: The Dark Sides of Managerialistic “enlightenment”. *Public Administration*, vol. 87, nº 4, p.892-909.
- Esping-Andersen, G. (1991). As três economias Políticas do Welfare State. *Lua Nova*, nº 24.
- Giovanella, L., Stegmüller, K. (2014). Crise financeira europeia e sistemas de saúde: universalidade ameaçada? Tendências das reformas de saúde na Alemanha, Reino Unido e Espanha. *Cadernos de Saúde Pública*, vol. 30, nº 11, p.1-19.
- Goldman, L., Schafer, A.I. (2014). *Goldman Cecil Medicina*. 24ª edição. Rio de Janeiro: Elsevier Editora.
- Hood, C. (1991). A Public Management for all seasons. *Public Administration Review*, vol. 68, p. 3-19.
- Jamra, C.C.A., Cecílio, L.C.O., Correia, T. (2016). Os Médicos e a Racionalização das Práticas Hospitalares: Novos Limites para a Liberdade Profissional? *Saúde Debate*, vol.40, nº 108, p. 86-94.
- Karanikolos, M., Mladovsky, P., Cylus, J., Thomson, S., Baus, S., Stuckler, D., Mackenbach, J.P., Mckee, M. (2013). Financial Crisis, Austerity and Health in Europe. *The Lancet, Series: Health in Europe*, vol.381, issue 9874, p.1323-1331.
- Kotsis, S., Chung, K. (2010). Fundamental Principles of Conducting a Surgery Economic Analysis Study. *Plastic Reconstruction Surgery Journal* vol.125 (2).
- Lopes, D.S., Frois, C., Mineiro, J., Carvalheira, R., Moreira, R.G., Bento, S. (2017). *O Estado por Dentro: uma Etnografia do Poder e da Administração Pública em Portugal*. Lisboa : Fundação Francisco Manuel dos Santos.
- Marques, M.S., Ferreira, C.M. (2010). Contágio - Contribuição para a Epistemologia e a Ética da Saúde Pública. *Acta Médica Portuguesa*, vol.23, p. 533-556.
- McCullough, Lawrence B., Jones, James W., Brody, Baruch A. (1998). *Surgical Ethics*. New York: Oxford University Press.
- Myles, J., Quadagno, J. (2002). Political Theories of the Welfare State. *Social Service Review*, p. 34-57.
- Nunes, A.M. (2018). A Recuperação do Serviço Nacional de Saúde Português: Novas Perspetivas para a Política de Saúde. *Revista de Gestão em Sistemas de Saúde*, vol. 7, nº1, p. 16-28.
- Nunes, E.D. (1992). As Ciências Sociais em Saúde: Reflexões Sobre as Origens e a Construção de um Campo de Conhecimento. *Saúde e Sociedade*, vol. 1 (1). Nunes, E.D. (2014). A construção teórica na sociologia da saúde: uma reflexão sobre a sua trajetória. *Ciências & Saúde Coletiva*, vol. 19 (4), p. 1007-1018.
- Nunes, E.D. (2014). A construção teórica na sociologia da saúde: uma reflexão sobre a sua trajetória. *Ciências & Saúde Coletiva*, vol. 19 (4), p. 1007-1018.
- Oliveira, L., Binotto, E., Martins, L., Volpato, L. (2018). *Revista de Gestão em Sistemas de Saúde*, vol. 7, nr. 2, p. 129-142.
- Rego, I., Russo, G., Gonçalves, L. Perelman, J., Pita Barros, P. (2017). A Crise Económica em Médicos do Serviço Nacional de Saúde: Estudo Descritivo das suas Percepções e Reações em Unidades de Saúde na Região da Grande Lisboa. *Acta Médica Portuguesa*, vol. 30 (4), p. 263-272.
- Riggs, K., DeCamp, M. (2014). Physician’s Dual Agency, Stewardship and Marginally Beneficial Care. *American Journal of Bioethics* vol.14(9), pp.49-51.
- Sakellarides, C., Castelo Branco, L., Barbosa, P., Azevedo, H.(2014). The Impact of the Financial Crisis on the Health System and Health in Portugal. *European Observatory On Health Systems and Policies. Publications, WHO Regional Office for Europe*.

- Santana, P. 2010 'Os ganhos em Saúde e no Acesso aos Serviços de Saúde', in Jorge Simões 30 Anos do Serviço Nacional de Saúde. Um percurso comentado. Coimbra: Almedina, pp. 26-27.
- Santos. B.S. (1987). O Estado, a Sociedade e as Políticas Sociais. Revista Crítica de Ciências Sociais, nº 23.
- Santos, J.M. (2012). Introdução à Ética. Lisboa: Sistema Solar.
- Serapioni, M. (2009). Avaliação da qualidade em saúde. Reflexões teórico-etodológicas para uma abordagem multidimensional. Revista Crítica de Ciências Sociais, n. 85, p.65-82.
- Serapioni, M. (2017). Crise econômica e desigualdades nos sistemas de saúde dos países do Sul da Europa. Cadernos de Saúde Pública, vol. 33(9):e00170116.
- Serra, H. (2007). Da construção e reprodução do conhecimento e discurso médicos. Para uma etnografia da transplantação hepática. Revista Crítica de Ciências Sociais, vol.79, p.113-131.
- Serra, H. (2008). Médicos e Poder - Transplantação Hepática e Tecnocracias. Coimbra: Edições Almedina.
- Simões, Jorge (2010). 30 Anos do Serviço Nacional de Saúde. Um percurso comentado. Coimbra: Almedina.
- Smelser, N.J., Swedberg, R. (2005). The Handbook of Economic Sociology. New York: Princeton University Press.
- Temido, M., Dussault, G. (2014). Papéis Profissionais de Médicos e Enfermeiros em Portugal: Limites Normativos à Mudança. Revista Portuguesa de Saúde Pública, vol. 32, nº 1, p. 45-54.
- Timmermans, S. (2013). Seven Warrants for Qualitative Health Sociology. Social Science Medicine, nº 77, p. 1-8.
- Treviño, L. K.; Nelson, A. K. (2011), Managing Business Ethics – Straight Talk About How to Do it Right. Hoboken: Wiley.
- Villanueva-Egan, L., Lezana-Fernandez, M. (2014). La importancia de la economía en las decisiones clínicas. Parte 1. Revista Conamed vol.19 (3), pp.128-131.
- Villanueva-Egan, L., Lezana-Fernandez, M. (2014). La importancia de la economía en las decisiones clínicas. Parte 1. Revista Conamed vol.19 (4), pp.178-182.
- Wall, A., Angelos, P., Brown, D., Kodner, I., Keune, J. (2013). Ethics in Surgery. Elsevier vol.50, pp.99-134.
- Wall, A.E. (2014) . Ethics in Global Surgery. World Journal of Surgery Vol.38, pp.1574-1580.
- Wasserman, D., Wertheimer, A. (2014). In Defense of Bunkering. American Journal of Bioethics vol. 14 (9), pp.42-43.
- Zussman, R. (2000). The contributions of Sociology to Medical Ethics. Hasting Center Report, vol. 30, nº 1, p.7-11.

Webgrafia

- Ministério da Saúde (2017). Relatório e Contas de 2016. Disponível em <http://www.acss.min-saude.pt> (acesso em 12.03.2019)
- Rodrigues, M.A., Araújo, J.F. (2005). Repositório da Universidade do Minho. Disponível em <https://www.repositorium.sdum.uminho.pt> (acesso em 06.01.2019).
- Hospital de São João – Comissão de Ética (2017). Disponível em <http://portal-chsj.min-saude.pt/pages/62> (acesso em

12.02.2018).

Juramento de Hipócrates (1983). Disponível em: http://ordemdosmedicos.pt/wp-content/uploads/2017/08/Juramento_de_Hip%C3%B3crates.pdf (acesso em 10.11.2017).

Lei de Bases da Saúde (1990). Disponível em https://dre.pt/web/guest/pesquisa/-/search/574127/details/normal?p_p_auth=zt2dAYbd (acesso em 10.11.2017).

OEDC (2017). Health Statistics 2017 (OECD.stat). Disponível em http://stats.oecd.org/index.aspx?r=59781&erroCode=403&lastaction=login_submit (acesso em 18.02.2018)

ANEXOS

ANEXO I

Código Deontológico da Ordem dos Médicos

(com as alterações introduzidas pelos Decretos Lei n.º 326/87, de 01 de Setembro e n.º 217/94, de 20 de Agosto)

Artigo 1.º

(Deontologia Médica)

A Deontologia Médica é o conjunto de regras de natureza ética que, com carácter de permanência e a necessária adequação histórica na sua formulação, o médico deve observar e em que se deve inspirar no exercício da sua actividade profissional, traduzindo assim a evolução do pensamento médico ao longo da história e tem a sua primeira formulação no código hipocrático.

Artigo 3.º

(Independência dos médicos)

1. O médico, no exercício da sua profissão, é técnica e deontologicamente independente e responsável pelos seus actos.
2. Em caso algum o médico pode ser subordinado à orientação técnica e deontológica de estranhos à profissão médica no exercício das funções clínicas.
3. O disposto no número anterior não contraria a existência de hierarquias técnicas institucionais, legal ou contratualmente estabelecidas, não podendo, contudo, em nenhum caso, um médico ser constrangido a praticar actos médicos contra sua vontade, sem prejuízo do disposto no artigo 7.º e 41.º, número 1.

Artigo 4.º

(Competência exclusiva da Ordem dos Médicos)

1. O reconhecimento da responsabilidade dos médicos emergentes de infracções à Deontologia Médica é uma competência disciplinar exclusiva da Ordem.
2. Quando as violações à Deontologia Médica se verificarem em relação a médicos que exerçam a sua profissão vinculados a entidades públicas, cooperativas sociais ou privadas devem estas entidades limitar-se a comunicar à Ordem as presumíveis infracções.

CAPÍTULO II

DEVERES DOS MÉDICOS

Artigo 5.º

(Princípio geral)

- O médico deve exercer a sua profissão com o maior respeito pelo direito à protecção da saúde das pessoas e da comunidade.
2. O médico não deve considerar o exercício da Medicina como uma actividade orientada para fins lucrativos, sem prejuízo do seu direito a uma justa remuneração.
 3. São condenáveis todas as práticas não justificadas pelo interesse do doente ou que pressuponham ou criem falsas necessidades de consumo.

Artigo 9.º

(Actualização e preparação científica)

O médico deve cuidar da permanente actualização da sua cultura científica e da sua preparação técnica, sendo dever ético fundamental o exercício profissional diligente e tecnicamente adequado às regras da arte médica (leges artis).

CAPÍTULO I

QUALIDADE DOS CUIDADOS MÉDICOS

Artigo 31.º

(Princípio geral)

O médico que aceite o encargo ou tenha o dever de atender um doente obrigase à prestação dos melhores cuidados ao seu alcance, agindo sempre com correcção e delicadeza, no exclusivo intuito de promover ou restituir a saúde, conservar a vida e a sua qualidade, suavizar os sofrimentos, nomeadamente nos doentes sem esperança de cura ou em fase terminal, no pleno respeito pela dignidade do ser humano.

Artigo 32.º

(Isenção e liberdade profissionais)

1. O médico só deve tomar decisões ditadas pela ciência e pela sua consciência. 2. O médico tem liberdade de escolha de meios de diagnóstico e terapêutica, devendo, porém, abster-se de prescrever desnecessariamente exames ou tratamentos onerosos ou de realizar actos médicos supérfluos.

Artigo 33.º

(Condições de exercício)

1. O médico deve exercer a sua profissão em condições que não prejudiquem a qualidade dos seus serviços e a especificidade da sua acção, não aceitando situações de interferência externa que lhe cerceiem a liberdade de fazer juízos clínicos e éticos e de actuar em conformidade com as *leges artis*.

2. O médico tem o dever de comunicar à Ordem todas as tentativas de condicionar a liberdade do seu exercício ou de imposição de condições que prejudiquem os doentes.

Artigo 35.º

(Tratamentos vedados ou condicionados)

1. O médico deve abster-se de quaisquer actos que não estejam de acordo com as *leges artis*.

2. Exceptuam-se os actos não reconhecidos pelas *leges artis*, mas sobre os quais se disponha de dados promissores, em situações em que não haja alternativa, desde que com consentimento do doente ou do seu representante legal, no caso daquele o não poder fazer, e ainda os actos que se integram em protocolos de investigação, cumpridas as regras que condicionam a experimentação e com pessoas humanas.

Artigo 37.º

(Objecção de consciência)

1. O médico tem o direito de recusar a prática de acto da sua profissão quando tal prática entre em conflito com a sua consciência, ofendendo os seus princípios éticos, morais, religiosos, filosóficos ou humanitários.

2. O exercício da objecção de consciência deverá ser comunicado à Ordem, em documento registado, sem prejuízo de dever ser imediatamente comunicada ao doente ou a quem no seu lugar prestar o consentimento.

3. A objecção de consciência não pode ser invocada em situação urgente e que implique perigo de vida ou grave dano para a saúde e se não houver outro médico disponível a quem o doente possa recorrer, nos termos do número 1 do artigo 41.º.

Artigo 38.º

(Objecção técnica)

A recusa de subordinação a ordens técnicas oriundas de hierarquias institucionais, legal ou contratualmente estabelecidas, ou a normas de orientação adoptadas institucionalmente, só pode ser usada quando o médico se sentir constrangido a praticar ou deixar de praticar actos médicos, contra a sua opinião técnica, devendo, nesse caso, justificar-se de forma clara e por escrito.

Artigo 43.º

(Referenciação)

1. O médico, ao referenciar o doente ou ao ajudá-lo na escolha de outro médico, nomeadamente especialista, deve guiar-se apenas pelo seu conhecimento profissional e pelo interesse daquele.

2. Nos termos do número anterior, o médico pode livremente recomendar ao doente quaisquer estabelecimentos ou entidades prestadoras de cuidados de Saúde, seja qual for a sua natureza e independentemente do sector ou organização em que funcionalmente aqueles se integrem, sem prejuízo do disposto no artigo 24.º.

Artigo 80.º

(Garantias éticas)

Qualquer investigação de diagnóstico ou de terapêutica, médica ou cirúrgica, deve revestir-se de garantias éticas, apoiadas nas comissões de ética das instituições de saúde onde se realiza a investigação, e apreciadas, sempre que tal se justifique, pelo Conselho Nacional de Ética e Deontologia Médicas da Ordem, como instância de recurso.

Artigo 108.º

(Intervenções cirúrgicas e em equipa)

1. O cirurgião tem o direito a escolher os ajudantes e o anestesista.
2. Nas intervenções cirúrgicas e em equipa, cada um dos médicos intervenientes deve procurar uma relação médico-doente personalizada e humana e cuidar de não ser apenas um mero executante de um acto técnico.
3. Um médico pode recusar trabalhar numa equipa se, fundamentadamente, não tem confiança nas capacidades de outro elemento dessa equipa, ou se alguém dentro dela não mantém a necessária comunicação e cordialidade de relações.
4. A presença do médico assistente numa intervenção cirúrgica, quando solicitada pelo doente ou pelos seus representantes, dá direito a honorários próprios que podem ser apresentados por nota colectiva e discriminada do cirurgião ou, de preferência, por nota autónoma.
5. Na prestação de serviços médicos por equipa médica ou multiprofissional, os honorários podem ser reclamados por cada um dos intervenientes ou por nota colectiva e discriminada.

Artigo 110.º

(Princípio geral)

1. Seja qual for o seu estatuto profissional, o médico deve, com pleno respeito pelos preceitos deontológicos, colaborar e apoiar as entidades prestadoras de cuidados de saúde, oficiais ou não.
2. Pode porém cessar a sua acção em caso de grave violação dos direitos, liberdades e garantias individuais das pessoas que lhe estão confiadas, ou em caso de grave violação da dignidade, liberdade e independência da sua acção profissional.
3. Pode também recusar-se a prestar essa colaboração usando o direito à objecção de consciência.

Artigo 111.º

(Responsabilidade)

1. O médico deve ter em consideração as suas responsabilidades sociais no exercício do seu direito à independência na orientação dos cuidados e na escolha da terapêutica, assumindo uma atitude responsável perante os custos globais da saúde.
2. O médico deve prestar os melhores cuidados possíveis no condicionalismo financeiro existente, mas não pode, em função deste, realizar ou prescrever o que considere deletério para o doente.
3. Em caso algum pode o médico prescrever terapêuticas ou solicitar exames complementares de diagnóstico que não visem o interesse directo do doente a seu cargo.
4. É indevida qualquer forma de prescrição que vise o interesse financeiro do próprio médico ou de terceiros.
5. O médico tem obrigação de conhecer os custos das terapêuticas que prescreve, devendo optar pelos menos onerosos, desde que esta atitude não prejudique os interesses do doente.

Artigo 116.º

(Dever de prevenir a Ordem)

É dever imperioso do médico comunicar à Ordem, de forma rigorosa, objectiva e confidencial, as atitudes fraudulentas ou de incompetência no exercício da Medicina de que tenha conhecimento, aceitando depor nos processos que, em consequência, venham a ser instaurados.

Artigo 128.º

(Solidariedade entre médicos)

1. A solidariedade entre médicos constitui dever fundamental do médico e deve ser exercida com respeito mútuo e, bem assim, tendo em atenção os interesses dos doentes.
2. O médico não deve fazer declarações desprimorosas ou falsas sobre a competência de um colega, as possibilidades dos tratamentos por estes prescritos, os seus comportamentos ou outras características, e por essa forma tentar afectar a livre escolha do médico pelo doente ou a escolha de um empregador.
3. O médico não deve fazer afirmações ou declarações públicas contra colegas.
4. Não constitui falta ao dever de solidariedade, mas sim um dever ético, o facto de um médico comunicar à Ordem, de forma objectiva e com a devida discrição, as infracções dos seus colegas contra as regras da técnica e éticas médicas.

Artigo 142.º

(Liberdade de escolha dos meios de diagnóstico e tratamento)

1. A liberdade de escolha pelo médico dos meios de diagnóstico e tratamento não pode ser limitada por disposição estatutária, contratual ou regulamentar, ou por imposição da entidade de prestação de cuidados médicos.
2. O disposto no número anterior não impede o controlo médico hierarquizado do acto médico, o qual deve realizarse sempre no interesse do doente.
3. O disposto anteriormente não obsta à existência de orientações, normas e protocolos respeitantes à utilização de meios com-

plementares de diagnóstico e tratamento, desde de que aprovados por uma Direcção Clínica, após ampla discussão e consenso com os médicos abrangidos.

Artigo 152.º

(Encobrimento do exercício ilegal da Medicina)

1. O médico não pode encobrir, ainda que indirectamente, qualquer forma de exercício ilegal da Medicina.

2. No quadro das relações profissionais com os seus colaboradores não médicos, deve o médico abster-se de iniciativas que possam levar estes a exercerem ilegalmente a Medicina.

(...)

Lisboa, 26 de Setembro de 2008 Pedro Manuel Mendes Henriques Nunes Presidente da Ordem dos Médicos.

ANEXO II

DADOS DA OCDE	
Dos 35 países listados na base de dados da OCDE da percentagem do PIB destinado à saúde, Portugal ocupa em execucao com a Itália o 17º lugar, com 8,9%. Contudo, entre o ano 2000 e 2016, à exceção da Islândia, que reduziu a sua percentagem em 0,4%, a maior parte destes incrementou o valor atribuído à saúde entre 1 e quase 4 pontos percentuais, enquanto Portugal não passou dos 0,5%.	As economias não pertencentes à OCDE apresentam uma média de 42,6% e 17,7%, respetivamente. Portugal enquadra-se nesta moldura, sendo que em termos percentuais semelhantes, encontram-se países como a Coreia e a Letónia, tornando-se os três países da OCDE com pioro-pinião relativamente à saúde praticada no seu país. (anexo).
No que concerne à opinião pública (homens e mulheres acima dos 15 anos), nos últimos dados (que reportam a 2015), a população portuguesa apresenta uma opinião muito favorável em relação à saúde, a ver: - 46,4% Da população classifica a saúde como boa ou muito boa; 35,6% como regular e 18% como má ou muito má. No extremo da opinião favorável estão a Nova Zelândia (88,9%) e os EUA (88,1%) , países que, pela negativa, encontram-se com os valores mais baixos entre os 2,4% e os 2,7%.	No que concerne ao poder de compra para a saúde, tendo como unidade de medida o dólar americano e os EUA, por cada dolar gasto em saúde, Portugal é o terceiro país europeu com menos capacidade de compra para a saúde (0,459/1 dólar) e para os hospitais (0,27/1 dólar). (Comentários de Elaboração Própria)

Function		Current expenditure on health (all functions)				Function		Current expenditure on health (all functions)			
Financing scheme		All financing schemes				Financing scheme		All financing schemes			
Provider		All providers				Provider		All providers			
Measure		Share of gross domestic product				Measure		Share of gross domestic product			
Year		2000		2016		Year		2000		2016	
Country						Country					
Australia	i	(D)	7,6	(DE)	9,6	Korea	i		4	(P)	7,7
Austria	i		9,2	(E)	10,4	Latvia	i	(E)	5,4	(E)	5,7
Belgium	i		7,9	(E)	10,4	Luxembourg	i	(B)	5,9	(P)	6,3
Canada	i		8,3	(P)	10,6	Mexico	i		4,9	(E)	5,8
Chile	i		7	(P)	8,5	Netherlands	i		7,1	(P)	10,5
Czech Republic	i	(B)	5,7	(E)	7,3	New Zealand	i		7,5	(E)	9,2
Denmark	i		8,1	(E)	10,4	Norway	i		7,7	(P)	10,5
Estonia	i		5,2	(P)	6,7	Poland	i		5,3	(P)	6,4
Finland	i	(B)	6,8	(P)	9,3	Portugal	i	(B)	8,4	(P)	8,9
France	i		9,5	(E)	11	Slovak Republic	i		5,3	(E)	6,9
Germany	i		9,8	(P)	11,3	Slovenia	i	(E)	7,8	(P)	8,6
Greece	i		7,2	(E)	8,3	Spain	i		6,8	(E)	9
Hungary	i		6,8	(P)	7,6	Sweden	i		7,4	(P)	11
Iceland	i		9	(DP)	8,6	Switzerland	i		9,3	(P)	12,4
Ireland	i		5,9	(E)	7,8	Turkey	i		4,6	(E)	4,3
Israel	i		6,8	(DE)	7,4	United Kingdom	i		6	(E)	9,7
Italy	i		7,6	(P)	8,9	United States	i		12,5	(E)	17,2
Japan	i		7,2	(E)	10,9						

DATASET - HEALTH STATUS - Portugal

		2015
Perceived Health Status	good, very good healt-female	41,8
	fair-not good,not bad health-f	37,1
	bad/very bad health -f	21
	good, very good healt-male	51,5
	fair-not good,not bad health-male	33,9
	bad/very bad health -male	14,6
	good/very good healt - total	46,4
	fair-not good,not bad health-total	35,6
	bad/very bad health -total	18

ANEXO III

"Juro por Apolo Médico, por Esculápio, por Higéia, por Panacéia e por todos os deuses e deusas, tomando-os como testemunhas, obedecer, de acordo com meus conhecimentos e meu critério, este juramento: Considerar meu mestre nesta arte igual aos meus pais, fazê-lo participar dos meios de subsistência que dispuser, e, quando necessitado com ele dividir os meus recursos; considerar seus descendentes iguais aos meus irmãos; ensinar-lhes esta arte se desejarem aprender, sem honorários nem contratos; transmitir preceitos, instruções orais e todos outros ensinamentos aos meus filhos, aos filhos do meu mestre e aos discípulos que se comprometerem e jurarem obedecer a Lei dos Médicos, porém, a mais ninguém. Aplicar os tratamentos para ajudar os doentes conforme minha habilidade e minha capacidade, e jamais usá-los para causar dano ou malefício. Não dar veneno a ninguém, embora solicitado a assim fazer, nem aconselhar tal procedimento. Da mesma maneira não aplicar pessário em mulher para provocar aborto. Em pureza e santidade guardar minha vida e minha arte. Não usar da faca nos doentes com cálculos, mas ceder o lugar aos nisso habilitados. Nas casas em que ingressar apenas socorrer o doente, resguardando-me de fazer qualquer mal intencional, especialmente ato sexual com mulher ou homem, escravo ou livre. Não relatar o que no exercício do meu mister ou fora dele no convívio social eu veja ou ouça e que não deva ser divulgado, mas considerar tais coisas como segredos sagrados. Então, se eu mantiver este juramento e não o quebrar, possa desfrutar honrarias na minha vida e na minha arte, entre todos os homens e por todo o tempo; porém, se transigir e cair em perjúrio aconteça- e o contrário.

ANEXO IV - DIÁRIOS DE CAMPO

Nestes diários de campo são relatadas duas das muitas situações vividas ao longo dos últimos anos, que expressam fortemente as preocupações inerentes aos cirurgiões no que respeita ao desenvolvimento da tecnologia em benefício do melhor tratamento para os seus doentes e as pressões económicas sofridas no sentido inverso.

OBSERVAÇÃO PARTICIPANTE EM BLOCO OPERATÓRIO

(Sala de um bloco operatório num hospital com uma área de influência de mais de 300.000 habitantes).

Nesta sessão cirúrgica há dois pacientes com hérnia incisional que serão tratados com técnicas cirúrgicas diferentes, adequadas às condicionantes do paciente e às características do cirurgião que opera.

A sala tem cerca de 30 m² e nela encontram-se: dois alunos de medicina, que observam à distância os movimentos de todos os intervenientes; um anestesista, que assume o controlo do paciente à cabeceira, manuseando os equipamentos de verificação de funções fisiológicas e administração de gases, uma enfermeira que lhe dá apoio na administração de fármacos; uma enfermeira circulante, que responde às necessidades de material da instrumentista; uma enfermeira instrumentista que atende aos pedidos de material dos cirurgiões, diante de uma mesa cirúrgica, esterilizada, com vários instrumentos de diérese, exérese, hemostase e síntese, perfeitamente ordenados e separados, e dois cirurgiões gerais. Todos se posicionam na ordem intrínseca do seu trabalho e encontram-se fardados com fatos de tecido azul claro, barretes verdes descartáveis e máscaras no rosto. Cirurgiões e enfermeira instrumentista estão esterilizados: vestem uma bata azul que os cobre do pescoço quase até aos pés e luvas cirúrgicas. O doente está deitado na marquesa, já anestesiado e com um campo estéril que apenas deixa a descoberto a zona de incisão. A sala tem boa iluminação e os focos cirúrgicos de luz intensa incidem sobre a barriga do doente, centro das atenções de um dos cirurgiões pela esquerda e, pela direita, do cirurgião mais novo que o vai operar e da sua instrumentista. A sala está, como habitualmente, fria, para que se mantenha um ambiente limpo, pouco propício a infeções. O cirurgião tem já o paciente aberto.

Sou a nona pessoa a entrar, quebrando o silêncio instituído, e pedindo licença aos cirurgiões, que não apreciam estranhos na sala, depois de termos combinado eu estar presente com novas próteses a usar nesta sessão. O concurso deste tipo de material está a decorrer no hospital. É um ajuste direto, o que significa que o valor anual que o hospital consome atualmente no tipo de próteses e fixadores listados, situa-se entre os 20.000 e os 74.999 euros por ano. Entre outros, alguns critérios são de realçar: os dispositivos médicos devem estar codificados pelo INFARMED, entidade reguladora deste tipo de artigos e medicamentos; as propostas não são sujeitas a negociação; e a adjudicação é feita segundo o critério da proposta economicamente mais vantajosa, tendo em conta os seguintes fatores e ponderações: I - Preço: 60% e II - Adequação Técnica: 40%.

A empresa que represento está em Portugal há quase três décadas e até 2017 nunca tinha conseguido entrar com este tipo de material neste hospital. Para além das modificações naturais da empresa e da sua estratégia, um dos critérios de entrada nesse ano foi o do preço: conseguiram introduzir-se algumas redes para tratamento da hérnia incisional porque o seu valor estava abaixo do da concorrente anterior. As próteses que levo para implantar nos doentes são redes de dupla face usadas em pacientes sujeitos a exposição visceral aquando da correção de hérnias incisionais. É o caso do paciente operado por este cirurgião que, dada a complexidade cirúrgica e o número de cirurgias anteriores exige uma separação de componentes, que culmina com o seu implante. Uma cirurgia minuciosa e longa. O cirurgião aprecia a malha pelas suas características: “Facilita-me muito a colocação o facto de ter estes dois bolsos para suturar e o anel de memória para a expandir. Poupo tempo!”. Ambos parecem contentes pelo facto de a prótese ser gratuita: não há custos para o hospital e, como correu tudo bem, em princípio o doente vai ficar bem.

O cirurgião mais velho vai iniciar a segunda cirurgia mas não parece muito satisfeito pelo facto de a técnica anterior ter demorado tanto. Diz que é dia dos namorados e quer chegar cedo a casa. Têm bloco até às 20h e já são 17h. A mudança de doente demora quase uma hora entre acordar o anterior, limpar a sala, preparar a sala para outra cirurgia e trazer o novo doente. Eu brinco e digo que, caso o cirurgião queira utilizar uma rede diferente, mais cara, mas que encurta o tempo cirúrgico pelas suas características (e que eu também trouxe), terá que me pagar um jantar! Ele

fica entusiasmado... Ia utilizar uma rede de 60 euros que lhe demoraria cerca de 45 minutos a suturar. A rede que em tempos lhe apresentei e hoje trouxe “*just in case*”, não está autorizada nem concursada pelo hospital, porque custa seis vezes mais. Pergunta-me se lha ofereço. Eu respondo que sim. O cirurgião reconhece que acabará mais cedo a cirurgia, graças à prótese mais cara, pois esta, sendo auto-adesiva, retira-lhe quase uma hora de cirurgia e diminui largamente a dor ao doente no pós-operatório, provocada sempre pela sutura contínua, obrigatória numa rede barata. Do mesmo modo, todos estamos conscientes de que poupará no fio e que, no final de contas, são poupados os custos indiretos (não contabilizados) da medicação e do internamento do doente, bem como do seu conseqüentemente alargado absentismo ao trabalho. E uma vez gratuita, todos ficam mais contentes, porque o hospital poupa, o doente ganha e todos saem mais cedo para festejar o dia dos namorados...

Em jeito de síntese, este quadro ilustra a importância extrema que a contenção de custos representa nos hospitais em geral, e também nos de grande dimensão. Mesmo existindo a noção de que a tecnologia representa uma mais-valia no tratamento de patologia cirúrgica, a verdade é que não está, como seria desejável, ao alcance de quem dela poderá fazer bom uso para melhoria de condições cirúrgicas e, implicitamente, da qualidade de vida dos pacientes. Contudo, observa-se que, apesar de não terem acesso à excelência, estes cirurgiões dão o seu melhor para realizarem o melhor tratamento possível.

SESSÃO DE FORMAÇÃO DE CIRURGIÕES GERAIS EM CIRURGIA DA PAREDE ABDOMINAL

Cada vez mais, a formação a profissionais de saúde é assegurada e organizada por empresas de indústria farmacêutica e de dispositivos médicos. Esta realiza-se num hospital e conta com uma fatia importante de cirurgiões gerais de vários hospitais públicos e privados do país. Os palestrantes foram equitativamente selecionados pela empresa organizadora e pela coordenação médica do hospital.

O curso destina-se a discutir o estado da arte no tratamento das hérnias inguinais, incisionais e complexas da parede abdominal, passando por apresentações de casos clínicos de hospitais públicos, PPP e privados portugueses.

A sessão começa às 9:45h, com quinze minutos de atraso, aberta pelo diretor clínico da unidade hospitalar, ao qual se segue uma breve sessão de boas vindas proferida pelo cirurgião coordenador do evento na biblioteca do hospital, de paredes nuas, não com mais de 100 metros quadrados. A sala, equipada com um projetor de imagem e uma tela para projeção dos *power point*, bem como aparelhos de som, monitorizados por uma equipa de dois técnicos, está cheia, o que perfaz praticamente 60 cirurgiões, tendo em conta que seis destes são ainda estudantes de medicina.

O ambiente é cómodo, amistoso e seletivo. A maior parte, senão todos, conhecem-se, ora da faculdade, da especialidade, de algum congresso, investigação em parceria, doentes transferidos ou da prática privada, entre outros. A ruidosa alegria inicial do cumprimento entre colegas, dá lugar a um silêncio concentrado nos preletores.

São apresentados oito trabalhos sobre técnicas cirúrgicas por vias aberta e laparoscópica, alguns dos quais com passagem de vídeos ilustrativos da experiência individual. Cada palestrante tem uma mesa de moderação e cada moderador coloca questões pertinentes, abrindo o diálogo à audiência.

Aspetos como correção técnica, dor, experiência em número de casos, funcionalidade e qualidade no tratamento dos doentes são enfocados. Elencam-se vantagens económicas, de dor e de pós-operatório em cada uma delas. Outra preocupação presente é a durabilidade da estância dos pacientes nos hospitais e respetivos custos. Estes são abordados em todas as palestras, ora por iniciativa dos autores, dos moderadores, ou da audiência. Os custos estão na ordem do dia: a gestão hospitalar não contabiliza os custos sociais (indiretos) nas apreciações para introdução de novas técnicas cirúrgicas, quando tal implica custos diretos no curto prazo superiores

Numa das sessões da tarde, entra, como convidado, um moderador de especial relevância na gestão dos custos das cirurgias. Diretor clínico de uma das maiores seguradoras a atuar no mercado da saúde em Portugal, o cirurgião apresenta-se como decisor empoderado pela representada e aprovador de gastos e técnicas cirúrgicas solicitadas por outros cirurgiões, para unidades de saúde privadas. A discussão acende-se e o anterior silêncio dá lugar a um burburinhar proveniente da audiência. Alguns elementos palestrantes e da audiência mostram profundo desagrado pelo discurso do cirurgião-gestor. O médico alega: “não pode gastar-se a torto e a direito e inventar procedimentos complexos para doentes de tratamento simples”. Segundo ele, a maior parte dos procedimentos solicitados e chumbados “apresentam complexidade técnica, custos elevados e desnecessários, uma vez que, com cirurgia convencional, praticamente todos conseguem solucionar-se”. Em contraposição, o anterior palestrante (cirurgião português internacionalmente reconhecido pelas suas competências técnicas) discute que, para cirurgia de hérnia umbilical, o custo acres-

cido para a técnica que usa é de 900 euros, mas o pós-operatório é substancialmente justificativo do investimento: o doente não tem dor, a alta é em 24 horas e, por consequência, os custos sociais (absentismo por baixa) são bastante inferiores. O gestor expandiu a sua consideração sobre a limitação de custos na sua seguradora e estendeu-se sobre a não necessidade de abranger todos os pacientes pelas novas tecnologias. O seu opositor encerra a apresentação, declarando que num futuro próximo quase todos, ou mesmo todos, os procedimentos acabarão por ser feitos através de robots e os cirurgiões devem preparar-se e manter-se atualizados: “Outras máquinas mais *user friendly* chegarão, mas a robótica está mais próxima do que parecia estar”, remata.

A apresentação do palestrante seguinte incide em pacientes complexos. As fotos apresentadas de casos inoperáveis para a maioria dos cirurgiões, elevam a surpresa dos assistentes. Os ruídos de rumores de fundo dão novamente lugar ao silêncio. “Ninguém, repito, NINGUÉM, me vai dizer que estes pacientes são simples e podem ser operados de forma simples, sem recurso a gastos extraordinários!” A mensagem parece ter sido interpretada por todos da mesma forma: pelas expressões faciais, a audiência demonstra concordância com este cirurgião, o que desmerece a anterior crítica do gestor da seguradora. O burburinho regressa à sala e rompe o silêncio da última apresentação. Todos os cirurgiões reconhecem que são estes gestores que impedem que se pratique na cirurgia portuguesa o estado da arte internacional. Neste cenário, verifica-se que os constrangimentos económicos para acesso às novas tecnologias são parte integrante das sessões formativas dos cirurgiões gerais. Um cirurgião gestor de uma reconhecida seguradora explica as limitações económicas para aprovações de cirurgias que implicam maior custo (é importante perceber que as seguradoras financiam apenas o setor privado da saúde). A relação custo-benefício é, mais uma vez, discutida na procura de que se entenda uma contabilização indireta (social) e uma mais rápida recuperação para o seu doente. Parecem existir sérias diferenças entre o ponto de vista de quem quer poupar no curto prazo e o de quem vê as vantagens do investimento no longo prazo. Importa realçar que o cirurgião-gestor realça a simplicidade dos tratamentos cirúrgicos (com menores custos) versus a complexidade, que associa a maiores custos; no lado oposto, dois palestrantes refutam esta ideia, dando provas através das experiências clínicas relatadas.



O espaço lusófono e o Oceano Índico: Para novas cartografias culturais

Jessica Falconi

Trabalho financiado por fundos nacionais através da FCT – Fundação para a Ciência e a Tecnologia, I.P., no âmbito do projeto *NI-LUS: Narratives of the Indian Ocean in the Lusophone Space*, PTDC/CPCELT/4868/2014. Trata-se de um projeto que aborda narrativas escritas e visuais de Moçambique, Goa, Timor Leste e Portugal, a partir do quadro teórico dos Estudos do Oceano Índico, envolvendo investigadoras de várias instituições portuguesas e estrangeiras.

O espaço lusófono e o Oceano Índico: para novas cartografias culturais

JESSICA FALCONI

Na esteira do trabalho de Fernand Braudel e da escola francesa dos *Annales* sobre o Mediterrâneo, afirmaram-se, na década de 1980, os estudos historiográficos sobre o Oceano Índico, contribuindo para a emergência da nova talassologia (Vink, 2007). Desenvolvendo a definição do Oceano Índico como «an inter-regional arena of cultural and economic interaction» (Bose, 2006) também os estudos literários e culturais – maioritariamente anglófonos e francófonos – assumiram este Oceano como uma área específica de estudos (Moorthy & Jamal, 2010); como arquivo e como espaço estético (Hofmeyr, 2007; Samuelson, 2017; Verne & Verne, 2017) capaz de iluminar “a transnational imaginative geography” (Gosh&Muecke, 2007). Tais estudos dialogam também com outras produções teóricas sobre a relevância dos Oceanos para a reflexão crítica sobre a contemporaneidade – do Black Atlantic teorizado por (Gilroy 1993), ao Atlântico Sul (Almeida, 2000).

Por seu turno, nos estudos literários e culturais lusófonos, os paradigmas marítimos foram influenciados, durante muito tempo, pela perspetiva imperial dos Descobrimentos e da Expansão. Recentemente, afirmaram-se abordagens comparativas de cariz transatlântico, que põem em diálogo as produções culturais de Portugal, Brasil, Angola, Cabo Verde, permanecendo a costa da África oriental e suas relações com o Oceano Índico ainda pouco exploradas (Falconi, 2012; 2013).

Nestas lacunas cronológicas, disciplinares e linguísticas inscrevem-se hipóteses de novos enquadramentos e cartografias para as narrativas escritas e visuais em língua portuguesa, cuja abordagem teórica vem beneficiando de novas perspetivas de cariz comparativo e transnacional. De facto, o Oceano Índico – a entender-se como espaço disciplinar, estético e epistemológico – oferece novas possibilidades interpretativas, contribuindo substancialmente para evidenciar trânsitos, conexões, universalismos e cosmopolitismos, frequentemente ignorados pelas narrativas coloniais, nacionais e pós-imperiais. Fundando-se em perspetivas transnacionais, o paradigma elaborado no seio dos Indian Ocean Studies tem dado origem à abordagem dos chamados “transnacionalismos menores”, onde o ênfase crítico recai nos movimentos transversais e minoritá-

rios da(s) cultura(s).

À luz destas premissas, uma primeira articulação entre Indian Ocean Studies e o contexto lusófono acontece no domínio dos estudos antropológicos e historiográficos sobre Moçambique e sobre a antiga Índia portuguesa, desenvolvidos a partir dos finais da década de 1990, em Portugal e noutros contextos académicos. Embora articulando-se às Comemorações dos Descobrimentos portugueses (1), estes estudos propõem perspectivas e abordagens inovadoras, fundadas na intenção de descentralizar o olhar português sobre o passado e sobre as geografias não europeias (Bettencourt & Chauduri, 1998; Perez, 1998).

De facto, observando a produção científica que se situa nesta área, os estudos de natureza histórica, nas suas articulações políticas e antropológicas, sobressaem como os mais desenvolvidos, principalmente no que diz respeito ao período anterior à chegada dos europeus no Índico e à época pré-moderna, permanecendo menos aprofundados os períodos moderno e contemporâneo (Pearson, 2011).

No que se refere especificamente a Moçambique, sobressaem nestes estudos os seus arquipélagos, as suas cidades costeiras e portuárias, e o movimento de pessoas, ideias e mercadorias que sempre marcaram a costa oriental africana. Com efeito, desde muito antes da chegada dos portugueses, diversos lugares daquela que viria a ser a colónia de Moçambique, participavam dos circuitos de intercâmbios comerciais e culturais do Oceano Índico, tendo na difusão do Islão e da cultura swahili um importante fator de continuidade (Newitt, 1995).

Como também esclarece Isabel Hofmyer em seu ensaio seminal “The Black Atlantic meets the Indian Ocean” (2007) ilhas, pessoas e passagens são tópicos recorrentes e elementos unificadores do Oceano Índico, juntamente ao comércio, ao capital, ao trabalho forçado, à religião, às diásporas, ao domínio colonial, e aos movimentos anticoloniais.

Por um lado, situar Moçambique nesta cartografia significa aceitar um desafio incontornável para os Indian Ocean Studies: incluir de forma sistemática a costa africana neste espaço inter-regional, respondendo a uma necessidade apontada tanto no domínio da historiografia (Pearson, 2003) quanto na área dos estudos literários e culturais (Adejunmobi, 2009). Por outro lado, situar Moçambique no Oceano Índico significa também propor uma releitura do Moçambique independente à luz da emergência de “cosmopolitismos locais”, produzidos pelas movimentações no espaço do Oceano Índico (Meneses, 2012).

No domínio dos estudos literários e culturais, o ponto de partida para esta articulação foram as análi-

ses das representações da Ilha de Moçambique (2) na literatura e, mais recentemente, no cinema (Falconi, 2008; Leite&Falconi, 2018; Secco, 2006). “Porque ao princípio era o mar e a Ilha”, diz o poeta moçambicano Luís Carlos Patraquim, referindo-se a esta ilha, que se situa no norte do país e representa um lugar simbólico que fez parte da longa história do Oceano Índico, marcada pelos circuitos milenares de intercâmbios comerciais; pelas redes de alianças políticas e religiosas; pelas rotas da escravatura, do trabalho forçado e das migrações contemporâneas; pela procura e a imaginação do ‘Oriente’. Tal como sublinha Pamila Gupta, refletindo sobre a especificidade da dimensão insular no Oceano Índico, fenómenos mais recentes como o turismo global, ou as ações promovidas pela UNESCO, impactam as ilhas do Índico, trazendo novas dinâmicas culturais, afetando a reconfiguração de imaginários, memórias e identidades, e produzindo novas narrativas (Gupta, 2010).

Como diversas análises do imaginário literário e cinematográfico moçambicano demonstraram, a Ilha de Moçambique funciona como metonímia da Nação, sendo o seu mosaico cultural um espelho do mosaico nacional (Falconi, 2013; Brugioni, 2015). Assim, a representação da Ilha remete para uma imagem reformulada da identidade nacional, em que encontram expressão identidades múltiplas e mais complexas. Por outras palavras, da Ilha de Moçambique traçam-se itinerários críticos que funcionam como uma ponte virada para dentro da nação, no intuito de incorporar, no imaginário nacional, outros elementos identitários – indianos, árabes, etc. - silenciados tanto pelo discurso colonial, quanto pela narrativa da nação independente.

Por outro lado, as representações escritas e visuais da Ilha de Moçambique funcionam também como metonímia do Oceano Índico, construindo uma ponte virada para o exterior do espaço nacional, com o objetivo de se mapear uma geografia cultural maior que aquela definida pelas fronteiras nacionais. Ao mesmo tempo, conectar este lugar à história e à geografia do Oceano Índico significa relativizar as narrativas hegemónicas que, durante muito tempo, fizeram da Ilha de Moçambique apenas um monumento celebratório da Expansão Portuguesa e um símbolo do colonialismo. Tais narrativas privilegiam o legado histórico da presença portuguesa representado pelo património arquitetónico da cidade colonial, com suas igrejas e palácios. Apesar de todo o espaço da Ilha ter sido incluído pela Unesco no Património Mundial da Humanidade, a verdade é que a distinção de origem colonial entre a cidade europeia e a cidade africana continua a funcionar tanto como fator de discriminação socioeconómica, afetando a gestão dos recursos, quanto como dominante das representações culturais e simbólicas da Ilha.

Outro aspeto fundamental a salientar é que realçar a relação entre Moçambique e o Oceano Índico não significa celebrar acriticamente uma identidade coletiva híbrida. Pelo contrário, significa abordar tam-

bém relações problemáticas que a identidade nacional moçambicana tem construído com outras identidades (Can, 2013).

Este desafio está no cerne do trabalho literário do escritor e historiador moçambicano João Paulo Borges Coelho (3) que, com a publicação em 2005 de *Índicos Índicios*, veio consolidar a ligação entre Oceano Índico e literatura moçambicana. Trata-se de dois volumes de contos – *Setentrião* e *Meridião* – em que o autor propõe uma viagem pela costa moçambicana através de personagens e histórias diversas, cujo elemento de ligação, como o autor afirma, é o mar: «Por detrás de tantos nomes, de tantos cruzamentos, e tanta diversidade, é sempre o mesmo, o mar» (2005:10).

A divisão em dois volumes, que correspondem ao Norte e ao Sul do país, aponta para a grande diversidade cultural e religiosa que sempre marcou Moçambique. Devido a fatores diversos, do ponto de vista religioso, o Norte foi fortemente influenciado pela difusão do Islão, enquanto que no Sul, sobretudo a partir da consolidação do colonialismo no século XX, predominaram as religiões protestantes e católicas. De um ponto de vista étnico, também se foram cristalizando diferenças relevantes, entre os grupos etno-linguísticos maioritários do sul – changana/tsonga – e os do norte – makua e makonde. Tais grupos tiveram relações distintas com a administração colonial portuguesa, bem como papéis diferentes no processo de libertação nacional (Cabaço, 2010; Chabal, 2002).

É significativo, a meu ver, que João Paulo Borges Coelho escolha começar a viagem literária proposta neste livro de contos pelo Norte, tratando-se de uma área frequentemente marginalizada e silenciada tanto no discurso político oficial, quanto no imaginário da identidade nacional (Khosa, 2013). Por outro lado, a publicação do volume dedicado ao Sul é igualmente significativa, na medida em que desafia a ideia comum de que apenas o Norte seria influenciado pelas culturas do Oceano Índico. Do mesmo modo, não é casual que o primeiro conto da colectânea – “O pano encantado” [The Enchanted Cloth] – se passe na Ilha de Moçambique, reafirmando o estatuto matricial deste lugar para re-imaginar uma identidade cultural inscrita na rede de influência do Oceano Índico. De facto, através do conflito entre as duas personagens do conto – o jovem Jamal e o velho Rashid – o autor recupera uma parte quase esquecida da história da Ilha de Moçambique, que diz respeito à presença e às rivalidades das confrarias islâmicas em Moçambique, representando um Islão ramificado e complexo que extravasa as fronteiras nacionais, conectando Moçambique a Zanzibar (4). Tanto o mapa da Ilha, quanto o mapa maior de Moçambique, revelam histórias silenciadas e fissuras significativas no discurso oficial da identidade nacional moçambicana, traçando outras geografias, distintas e distantes, criadas por alianças e solidariedades religiosas de cariz transnacional (5).

No mapa desenhado pelos outros contos do volume *Setentrião*, encontra-se a cidade da Beira (“Casas de Ferro”), com os restos de um hotel colonial e de antigos navios que circulavam pelo Oceano Índico para depois aportarem na cidade. Em “O hotel de duas portas”, as duas personagens – Marta e Teodoro – encontram-se na pequena ilha de Santa Carolina, também conhecida como Ilha-Paraíso, no arquipélago de Bazaruto, distrito de Inhambane. O protagonista de “As cores do nosso sangue”, Hermes Magaia, empreende uma viagem a partir da praia de Zalala, no distrito de Quelimane, rumo à região da Zambézia, que representa uma região de fronteira entre o Norte e o Sul. Em “lbo azul”, o autor trata das transformações e da topografia perdida da Ilha do Ibo, através de um encontro, por vezes imaginado, entre duas personagens misteriosas e sem nome.

Também em *Meridião* abordam-se deslocações, encontros e desencontros situados em diferentes lugares – a Ilha da Inhaca; a cidade de Lourenço Marques, etc. – e momentos históricos vividos pelo país, desde o tempo pre-colonial e os contatos com os primeiros europeus, aos séculos XIX e XX e às transformações originadas pelo colonialismo português, passando pelas relações que Moçambique estabeleceu, desde sempre, com a vizinha África do Sul.

Ao representar ilhas, praias, baías, ou cidades costeiras e portuárias, em contraponto com lugares fechados, tal como uma loja de alfaiate na Ilha de Moçambique, ou os antigos hotéis coloniais na Beira e em Santa Carolina, a escrita deste autor investe nas relações entre interior/exterior, que podem ser lidas no plano maior - cultural, político e identitário – das dinâmicas de inclusão e exclusão nas fronteiras nacionais e no discurso da identidade nacional. Por outro lado, ao investirem também na dimensão estética e imaginária da costa moçambicana, estes contos poderão representar um exemplo daquilo que Meg Samuelson definiu de «coastal form» e «littoral literature» (2017:16). Partindo do conceito de «littoral society» (Pearson, 2006) e debruçando-se para as obras literárias de Abdulrazak Gurnah e Mia Couto, esta estudiosa identifica a costa como o lugar de uma nova epistemologia, e analisa o modo como estes autores reformulam a representação das identidades a partir de um ponto de vista “costeiro”. De facto, para Samuelson, «coastal form muddles the inside-outside binary that delineates nations and continents and has been particularly stark in framing “Africa” in both imperial and nativist thought.» (17). Tal como nas escritas dos dois autores abordados por Samuelson, também nos Índicos Índicios de Borges Coelho, é possível identificar o que a estudiosa define de ‘amphibian aesthetic’, «characterized by the perspectival ambivalence and optical bifocality that arises from littoral proprioceptivity, in which sensory reception is oriented simultaneously towards land and sea, interior and exterior, here and there» (20). Um exemplo marcante desta estética anfíbia própria da literatura litoral teorizada por Samuelson, é a descrição de Machangulo – localidade próxima de Maputo, no Sul do país - no

conto “Os sapatos novos de Josefate Ngwetana”, incluído no volume *Meridião*. Esta localidade moçambicana é descrita pelo narrador como sendo uma área híbrida entre mar e terra, já que na zona costeira persistem elementos típicos do interior e viceversa.

Por outro lado, a ‘bifocality’ mencionada por Samuelson está patente na construção das personagens, na estrutura e no próprio papel dos narradores dos contos. De facto, como realça Fátima Mendonça, «os finais em aberto, o clima enigmático criado pelos narradores, a fluidez das suas intromissões, ora afirmando, ora negando, ora instalando dúvidas, reenviam esta escrita para o espaço da incerteza e da indeterminação, da dúvida e da interrogação, logo, da heterodoxia.» (2009: 148).

Não pretendendo fazer neste ensaio uma análise aprofundada de *Índicos Indícios*, interessa-me explorar também a potencialidade metodológica e epistemológica da proposta literária de João Paulo Borges Coelho que, a partir da Ilha de Moçambique e mapeando outros lugares da costa moçambicana, recolhe indícios, traços e sinais do Oceano Índico em Moçambique, mas também de Moçambique no Oceano Índico, numa perspetiva de alargamento das fronteiras nacionais. De facto, retomando a breve introdução ao volume *Setentrião*, podemos identificar nela uma leitura metonímica dos lugares análoga àquela enunciada mais acima:

O mar Índico molha, um a um, os cerca de dois mil e quinhentos quilómetros da costa de Moçambique – uma extensão apreciável. Maior ainda se considerarmos as ilhas que há espalhadas ao longo dessa costa, inúmeras. E muito, muito maior se tivermos em conta as histórias que esse simples facto tem alimentado no imaginário do presente e ao longo do tanto tempo que passou. (Coelho, 2005:9)

Na perspetiva do escritor, a extensão da costa moçambicana é ainda maior, não apenas pela presença das inúmeras ilhas, mas também pelas histórias e pelo imaginário alimentado pelo mar. Para além de representar o lugar a partir do qual questionar o binarismo interior/exterior, a costa funciona como campo de recolha, ou como arquivo em que procurar indícios para reconstruir histórias esquecidas ou ignoradas. Assim, os *Índicos Indícios* proporcionam um método que remete para o ‘paradigma indiciário’ identificado pelo historiador italiano Carlo Ginzburg (1979), que foi entre os fundadores da corrente historiográfica da micro-história (6).

Conectando a história da arte, a medicina, a filologia e a psicanálise, entre outras disciplinas, Ginzburg identifica um paradigma epistemológico comum às Ciências Humanas baseado num saber indiciário: um saber que permite atingir, a partir de dados por vezes dispersos, uma realidade complexa que não seria atingível diretamente. Para o historiador, se por um lado as pretensões de produzir um conhecimento sistemático e totalizante, nos estudos de diversos fenómenos, são cada vez menos realísticas, por outro lado não se deve renunciar à ideia da totalidade. No saber indiciário, pormenores aparentemente pouco significativos, triviais, marginais, são considerados reveladores, desde que o observador consiga configurar uma sequência narrativa. Trata-se de aboradar uma realidade opaca através das «zonas privilegiadas – indícios, sintomas» que permitem descifrá-la. É significativa também a relação que Ginzburg estabelece entre as primeiras formas do saber indiciário, como por exemplo a caça, e o recurso às figuras retóricas inerentes ao campo da metonímia: a parte pelo todo, a matéria pelo objecto, etc. De facto, qualquer leitura e decifração de indícios remete para uma operação de cariz metonímico, análoga àquela enunciada no projeto de *Índicos Indícios* de Borges Coelho.

Surgido como reflexão em torno da arte da “leitura” e da decifração, o paradigma indiciário tem sido desenvolvido principalmente no domínio da historiografia, e tem-se revelado especialmente fértil também na abordagem das relações entre história, memória e ficção. O que se pretende sugerir aqui é que *os Índicos Indícios* de João Paulo Borges Coelho e o paradigma indiciário de Ginzburg proporcionam uma possível metodologia de apreensão dos imaginários do Oceano Índico enquanto realidade complexa cuja materialidade é inatingível, a não ser através de indícios e sinais da sua presença. Trata-se de uma realidade complexa e *per se* inatingível também tendo em conta o desafio teórico e epistemológico representado pela definição do Oceano Índico enquanto área geográfica e unidade de análise. De facto, relativamente à questão dos limites geográficos do Índico, a maioria dos historiadores privilegia a ideia de fronteiras móveis e de um espaço relacional cuja configuração sempre foi mudando ao longo dos tempos, em função das conexões, das ligações, dos fluxos e do movimento em geral de pessoas, ideias e mercadorias. A tentativa de se impor uma geografia fixa e definida ao espaço de influência do Oceano Índico equivaleria a não compreender a sua natureza e, conseqüentemente, as suas potencialidades analíticas. Daí a emergência de um paradigma múltiplo e flexível, e de um espaço disciplinar, estético e epistemológico que se funda em perspectivas espaciais, imaginários e conceitos que não podem ser descritos por nenhuma teoria ou abordagem de cariz totalizante. Daí a dimensão transdisciplinar e a multiplicidade de focos dos Estudos do Oceano Índico.

Olhando para o plano mais especificamente literário, se por um lado o movimento entre Moçambique e o Oceano Índico leva-nos a uma possível inclusão da literatura moçambicana enquanto *corpus* literário

nacional, numa categoria mais ampla das “Literaturas do Índico” (hegemonizadas pelas literaturas de língua francesa), por outro lado o método dos *Índicos Indícios* convida-nos também para uma operação “cartográfica” distinta: a da constituição de um *corpus* de *narrativas transnacionais* do Índico desvinculado de cânones e sistemas literários nacionais; um *corpus* reconstituído a partir da decifração de aspetos marginais e periféricos tanto dos sistemas literários em jogo, quanto dos próprios textos. Um *corpus* formado por *indícios* que permitam reconstituir as múltiplas possíveis imagens de um Oceano Índico em constante mudança, e movimento. Recorrendo mais uma vez às palavras de Ginzburg, quando afirma que «a negação da transparência da realidade implicou a legitimação do paradigma indiciário» (1979:68) podemos pensar que a negação da transparência do Oceano Índico irá permitir legitimar a constituição deste corpus.

Aceitando e assumindo o percurso e o desafio lançado por Borges Coelho, nas mais recentes articulações entre Estudos literários e culturais lusófonos e Indian Ocean Studies, procura-se recolher e analisar indícios e fragmentos de narrativas do Oceano Índico ainda por desvendar e articular. Se Moçambique representa a costa mais firme e visível a partir da qual se repensar o Oceano Índico cruzado pela língua portuguesa, há também outros pontos do chamado espaço lusófono a serem conectados por uma nova proposta de cartografia cultural. Refiro-me a Goa, a Timor Leste – ilha dos dois oceanos – e ao próprio Portugal imperial e pós-imperial, cujas viagens ao Oceano Índico redesenham, ciclicamente, imagens e auto-imagens da identidade nacional.

Derivado do mais polémico conceito de Lusofonia – vale dizer a narrativa hegemónica do Portugal pós-imperial que omite o agenciamento do outro na escolha e na apropriação da língua outrora colonial (Margarido, 2000; Madeira, 2004; Falconi, 2014), o termo “espaço lusófono” não é menos problemático, tratando-se, nas palavras de Miguel Vale de Almeida, de um «novo império da geolinguística compensatória» (2006:366). Contudo, realçar a dimensão espacial da lusofonia, poderá permitir reconvocar limites e fronteiras, cruzamentos e deslocamentos dentro do próprio espaço da língua. Ao mesmo tempo, conectar espaço lusófono e Oceano Índico significa também ressignificar ambas estas dimensões a partir de pontos de vistas e narrativas ainda pouco exploradas, quando não silenciadas. Por outras palavras, propõe-se uma operação epistemológica que pretende articular tanto uma *cartografia “lusófona”* do Oceano Índico – necessariamente em diálogo como os outros espaços culturais presentes – quanto uma *cartografia índica* do chamado espaço lusófono, cujo objetivo é iluminar espaço lusófono como uma rede de conhecimentos e trocas, mas também como um espaço de tráficos de imagens, conceitos, estereótipos que marcam a rede do Oceano Índico.

Pense-se, por exemplo, nas representações das diásporas indianas em Moçambique, ou das diásporas africanas na Índia, abordadas em diversos estudos de natureza histórica, mas que beneficiariam de uma maior articulação ao paradigma comparativo e transdisciplinar fornecido pelo Oceano Índico. Pense-se, por exemplo, nos discursos e representações da relação entre Timor e Portugal, fundados hoje numa retórica da reparação e da nova solidariedade lusófona e pós-colonial (Almeida, 1999).

Pense-se, ainda, nas representações das relações entre Portugal e a Índia, surgidas em diversos momentos da história pós-colonial: nas já mencionadas Comemorações dos Descobrimentos Portugueses, ou mais recentemente, por ocasião da viagem à Índia do primeiro ministro, António Costa (7).

Novas cartografias das produções culturais em língua portuguesa irão permitir responder às seguintes perguntas: que representações destas relações surgem nas narrativas escritas e visuais oriundas do Oceano Índico ‘lusófono’? Constituem, estas narrativas, contra-memórias das memórias oficiais nacionais? Que indícios e sintomas de histórias esquecidas e de traumas silenciados se podem recolher junto destas narrativas? Que indícios dos cruzamentos e dos trânsitos no Oceano Índico?

Este tipo de operação cartográfica pretende também ultrapassar o isolamento “linguístico” que por vezes afecta os países de língua portuguesa, bem como vincar a contribuição do imaginário declinado em língua portuguesa para um mais amplo imaginário transnacional e translinguístico do Índico. Pretende assim reequacionar tanto a passada narrativa hegemónica do colonialismo português, quanto o presente discurso da Lusofonia, a partir de narrativas que dão conta de conflitos e resistências, de heranças culturais múltiplas, de memórias partilhadas e divididas.

Notas:

- 1) As Comemorações dos Descobrimentos Portugueses designam um conjunto de iniciativas culturais, académicas e diplomáticas desenvolvidas em Portugal na década de 1990, que culminaram na organização da Exposição de 1998. Para este fim, foi criada uma Comissão Nacional que coordenou e patrocinou os eventos e as relativas publicações.
- 2) Antes da chegada dos portugueses, a Ilha de Moçambique foi habitada inicialmente por comerciantes árabes, para depois tornar-se sede de um sultanato fundado por notáveis árabes – Moussa e Hassani (Newitt, 1995). Com a chegada dos portugueses, a Ilha foi nomeada capital da colónia até 1898.
- 3) João Paulo Borges Coelho (1955) é professor de História Contemporânea na Universidade Eduardo Mondlane, Maputo. Começou a publicar obras literárias em 2003, estreando-se com o romance *As Duas Sombras do Rio*. Em 2009 foi galardoado com o prémio LEYA (um dos principais prémios para autores de língua portuguesa) para o romance *O Olho de Hertzog* (2010). Apesar do amplo reconhecimento junto de críticos e estudiosos, até agora as suas obras só foram traduzidas para o italiano.
- 4) De acordo com Macagno (2007), Zanzibar e Comores foram sede de influentes confrarias sufistas e, a partir

- do final do século XIX, funcionaram como principal porta de entrada para o Islã no norte de Moçambique. Sobre o assunto, vejam-se também Bonate, 2015;
- 5) Para uma análise pormenorizada deste conto, veja-se Falconi, 2015.
 - 6) Prática historiográfica surgida na Itália entre as décadas de 1970 e 1980 por iniciativa de um grupo de historiadores de várias universidades italianas. A maioria da produção deste grupo foi publicada na revista «Quaderni storici» e na coleção *Microstorie*, da editora Einaudi.
 - 7) Viagem realizada em janeiro de 2017, com grande cobertura de imprensa

Bibliografia

- Adejunmobi, M. (2009) Claiming the field: Africa and the Space of Indian Ocean, *Callaloo* 32.4, 1246-61.
- Almeida, M.V. (2006) “Comentário” in Sanches, MR. (org.) Portugal não é um país pequeno. Lisboa: Cotovia. 361-369.
- _____(2000) Um Mar da Cor da Terra. "Raça", Cultura e Política da Identidade. Oeiras: Celta.Almeida.
- _____(1999) O epílogo do Império: Timor-Leste e a catarse pós-colonial portuguesa”, *Novos Estudos CEBRAP*, 7-26.
- Bethencourt, F. & Chaudhuri, K. (1998-2000) História da Expansão Portuguesa. Lisboa: Temas e Debates.
- Bonate, L.J.K. (2015) The Advent and Schisms of Sufi Orders in Mozambique, 1896–1964, *Islam and Christian–Muslim Relations*, 26:4, 483-501
- Borges Coelho, J.P (2005) Índicos Índicios. Setentrião. Lisboa: Caminho.
- _____(2005) Índicos Índicios. Meridião. Lisboa: Caminho
- Bose, S. (2006) A Hundred Horizons: The Indian Ocean in an Age of Global Imperialism. Cambridge: Harvard University Press.
- Brugioni, E. (2015) Por detrás de tantos nomes, o mar. Moçambique e o Oceano Índico: discursos, imaginários e representações. *Via Atlântica*, 27, 93-110.
- Cabaço, JL. (2010) Moçambique: identidade, colonialismo e libertação. São Paulo: Unesp.
- Can, N. (2013) Índico e(m) Moçambique: notas sobre o outro. *Diacritica*, 27, 93-120.
- Chabal, P. (2002) A History of Post-colonial Lusophone Africa. London: Hurst & Co.
- Gilroy, Paul (1993) The Black Atlantic: Modernity and Double Consciousness. London: Verso.
- Ghosh, D., & Muecke, S., eds. (2007) Cultures of Trade: Indian Ocean Exchanges. Newcastle, UK: Cambridge Scholars Publishing.
- Gupta, P. et al., eds. (2010) Eyes Across the Water. Navigating the Indian Ocean. Unisa Press & Penguin India.
- Falconi, J. (2015) “Entre panos e pratos: narrativas transnacionais do Oceano Índico em Neighbours de Lília Momplé e O pano encantado de Joao Paulo Borges Coelho” in Rodrigues-Moura, E. e Wieser, D. (orgs.) Identidades em Movimento. Frankfurt: TFM.121-137.
- _____(2014) “Some Thoughts around the Idea of the invention of the Lusofonia Narratives” in AM Leite; R.Chaves, L.Apa; H.Owen, eds., Narrating the Postcolonial Nation. Bern: Peter Lang, pp. 267-282.
- _____(2013) Para fazer um mar. Literatura moçambicana e Oceano Índico- *Diacritica*, 27, 77-92.
- _____(2012) “Literaturas africanas, língua portuguesa e pós-colonialismos” in Brugioni, E. et al. (orgs.) Itinerâncias. Percursos e Representações da Pós-colonialidade. Vila Nova de Famalicão: Humus. 203-218.

- Ginzburg, C., 1979: Spie. Radici di un paradigma indiziario, in A. Gargani (a cura di), Crisi della ragione, Einaudi, Torino, 57-106.
- Hofmeyr, I. (2007). The Black Atlantic Meets the Indian Ocean. *Social Dynamics*, 33(2), 3–32.
- Khosa, U. (2013) “Entrevista com Ungulani Ba Ka Khosa” in Leite, A.M. et al, Nação e Narrativa Pós-Colonial II. Angola e Moçambique. Entrevistas. Lisboa: Colibri, 201-215.
- Leite, A.M., & Falconi, J. (2018) Island of Mozambique: Narratives from a contact zone, in Wieser, D., & Prata, F., eds., *Cities of the Lusophone World*. Peter Lang,
- Macagno, L. (2007) “Islã, transe e liminaridade”, *Revista de Antropologia*, V. 50 nº 1, 85-123.
- Mendonça, Fátima (2009) Hibridismo ou estratégias narrativas? modelos de herói na ficção narrativa de Ngugi wa T’hiongo, Alex La Guma e João Paulo Borges Coelho. *Via Atlântica*, 16, 143-150.
- Moorthy, S. & A. Jamal, eds, (2010) *Indian Ocean studies: cultural, social, and political perspectives*. New York: Routledge.
- Newitt, M. (1995) *A History of Mozambique*. London:Hurst & Co.
- Pearson, M.N. (2011) “History of the Indian Ocean: a Review Essay” *WASAFIRI*, 26 (2): 78-99.
- _____(2006) Littoral Society: The Concept and the Problems. *Journal of World History*, 17(4), 353–373.
- _____(2003) *The Indian Ocean*. London: Routledge.
- Perez, R.M (org.) (1998) *Culturas do Índico*. Comissão Nacional para as Comemorações dos Descobrimentos Portugueses.
- Samuelson, M. (2017) Coastal Form: Amphibian Positions, Wider Worlds, and Planetary Horizons on the African Indian Ocean Littoral. *Comparative Literature* 69 (1): 16-24
- Verne, J., & Verne, M. (2017). Introduction: The Indian Ocean as Aesthetic Space. *Comparative Studies of South Asia, Africa and the Middle East*, 37(2), 314–320. <https://doi.org/10.1215/1089201x-4132929>
- Vink, M. P. M. (2007). Indian Ocean Studies and the ‘new thalassology’. *Journal of Global History*, 2(01), 41.



Economic Regulation, Social Policies, Political Attitudes, Satisfaction with Democracy: Some results from a survey on the Greater Lisbon

João Carlos Graça & Rita Gomes Correia

Economic Regulation, Social Policies, Political Attitudes, Satisfaction with Democracy: Some results from a survey on the Greater Lisbon

JOÃO CARLOS GRAÇA & RITA GOMES CORREIA

This presentation is based on a survey performed in December 2016, regarding a sample of 600 individuals, adults and living in the Greater Lisbon, stratified by gender, age and education.

The questions we deal with refer namely to: identification with some/any political party; vote in most recent elections; reasons for vote and/or for abstention; degree of interest for politics; main features perceived in Portuguese political agents; aspects deemed relevant in partisan choice; degree of confidence regarding political parties, the Parliament, the President of the Republic, the Government and the European Union; degree of perceived corruption of Portuguese politicians; satisfaction with the functioning of democracy in Portugal; citizens' influence over the course of political events; self-perception in terms of left-right dimension; preference for economic market regulation, state regulation and/or regulation by the 'third sector'; assessment of social policies; biases within these preferences associated with gender and level of income.

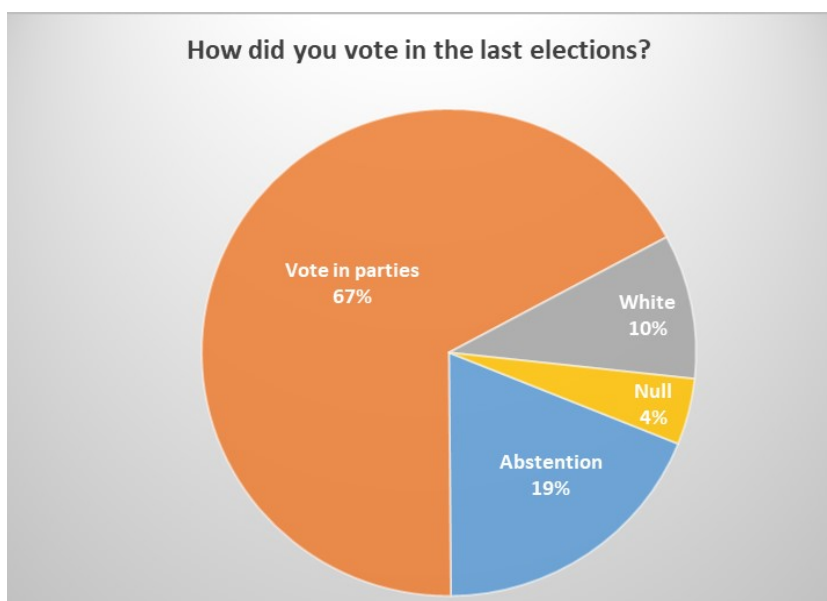


Figure 1

me.

First of all, and referring to party vote, it should be noticed (Figure 1) that abstention plus white and/or null vote, taken together, correspond to practically 1/3 of the sample; and it is also worth underlining that they have been systematically growing during the more recent decades.

As to opinions on social policies, there is a vast majority supporting them and/or demanding its increase: indeed, 60.5 per cent of the respondents claim that they are “insufficient and revealing insufficient investment”, whereas 20.3 deem them to be “correct and necessary”, and 19.2 per cent consider them “excessive and wasteful” (see [Figure 2](#), infra).

A slight shift of opinion is, however, perceptible concerning the public perceptions about the desirable regulation of the economy. As to this topic, the global responses are: 49.8 per cent favor more state intervention, 39.3 support more market and 10.8 defend an increased role for the

economy’s ‘third sector’, or non-profit private entities ([Figure 3](#), infra).

Figure 2

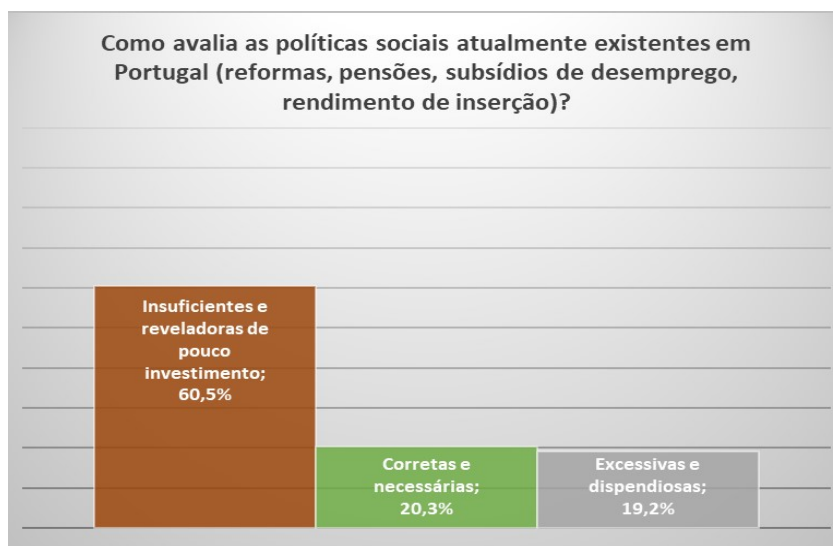


Figure 3

Some interesting aspects as detectable by merely crossing the answers to the two previous questions ([Figure 4](#), infra). As verifiable below, this crossing of the 2 questions permits noticing that those favoring more social policies are the winners in all the three categories regarding the ‘ideal’ economic regulation: although the most clear victory occurs amongst the ‘statist’ sector of public opinion, as a matter of fact even those favoring more market regulation also predominantly claim an increase of social policies (124 among 236, which makes 52.5 per cent).

In reference to the dimension of analysis concerning self-perception alongside a left-right axis (from 1, denoting ‘far left’, to 9 for ‘far right’), we can easily observe within the sample a very high frequency of middle-of-the-road values, indeed mostly 5 (see [Figure 5](#)).

The average value of answers is 4.97. Although probably not far from what was expectable, this facet

Figure 4

		Regulação da economia			Total Geral
		Com mais intervenção do Estado e serviços públicos	Com mais intervenção das associações sem fins lucrativos	Com mais liberalização e iniciativa privada	
Avaliação das políticas sociais	Excessivas e dispendiosas	44	15	56	115
	Corretas e necessárias	52	14	56	122
	Insuficientes e reveladoras de pouco investimento	203	36	124	363
	Total Geral	299	65	236	600

67,9%	55,4%	52,5%
-------	-------	-------

also seems to indicate an even bigger leaning to the center than the average value of 4.71, obtained in an analogous study of public opinion performed in 2006.

Very interesting aspects are also detectable by crossing the self-perception in left-right terms with both the attitudes vis-à-vis public policies and the opinions regarding economic regulation.

As to the opinion that social

policies are insufficient, the highest score emerges with groups with a political self-perception strongly on the left (1 and 2, with 72.7 and 73.7 per cent). However, we should also note that the immediate positions corresponds to those who don't know or refuse to answer (69.7 per cent) and to the far right: 9, with 69.2 per cent. Therefore, more 'extreme' political self-perceptions (1, 2 and 9), together with a consciously 'agnostic' attitude, are the ones that seem to mostly propitiate the support for increased social policies. It thus seems fair to say that in the assertion of the insufficiency of social policies there tends to be a 'grouchy' element, denoting both discontentment and a leaning to openly voice it.

However, and contrarily to this opinion, the fifth position within this same ranking corresponds to absolute 'centrists', or those with a left-right self-perception of exactly 5. Moreover, the last one, or the less prone to support more social policies, corresponds to radical, but not 'extreme' right-wing leaning: the position 8, with a mere 26.3 per cent (see Figure 6, infra).

Figure 5

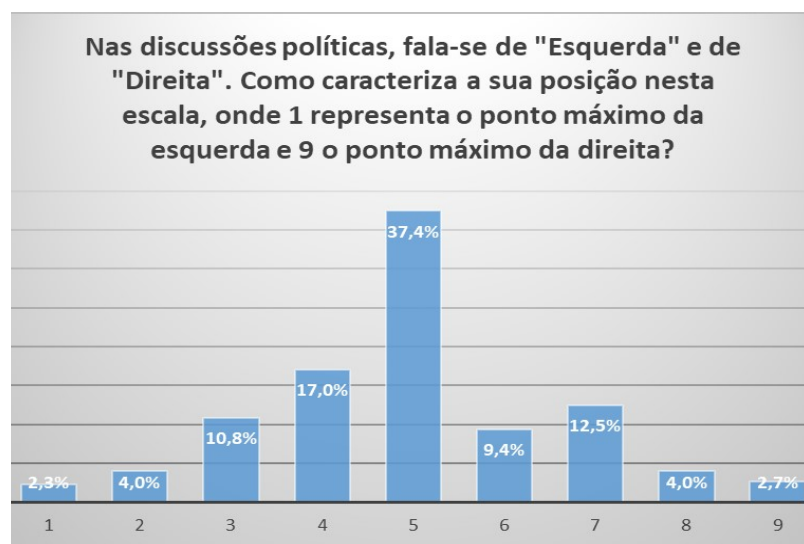


Figure 6

		Posicionamento na escala "esquerda"/"direita"										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	NS/NR	Total Geral
Avaliação das políticas sociais	Excessivas e dispendiosas	1	2	6	20	32	16	11	5	3	19	115
	Corretas e necessárias	2	3	17	16	27	10	20	9	1	17	122
	Insuficientes e reveladoras de pouco investimento	8	14	29	46	121	19	29	5	9	83	363
	Total Geral	11	19	52	82	180	45	60	19	13	119	600



Regarding the topic of economic regulation, "more state intervention" has its best score at levels 2 and 3, respectively with 73.7 and 63.5; these are followed by non-respondents, with 56.3 per cent. Level 7,



Figure 7

		Posicionamento na escala "esquerda"/"direita"										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	NS/NR	Total Geral
Regulação da economia	Com mais liberalização e iniciativa privada	3	2	15	32	61	25	44	10	5	39	236
	Com mais intervenção das associações sem fins lucrativos	3	3	4	12	23	1	4	1	1	13	65
	Com mais intervenção do Estado e serviços públicos	5	14	33	38	96	19	12	8	7	67	299
	Total Geral	11	19	52	82	180	45	60	19	13	119	600



with 20 per cent, represents its nadir. All the entire rest of the specter (positions 4, 5 and 6, but also 8 and 9, and furthermore somewhat oddly added by 1) have fairly divided inclinations (see Figure 7, bottom row).

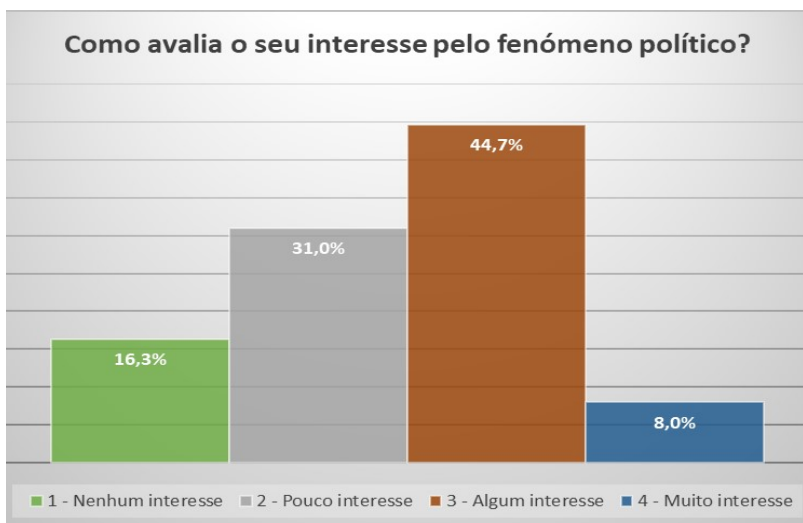


Figure 8

Opposed to that, levels 1, 3 and chiefly 2 tend to avert market regulation, whereas levels 6, 8 and particularly 7 tend to uphold it (Figure 7, top row).

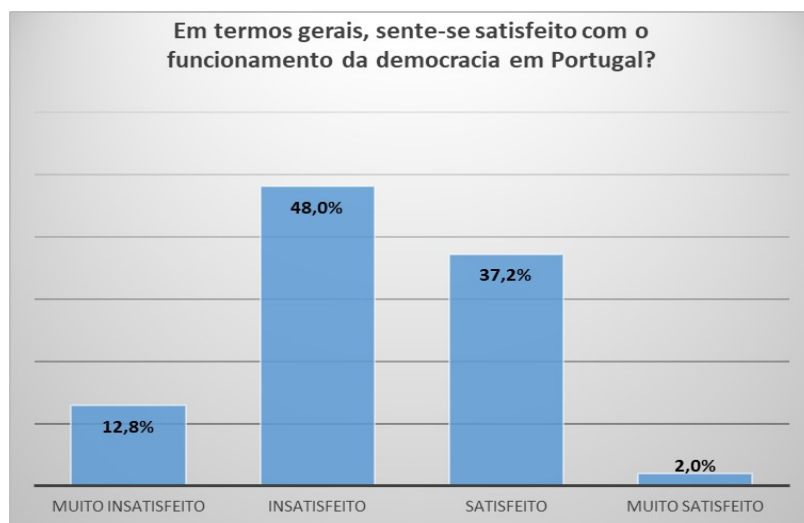
We move now to consider the topic of the declared interest for politics. Regarding this dimension, we have

obtained in this enquiry an average value of 2.44 on a 1 to 4 scale. It should be noted that in a similar study, performed roughly ten years before, in 2006 (cf. Graça, Ferreira, Marques, Lopes and Gonçalves, 2012a, 2012b; Graça, Lopes and Correia 2016; Graça, Caiado and Correia forthcoming), we had already registered an average value of 2.3. Notwithstanding all other aspects denoting skepticism, of even cynicism, the present results thus indicate a very slight increase in this variable (see Figure 8).

If we turn now to the declared satisfaction with the functioning of democracy, the first aspect to notice is that its level is seemingly rather worrisome, with 60.8 per cent of the enquiry respondents explicitly declaring to be either “unsatisfied” or “very unsatisfied”, and only a very meagre 2 per cent being officially “very satisfied” (Figure 9).

This mark of 60.8 per cent of respondents openly “unsatisfied” or “very unsatisfied” with the functioning of democracy is to be critically compared with 57.3 per cent who declare they think that Portuguese

Figure 9



citizens have just a small influence or no influence at all over the course of events (Figure 10). It seems fair to

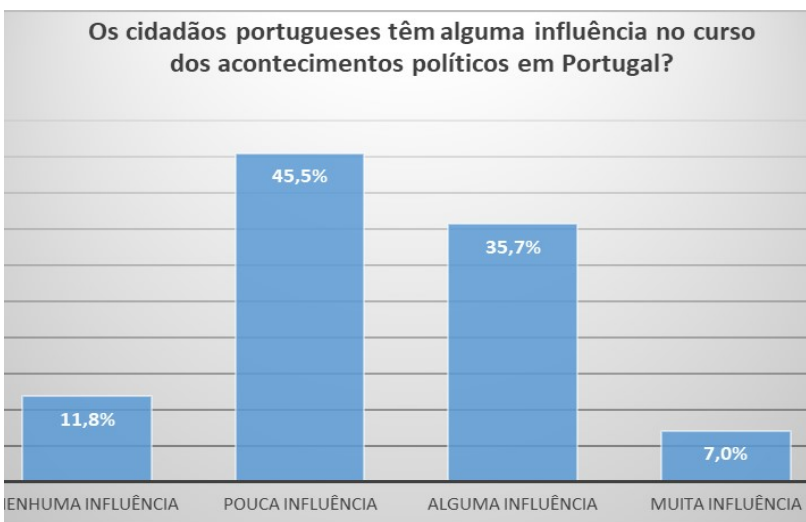


Figure 10

say that, in a large measure, dissatisfaction with democracy overlaps perception on incapacity by the citizenry of determining the trajectory of the public affairs.

This pattern of opinions figures also rather compatible with the low degree of trust that is declared both via-à-vis parties and regarding the

branch of sovereignty that is more directly and more thoroughly connected with those, i.e. the Parliament.

Oppositely, the most intensely ‘personalized’ of all the institutions of the Portuguese Constitutional framework, the Presidency of the Republic, obtains the highest declared levels of trust, and by a large diffe-

rence. The Government occupies, as to this measure, a position very similar to the one of the Parliament (Figure 11).

As to the motives for partisan choice, and in a basic agreement with the aforementioned pattern to an emphatic ‘personalization’ of political attitudes, the “leader’s profile” is declarably the most important dimension for party choices. The “party’s program” is a close second, although this seems to be a program perceived mostly in a rather ideology-less way, given that the “party’s ideology” shows up as being much less important. The “party’s practice” and the “leading team” occupy intermediate positions within the ranking of the factors for choice. Attributing 4 to the answer “a lot”, 3 to “some”, 2 to “little” and 1 to “none”, the global scores are attained of 3.1 for the leader’s profile, followed by 3.08 for the party’s program; the party’s ideology gets a mere 2.87, whereas the party’s practice obtains 2.95 and the leading team 2.92. (Figure 12, infra)

Figure 11

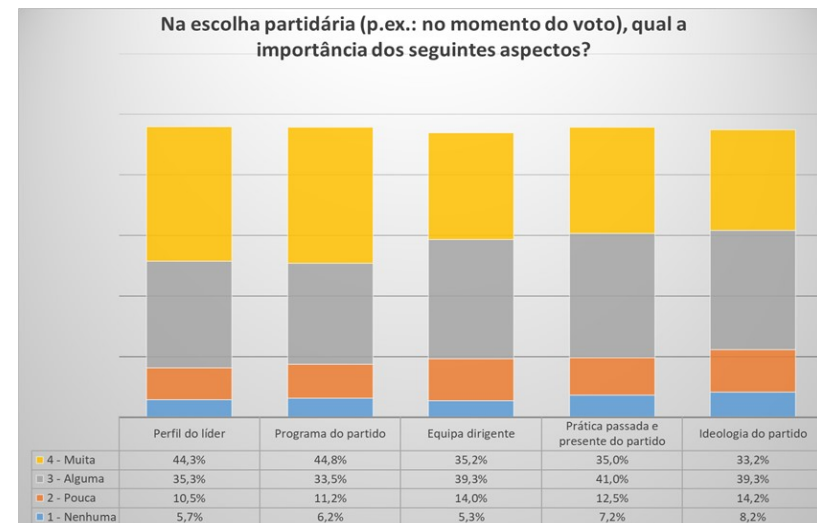
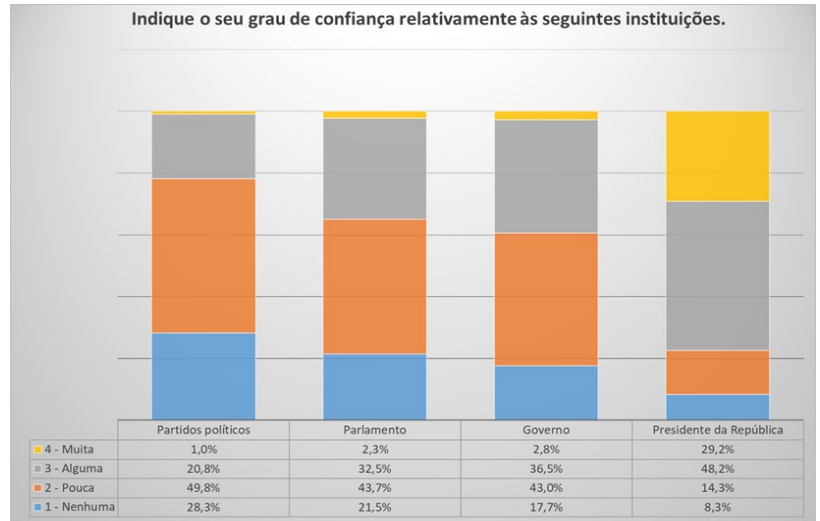


Figure 12

Regarding the perceived qualities of politicians, it should be underlined first of all the extremely high degree of agreement with the attributes “overpaid”, “corrupt” and “career-centered”. By vivid contrast, “tolerant”, “competent” and “accessible” obtain very low grades, the adjective “experienced” attaining an intermediate mark. Proceeding analogously with the case referring to factors for party’s choice, i.e. assigning 1 for the answer “none”, 2 for “little”, 3 for “some” and 4 for “a lot”, we obtain the mark of 2.01 for “accessible”, “competent” gets 2.07, and “tolerant” 2.10; “experienced” lies somewhere in the middle with 2.36, whereas “careerist” gets 3.05, “corrupt” 3.22 and “overpaid” reaches a remarkable 3.41 (Figure 13).

Coherently, the perception of corruption of politicians is exceedingly high, with a mere 3.9 per cent of respondents answering “none” or “few”; or symmetrically, 96.1 choosing to reply either “some” or “many” (see infra, Figure 14).

As a conclusion, on the whole there seem to be enough reasons to

posit a fundamentally rather skeptical and ‘disenchanted’ attitude of the Portuguese population regarding

Figure 13

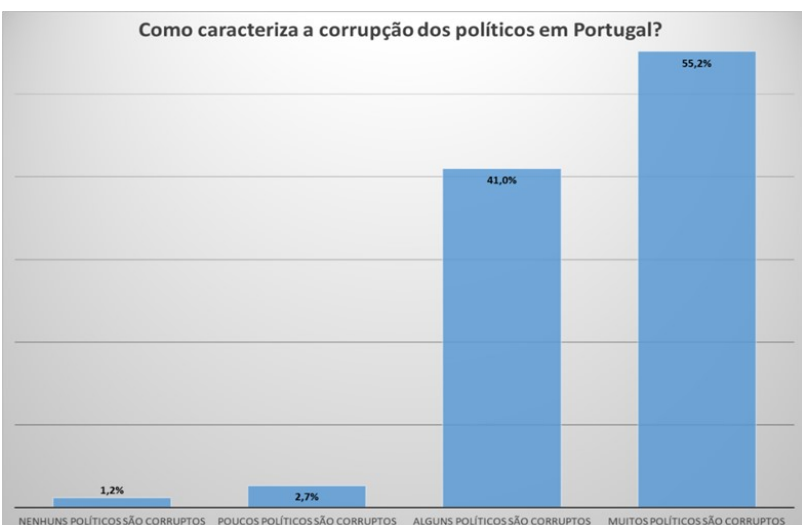
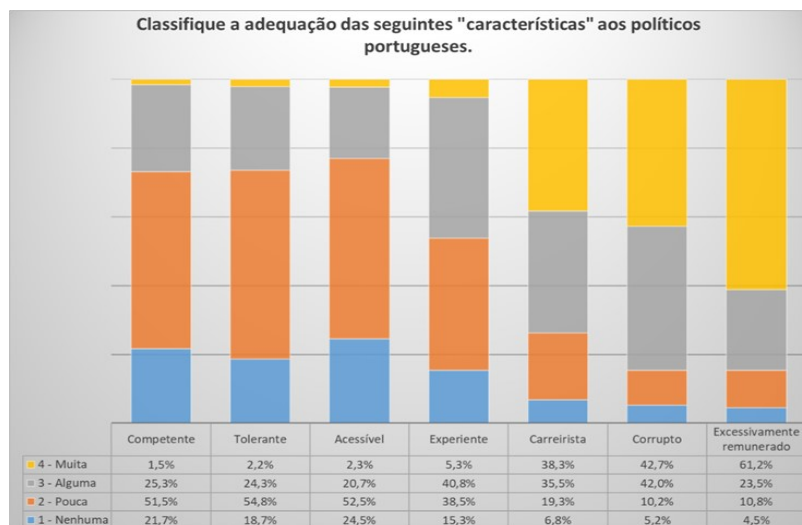


Figure 14

the country’s political life. Something no doubt to be seriously meditated by political agents, in spite of the apparent stability of Portugal’s party-system, and political life at large.



References

Graça, J. C., Ferreira, J. M. C., Marques, R., Lopes, J. C. and Gonçalves, B. (2012a), “A Confiança no Sistema Político Português”, in J. M. C. Ferreira (Org), *Sociedade de Confiança: a Construção Social da Confiança em Portugal* (pp. 83-205), Lisboa, Escolar Editora.

Graça, J. C., Ferreira, J. M. C., Marques, R., Lopes, J. C. and Gonçalves, B. (2012b), “A Construção Social do Valor”, in J. M. C. Ferreira (Org), *Sociedade de Confiança: a Construção Social da Confiança em Portugal* (pp. 207-269), Lisboa, Escolar Editora.

Graça, J. C., Lopes, J. C. and Correia, R. G. (2016), “Economics education: Literacy or mind framing? Evidence from a survey on the social building of trust in Portugal”, *Análise Social*, Vol. 51 (3.º), 220, Setembro, 516-542. Accessed the 7th of July 2019, in: http://analisesocial.ics.ul.pt/documentos/AS_220_art01.pdf

Graça, J. C., Caiado, J., & Correia, R. G. (forthcoming), “Sociopolitical Values, Attitudes and Behaviors of Portuguese Economics Students”, *Sociologia, Problemas e Práticas*.



Financiamento do ensino superior em Moçambique: A Comparticipação dos estudantes/famílias na província de Gaza

José Amilton Joaquim & Luísa Cerdeira

Financiamento do ensino superior em moçambique: A Participação dos estudantes/famílias na província de gaza

JOSÉ AMILTON JOAQUIM & LUÍSA CERDEIRA

Introdução

O ensino superior no início do século XXI tornou-se cada vez mais importante, quer para os países altamente industrializados, quer para os da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), até aos países em desenvolvimento, sendo visto como uma base para as sociedades civis democráticas, um motor de crescimento económico e um instrumento de política para o avanço da mobilidade económica individual e justiça social (Johnstone, 2005).

O financiamento constitui um dos mecanismos importante na definição dos resultados do ensino superior, como uma organização com as suas peculiaridades e responsabilidade no âmbito social, que o diferencia de outras organizações. Nas dimensões relacionadas com a qualidade, eficiência, acesso, equidade e capacidade de resposta do próprio sistema de ensino.

Em Moçambique, o Estado apresenta-se como o maior financiador das instituições do ensino superior públicas e a participação dos estudantes/famílias parece ser muito reduzida. Como é referido por Fonteyne e Jongbloed (2018, p. 24), “o atual mecanismo de financiamento em Moçambique continua a basear-se, em grande parte, no financiamento direto das IES Públicas pelo orçamento do Estado, com uma partilha de custos mínima por parte do estudante” e as instituições privadas, no entanto, tendem a oferecer programas de baixo custo mais lucrativos.

No entanto, é preciso perceber que a partilha de custos para o acesso ao ensino superior por parte dos estudantes e famílias não se restringe apenas aos custos de educação, mas também a outros custos latentes, que podemos designar por custo de vida ou de subsistência.

Quando se pensa na capacidade para pagar pela educação no ensino superior e garantir a acessibilidade

de financeira deve-se tomar em consideração, conforme Cerdeira *apud* Usher e Cervenán (2005), os indicadores de capacidade para financiar os estudos, que constituem os custos totais, a saber: Custos de Educação ou de Estudos (as propinas, incluindo as taxas de inscrição e das disciplinas e matrículas, os livros e materiais escolares); Custos de Vida ou de Manutenção (alojamento e alimentação, etc) e o Apoio Social a partir de bolsas de estudos.

Para que não se esteja a incorrer o risco de optar por mudanças e inovações organizacionais que influenciadas e intensificadas pelos mercados globais que levem ao predomínio de procedimentos, que se centram na eficiência em detrimento e recuo das experiências centradas no fator humano (Kovács, 2006).

Em Moçambique a preocupação com o acesso e equidade ao ensino superior vem desde o período em que o país ascendeu a independência em 1975, com a criação do Sistema Nacional de Educação, em que se pretendia reverter todas as políticas de exclusão que os moçambicanos eram sujeitos no período colonial.

Como se pode ler no sumário da lei, que concedia as linhas gerais da educação, Lei 4/83 do Sistema Nacional de Educação (SNE) “O Sistema Nacional de Educação garante o acesso dos operários, dos camponeses e dos seus filhos a todos os níveis de ensino, e permite a apropriação da ciência, da técnica e da cultura pelas classes trabalhadoras”, p. 13.

E até aos dias atuais segundo as informações da Direção Nacional do Ensino Superior (2018), o acesso ao ensino superior constitui um dos principais pilares de desenvolvimento do ensino superior para além da **expansão e qualidade**.

Assim, pretende-se com este estudo apresentar os resultados referentes a opinião dos estudantes que se encontram a frequentar o ensino superior na província de Gaza em relação as suas características socioeconómicas, fontes de rendimentos, os custos diretos (de frequência de ensino superior) e indiretos (outras despesas de vida).

O artigo está organizado em 7 sessões, na segunda sessão faz-se uma breve consideração sobre a teoria de partilha de custos, na terceira a metodologia, na quarta as características socioeconómicas dos estudantes do ensino superior, na quinta as fontes de rendimentos, na sexta os custos com a educação e de vida dos estudantes do ensino superior e no fim as considerações finais.

2. Partilha de custos no financiamento do ensino superior

A história tem mostrado que o Estado sempre foi, e continua a ser, o guardião dos sectores sociais

básicos como por exemplo da educação no geral ao nível global, cumprindo com a sua obrigação na prestação dos serviços públicos que contribuam para a redução das assimetrias.

Recordam Chevaillier e Eicher (2002) que há mais de 30 anos, na década 80, era feita uma distinção clara entre os países em que as instituições de ensino superior cobravam taxas substanciais de ensino e aquelas que aplicavam o princípio do ensino superior gratuito.

Nos últimos vinte anos viram-se grandes mudanças na forma como o ensino superior é financiado em muitos países, quer nos países industrializados, quer nos países em desenvolvimento. Que resultam dos desafios enfrentados pelos governos de todo o mundo e visam reformar o financiamento do ensino superior em resposta às duas pressões, o aumento pela procura e os orçamentos públicos fortemente limitados (Johnstone, 2001, 2005, 2010, 2016), (Tekleselassie & Johnstone, 2004), (Woodhall, 2007), (Barr, 2007), (Marcucci & Johnstone, 2007), (Vossensteyn & Jong, 2006), (Hauptman, 2007), (Cerdeira, 2008).

Em resposta aos mesmos desafios, conforme Johnstone (2010), em todo o mundo está-se recorrer a receitas não-governamentais ou privadas para o apoio contínuo das instituições de ensino superior, a partir das políticas de partilha de custos. Que se manifestam sob a forma de propinas (cobrindo uma parte dos custos do ensino) ou outros encargos nos países onde a taxa de matrícula do ensino superior eram anteriormente gratuitas, mudanças nos sistemas de auxílio aos estudantes, uma mudança para empréstimos estudantis para complementar ou substituir os subsídios de bolsas de estudos.

Assim para Johnstone (2001a) o termo partilha de custos, em referência ao ensino superior em todos os países e em todas as situações pode ser visto como sendo feita por de quatro agentes principais: (1) o governo/contribuintes; (2) pais; (3) alunos; e/ou (4) mecenas individuais ou institucionais.

No entanto, segundo Cabrito (2004), o diferenciar as proveniências de financiamento surge, para as instituições de ensino superior, como o último “mandamento” dos governos liberais e significa buscar fundos para além dos públicos, seja por meio da venda/prestação de serviços, da investigação “vocacionada” para o mercado ou do aumento das contribuições dos estudantes, p. 980.

Esta perspectiva de responsabilizar os estudantes pelos custos no ensino superior tem sido influenciada pela teoria do capital humano desenvolvido por Schultz (1961) e prosseguido por Backer (1993).

A teoria de capital humano assenta no fundamento, segundo Eicher (1998, p. 36) de que “a educação é um investimento no homem, que aumenta a sua produtividade e consequentemente os seus ganhos”.

No entanto, vários são os questionamentos sobre o que é que a política de partilha de custos, que em muitos países representa uma carga de custos para os estudantes e suas famílias, significa em termos de

acesso ao ensino superior.

Apesar das políticas de partilha de custos variarem de país para país, influenciados pelo contexto cultural, política e económica de cada país. Nas fontes privadas de financiamento, Johnstone (2014) questiona a adequação das taxas de matrículas que em algum momento não consideram os meios e a capacidade das famílias em pagar.

E como se não bastasse, como é referido por Zeleza (2016) embora críticas, as propinas só constituíram um dos pontos críticos dos custos de frequência ao ensino superior. Outros custos incluem despesas de subsistência, que podem ser superiores às propinas.

Num olhar para as novas tendências de financiamento no contexto africano, Ogachi (2011) observa que, se antes da década de 1990, as ameaças à liberdade académica eram caracterizadas pela censura estatal de processos de ensino e aprendizagem nas instituições. Com o início das práticas neoliberais nas instituições, a partir da década de 1990, o Estado como uma ameaça à liberdade académica e à autonomia institucional na África foi substituído pelo mercado.

Assim, para Woodhall (2004, p. 39), do mesmo jeito que a partilha de custos constitui um “imperativo” para vários governos, deve também ser um imperativo que os governos concebam e implementem sistemas equitativos e eficazes de apoio aos estudantes para ajudar aqueles que de outra forma seriam negados a ter acesso ao ensino superior por razões de pobreza e necessidade financeira.

Como forma de fazer face a isso, diversos apoios, conforme Cerdeira (2008), têm sido dirigidos de forma geral para qualquer estudante em função da sua condição social e económica, mas também têm sido direcionados a certos grupos de estudantes em função do baixo rendimento ou em função de outras particularidades específicas, que variam de realidade para realidade como género, raça ou incapacidade.

No entanto, Vossensteyn (2009, p. 177), afirma que “a partilha de custos que também ocorre através da redução de subsídios para estudantes e suas famílias, implica que os estudantes de hoje devem confiar mais em empréstimos estudantis ou recursos próprios do que em subsídios e bolsas de estudos”.

3. Metodologia

Este estudo foi realizado em Moçambique na província de Gaza nos meses de Janeiro e Março do ano 2018 e contou com a participação de 8 instituições do ensino superior, 3 públicas e 5 privadas, localizadas nos distritos de Chókwè, Chibuto, Chongoene e Xai-Xai. Os dados dos estudantes foram recolhidos a partir de

um modelo de inquérito por questionário que tem sido usado em estudos internacionais referentes *a Partilha de Custos* como é o caso do projecto CESTES-Custo de Estudante no Ensino Superior em Portugal (CESTES I em 2010/11; CESTES II em 2015/2016). Referir que o modelo de inquérito passou por um processo de validação para adequar-se ao contexto da realidade Moçambicana.

No estudo foi utilizado o método de amostragem probabilística estratificada, para uma amostra inquirida de 607 estudantes.

Os estudantes que participaram do estudo apesar de serem oriundos das três regiões, Norte, Centro e Sul do país, o maior número (83%) pertence a província de Gaza local onde foi realizado o estudo empírico.

Dos estudantes inquiridos conforme a amostra, 53.8% que constitui percentagem mais elevada são do sexo feminino e 46.2% do sexo masculino.

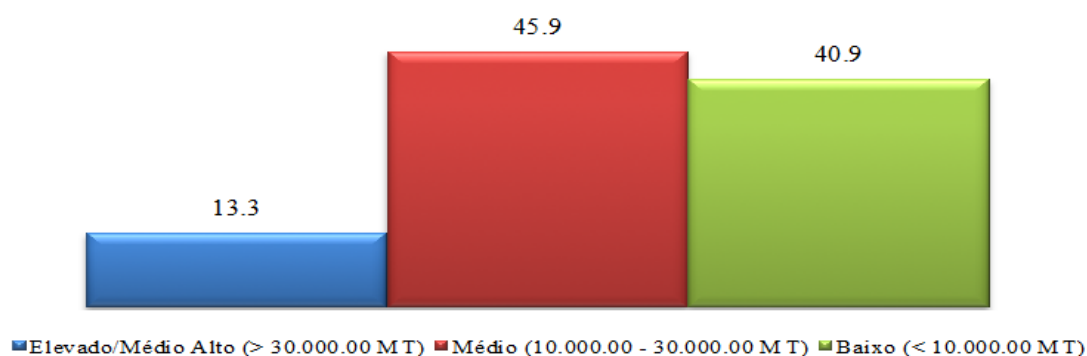
Em relação as idades dos estudantes, a maioria dos estudantes com uma percentagem de 71.7% tem idades compreendidas entre os 21 a 30 anos. A percentagem dos estudantes com idade maior que os 30 anos é de 28.3%.

4. Características socioeconómicas dos estudantes do ensino superior

4.1 Opinião dos estudantes em relação ao rendimento do seu agregado familiar

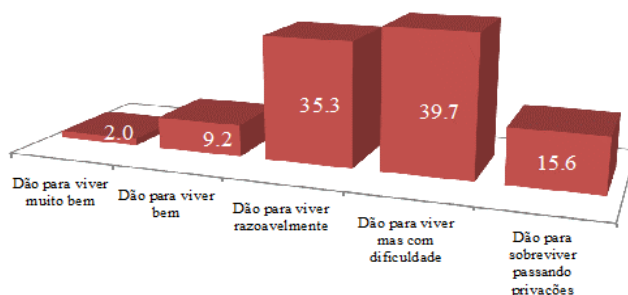
Em relação aos rendimentos dos agregados familiares, os estudantes na sua maioria (45.9%) e (40.9%), vem de famílias com médio e baixo rendimentos, respectivamente.

Gráfico 1: A percepção dos estudantes do ensino superior sobre o rendimento do seu (fonte: autores)



A avaliação qualitativa que os estudantes fazem dos rendimentos dos seus agregados familiares, mostra que para a maioria (39.7%) dá para viver mas com dificuldades e seguem-se os estudantes que referiram que dão para viver razoavelmente (35.3%).

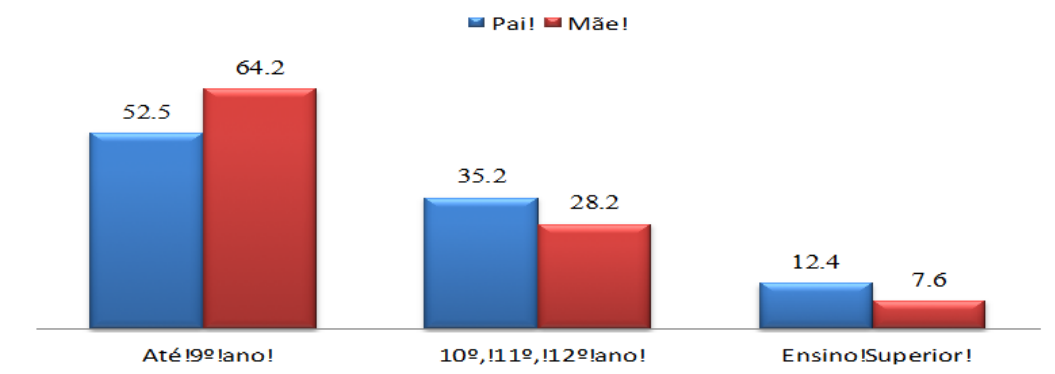
Gráfico 2: Avaliação do rendimento do agregado familiar (fonte: autores)



4.2 Opinião dos estudantes em relação as habilitações literárias dos pais

Como se pode ver no gráfico abaixo, o nível de habilitações literárias dos pais do maior número dos estudantes é o mais baixo, com 64.2% para as mães com um nível de escolaridade até ao 9º ano e 52.5% para os pais.

Gráfico 3: Habilitações literárias dos pais dos estudantes do ensino superior (fonte: autores)

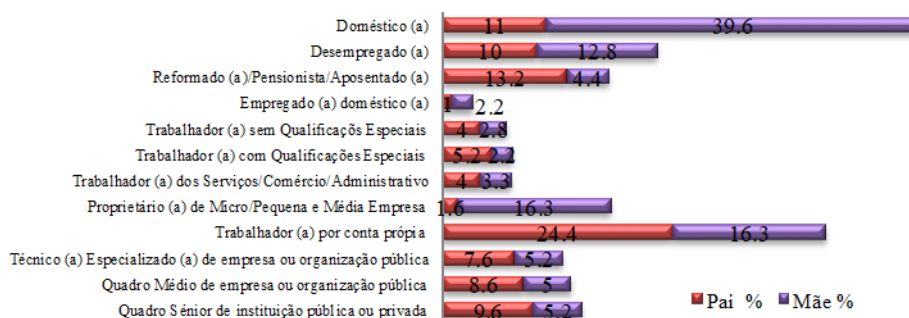


4.3 Opinião dos estudantes em relação ao grupo ocupacional dos seus pais

A ocupação dos pais dos estudantes que mais se destacou está relacionada com as atividades domésticas. Sendo mais evidente para as mães dos estudantes (39.6%) em relação aos pais (11%). Um grupo tam-

bém significativo dos estudantes têm seus pais enquadrado no trabalho por conta própria (24.4%) para os pais e (16.3%) para as mães.

Gráfico 4: Grupo ocupacional dos pais dos estudantes do ensino superior (fonte: autores)



5. Fontes de Rendimentos

5.1 Rendimentos anuais dos estudantes do ensino superior

Anualmente os rendimentos para custear os estudos são proveniente da maior fonte que é a família e apresentam valores em média de 33.405.11 MT. Segue-se o trabalho remunerado com uma média anual de 20.302.64 MT, como se pode ver no gráfico a seguir.

Gráfico 5: Rendimentos anuais dos estudantes do ensino superior por tipo de renda e por sector e tipo de ensino (fonte: autores)

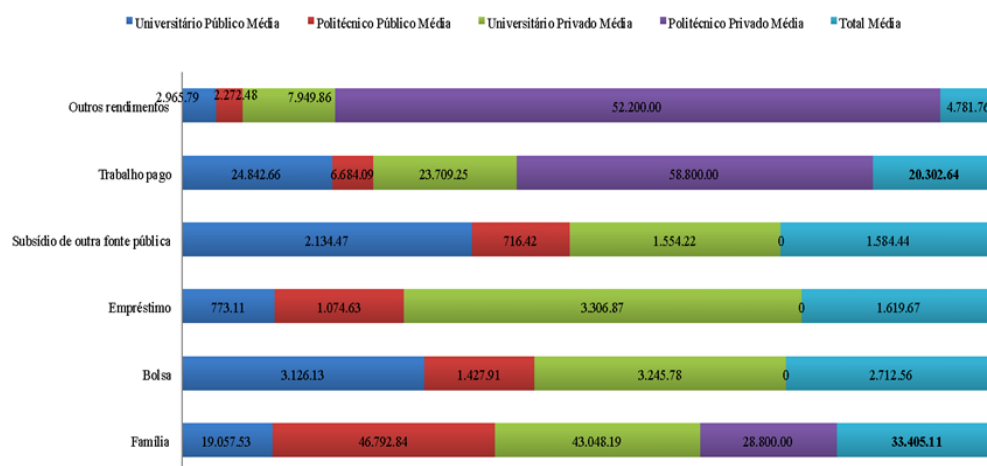
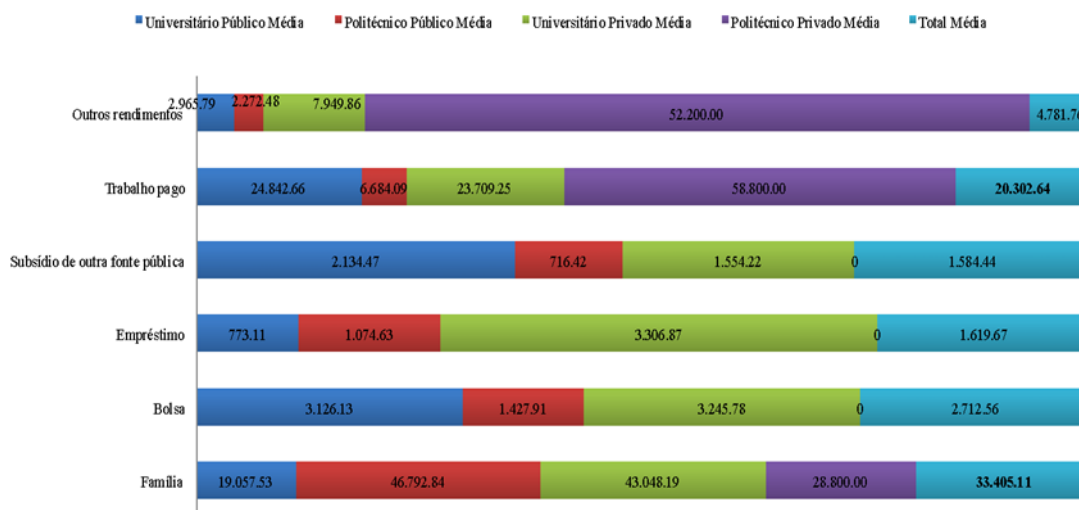


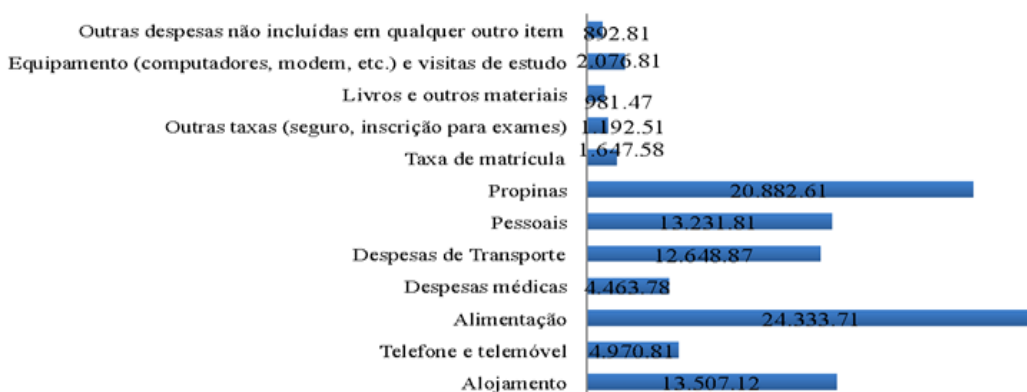
Gráfico 5: Rendimentos anuais dos estudantes do ensino superior por tipo de renda e por sector e tipo de ensino (fonte: autores)



6. Custos com a educação e de vida dos estudantes do ensino superior

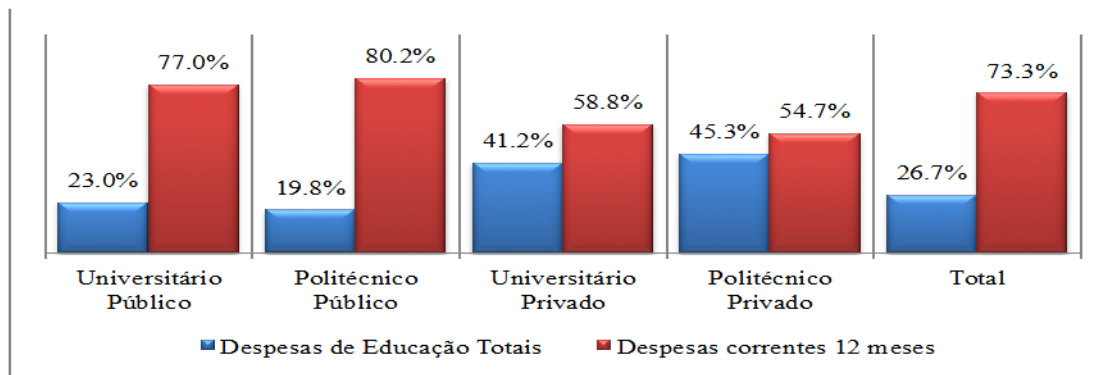
Nas despesas totais com os custos de estudos e de vida os estudantes revelam ter maiores gastos em média com a alimentação (24.333.71 MT), depois com as propinas ou mensalidades (20.882.61 MT), alojamento (13.507.12 MT), despesas pessoais (13.231.81 MT) e transporte (12.648.87 MT).

Gráfico 6: Disposição das despesas totais dos estudantes do ensino superior por tipo de custo (fonte: autores)



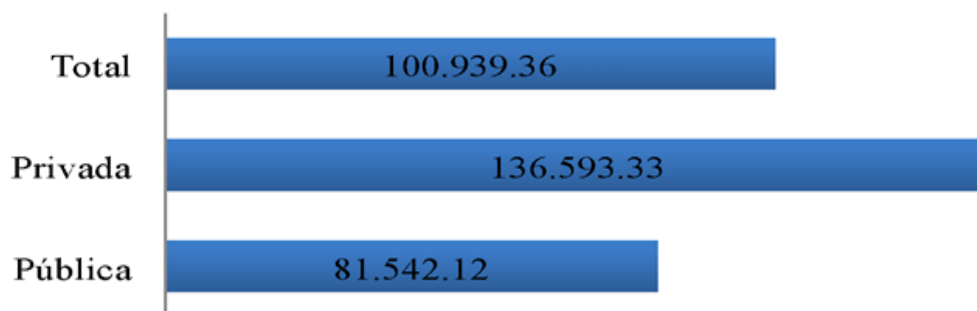
Estes gastos quando convertidos em valores percentuais e comparados entre eles, conforme se vê no gráfico abaixo, mostram que os estudantes gastam mais com as despesas correntes (73.3%) em relação as despesas de educação (26.7%).

Gráfico 7: As percentagens das Despesas de Educação/Despesas Correntes por sector e tipo de ensino (fonte: autores)



Entretanto, quando acoplado os custos dos estudantes, quer com as despesas de educação, quer com os de vida conforme o gráfico que se segue. Os dados mostram que para os estudantes que se encontram a frequentar o ensino privado os gastos totais são maiores (136.593.33 MT), contra (81.542.12 MT) dos estudantes do público. O valor total em média para as despesas com a educação e de vida rondam acima de 100.000.00 MT por ano.

Gráfico 8: Despesas totais anuais (Educação e de Vida) por tipo de ensino público e privado (fonte: autores)



7. Considerações finais

A literatura mostra a necessidade das políticas no financiamento do ensino superior tomarem em consideração para a frequência do ensino superior não somente os custos diretos de estudos como é muito comum, mas também os custos indiretos de subsistência dos estudantes, nas políticas partilha de custos. E também a necessidade de tomar em consideração as condições socioeconómicas da maioria das famílias de forma a não criar espaço para a exclusão social e permitir que o acesso ao ensino superior seja efetivo.

Esta pesquisa foi relevante porque pode apresentar a opinião dos estudantes que se encontram a

frequentar o ensino superior na provincial de Gaza em relação as suas condições socioeconómicas, as suas principais fontes de financiamento e os custos que os mesmos têm acarretado para frequentar o ensino superior.

Os resultados mostram que os custos de vida/subsistência tendem a ser muito mais elevados que os custos de estudos, mormente para os estudantes que se encontram a frequentar o ensino superior privado.

Nas despesas dos estudos, a que destacar o peso das propinas como a segunda maior despesa anual que os estudantes têm tido para frequentarem o ensino superior.

E quando conjugadas as duas despesas, quer de estudo, quer de vida, fica claro o esforço das famílias sendo a principal fonte de financiamento dos estudantes no ensino superior a avaliar pela opinião feita pelos estudantes em relação aos rendimentos dos seus agregados familiares que na sua maioria são médios e baixos, segundo os mesmos dão para viver mas com dificuldades e com o agravante dos pais em termos de grupo ocupacional serem na sua maioria domésticos.

E os resultados mostram também que, apesar da maioria dos encarregados dos estudantes não terem muita instrução em termos de habilitações literárias, percebe-se a atitude das famílias e dos próprios estudantes na busca por melhores oportunidades a partir da formação superior como forma de evitar as questões de reprodução social.

Bibliografia

Barr, N. (2007). Financing higher education: Lessons from developed economies, options for developing economies. In *Regional Bank Conference on Development Economics* (p. 41). Beijing: World Bank. Retrieved from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.606.9214&rep=rep1&type=>.

Backer, G. S. (1993). *Human Capital: Teoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, 3a ed. New York: The University of Chicago.

Cabrito, B. G. (2004). *O financiamento do ensino superior em Portugal: entre o Estado e o mercado*. *Educ. Soc.*, Campinas, vol. 25, n. 88, p. 977-996, Especial - Out. Retrieved from <http://www.cedes.unicamp.br>.

Cerdeira, M. L. (2008). *O Financiamento do Ensino Superior Português. A partilha de custos*. Faculdade de Lisboa. Retrieved from http://repositorio.ul.pt/bitstream/10451/973/1/17269_TeseLuisaCerdeira2Abril2009.

Chevallier, T. e Eicher, J-C. (2002). *Higher Education Funding: A Decade of Changes Higher Education in Europe*, Vol. XXVII, Nos. 1-2, 2002, pp. 89-99.

Direção Nacional do Ensino Superior (2018). *Importância da Avaliação para a garantia de qualidade: Caso de Moçambique*. Tema apresentado na Pré Conferência da Forges em Novembro de 2018, pela Diretora Nacional do Ensino Superior em Moçambique.

- Eicher (1998). *The Costs and Financing of Higher Education in Europe*. *European Journal of Education*, Vol. 33, N° 1, pp. 31-39.
- Hauptman, A. (2007). Higher Education Finance: Trends and Issues. In *International Handbook of Higher Education* (pp. 83–106). Dordrecht: Springer.
- Fonteyne & Jongbloed (2018). *Implementing the Strategy for financial reform of higher education in Mozambique (EFES)*. Enschede: Cheps-Center of Higher Education Policy Studies.
- Johnstone, D. B. (2001). *Student Loans in International Perspective: Promises and Failures, Myths and Partial Truths*. Retrieved from <http://ahero.uwc.ac.za/index.php?module=cshe&action=downloadfile&fileid=81806115511848321656696%0D%0D>.
- Johnstone, D. B. (2001a). *The Economics and Politics of Cost Sharing in Higher Education: Comparative Perspectives*. Retrieved from <http://gse.buffalo.edu/org/inthigheredfinance/>.
- Johnstone, D. B. (2005). *Higher Educational Accessibility and Financial Viability: The Role of Student Loans*. Barcelona. Retrieved from <http://gse.buffalo.edu/org/inthigheredfinance/>
- Johnstone, D. B. & Marcucci, P. N. (2010). *Financing Higher Education Worldwide: Who Pays? Who Should Pay?*. Retrieved from <https://eric.ed.gov/?id=ED528605>.
- Johnstone (2014) *Financing Higher Education: Worldwide Perspectives and Policy Options*. Retrieved from <http://gse.buffalo.edu/org/inthigheredfinance/>.
- Kovács, I. (2006). *Novas Formas de Organização do Trabalho e Autonomia no Trabalho*. *Sociologia, Problemas e Práticas*, n° 52, 2006, pp. 41-65. Retrieved from <https://www.uc.pt/feuc/citcoimbra/Kovacs2006>.
- Lei número 4/83, 23 de Março de 1983. Sistema Nacional de Educação.
- Marcucci, P. N., & Johnstone, D. B. (2007). Tuition Fee Policies in a Comparative Perspective: Theoretical and Political Rationales. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 29(1), 25–40. <http://doi.org/10.1080/13600800600980015>.
- Ogachi I. O. (2011). *Neo-liberalism and the Subversion of Academic Freedom from Within: Money, Corporate Cultures and 'Captured' Intellectuals in African Public Universities*. *JHEA/RESA* Vol. 9, Nos. 1 & 2, 2011, pp. 25–47.
- Schultz, T. W. (1961). *Investment in Human Capital*. *The American Economic Review*, Vol. 51, N° 1, Mar., pp. 1-17.
- Tekleselassie, A. A., & Johnstone, D. B. (2004). Means Testing: The Dilemma of Targeting Subsidies in African Higher Education. *Journal of Higher Education in Africa / Revue de L'enseignement Supérieur En Afrique*, 2(2), 19.
- Vossensteyn, H. & Jong, U. (2006). Cost-sharing and Accessibility in Higher Education: A fairer Deal? In J. j Teixeira, Pedro, Johnstone, Bruce, Rosa, Maria, Vossensteijn (Ed.), *Dordrecht* (Vol. Springer, pp. 1–18). Dordrecht: Springer. <http://doi.org/10.1007/978-1-4020-4660-5>.
- Vossensteyn, H. (2009). Challenges in student financing: State financial support to students: A worldwide perspective. *Higher Education in Europe*, 34(2), 171–187. Retrieved from <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/03797720902867294?journalCode=chee> 20.
- Woodhall, M. (2004). *Student Loans: Potential, Problems, and Lessons from International Experience*. *JHEA/RESA*, 2(2), 37–51. Retrieved from <https://www.codesria.org/IMG/pdf/3-woodhall>.
- Woodhall, M. (2007). *Funding Higher Education: The Contribution of Economic Thinking to Debate and Policy Development*. (T. W. Bank, Ed.). Washington, D.C. Retrieved from http://siteresources.worldbank.org/EDUCATION/Resources/278200-1099079877269/547664-1099079956815/Funding_HigherEd_wps8.
- Zeleva, P. T. (2016). *The Transformation of Global Higher Education, 1945–2015*. New York: Palgrave Macmillan.



O Ranking Doing Business e o Crescimento Económico

José Dias Lopes; João Estevão; Daniela Penela; José Miguel Soares

O Ranking Doing Business e o Crescimento Económico

JOSÉ DIAS LOPES; JOÃO ESTEVÃO; DANIELA PENELA; JOSÉ MIGUEL SOARES

Introdução

Na generalidade das áreas de conhecimento existem questões centrais cuja resolução permitirá grandes desenvolvimentos na interpretação dos fenómenos em estudo. Essas questões são frequentemente conhecidas como as questões “de um milhão de dólares/euros...”. Na área da economia e das ciências empresariais uma dessas questões disruptivas prende-se com os determinantes do crescimento económico: «que fator ou fatores são determinantes no desenvolvimento das economias, no crescimento económico, e na facilidade em realizar negócios?»

Para esta questão têm-se procurado diferentes tipos de resposta. O crescimento económico é frequentemente associado ao desenvolvimento do sistema financeiro (e.g. King & Levine, 1993; Rajan & Zingales, 1998) mas é também regularmente associado ao empreendedorismo (Van Stel, Carree, Thurik, 2005) e ao estabelecimento de políticas públicas orientadas ao desenvolvimento (e. g. Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer, 2004).

Uma banca robusta, e de um modo geral um sistema financeiro forte, facilita a mobilização eficiente das poupanças, alocando de forma eficaz recursos na economia, reduz o problema de assimetria de informação, os custos de transação e de informação, melhora a gestão dos riscos e proporciona as condições indispensáveis para o crescimento sustentável (Simplice, Jacinta & Vanessa, 2017). E por isso, em muitos momentos, a discussão em torno dos fatores de desenvolvimento se tem centrado na banca e no sistema financeiro.

Nesta pesquisa procura-se dar um contributo para essa discussão analisando, não apenas um fator específico, mas antes um conjunto diversificado de fatores, usando para tal um conjunto de dados de um ranking internacional (*The Doing Business* (DB)) que procura medir o quão favorável é o ambiente de negócio.

O DB usa um indicador principal e um conjunto de subindicadores e tem sido utilizado num número

significativo de pesquisas, as quais, todavia, se, centram, geralmente, na situação de um único momento (Schueth, 2011; Morris & Aziz, 2011; Corcoran & Gillanders, 2015). Esta pesquisa teve como objetivo determinar em que medida a riqueza produzida no país, medida pelo PIB per capita, se relacionava com esses subindicadores, ou seja, se são observadas configurações dos subindicadores que podem estar associadas a um melhor desempenho em termos de riqueza produzida e se essas configurações apresentavam estabilidade temporal.

Foi escolhido o continente africano para realizar o estudo. A escolha deste continente deve-se ao facto de ele ter menores níveis de desenvolvimento, sendo este, portanto, determinante para o seu futuro. Nos países menos desenvolvidos, o impacto do empreendedorismo no PIB tem um impacto significativo (Atiase, Mahmood, Wang, & Botchie, 2018; (Van Stel, Storey & Thurik, 2007). Estudar como o ranking DB se comporta, permite analisar como foi a evolução do empreendedorismo nestes países, e perceber qual o valor marginal criado nessa região, podendo assim este estudo contribuir para a melhoria das condições de vida das pessoas.

Nas próximas seções, apresentaremos brevemente o The Doing Business e a estrutura metodológica, explicando como foi determinada a amostra, quais bases de dados usadas, e quais as variáveis de medidas utilizadas, e, finalmente, serão apresentados os resultados e as conclusões.

O The Doing Business

O The Doing Business é um índice hierárquico de países publicado pelo Banco Mundial desde 2004. O índice é composto por um indicador principal - Facilidade de fazer negócios - que é uma função de dez subindicadores (uma descrição mais completa do projeto pode ser vista no *website* do projeto ou em Besley, 2015):

- Iniciar um negócio;
- Lidar com licenças de construção;
- Obter eletricidade;
- Registo de propriedades;
- Obtenção de crédito;
- Proteção de investidores minoritários;
- Pagamento de impostos;

- Comércio internacional;
- Cumprimento de contratos; e
- Resolução de insolvências.

Vários estudos usam o ranking DB, mas tipicamente, esses estudos consideram apenas dados de um ano (Fernández-Serrano & Romero, 2014; Pinheiro-Alves & Zambujal-Oliveira, 2012; Kalyvas, & Mamatzakis, 2014).

Embora usado com frequência, o DB tem sido, no entanto, objeto de repetidas críticas, com a identificação de algumas fraquezas. Arruñada (2009) considera que existe o perigo de uma leitura muito direta dos resultados do inquérito, com o estabelecimento de estratégias inadequadas para a situação concreta de cada país (busca de soluções do tipo “*one size fits all*”). Benjamin, Bhorat e Cheadle (2010) analisam as fragilidades do DB na avaliação do direito do trabalho (e para uma avaliação crítica mais geral, ver Arruñada, 2007). Fernández-Serrano e Romero (2014) concluem que o ambiente regulatório não explica suficientemente a propensão para iniciar um negócio. Deve-se notar, no entanto, que essas avaliações são das fases iniciais do indicador (com exceção de Fernández-Serrano e Romero) e precedem as mudanças metodológicas que o inquérito, entretanto teve.

Numa crítica mais ampla, Michaels (2009) considera que o DB reproduz uma estreita concepção neoliberal do Direito como uma plataforma para negócios privados e atividade empreendedora, e que suporta um sistema de mercado *laissez faire* (ver também Høyland, Moene & Willumsen, 2012).

O continente africano tem sido objeto de vários estudos onde o DB é utilizado. Benjamin, Bhorat e Cheadle (2010), Goedhuys e Sleuwaegen (2010), Morris e Aziz (2011) e Corcoran e Gillanders (2015), são exemplos de alguns desses estudos. No entanto, nenhum deles analisa os dados comparando momentos diferentes, e nenhum deles analisa os subindicadores que geram o DB.

Esta pesquisa propõe estudar os países do continente africano nos dois aspetos que os estudos mencionados não abordam: a questão temporal e a questão dos subindicadores.

Em termos temporais, foram escolhidos dois anos com quase uma década de intervalo entre eles: 2008 e 2017. O ano de 2008 é marcado pelo surgimento da crise financeira. Depois de 2008, muitos países iniciaram processos de simplificação legislativa e, portanto, 2008 pode ser considerado o último ano de um

ciclo. O ano de 2017 foi o último ano para o qual estavam disponíveis dados. Deve notar-se que os relatórios do DB referem-se aos dados do ano anterior à publicação e, portanto, foram usados os dados dos relatórios do DB de 2009 e 2018.

Metodologia

A metodologia *fuzzy set Qualitative Comparative Analyze* (fsQCA) é uma medida qualitativa, normalmente usada em diferentes áreas de investigação, principalmente na área de marketing, devido à possibilidade de utilização de uma amostra pequena. No entanto, essa técnica vem crescendo para outros campos de investigação, como por exemplo para a área de empreendedorismo, como mostra o estudo de Kraus, Ribeiro-Soriano e Schüssler, 2018.

Como mencionado por Ragin (2008a), a metodologia fsQCA tem o objetivo de identificar “receitas” causais, e não o de identificar as variáveis independentes individuais. Os métodos fsQCA permitem fazer uma seleção teórica do resultado de interesse e das causas para esse resultado. Depois disso, é possível descobrir como essas causas levam a um conjunto de caminhos que darão origem ao resultado (Park, Sawy & Fiss, 2017).

Utiliza-se o software 3.0 do fsQCA para a análise dos indicadores do nível de facilidade de fazer negócios em países de África, e tenta-se entender, quais dos indicadores (que compõem o DB) que melhor explicam o PIB per capita daqueles países. Como Misangyi et al. (2017) mencionam, a metodologia fsQCA permite identificar como os diferentes atributos se combinam em caminhos distintos, perceber como caminhos diferentes levam ao mesmo resultado, bem como compreender a presença e/ou ausência de atributos ligados ao resultado.

Recolha dos Dados/Amostra

Esta investigação tem como objetivo analisar quais são as configurações que determinam em que medida a riqueza produzida no país, medida pelo PIB, se pode relacionar com os subindicadores do DB. Utilizaram-se dados de todos os países africanos presentes no DB com exceção da Eritreia, Líbia, Somália e Sudão do Sul, devido à ausência de dados disponíveis para, pelo menos, um dos anos.

Medição das variáveis

O projeto The Doing Business fornece medidas objetivas de regulamentação económica para as empresas de 190 economias. O DB recolhe dados detalhados e objetivos em dez áreas de regulamentação de negócios. No entanto, esta pesquisa não utiliza todos os dez subindicadores possíveis porque não estavam disponíveis dados para um deles para o ano de 2009 - *Obter eletricidade*.

Neste estudo, consideramos, assim, nove subindicadores, consideradas, em termos de estudo, como condições causais para análise. As variáveis utilizadas foram: Iniciar um Negócio; Lidar com Licenças de Construção; Obter Eletricidade; Registo de Propriedades; Obtenção de Crédito; Proteção de Investidores Minoritários; Pagamento de Impostos; Comércio Internacional; Cumprimento de Contratos; e Resolução de Insolvência.

Para cada país foram selecionados os indicadores para os anos de 2008 e 2017 (relatórios The Doing Business de 2009 e 2018, respetivamente). Foi analisada a evolução da posição de cada um desses países em cada um dos nove subindicadores do DB e avaliado em que medida configurações desses subindicadores poderiam explicar o nível do PIB per capita nos países estudados.

Técnica de análise dos dados – fsQCA

Com o objetivo de analisar quais das variáveis do Doing Business contribuem para o PIB dos países africanos, utilizou-se a técnica do fsQCA. Essa técnica permite analisar as variáveis do Doing Business com variáveis de escala, não sendo comparáveis entre elas. De acordo com Fiss (2011), o fsQCA, baseado na álgebra booleana, permite encontrar associações de necessidade (o resultado não pode ocorrer se a condição estiver ausente), e suficiência (a presença dessa condição garante o resultado) entre as condições e o resultado.

A grande vantagem desta técnica, em comparação com as técnicas estatísticas tradicionais, é que o número de observações pode ser reduzido (por exemplo, entre 5 e 50) (Rihoux & Ragin, 2009). Neste caso, a análise do fsQCA precisa que os casos sejam agrupados em *clusters* significativos que reflitam o nível de crescimento dos países em termos de PIB. O grau varia entre um (maior crescimento do PIB) e zero (menor crescimento do PIB), e uma pontuação de 0,5 indica o ponto limite (Ragin, 2008a).

Entendemos que um possível crescimento no número de configurações é um sinal de tranquilidade que os investidores percebem, e que os leva a fazer negócios, podendo dessa forma contribuir para o crescimento do PIB per capita nos países africanos.

A técnica de fsQCA é iniciada com o processo de calibração, sendo que, com base em determinadas características da variável, é atribuída uma classificação, correspondendo ao seu grau de adesão. Com base nessa calibração, é possível obter as condições necessárias e a tabela de verdade (Schneider & Wagemann, 2010). O resultado fornece um conjunto de condições (parcimoniosas, intermediárias e complexas) ao resultado de interesse, neste caso o PIB per capita. Usando a álgebra booleana, a tabela de verdade permite identificar as condições centrais e periféricas (Fiss, 2011; Ragin, 2008b).

Nesta pesquisa, a fsQCA foi utilizada para determinar quais são as possíveis configurações de condições que permitem obter um maior nível do PIB per capita nos países africanos, e fazer a comparação em diferentes momentos.

Uma análise inicial, com o objetivo de eliminar as variáveis que pior contribuíram para a estabilidade do modelo, permitiu a identificação de seis variáveis que garantiram o melhor comportamento: dealperm, credit, provinminv, paytax, tradborders e resinsolv. Se a análise se concentrar apenas nessas variáveis, a interpretação da estabilidade das relações entre elas vem reforçada, por isso foi decidido continuar o estudo apenas com elas.

Resultados

Análise descritiva e calibração dos dados

Como mencionado anteriormente, a amostra desta pesquisa está contida nas variáveis que compõem o indicador DB, sendo estas variáveis de escala de cada um dos países da amostra. A **Tabela 1** (anexo) apresenta a estatística descritiva das variáveis dos 50 países da amostra. O PIB per capita, em 2008, dos países da amostra apresenta uma média de 2.416,25 dólares e o intervalo de valores do PIB per capita é entre 196,25 e 22.774 dólares. A variável Lidar com Licenças de Construção (dealperm) teve uma média de 54,7252 e varia entre 26,24 e 86,52. No caso da Obtenção de Crédito (getcredit) o intervalo varia entre 6,25 e 81,25, e a média é de 30,375. A variável seguinte, Proteção de Investidores Minoritários (provtmininv), apresenta uma média de 40,3998 e um desvio padrão de 13,9992. A antepenúltima variável, Pagamento de Impostos (paytax)

tem uma média de 54,2404 e varia entre o mínimo de 14,44 e um máximo de 91,45. A variável Comércio Internacional (tradborders) varia entre 6,43 e 84,54. A última variável, Resolução de Insolvência (resinsolv) apresenta um desvio padrão de 17,2058 e a média é 22,3952.

Após a recolha dos dados, é necessário fornecer a calibração das variáveis, ou seja, transformar os valores em pontuações *fuzzy* (Fiss, 2011). As pontuações *fuzzy* assumem valores entre 0 e 1, e esse valor reflete o grau de adesão (Woodside & Zhang, 2013). Neste trabalho, os cortes foram feitos aos 95% no caso de adesão plena (presença), nos 50% no caso de ambiguidade, e nos 5% para a não adesão (segundo Ragin, 2008a).

Na mesma tabela (1) é mostrada a calibração das diversas variáveis deste estudo. Para ilustrar, no caso de dealperm, a adesão plena é quando o valor está acima de 75, e a não-adesão total ocorre quando está abaixo de 33. O ponto de cruzamento é de 60 (ambiguidade máxima). Assim, a presença de dealperm está relacionada com os valores máximos deste indicador e a ausência está associada a valores pequenos. Para permitir o seu reconhecimento, os indicadores calibrados usam o prefixo “fs” antes do rótulo dos indicadores, por ex. fsdealperm. Após a determinação das condições necessárias, a próxima etapa analisa a condição suficiente, e segundo Curado, Henriques, Oliveira e Matos (2016) é utilizada a pontuação de consistência do ponto de corte de 0,75, e categorizado como suficiente. Como consequência disso, a tabela da verdade assumiu o valor 1 quando isso acontece, e 0 se não acontecer.

Análise de dados

O objetivo deste trabalho é reconhecer as configurações dos subindicadores DB que levam os países africanos a ter um maior PIB per capita. Por essa razão, é necessário fazer uma análise das condições (necessárias) que podem ser cruciais para o resultado do fsGDP.

Com base na **Tabela 2** (anexo), observa-se que, em 2008, vale a pena mencionar todos os indicadores que não são condições necessárias. Conforme referido por vários autores, uma condição é considerada “necessária” se o valor de consistência for superior a 0,9 e “quase sempre necessário” se exceder 0,8 (Ragin, 2008b; Schneider, Schulze-Bentrop & Paunescu, 2010), sendo adotado neste estudo o valor de 0,8 para a condição necessária.

Para o caso de 2017, todos os indicadores apresentam valores inferiores a 0,8 do ponto de vista posi-

tivo, e inferiores ao valor de referência no caso dos indicadores de ausência de PIB per capita (Tabela 2). Tais resultados sugerem que valores mais altos para resolver os valores de insolvência estão quase sempre presentes quando os países da amostra têm PIBs (per capita) mais baixos.

Após a análise das condições necessárias procede-se à análise das configurações suficientes e causais, que podem levar a obter um maior PIB dos países africanos. Seguindo Fiss, 2011, e Fiss, Sharapov e Cronqvist, 2013, inicialmente é feita a calibração das variáveis, (ver Tabela 1) depois que se obtêm as configurações causais. No caso da **Tabela 3** (anexo) o resultado obtido indica que, em 2008, o número de soluções encontradas pelo fsQCA é 1.

Fazendo uma análise mais profunda, pode inferir-se que as condições dealperm, protminiv, paytax, tradborders e resinsolv têm valores mais elevados. Em sentido contrário apenas se assinala a variável getcredit. Como estão presentes na solução parcimoniosa as variáveis dealperm e tradborders são soluções fundamentais. Com base na configuração, pode deduzir-se que para um PIB mais elevado dos países africanos está associado um comportamento positivo das variáveis dealperm, protminiv, paytax, tradborders e resinsolv, ou seja, um valor maior dessas variáveis contribui para um PIB maior. A variável getcredit, mostra um comportamento inverso ao PIB, ou seja, quando estamos perante um PIB maior (per capita), a variável getcredit tem um valor menor.

O mesmo procedimento foi feito para o ano de 2017 (estatística descritiva na **Tabela 4**—anexo) e os resultados obtidos pelo fsQCA não apresentam nenhuma condição essencial, e quatro configurações que conduzem a um maior PIB per capita nos países da amostra. Nas quatro configurações obtidas, quase todas as variáveis são indispensáveis para a determinação de caminhos que levam a um maior PIB per capita. A exceção é a variável resinsolv, que em metade das configurações não é importante. Numa das soluções encontradas, mostra-se que todas as variáveis têm o mesmo comportamento, ou seja, todas têm uma correlação positiva com o PIB. Para ter um maior valor do PIB per capita, as variáveis explicativas também devem ter valores altos.

Numa outra análise, a variável dealperm está sempre presente nas configurações e é uma solução central. Em duas soluções encontradas, as variáveis getcredit e paytax têm desempenho inverso entre si, mas em outras duas soluções têm desempenho similar. No caso das variáveis protminiv e tradborders, nas outras duas soluções, elas comportam-se como siamesas. Com um valor alto do PIB per capita, num caso as variáveis também têm valores altos, e no outro caso, as variáveis têm valores reduzidos.

Fazendo a comparação entre 2008 e 2017 a primeira grande constatação é que a variável dealperm é uma variável central, estando sempre presente em todas as soluções nos dois anos em análise. As outras cinco variáveis, com exceção da variável getcredit, apresentam comportamento diferenciado ao longo do tempo, apresentando uma relação positiva com um maior PIB no momento inicial, e posteriormente algumas soluções com relações inversas em relação a um maior PIB. O mesmo acontece com a variável getcredit. Além disso, também existe uma configuração na qual todas as variáveis têm uma relação inversa com PIB mais elevado.

Conclusões

Com base nos resultados obtidos, pode-se inferir que o número de configurações aumentou entre os dois momentos em análise.

Entendemos que um possível crescimento no número de configurações foi um sinal de que há no período mais recente um maior número de vias alternativas para potencializar os PIB mais elevados.

No estudo dos resultados do fsGDP em 2008, existe apenas uma configuração de variáveis associadas a um PIB per capita mais alto, enquanto em 2017 existem quatro configurações.

Em ambos os anos, há sempre uma variável com uma condição forte (condição essencial) para o PIB per capita - dealperm. Em contrapartida, há a variável, getcredit, cuja ausência é apontada na configuração de 2008 e em 3 das 4 configurações de 2017.

Esses resultados têm um significado importante. A variável dealperm está associada com a dificuldades em lidar com autoridades governamentais e locais, e constitui o que comumente se chama de burocracia. A variável getcredit está associada com a facilidade de aceder a crédito. O que o estudo revela, inequivocamente, é que na alternativa entre desburocratizar ou tornar o sistema financeiro mais eficiente e efetivo, a opção deve ser a primeira possibilidade, já o era em 2008 e é-o ainda mais em 2017.

O estudo permite, assim, priorizar políticas públicas que impulsionem PIBs mais elevados, deixando claro que deve ser dada atenção especial às práticas que reduzam a burocracia.

Limitações e pesquisa futura

Este estudo é limitado pelo fato de refletir uma realidade muito específica - o continente africano. É difícil transpor automaticamente esses resultados para outros contextos geográficos.

Por outro lado, o estudo refere-se apenas a dados de dois anos. Estender a incidência temporal também será importante.

Bibliografia

- Arruñada, B. (2009). How doing business jeopardises institutional reform. *European Business. Organization Law Review*, 10(4), 555-574.
- Atiase, V. Y., Mahmood, S., Wang, Y. & Botchie, D. (2018). Developing entrepreneurship in Africa: investigating critical resource challenges. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 25 (4), 644-666.
- Benjamin, P., Bhorat, H., & Cheadle, H. (2010). The cost of "Doing Business" and labour regulation: The case of South Africa. *International Labour Review*, 149(1), 73-91.
- Besley, T. (2015). Law, regulation, and the business climate: The nature and influence of the World Bank Doing Business project. *Journal of Economic Perspectives*, 29(3), 99-120.
- Corcoran, A., & Gillanders, R. (2015). Foreign direct investment and the ease of doing business. *Review of World Economics*, 151 (1), 103-126.
- Curado, C., Henriques, P. L., Oliveira, M., & Matos, P. V. (2016). A fuzzy-set analysis of hard and soft sciences publication performance. *Journal of Business Research*, 69(11), 5348-5353.
- Fernández-Serrano, J., & Romero, I. (2014). About the interactive influence of culture and regulatory barriers on entrepreneurial activity. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(4), 781-802.
- Fiss, P. C. (2011). Building better causal theories: A fuzzy set approach theories to typologies in organization research. *Academy of Management Journal*, 54(2), 393-420.
- Fiss, P. C., Sharapov, D., & Cronqvist, L. (2013). Opposites Attract? Opportunities and Challenges for Integrating Large- N QCA and Econometric Analysis. *Political Research Quarterly*, 66(1), 191-198.
- Glaeser, E.L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, & F., Shleifer, A. (2004). Do institutions cause growth?. *Journal of Economic Growth*, 9(3), pp. 271-303
- Arruñada, B. (2007). Pitfalls to avoid when measuring institutions: Is Doing Business damaging business? *Journal of Comparative Economics*, 35, 729-747.
- Goedhuys, M. & Sleuwaegen, L. (2010) High-growth entrepreneurial firms in Africa: a quantile regression approach. *Small Business Economics*, 34, 31-51
- Høyland, B., Moene, K. & Willumsen, F. (2012) The tyranny of international index rankings. *Journal of Development Economics*, 97 1-14
- Kalyvas, A.N., & Mamatzakis, E. (2014). Does business regulation matter for banks in the European Union?. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 32(1), 278-324.
- King, R. G., & Levine, R. (1993). Schumpeter Might Be Right, *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717-

- Kraus, S., Ribeiro-Soriano, D., & Schüssler, M. (2018). Fuzzy-set qualitative comparative analysis (fsQCA) in entrepreneurship and innovation research – the rise of a method. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(1), 15–33.
- Michaels, R. (2009). Comparative law by numbers? legal origins thesis, Doing Business reports, and the silence of traditional comparative law. *American Journal of Comparative Law*, 57(4), 765-796.
- Misangyi, V. F., Greckhamer, T., Furnari, S., Fiss, P. C., Crilly, D., & Aguilera, R. (2017). Embracing Causal Complexity: The Emergence of a Neo-Configurational Perspective. *Journal of Management*, 43(1), 255–282.
- Morris, R., Aziz, A. (2011). Ease of doing business and FDI inflow to Sub-Saharan Africa and Asian countries. *Cross Cultural Management: An International Journal*, 18 (4), 400-411.
- Park, Y., Sawy, O. A. El, & Fiss, P. C. (2017). The Role of Business Intelligence and Communication Technologies in Organizational Agility: A Configurational Approach. *Journal of the Association for Information Systems*, 18(9), 648–686.
- Pinheiro-Alves, R., & Zambujal-Oliveira, J. (2012). The Ease of Doing Business Index as a tool for investment location decisions. *Economics Letters*, 117(1), 66-70
- Ragin, C. C. (2008a). *Measurement Versus Calibration: A Set-Theoretic Approach*. The Oxford Handbook of Political Methodology, 1–31.
- Ragin, C. C. (2008b). *Redesigning Social Inquiry*. (C. U. of C. Press, Ed.). Chicago: University of Chicago Press.
- Rajan, R.G., & Zingales, L. (1998) Financial Dependence and Growth. *American Economic Review*. 88(3), 559-586.
- Rihoux, B., & Ragin, C. (2009). *Configurational Comparative Methods: Qualitative comparative analysis (QCA) and related techniques*. (B. Rihoux & C. Ragin, Eds.) (Vol. 51).
- Schneider, C., & Wagemann, C. (2010). Standards of good practice in qualitative comparative analysis (QCA) and fuzzy-sets. *Comparative Sociology*, 9(3), 397–418.
- Schneider, M. R., Schulze-Bentrop, C., & Paunescu, M. (2010). Mapping the institutional capital of high-tech firms: A fuzzy-set analysis of capitalist variety and export performance. *Journal of International Business Studies*, 41(2), 246–266.
- Schueth, S. (2011). Assembling International Competitiveness: The Republic of Georgia, USAID, and the Doing Business Project. *Economic Geography*, 87 (1), 51-77.
- Simplice, A., Jacinta, N., & Vanessa, T. (2017). A summary of a survey on proposed African monetary unions. *African Governance and Development Institute*, 17 (8), 1-11.
- Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311-321.
- Van Stel, A., Storey, D.J., & Thurik, A.R. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28 (2-3), 171-186.
- Woodside, A., & Zhang, M. (2013). Cultural Diversity and Marketing Transactions: Are Market Integration, Large Community Size, and World Religions Necessary for Fairness in Ephemeral Exchanges? *Psychology & Marketing*, 30(3), 263–276.

Tabela 1: Estatística descritiva e calibração (ano 2008)

Variável	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo	N	Casos perdidos	Calibração
GDPpc 2008	2.416,25	3.793,61	196,25	22.742	50	0	(10000;1100;330)
Dealperm	54,725	15,181	26,24	86,52	50	0	(75;60;33)
Getcredit	30,375	17,941	6,25	81,25	50	0	(62;25;18)
protmininv	40,400	13,994	16,67	80,00	50	0	(62;35;24)
paytax	54,240	19,474	14,44	91,45	50	0	(82;57;15)
tradborders	46,268	21,431	6,43	84,54	50	0	(78;52;13)
resinsolv	22,395	17,206	0	61,92	50	0	(55;23;0)

Tabela 2: Resultados das condições necessárias (PIB)

Variável Outcome: fsgdp2008			Variável Outcome: fsgdp2017		
Condições testadas:			Condições testadas:		
	Consistência	Cobertura		Consistência	Cobertura
fsdealperm	0,552529	0,551035	fsdealperm	0,731375	0,551617
~fsdealperm	0,668740	0,446708	~fsdealperm	0,585375	0,492041
fsgetcredit	0,615322	0,560510	fsgetcredit	0,581506	0,499316
~fsgetcredit	0,722056	0,515033	~fsgetcredit	0,766559	0,567418
fsprotmininv	0,616554	0,597130	fsprotmininv	0,703349	0,517673
~fsprotmininv	0,745318	0,507979	~fsprotmininv	0,681827	0,589361
fspaytax	0,634722	0,590296	fspaytax	0,731604	0,558979
~fspaytax	0,715880	0,502552	~fspaytax	0,607102	0,503092
fstradborders	0,661069	0,567209	fstradborders	0,660150	0,553604
~fstradborders	0,673714	0,504930	~fstradborders	0,686528	0,518876
fsresinsolv	0,643329	0,564260	fsresinsolv	0,497883	0,666591
~fsresinsolv	0,679795	0,499988	~fsresinsolv	0,681827	0,589361

Tabela 3: Resultados das soluções intermediárias (resultado PIB 2008 e PIB 2017)

Variáveis	fsGDP2008		fsGDP2017			
	1		1	2	3	4
Fdealperm	●		●	●	●	●
Fsgetcredit	0		0	0	0	•
Fsprotmininv	•		o	•	●	●
Fspaytax	•		●	●	o	●
Fstradborders	●		•	o	•	•
Fsresinsolv	•				o	•
Consistência	0.752343		0.805613	0.795099	0.800248	0.806722
Cobertura bruta	0.316917		0.319445	0.322357	0.279546	0.243647
Cobertura única	0.316917		0.069488	0.051174	0.036812	0.037995
Consistência Global da solução	0.752343		0.752833			
Cobertura Global da solução	0.316917		0.474526			

Legenda: De acordo com Besley (2015):

(dealperm) “é uma medida dos procedimentos necessários, do tempo e do custo necessários para implementar uma determinada iniciativa (construir um armazém”),

(getcredit) “avalia a força do índice *Direitos Legais*, que mede o grau em que as garantias e as leis sobre insolvências protegem os direitos dos credores, e a profundidade do índice *Informação de crédito*, que mede a partilha de informações de crédito”,

(provtmininv) “mede o grau de divulgação e a responsabilidade do administrador, e a facilidade de intentar ações legais pelos acionistas”,

(paytax) “Mede o número de impostos pagos, as horas por ano gastas na elaboração de declarações fiscais e o total do imposto a pagar como parte do lucro bruto”,

(tradborders) “é uma medida do número dos documentos, do custo e do tempo necessários para exportar e importar bens”,

(resinsolv) “é uma medida do tempo, do custo e da taxa de recuperação de créditos num processo de falência”.

Círculos pretos cheios (●) indicam a presença de uma condição e os círculos brancos centrais (◦) indicam sua ausência. Grandes círculos indicam condições centrais; pequenos, condições periféricas. Espaços em branco indicam que “não contribui para a configuração”.

Tabela 4: Estatística descritiva e calibração (ano 2017)

Variável	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo	N	Casos perdidos	Calibração
GDPpc 2008	2.430,82	3.028,46	320,09	15.504	50	0	(9.800;1.500;400)
dealperm	60,406	11,153	28,94	82,45	50	0	(73;63;39)
getcredit	41,000	22,113	5,00	95,00	50	0	(90;40;10)
protmininv	45,767	10,966	21,67	73,33	50	0	(66;43;27)
paytax	59,372	16,917	17,92	90,85	50	0	(85;60;27)
tradborders	54,922	19,806	1,26	92,92	50	0	(85;60;20)
resinsolv	22,395	17,206	0	61,92	50	0	(54;38;0)



Criatividade no Ensino Superior: O Caso do Instituto Politécnico de Lisboa

Margarida Piteira

Este trabalho foi financiado pelo Projeto CREATUS Project (Ref^o: IPL/2016/CREATUS_ISCAL); e, por fundos nacionais através da FCT - Fundação para a Ciência e a Tecnologia, I.P., no âmbito do Projecto UID/SOC/04521/2019.

Nota: Parte deste trabalho, à presente data, foi também submetida ao ISCAL, como *Working Paper* dos seus *Research Seminar Series*, aguardando a sua confirmação.

Criatividade no Ensino Superior: O Caso do Instituto Politécnico de Lisboa

MARGARIDA PITEIRA

Introdução

Em quase todos os documentos estratégicos europeus relacionados com o ensino superior, a criatividade é, quase sempre, mencionada como um driver para a inovação deste sector (e.g. European University Association- EUA, 2007a e b; Smart People for Smart Growth: EUA, 2011). Partindo destas referências é ponto assente que as universidades da Europa desempenham um papel essencial na cadeia de inovação, através das suas atividades de investigação e ensino; e, promoção da abertura ao seu exterior, capitalizando, assim, o potencial criativo. Consequentemente, também as instituições de ensino superior não estão imunes à pressão da inovação, tendo uma dupla responsabilidade na criatividade; e, em particular no que concerne à criação e gestão do conhecimento.

No campo académico, a literatura também tem ressaltado a importância da mistura criativa de talentos individuais e experiências entre estudantes e outros atores académicos; bem como a orientação para as diversas experiências de aprendizagem, que provavelmente resultarão das condições favoráveis para a ocorrência da criatividade (Gaspar & Mabic, 2015). Foi dentro deste enquadramento que se desenvolveu um projecto de investigação, designado por *CREATUS*, que visou a compreensão do potencial e desempenho criativos, num cenário muito preciso: o Instituto Politécnico de Lisboa (IPL).

Recorde-se que, em Portugal, ainda, co-existem dois tipos de ensino superior: o ensino superior politécnico e o ensino superior universitário. Historicamente, o tipo de ensino politécnico está marcado como um ensino de características particulares, mais centrado numa formação superior prática e vocacional. No caso português, a sua diferença para com o ensino universitário é este ser vocacionado para a prática; enquanto o segundo é mais vocacionado para a teoria (Assembleia da República, Lei de Bases do Sistema Educativo, Lei 46/86, de 14 de Outubro). O que tem acontecido, em boa verdade, e dadas as pressões para inovar e para a investigação aplicada, nas últimas décadas, é o esbatimento destas diferenças; havendo, assim,

uma aproximação entre os dois sistemas de ensino. Dito de outra forma, o ensino universitário veio a apostar mais na criação de conhecimento com base na prática e menos na teoria.

O presente trabalho adotou, neste contexto, como campo empírico o Instituto Politécnico de Lisboa (IPL), intentando descrever o seu estado criativo, a partir das suas 8 escolas. O objetivo foi identificar, entre estas, quais as que apresentam maiores indicadores de criatividade, de acordo com o modelo dos 6 P's (Runco, 2007). Este modelo incide, em particular, nas dimensões do potencial e do desempenho criativo. Seguidamente resume-se a literatura subjacente, bem como o desenho de investigação; apresentando-se o caso IPL e a discussão dos resultados.

Enquadramento e Desenho da investigação

A literatura sobre criatividade é imensa e difusa, abarcando uma panóplia de abordagens, níveis de análise, dimensões e, até mesmo, métodos. Alguns estudos têm apontado a dificuldade em estudá-la, quer pela operacionalização das investigações quer pela consistência dos resultados encontrados (Kozbelt, Beghetto, & Runco, 2010). Disso são exemplo alguns trabalhos já realizados no campo do ensino superior politécnico (e.g. Piteira, 2016), que evidenciam alguns paradoxos associados, como por exemplo a consciência da sua necessidade, mas com práticas organizacionais contrárias. Tendo como ponto de partida estes desafios, a grelha de trabalho usada para responder ao anterior problema de investigação adotou o modelo dos 4 P's concebido por Rhodes (1961); e, posteriormente desenvolvido por Simonton (1990) e por Runco (2004, 2007a and b). No seu desenvolvimento, integra atualmente 6 P's, sendo designado por *Hierarchical Framework for the Study of Creativity*. Este modelo estabelece uma hierarquia, onde a criatividade pode ser estudada em função de duas dimensões: 1. potencial criativo, que contempla a pessoa (traços e características de personalidade), processo (cognição), pressão (a. distante: evolução, cultura; b. imediata: lugares, modelos, ambiente); e, 2. desempenho criativo: que integra produtos (ideias, patentes, invenções, e publicações), persuasão (reputação histórica, sistemas - indivíduo - domínio do campo -, atribuições sociais), interações (estado X traço; pessoa X ambiente).

Assente nestes pressupostos teóricos, colocou-se como questão: *Qual o estado criativo do IPL, de acordo com o potencial e desempenho criativo das suas escolas (Unidades Orgânicas - UAs), no sentido de se definirem estratégias mais eficazes de inovação?*

Num espírito dedutivo, i.e., assente na grelha teórica dos 4 P's, iniciada por Rhodes (1961) e desen-

volvida e conceptualizada por Simonton (1990) e Runco (2004, 2007a and b), foram operacionalizadas três proposições para este estudo: P1. A criatividade no IPL tem por base a existência de um significativo potencial criativo das suas escolas; P2. A criatividade no IPL resulta da gestão do desempenho criativo das suas escolas; P3. As escolas mais criativas do IPL são as que equilibram os níveis de potencial e desempenho criativo.

O objetivo de descrever o estado criativo do IPL foi, assim preconizado por este conjunto proposicional. Marcadamente de natureza exploratória visou, deste modo, mapear os indicadores de potencial criativo; bem como o desempenho e a forma como tem sido conduzido. No seu cruzamento isolaram-se as escolas consideradas mais criativas, no sentido de posteriormente se desenvolverem outros estudos de caso, em profundidade, descrevendo-se as suas melhores práticas nas matérias da criatividade, promotoras de inovação.

Seguiu-se o método do estudo de caso (Yin, 1994; Stake, 1994). Assim, metodologicamente, o objetivo foi circunscrever a relevância dos significados, particularizando os dados em situações concretas de estudo, com a finalidade última para construir um novo conhecimento e potenciar o desenvolvimento de uma teoria baseada na prática (Miles & Huberman, 1994; Shaw, 1999). A recolha de dados seguiu as recomendações de Yin (1994), fazendo-se a triangulação de várias fontes de evidência. Assim, recolheram-se dados dos *mass media*, *sites*, e *newsletters* referentes às 8 escolas do IPL, durante 3 meses de observação. Seguiram-se as entrevistas exploratórias aos responsáveis pelas políticas e estratégias de inovação e empreendedorismo do IPL, no sentido de integrar a perceção dos decisores. Posteriormente, após as respetivas análises e comparações dos dados destas duas fontes, identificaram-se as escolas mais criativas. A análise dos dados, sendo qualitativa e de conteúdo, seguiu as recomendações de Bardin (1977).

O campo empírico foi constituído pelas 6 Escolas do IPL, em 4 grandes áreas, a saber: i. Artes: Escolas Superiores de Dança (ESD), de Música de Lisboa (ESML), de Teatro e Cinema (ESTC); ii. Ciências Empresariais: Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa (ISCAL) iii. Tecnológicas: Escola Superior de Tecnologias da Saúde de Lisboa (ESTeSL) e Instituto Superior de Engenharia de Lisboa (ISEL); iv. Educação e Comunicação Social: Escola Superior de Educação de Lisboa (ESEL) e Escola Superior de Comunicação Social (ESCS). Os seus sites foram analisados, bem como as notícias dos *mass media* que referissem a sua criatividade. Em paralelo, foram realizadas 6 entrevistas, que incluíram a presidência do IPL e os responsáveis das diferentes áreas (inovação e empreendedorismo, qualidade, artes). Estas também funcionaram como forma de validar os dados dos *sites*, *newsletters* e dos *mass media*.

O CASO DO INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA

A Reputação Histórica das Escolas e Institutos do IPL

Distam 33 anos desde a fundação do IPL, em 1986. É um caso paradigmático do ensino superior em Portugal; porque, ao contrário da maioria dos outros Politécnicos Portugueses, congregou escolas e institutos superiores (designadas por Unidades Orgânicas - UOs), da área geográfica de Lisboa, algumas com longa história no ensino português. Note-se que a sua UO mais antiga, o Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa (ISCAL), comemora em 2019 os seus 260 anos. As escolas e os institutos (i.e. as UOs) que atualmente o constituem são (Fonte: IPL [Website]):

- Nas artes

As três escolas artísticas do IPL são herdeiras do antigo Conservatório Nacional fundado por Almeida Garrett, em 1836: Dança, Música e Teatro e Cinema. O Conservatório Nacional foi fundado como Conservatório Geral de Arte Dramática, por Decreto da Rainha D. Maria II (1836), no âmbito de um plano para a fundação e organização de um Teatro Nacional proposto por João Baptista de Almeida Garrett. O Conservatório estava então dividido numa Escola Dramática ou de Declamação, numa Escola de Música e numa Escola de Dança, Mímica e Ginástica Especial. Quando da sua criação, incorporou-se neste estabelecimento o Conservatório de Música, que havia sido criado na Casa Pia por Decreto de 5 de maio de 1835. Em reformas posteriores, o nome do estabelecimento foi alterado para Conservatório Real de Lisboa. Depois da implantação da república em 1910, passou designar-se Conservatório Nacional. Com a reforma do ensino artístico, em 1983, foram criadas as Escolas Superiores de Dança, Música e Teatro e Cinema, integradas no Instituto Politécnico de Lisboa dois anos mais tarde.

- Ciências Empresariais

O ISCAL, foi integrado no IPL em 1988, mas tem génese na “Aula do Comércio”, criada pelo Marquês de Pombal, em 1759. Para além da herança do modelo de ensino que foi a Aula de Comércio, é herdeiro também do Instituto Comercial de Lisboa. Ciente do passado que herdou, o ISCAL tem formado técnicos contabilistas que foram, e continuam a ser, os pilares da atividade contabilística, administrativa e financeira das organizações nacionais.

- Comunicação

A Escola Superior de Comunicação Social (ESCS) foi criada em 1987, já no âmbito do IPL; sendo uma das mais jovens do grupo. Não obstante, é uma instituição de referência no ensino superior da comunicação no país. Os alunos contactam diretamente com a realidade profissional, contribuindo para isso o conjunto de equipamentos tecnológicos e multimédia. Tem desenvolvido um grande dinamismo, sendo o seu programa na RTP2 (E2), já de longa data, um exemplo emblemático, bem como o seu programa de rádio.

- Educação

A Escola Superior de Educação de Lisboa é herdeira pedagógica da Escola do Magistério Primário de Lisboa e do Instituto António Aurélio da Costa Ferreira, as quais foram instituições de formação de educadores e professores de excelência. Foi a sucessora da Escola Normal Primária de Lisboa, estabelecida em 1862. A ESELx iniciou atividade em 1985, sendo um estabelecimento de formação de nível superior de professores, e outros agentes educativos com elevado nível de preparação cultural, científica, técnica e profissional.

- Engenharia

O ISEL é originário do Instituto Industrial de Lisboa de 1852, é atualmente uma referência no panorama nacional, contribuindo para a formação de engenheiros, em várias áreas, de elevada competência técnica.

- Saúde

Foi integrada no Instituto Politécnico de Lisboa em 2004, mas teve origem em 1980, quando foi criada a Escola Técnica dos Serviços de Saúde de Lisboa. A Escola Superior de Tecnologia da Saúde (ESTeSL) é uma instituição de alto nível que tem como missão a excelência do ensino, investigação e prestação de serviços no âmbito das Ciências da Saúde, contribuindo para a promoção da saúde e melhoria da qualidade.

Os Resultados: A Criatividade no IPL entre o potencial e o desempenho

Decorrente da análise de conteúdo às fontes de evidência, conseguiram elencar-se as categorias (e respetivos indicadores) para circunscrever as dimensões potencial e desempenho criativos; identificando-se em que UOs estes estão mais presentes. Em relação às categorias do desempenho criativo, as fontes de evidência identificaram como principais indicadores os prémios e as menções honrosas atribuídas aos docentes e alunos das escolas, a participação e os prémios/menções honrosas no concurso de empreendedorismo (Poliempreende), e, os novos produtos e serviços desenvolvidos pelas UOs. Estas categorias foram construídas a partir da análise de

conteúdo, através do critério de presença, via a contagem de frequências relativas, na observação da imprensa escrita, das *newsletters* e *websites* do IPL/UAs. O gráfico 1 ilustra esta dimensão.

Gráfico 1: Categorias do Desempenho Criativo

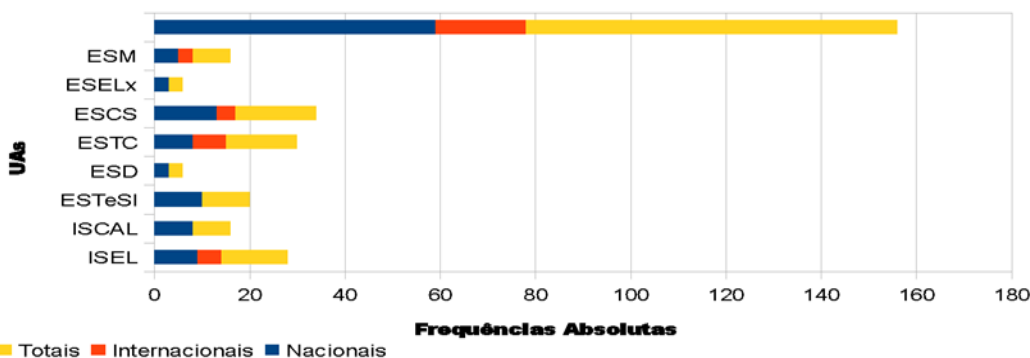


Como se constata a

Escola Superior de Comunicação Social, o ISEL e a ESTC são as que, no seu total, apresentam um maior número de indicadores de Escola criativa. Também a ESTeSL apresenta indicadores significativos, denotando uma dinâmica nesta dimensão. A orientação para concurso anual de empreendedorismo é o indicador quase comum entre as escolas e de maior peso, com exceção de Teatro e Cinema. Todas elas também já ganharam prémios e/ou menção honrosos. Em relação ao desenvolvimento de produtos e serviços é um indicador, embora pouco presente, referenciado apenas no ISEL e na ESTeSL, ou seja, nas áreas das engenharias.

Gráfico 2: Projeção (Inter)Nacional das UAs

Menções e Prémios por Projeção (Inter) nacional (2010-17)



Uma outra categoria evidenciada pelos dados na dimensão do desempenho criativo, foi projeção nacional/internacional das UOs, através das menções e prémios alcançados. O gráfico 2 ilustra este tópi-

co.

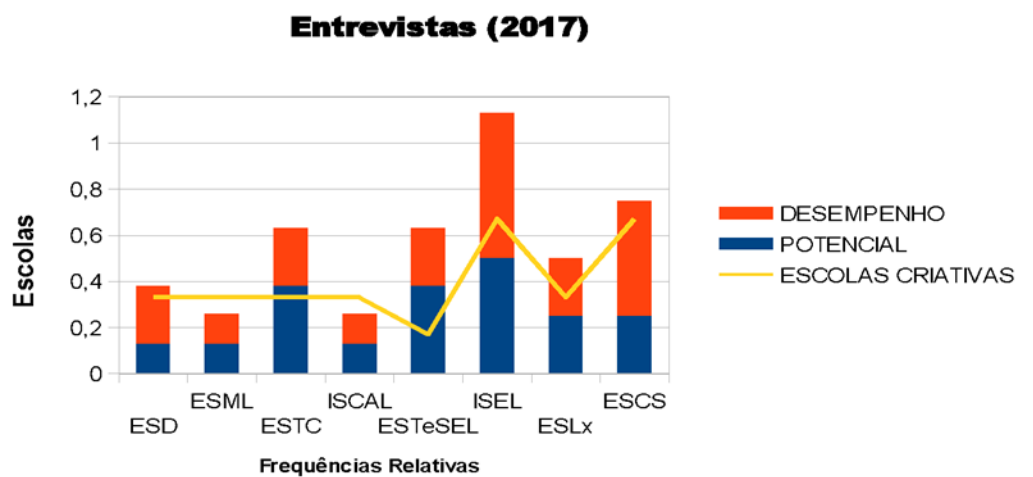
Neste campo as UOs que se destacam é a ESCS, ESTC e o ISEL, no total nacional/internacional. Em termos nacionais salientam-se a ESCS, a ESTeSL, e o ISEL. O ISCAL também demonstra algum dinamismo. Na projeção internacional assumem posição a ESTC, o ISEL, a ESCS e a ESM. Em termos comparativos, é a projeção nacional que se destaca, havendo apenas 4 UOs onde a dimensão internacional está presente.

O potencial criativo que produz este desempenho está no corpo docente, nas motivações dos alunos, e nas heranças históricas e reputações das escolas, através das especificidades do seu ensino. As entrevistas vieram reforçar os dados da análise efetuada previamente pelas fontes do gráfico 1. Assim, comparando o equilíbrio entre o desempenho e o potencial criativos, é possível evidenciar que 2 escolas se destacam, a ESCS e o ISEL, como atesta o gráfico 3.

Note-se que a maioria dos entrevistados referiu que as escolas, na generalidade, têm um maior desempenho no rácio com o seu potencial; ou seja, existe um grande potencial ainda desaproveitado, ou pouco aproveitado, tendo em conta as restrições e obstáculos de natureza financeira e burocráticos da administração pública, a que o IPL pertence.

Gráfico 3. Equilíbrio Desempenho e Potencial Criativos

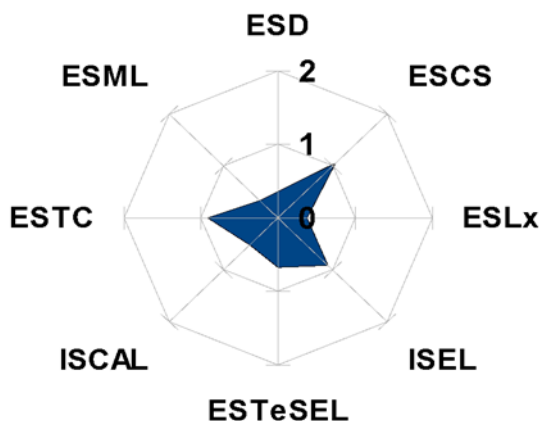
Na intenção de perceber o estado criativo do IPL, todas elas, tendo em conta a sua natureza no tipo de ensino que ministram, mostraram, através dos indicadores elencados, ter potencial e desempenho criativos. Como se pode observar no Gráfico 4, as que mais se destacam entre as 8, são o ISEL, a ESCS e a ESTC. A ESTeSL apresenta também bons indicadores de criatividade.



De acordo com a descrição dos dados, em traços conclusivos, apresentam-se os seguintes diagnósticos:

- ESCS: Orientada para o serviço à comunidade. É a escola mais emblemática na sua excelente capaci-

Gráfico 4. Estado Criativo do IPL



dade de comunicar. Tudo o que ganha é publicado. É a mais jovem do grupo, em termos de fundação. É a que apresenta um maior dinamismo, quer ao nível de oferta formativa inovadora, do corpo docente e dos alunos. Trabalha por solicitações externas, por encomenda de serviços. Os alunos desenvolvem coisas com base no que aprendem nas aulas. O E2, o canal televisivo da RTP2 - a televisão pública portuguesa -, é mencionado como o seu produto de excelência. É uma das escolas que apresenta uma maior influência social junto da comunidade externa.

- ISEL: Orientado para o conhecimento aplicado e desenvolvimento de novos produtos, marcado por uma diversidade de áreas científicas (eletrónica, mecânica, química...). Evidenciam-se iniciativas como o Poytech ID, que é considerado o principal *driver* da inovação do IPL, tendo a sua origem nesta escola. Apresenta um grande portfólio de novos produtos de ciência aplicada, como exemplo a 1ª ATM desenvolvida em Portugal, o 1º pinpad de cartão, a Via Verde da Brisa (as 1as. antenas para as portagens), o Fórmula Student (carro, com motor de combustão, desenvolvido pelos estudantes). Tem bastante *know how* na transferência de conhecimento para produtos e serviços. A aproximação com ESTeSL é um uma estratégia referenciada, como como um fator de sucesso na complementaridade de valências entre escolas.

- Teatro e Cinema: Orientada para projetos associados a produtos. Existe um enorme potencial criativo de fundo (de alunos e professores). Os alunos entram na sua 1ª opção ao ensino superior, sendo a sua qualidade elevada (em média 200 candidatos para 25 vagas). A escola de cinema é a mais mencionada. Potencialmente por estar na área artística, é uma das mais criativas, tendo desenvolvido alguns produtos marcantes ligados a projetos (por exemplo a produtora de filmes de terror Bad Behavior). A par disso, a projeção internacional é muito forte. É a UO que se destaca entre as congéneres, ganhando, anualmente, quase sem-

pre prémios e menções honrosas nos festivais internacionais, entre ele Cannes e Berlim. Também os seus alunos e professores são reconhecidos entre os seus pares, sendo protagonistas nos principais palcos artísticos do País (televisão, teatros, filmes, equipas técnicas...).

DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

De acordo com o modelo teórico proposto, a **proposição 1** procurou descrever o potencial criativo. Nesta dimensão foram identificados pelos entrevistados as seguintes categorias: formas de comunicar dos feitos criativos; estabelecimento de parcerias; desenvolvimento de produtos/projetos orientados para na comunidade e associados a projetos; capacidade de colaboração inter-institucional, entre as UOs, aproveitando a diversidade e a complementaridade de valências; estratégias de internacionalização; corpo docente de qualidade, doutorado e em exclusividade; a atração de alunos com qualidade; programas curriculares orientados para as competências criativas; e, a orientação para o conhecimento aplicado. Estes indicadores corroboram o modelo dos 6 P's (Runco, 2004, 2007a and b): a importância das pessoas (alunos e docentes), a orientação para o processo no desenvolvimento de novos produtos, serviços e projetos, e a relevância das questões ambientais/contexto e de pressão, como por exemplo a necessidade de internacionalização e de parcerias.

A **proposição 2**, que discutiu a criatividade relacionada com o desempenho, via produtos, persuasão e reputação e interações (Runco, 2004, 2007a and b), entendida como a dimensão mais visível da criatividade, foi também a mais mencionada por todas as fontes. No caso dos *mass media* e *websites*, os indicadores salientes foram os produtos, processos, serviços, sistemas e projetos considerados inovadores, e disseminados na sociedade, com impacto externo ao próprio do IPL, quer numa vertente comercial, quer social. Adicionalmente, foram amplamente focados os prémios ganhos, as menções honrosas e reconhecimento dos feitos inovadores das UOs no seu exterior; quer nacionalmente, quer em concursos internacionais, assim como os projetos com potencial de negócio, apresentados pelos estudantes ao concurso Poliempreende. Este concurso de empreendedorismo é exclusivamente orientado para os estudantes do IPL. Há uma preocupação em divulgar os outputs dos desempenhos criativos, verificando-se uma diversidade de notícias das coisas novas desenvolvidas e comercializadas pelas UOs. Nas entrevistas, os dados são também bastante profícuos em exemplos, nesta dimensão. Os produtos emblemáticos desenvolvidos pela escola de engenharia são os mais referenciados; seguidos da grande capacidade da escola de comunicação social em vencer concursos e

das numerosas solicitações externas para desenvolver serviços de comunicação; bem como a referência à escola de cinema pelo seu mediatismo em concursos internacionais, como pelos produtos desenvolvidos pelos seus docentes. No entanto, quanto aos dados das entrevistas, a UO que apresenta, em geral, maior desempenho criativo, destacando-se de todas as outras é a de engenharia (ISEL), seguida pelas de Comunicação Social (ESCS) e Teatro e Cinema (ETC); e, com valores mais medianos encontra-se a de Tecnologias da Saúde (ESTeSL).

Na tentativa de responder à **proposição 3**, que visou discutir a criatividade em função do equilíbrio entre o potencial existente e o desempenho produzido nas UOs do IPL é, ponto assente, a existência de potencial criativo em todas estas. Também a relação existente entre estas duas dimensões foi positivamente avaliada pelos interlocutores institucionais entrevistados. Todas as UOs produzem outputs criativos, se bem que são mais visíveis umas que outras. Saliencia-se que esta visibilidade está condicionada pela própria área e especificidades de ensino das UOs; bem como na estratégia de comunicação dos feitos criativos. Há UOs que apostam mais na comunicação, *marketing* e divulgação dos *outputs*, que outras.

Tendo em conta os indicadores de potencial e desempenho criativos, procuraram-se identificar as UOs mais criativas, sublinhando os níveis de criatividade, materializado em produtos, serviços e projetos de sucesso, e comunicados eficazmente. Desta análise, os *mass media* e *websites* destacam a ESCS, ISEL e ESTC, com uma sublinhado para a ESTeSL. O *score* geral, contemplando todos as (sub)categorias e indicadores desta fonte indicam ESCS como a mais criativa, seguida pelo ISEL e ESTC. Em relação à percepção dos *decision makers* do IPL, ou seja pelo *staff* da Presidência, não houve dispersão dos dados, todos concordaram que as UOs mais criativas são o ISEL e ESCS. Quando incidindo na análise para o conjunto de todas as (sub)categorias e indicadores, elencadas por esta fonte, as UOs com maiores *scores* de frequências relativas são ESCS, ISEL e ESTC. A Escola da Educação merece sublinhado, apresentando o 4º melhor *score* neste tópico. Em suma, assumindo o cruzamento das fontes (*mass media*, *websites* e entrevistas), os *scores* que indicam os níveis gerais de criatividade apontam como escolas mais criativas a ESCS, ISEL, e ESTC. Saliencia-se, de acordo com os dados, a emergência da ESTeSL, que neste item assume a 4ª posição. Futuramente poderá vir a constituir-se um estudo de caso no que concerne ao desenvolvimento de novos produtos, pelo conhecimento científico aplicado, assim como na relação inter-escolas, via a complementaridade de valências (com a engenharia, por exemplo).

Em termos de promoção de estratégias futuras de inovação, e lembrando alguma literatura da área, que defende a criatividade como uma variável estratégica (e.g. Piteira, 2016; 2014), o IPL, como entidade de ensino, tendo conhecimento do potencial criativo das suas UOs, e fazendo uma objetiva avaliação do seu decorrente desempenho criativo, poderá (re)definir estratégias de inovação futuras mais eficazes para o seu desenvolvimento e impacto no seu meio societal. Aprender com o que as suas 8 UOs fazem de melhor, gerando e partilhando conhecimento é uma grande mais valia que, certamente, gerará valor acrescentado. A diversidade de conhecimento e a antiguidade de experiências e saberes que as escolas transportam da sua reputação histórica é um grande potencial, que contribuirá para a diferenciação; e, conseqüentemente traduzida em inovação no próprio ensino.

CONCLUSÃO

Qual o estado criativo do IPL, de acordo com o potencial e desempenho criativo das suas escolas (Unidades Orgânicas - UOs), no sentido de se definirem estratégias mais eficazes de inovação? Este foi o móbil da presente investigação. O *Projeto CREATUS* veio demonstrar a existência de um potencial criativo bem forte entre as 8 UOs do IPL. O grande desafio será traduzi-lo em desempenho, isto é, transformar o potencial existente em desempenho; e, conseqüente operacionalizar estratégias de inovação mais impactantes nas suas UOs.

É certo que transformar criatividade em inovação é um processo muito complexo. Mais ainda, quando a diversidade (refletida nas especificidades de ensino de cada uma das UOs) é a principal característica. Por conseguinte, a sua existência é um *driver* determinante, se a sua gestão for bem feita e de forma eficaz. O, até aqui, apresentado visou demonstrar que ter consciência do estado criativo, através do potencial e do desempenho, é relevante para a implementação futura de estratégias, para uma inovação mais eficaz; aprendendo a melhorar, via correções de potenciais limitações. O ensino superior não está imune às pressões para inovar, e tem dupla responsabilidade em saber gerir e gerar criatividade, que se traduza em conhecimento. Só assim, ao conhecer o seu potencial e a transformação deste em desempenho, estará a cumprir a sua missão para com a sociedade. Será esta uma forma de se diferenciar, através da produção de novos conhecimentos, ensinando e formando. A par disso, assumirá um papel mais ativo, quer na criação de novos problemas, quer na sua resolução; deixando de ser um mero “agente-papagaio” na transmissão de obsoletos conhecimentos.

Bibliografia

- Assembleia da República (1986). Lei de Bases do Sistema Educativo, Lei 46/86, de 14 de Outubro. *Diário da República, I Série*(237), 3067-3081.
- Bardin, L. (1977). *L'analyse de contenu*. Paris: Presses Universitaire de France.
- European University Association 2011. *Smart People for Smart Growth: Statement by the European University Association on the EU Flagship Initiative "Innovation Union" of the Europe 2020 European Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*. Brussels, Belgium, EUA: Asbi. Retrieved 28 April 2016, from: <http://www.eua.be/publications/euareports-studies-and-occasional-papers.aspx>.
- European University Association 2007a. *Lisbon Declaration - Europe's Universities beyond 2010: Diversity with a Common Purpose*. Brussels, Belgium, EUA: Asbi. Retrieved 28 April 2016, from: <http://www.eua.be/publications/eua-policypositions.aspx>.
- European University Association 2007b. *Creativity in Higher Education: Report on the EUA Creativity Project 2006-2007*. Brussels, Belgium, EUA: Asbi. Retrieved 28 April 2016, from: http://www.eua.be/fileadmin/user_upload/files/Publications/Creativity_in_higher_education.pdf.
- Gaspar, D., Mabic, M. (2015). Creativity in higher education. *Universal Journal of Educational Research* 3(9), 598-605.
- IPL - Instituto Politécnico de Lisboa [Website]. <https://www.ipl.pt/instituto/informacao-institucional/historial>
- Piteira, M. (2014). *Construção Social da Inovação*. Lisboa: Clássica Editora. ISBN 978-972-561-366-5.
- Piteira, M. 2016. Is School a Serial Killer or Is Creativity a Redemption Angel?: The Case of Creativity at Public Higher Education. In A. Goel (Ed.), *Values: an Organizational Resource* (Pp. 220-230). Shreveport, LA: ISSWOV - International Society for Study of Work and Organizational Values. ISBN 978-0-9817997-4-2.
- Kozbelt, A.; Beghetto, R. & Runco, M. (2010). Theories of Creativity. In R. J. Kaufman & R. Sternberg (Eds.), *The Cambridge Handbook of Creativity* (Pp. 20-47). New York: Cambridge University Press.
- Miles, M., & Huberman, M. (1994), *Qualitative Data Analysis*. Thousand Oaks, Ca: Sage Publications.
- Rhodes, M. (1961). An analysis of creativity. *Phi Delta Kappan*, 42, 305-310.
- Runco, M. A. (2004). Everyone has creative potential. In R. J. Sternberg, E. L. Grigorenko, & J. L. Singer (Eds.), *Creativity: From potential to realization* (Pp. 2-30). Washington, DC: American Psychological Association.
- Runco, M. A. (2007a) *A hierarchical framework for the study of creativity*. *New Horizons in Education*, 55(3), 1-9.
- Runco, M. A. (2007b). *Creativity: Theories and themes: Research, development, and practice*. New York: Academic Press.
- Shaw, I. (1999). *Qualitative Evaluation*. London: Sage Publications.
- Simonton, D. K. (1990). History, chemistry, psychology, and genius: An intellectual autobiography of historiometry. In M. A. Runco & R. S. Albert (Eds.), *Theories of creativity* (Pp. 92-115). Newbury Park, CA: Sage.
- Stake, R. (1994). Case studies. In N.K. Denzin, & Y.S. Lincoln (Eds.), *Handbook of Qualitative Research* (Pp. 236-247). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Yin, R. (1994). *Case study research. Design and methods*. London: Sage.



Colonial Mining in the Viceroyalty of Peru as an Example of Extractive Activity: La Mita and its effects today

Miguel Oujo González

Colonial Mining in the Viceroyalty of Peru as an Example of Extractive Activity: La Mita and its effects today

MIGUEL OUJO GONZÁLEZ

Introduction

More than five hundred years later, the institutional effects of the Spanish colonizers of the well-known Viceroyalty of Peru remain today. In this paper we try to capture the effect of colonial mining on current poverty, with the Azuero de Huancavelica mine as the focus of the analysis, with its activity ceased after independence. Specifying more this effect of the institutions, we will resort to the rotating slave system known as Mita to explain the current poverty. This forced labor was applied in varied provinces around and far from the mine in question. Fulfilling our hypothesis, we will be able to explain, through an OLS econometric model, the effect on the poverty of the villages where it was applied. This shows the negative consequences that this work regime brought with it, taking into account the alteration of the factors of production after the obligatory recruitment of the seventh part of the male labor force of each town in a cyclical manner (1/7 each time). The purpose of the mining Mita was slave labor in one of the most polluting and harmful points that could be occupied by a human being, the Santa Bárbara Mine (Huancavelica). Extremely premature death was common, not so much the monetary salary payments agreed, being insufficient in many cases both for individual maintenance and to arrive in the form of remittances to the family of the native people. Together with the *mitayo* factor, we will emphasize the rupturist changes in the socio-economic activity of a civilization as a communal entity as a whole, replaced by a regime with European feudal influences made up by an almost non-existent capitalist initiative.

The study about the effect of Mita consumption Dell (2011) helped us in this work, but we improve aspects in the analysis, in addition to conducting the study with a method, a approach, and in a different geographical field. Melissa Dell demonstrated through a regression by discontinuity marking the limits of zones with mita and measuring the differences between these border towns variations in consumption. The great difficulties appeared to us when having to find the provinces where the Mita was applied, having to resort to works only available in the National Library as Amat and Juniet (1947); it was more difficult for us to mark

the borders of these provinces today with 18th century maps also available in the Didier National Library (1749).

Many are the studies that analyzed over these years the effects of institutions on the development and economic growth of Latin America having as a turning point the colonialist techniques of the old continent that arrived with the Spanish and Portuguese conquerors between the 15th and 16th centuries (Acemoglu, Johnson, Robinson (2001, 2002, 2014), Di Tella (1999), Demsetz (1967), Engerman, Sokoloff (2000), Montesquieu (1748).) These colonialist techniques can be seen reflected in the functioning of institutions, but these are a very broad concept that can encompass a large number of definitions: Well-defined property rights, compliance with quality laws where everyone has the same rights to the law, a good education, as well as a sanity or even the good practices of a religious entity such as the Church, are the pillars of some iron institutions. These definitions could continue to be broken down into numerous guidelines, but it is clear that the differences between institutions, according to several studies, are the cornerstone of the change that one region can have with respect to another.

Thus authors like Sokoloff and Engerman (2000) speak of the differences in the degree of inequality marked by the type of established economic institution whose opportunities for enrichment were biased to a few. In this way they mark the difference between the elites, mostly colonizers and the indigenous. This colonialist phenomenon can be seen perfectly reflected in the baptized Viceroyalty of Peru, the place of our study. In relation to these authors, but with certain nuances Acemoglu and Johnson (2002) baptize the concept of inverted fortune to the change in the income of the countries of America according to the number of indigenous people and the economic activity that the region could offer. that territories little populated and a priori, with few valuable resources to extract, as the United States and Canada had a discrete income before the conquest, reinvesting the situation over the centuries due to the establishment of inclusive institutions where property rights were well marked .

On the other hand, regions with a high indigenous population and a wealth of valuable natural resources to offer, such as Peru and Mexico, had high incomes from the beginning, reinvertándose the situation due to the establishment or maintenance of extractive institutions that segmented the population whose effects remain in the news in some way. In the case of Peru, affirming that the extractive of its institutions is maintained demonstrates a bad analysis of the Inca Community prior to the conquest.

A third theory, recently reformulated, argues against 'an exclusive focus on domestic conditions within the colonies' and focuses on 'the identity of the colonizing nation' expressed in the 'differences in eco-

conomic models' imposed by Great Britain and Spain on its colonies Lange, Mahoney and vom Hau (2006) (1)

Taking into account the breadth of meanings that institutions encompass, in this study we have focused our analysis on the effects produced by colonial extractive activity par excellence in the current economic situation. We refer of course to the role that mining had in addition to the laws that protected it in the almost total change of the previously existing socio-economic matrix whose cultural and social values managed to persist in the intrahistory of the indigenous population. This change, in addition to being marked by a strong initial inequality represented by the polarization between conquerors and conquered, will be followed by a subsequent inequality with high rates of poverty and economic backwardness in certain places.

Keeping in the analysis of the institutions, an attempt has been made to differentiate the development of a colony after its independence based on the colonizer's nationality, comparing the quality of the Anglo-Saxon method with Canada and the United States in the vanguard against the Spanish and Portuguese method of South America with countries in different situations but with a common trend in terms of the large GDP gap between both models. Acemoglu, Johnson and Robinson (2005). A good way to demolish this theory of colonialist models in terms of the metropolis is to analyze the Caribbean, divided by English, Dutch and Spanish and with quite common paths.

The Incas as a civilization ahead of their time, in addition to their ancestors coexisted in one of the most extreme regions of the planet with a very complicated geography for the development of a civilization if we compare it with other Indo-European ones like the Roman, the Greek or the Egyptian. The Andes Mountain Range extending from southern Colombia to the Chilean Antarctic presents extreme climatic conditions and an unfavorable relief to build and cultivate. But thanks to the communal organization of the Indian and of a State that protects it in an orderly and authoritarian way, it was possible to develop in those remote places a misnamed Empire (they call themselves Community) that so many influences will have had later and that so much damage would cause later with the Spanish conquest and the imposition of a rupturist economic and organizational model. However, Inca influences remain interspersed with Western influence; the best example of this is seen in agriculture, and in the organization of work Espinoza (1997).

Some peoples from the mountain miraculously maintain organizational habits similar to those of their Inca ancestors such as the ayllus, the mingas and other forms that from a political perspective can remind us of Soviet rural socialism, there being non-existent influences between the USSR and Peru Baudin (1978).

In this way the object of this work is to demonstrate the hypothesis about the drift caused by the Spa-

nish colonizers in the socio-economic matrix of the former Viceroyalty of Peru through the exemplary extractive institutions in the effect of mining on the poverty of the Sierra Peruana, through certain forced labor as the Mita, territorial plundering in addition to a reorganization of the economy.

Literature review

The Inca territory was seen by the Spaniards as a mining jewel of great caliber due to the numerous deposits of gold, silver and mercury. The Indians, already in pre-Inca times, were aware of the existence of these minerals, giving them their due use as decorative elements of the hierarchical elites in jewels, without any type of monetary or commercial view Espinoza (1997). *"The gold and silver that the Incas plucked from the mines did not go beyond the limits of the kingdom: they did not serve to trade but to worship the gods"* Galeano (1971: 50).

Unlike Indians territories of the region, in Europe, in full development of mercantilism system which the hegemonic essence of a country was summarized in a greater possession of gold and silver than the rival, they saw the territories of Peru and Bolivia as possible sources of accumulation of wealth. In this way, the Spaniards captured their prototype extractive colonial model in these territories, dedicating only the region's economy to mining. An alteration of the capital and labor factors was reflected in these territories as well as an institutional alteration. Econometric studies with microdata on consumption and education can demonstrate the negative effect of colonial institutions at present Bedoya and Gastañadú (2016).

It is this Ricardian economic model (2) that condemns a large part of the Spanish colonies later due to the commercial dependence that it will have with the West once independent, designated by some experts as neocolonialism (3). *"The internal and external looting, was the most important means for the primitive accumulation of capital that, since the Middle Ages, made possible the appearance of a new historical stage in the global economic evolution."*

"As the monetary economy extended, the unequal exchange was marking more and more social layers and more regions of the planet" Galeano (1971: 46).

Going back to the Spanish Conquest times, Emperor Carlos V would name Potosí (Bolivia) as Villa Imperial, at the time that one of the largest silver deposits in Latin America (1545) was discovered, an example of a fictitious economy being reflected in the city where the ostentation and wastefulness overflowed its

streets and buildings thanks to the forced labor of thousands of Indian workers.

Another example of extractive city with feet of clay is Huancavelica, thanks to the Santa Bárbara mine, the largest supplier of mercury of the Spanish empire since the looting made to the Incas, who were obviously aware of the site before the conquest, Puche(1994).

Homogenizing the production of a region to mining requires a relocation of the labor supply in a community such as the Inca, where the protection of the State as an executor of the distribution of jobs before the conquest in such important issues as agriculture or Public works would be replaced by colonial slave techniques, on the one hand and by the implicit pressure of working in exchange for a salary for another. The curious thing will be the Inca influence in these slave techniques with a series of modifications. The *mita* is a good example of this.

The Mita before and after the arrival of the Spaniards

Before the conquest commanded by Francisco Pizarro (1478-1541), coinciding with the volatile apogee of the Inca community (4), the *mita* was a state work organized by a large number of officials of the Empire. It consisted in a rotating shift task of thousands of workers, the *mitayos*, aged between 18 and 50 years old, collected from the *ayllus* (family organization).

Somehow, the *mitayos* ceded their temporary labor as a reciprocal act after the delivery by the State of parcels once they contracted marriage (5). It was many state task to do by the population: cultivation of land, livestock care, construction of public works and of course, mining Waldemar Espinoza (1997: 206). Despite being a state job, competition was maintained intrinsically through compensations in kind (6).

As a State with socialist connotations for authors such as José Carlos Mariategui (1928) or Louis Baudin (1972), the pre-conquest *mita* represented one of the collaborative essences that stand out so much from the Incas. After all, these works had intentions to improve and strengthen the Community. The debate about whether this work was considered as slavery or voluntary work is lost with the arrival of the colonizers, losing all collaborative as well as remunerated connotation (7). This collectivist work that housed a range of tasks to favor the State entity was the only form of ordinary taxation in the Inca Community, ie, the Indian paid taxes on labor power in exchange for social coverage provided by the State.

With the arrival of the Spanish in 1532 certain authors defend a certain continuity of the Inca system in many institutional areas. Acemoglu, Johnson and Robinson (2009) talk about a possible maintenance of the state's extractive, but with a change in the apex-elite, equating an organization like the Inca where a few had all the privileges and the remaining population was subjugated under their orders and the European authoritarian monarchical structure. This error is very typical in western historians who seek to put all forms of nation in the same bag.

In spite of the legitimacy and repercussion that these theories have had, the two systems can not be classified equally, taking into account that the differences are pronounced in the economic activity, the agricultural organization, the commerce, the role of the State or even the introduction of the currency in a region where it never existed.

We can not deny, however, an evident escalation in the top of the Inca hierarchic pyramid by the colonizing elites, taking place a posteriori a Creole class that would remain in the elites well into the twentieth century.

Returning to the thread of the fragment, with the Spanish promoting economic extractive, they focused on mining as the main economic activity, and after certain modifications, *mita* would be the one of the main working methods Zalgalsky (2014).

Forced and maintaining the name baptized by the Incas, the Spaniards began to apply the *mita* after the "discovery" of Cerro Rico in Potosí in 1573 and the mine of Santa Bárbara in Huancavelica 1571, (baptized respectively as Villa Imperial de Potosí and Villa Rica de Oropesa) through the forced recruitment of indigenous people from nearby towns through a temporary contract, in theory a year contract *"The turns of ordinary mita should theoretically run from Monday to Saturday. The mitayos salaries depended on the task: for those who worked inside the mines (barreteros) the daily wage was 3 and a half reales, those who worked in the mills and benefits received 2 and 3 quarts wage (2.75 reales) and those who performed the trajines with rams from the mines to the mills received 3 reales"* Zalgalsky (2014: 2).

Outside of legitimacy, the Sunday rest was in vain in case of not reaching the quota of productivity agreed with the permanent threat of reducing the daily wage in case of not reaching this quota. We also add to the contract a deduction of 0.5 *reales* a day for "imposing grains" for the sum of the mayor's salary payment, *mita* managers, judges, etc; the contribution of half annual weight for the maintenance of the Hospital of the Villa in which the entrance to all indigenous people was vetoed; the payment of the tribute of

the *encomienda*, transaction that according to the investigations of Assadourian (1979: 262-264) housed 90% salary of the *mitayo* in question. This tax analysis gives us to understand that, in the best of cases, avoiding the death of the *mitayo* in the mine due to the harsh conditions of masked slavery, once his conjunctural "work" is over, the Indian would return to his *ayllu* with empty-handed, having caused a reduction in important production in addition to evident physical and psychological damage.

The alteration of the economic structure of the Inca community brought with it an alteration of productive factors such as land and work leaving chronic sequels. The relocation of the labor supply was the key change in the work factor. In the case of land, a partial communal regime was passed, where all the lands were under the protection of the State with the respective allocations to the families, to a model of property that is more reminiscent of European feudalism, Mariategui (1928). This feudal regime, where Spanish owns the land that the Indians work, thus constituting a land market only suitable for the top of the hierarchy composed of Spanish people and *mestizos*, the asset to be commercialized was known as *Hacienda*. It included the land with its indigenous workers, who were under the jurisdiction of the property owner.

The focus of our study is located in the Peruvian district of Huancavelica, specifically in the quicksilver mine of Cerro de Santa Bárbara. Also enter the study all the districts of the department of Huancavelica besides the great majority of the provinces of Ayacucho, Apurimac, Lima, Ica and Cusco. This deposit was already exploited before the arrival of the settlers, but with a lower intensity. The mercury through the quicksilver, known by the Indians as *llimpi*, besides being used by the ancestors as a treatment of the collected gold, was also destined to the realization of artistic drawings. At the height of mining in the colony, a continuous extraction of gold and silver brings with it a consequent extraction of mercury sulfide (quicksilver) to treat the first components (8).

The stages of exploitation of our mine are varied and discontinuous with a constant stage in high mining extraction and several stages with a low extraction: first we see the prolonged colonial stage from its Spanish discovery (1563) until the year of Peruvian independence (1821). With the established Creole Republic, the mine was reopened for thirty years (1830-1860). Finally, there were two reopening attempts that did not go very far due to the fall in the price of mercury (9)(1900-1950, 1968-1975). The reserves of this harmful product continue to baptize this deposit as the most abundant mercury in Latin America.

The thousands of *mitayos* exploited under the slavery regime, in addition to suffering diseases with their consequent premature death, it was condemned the later development of the native peoples who focused their economic activity on the mine, leaving behind their agricultural and livestock activities in addition

to all the work that a community as powerful as the Inca demanded to perform in order to stay at the top of stability.

The land problem

Taking into account the functioning of the Inca community communal property regimes established by *ayllus*, we can know in more detail the evolution of the agrarian structure of the central area of our study, Huancavelica, since the sixteenth century in full operation of the mine from Santa Bárbara to the present. In this case we comment on the effects of literary form that will be accompanied by the empirical effects defended by an econometric model. We are going to divide this evolution into three stages:

Firstly, the colonial period was the moment when there really was a rupturist change that would forever condition the dynamics of territorial organization. Favre says (1967: 22), author of an interesting study of the property regime of the area, how complicated was the constitution of the *haciendas* in Huancavelica. *"Anarchy and unpunctuality are the main characteristics of their young constitutions: unpunctual due to the occupation by the Spaniards almost in 1571, year of foundation of Villa Rica de Oropesa (Huancavelica) and above all anarchic because Spanish immigrants, attracted by the mining activity and its quick chances of fortune, the lands were distributed with few legal rigors"*. The only requirement they asked to prove that a land was owned by a person was the testimony of witnesses, the colonizers having greater credibility. It is important to highlight the role of judges such as Antonio de Oré and Juan Antonio de Urra (1620,1713 respectively), which the former formalized both communal properties and haciendas, the latter favored only landowners by transforming communal lands into haciendas, losing the Indians rights in many lands worked by them for centuries. These haciendas, therefore, from the beginning, belonged to Spanish elites whose stay in Huancavelica would be short, but that of the Indians settled was permanent and subjugated to the different owners who had, subjected to a regime of forced labor that history did not has wanted to baptize as slavery, but meets many of the guidelines that define it. What distinguished the *hacienda* among peasant ranches or other family farms was its internal social organization: a stable and hierarchically ordered population resided in its land, and its members were directly linked to the owner or his representative through a series of personal and material or symbolic obligations Jacobsen (1993).

As we commented, the Spaniards of Huancavelica were temporary mining entrepreneurs whose stay depended on the time it took the *mitayos* or workers to subtract the agreed amount of ore. In this way the

population of the region was not fixed, therefore there was no attachment to invest in the area beyond the improvements in the mine; we remember the extractive mentality that was on the part of the Spaniards from the beginning. Then, the functions of the colonial hacienda of Huancavelica were conditioned by the economic activity par excellence of the area, mining. "*During all the Colony the agricultural activity was subordinated to the mining activity. The main haciendas, formed around a metalliferous site, offered contingents of workers to the mining settlement. Before agricultural production units were reservoirs of manual labor for the extractive industry*" as said Favre (1967).

Therefore, this lack of productivity reflected in the haciendas by the lack of interest of the landowners to establish improvements was reflected in the scarcity of a supply without resources unable to satisfy the demand whose need to resort to coastal imports, with higher prices was very habitual. This feudal mentality denies two theories:

First, the respect for the free communal rights of the Indians of the Sierra Andean as said Coatsworth (2005), and secondly the position of a hypothetical capitalism established by the metropolis.

The first republican period lasts from 1824 to 1883 and stands out for a shock in the activity marked by the depletion of the main mines and the consequent abandonment of the Spanish majority, leaving in the area the Indians subdued and wealthy *mestizos* (governors, mayors, judges, etc). In this stage of full inequality and increase of poverty due to the closure of the mines (we remember that there were also salaried workers in the mine), there was a replica of unfair appropriation or sale at low prices of communal lands where the law did not protect indigenous. Again, the big loser is the Indian because these consented expropriations were not isolated cases.

The second republican period, from 1883 to 1919, has as a main main novelty is the regrouping of agrarian property of all Huancavelica into eight or nine families after the riots of the Pacific War. It ends with the tendency of medium ownership, returning to the large colonial *haciendas*.

Thirdly, the contemporary period is notable for a certain interest of the middle classes in overcoming the inherited hierarchical structure, at the same time that the dominant classes are heading to the coastal zone in full relocation of the Sierra-Costa economic activity, beginning the coastal hegemony and the consequent mountain decline. At this moment, a massive sale of the land begins at very low prices with the support of The Agrarian Reform. These laws are promoted with the intention of favoring the indigenous by providing them with smallholdings that will serve as a temporary support, but it will be an insufficient and de-

layed task.

The idea of this work is to demonstrate that path dependence, or historical determinism that entails having a mine of this scope condemned to be worked through the *mita* regime and in a salaried way during the intense stage of colonialism, when analyzing the indexes of poverty of the surrounding villages. The differential factor of one with respect to another in relation to the footprint that could leave the mine, with which we can demonstrate the effects of it today is the *mita*.

From an Inca perspective, before the conquest, the lands of the community were of three types:

The lands of the people assigned by the State once the Indians were married and increasing the size of each child born, were dedicated for free agricultural use without any taxation in return; the lands of the Inca (10) worked by the people through the pre-conquest *mita* and dedicated to the use of the governing social class: the Inca, officials and the army; the lands of the sun dedicated to the gods through offerings to them in addition to the maintenance of the priests in charge of these rituals, were also dedicated to the preparation of drinks and meals for parties and tributes to Inca divinities. With more emphasis on the socio-economic Inca organization, it is very important to understand the functioning of the Community's family and legal organization in order to find a causal relationship between the colonial institutional change and the subsequent decline (path dependence). The *ayllus* define this structure.

The *Ayllu* as an organization from down to top

Each *ayllu* was composed of several nuclear families that based their organization on the existence of an ancestor couple that is common to all of them directly. Within an *ayllu* there were, therefore, simple and compound family nuclei, prohibiting the procreation between relatives of a simple nucleus and at the same time promoting nuptiality in the compound nuclei.

The mummification of these first-time ancestors governed the mythification to them due to their role as founding fathers of this family institution. Each *ayllu* had a leader known as *curaca* whose direct descendants with such ancestors legitimized him as a spiritual bard, without imperious personal faculties Espinoza (1997: 115-124). Each *ayllu* placed their houses grouped giving it an independent village atmosphere and promoting a certain family essence that characterized these organizations. In the *ayllus* the concept of collectivity prevailed, where each member of the family was one more piece of the small gear that composed this

organization at the same time as part of the great communal mechanism that could be considered the Inca Community. All had to contribute their little aid part, being repudiated by the rest of the town and the institutions to do the opposite. (11)

A communal family organization system, in addition to discussing decisions, also required mutual aid and extra work for the good of the functioning of the village to really have that independence and self-management indicated. We call *ayni* to the reciprocal linked help responsible for the presence of a continuous workforce. With this organization, in case of needing help to carry out any task, the Indian had to give his labor to collaborate with his colleagues with the obligation of the seconds to return that help when the first one demanded it. It can be interpreted as a binding labor contract which, in case of non-compliance, would penalize the traitor for the social pressure of the village.

On the other hand, we have the *minga* as a voluntary communal work of the members of the *ayllus* of a town in order to build or maintain public works that promote the proper functioning of the territory's competences either with the construction of bridges, canals, platforms, terraces (12), roads, etc. All these works were no linked to the State, who could focus on other similar works or more focused on the defensive strategy, but using the Indian workforce of the population on a rotating basis for its construction. These is the pre-colonial concept of the *mita*.

The inclusion of the State in the life of the Indian is demonstrated once again in the almost nonexistence of liberal professions in a large part of the community. Any work that can be imagined was protected under the directional of the State. It is true that on the coast of the territory there were a large number of *ayllus* dedicated exclusively to the craft of independent craftsmanship. We see therefore that the family organization in *ayllus* did not have only and exclusively an agricultural-livestock perspective.

The obsession by the European powers to extract gold as a base of wealth reoriented the Inca economy to mining, an activity very little exploited before its arrival and that conditioned the Indian to a labor precariousness of decimated slavery. It was changed by state of servitude to slavery. This economic feudalism destroyed the state communal organization that worked so well in its last stage of Inca apogee.

Many are the academics that insist on describing the Inca Empire as a socialist; Of course, socialism as an ideology was elaborated centuries later, but it is true that when analyzing in detail the economic organization of the empire certain aspects may be familiar. A good way to find one is through statistics already present in the Inca Empire. Statistics is the basis of every socialist system, the human calcule replaces the game

of supply and demand, the adaptation of production to consumption is carried out by way of authority instead of being effected naturally by the delicate mechanism of prices Baudin (1972). Understandably, there is a certain obsession with the control of people, animals and things, because a minimum calculation error can degenerate into a superabundance or scarcity of food, which brings with it the feared famines present in other nearby empires. With pre-colonial statistics allowed to the Inca knowing, exactly, the economic news of the empire and to act as a result of it.

In relation to statistics, a basic pillar of the good functioning of the economy of the Inca Empire is its demographic control. This obsession of keeping demography in order was broadly correlated with the need to have an exact rationalization of individuals, according to their needs, in order to eliminate scarcity or inequality, being catastrophic any famine present in medieval Europe and later with their economic systems that they applied after *La Conquista*.

In this way, the best way to maintain the effectiveness of this demographic control to use it as a base for administrative operations was to keep it frozen. Being clear, the free movement of people was vetoed so as not to damage the statistical accounts. In such an old planned economy, an alteration of this type could have as consequence a misallocation of raw materials to a certain province. In this way the Inca took the decision to prohibit circulation without special authorization. The Spaniards would take over this law during the conquest by seeing the difficulties of tax extraction. The Indian would live and die where he was born. A simpler way to clarify the different populations consisted in the distinction in some type of clothing, adornment or hairstyle, depending on the province of the empire, penalized with death in case of not fulfilling the agreed stigma. "*For example, the colcas wore the wool cap they have kept to this day, and the cañaris, a thin wooden crown*" Galeano (1971: 58). Officials located at the entrance of the cities wrote down the data of the Indians who passed besides checking if they had the circulation permit.

A meticulous demographic control also had migratory policies promoted by the State: With the purpose of adjusting the population to the resources of the territory for example moving certain colonies from an overpopulated province to an unpopulated one. With a productive perspective focused not on the number of displaced but on the quality of them. They were habitual transfers of skillful farmers to a territory that lacked these or a displacement of craftsmen from a place where there was a surplus of this figure. A great form of dissuasion of squabbles consisted in the displacement of faithful tribes to newly conquered provinces.

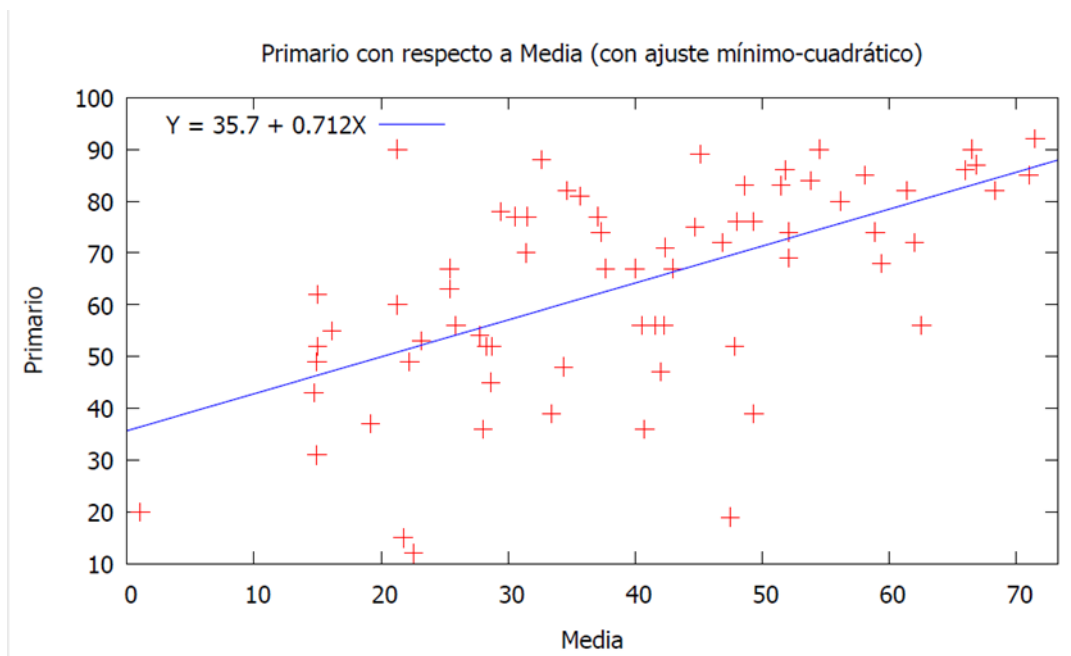
In the *quipus* statistics such as the number of heads of family, the number of members of a house, an *ayllu*, a kingdom, a region were recorded. At the same time it was important to control the number of ani-

mals belonging to each circle, both productive and resting lands (rivers, mines, forests ...), all with permanent updates so that everything would fit perfectly. Those in charge of controlling the demography were known as *quipucamayos*, and they used a curious decimal statistical method, helping themselves with strings of hair, cotton and cabuya, sometimes mixed with deer hairs, duly knotted, where each one of the little bumps represented figures. These kits were still used by shepherds in the Peruvian puna of the 20th century.

An organization with certain dyes of socialist and planned economy must take into account a limitation of demand despite the proper functioning of statistics. Therefore it was necessary that the population lacked of wide necessities, and thus the State obtained promoting a mentality of austerity at the time of consuming. This does not mean that the population had shortages of goods at any time.

In the diet the Indians were satisfied with few things besides using primitive methods of cooking that required few foods demonstrating that austere culture and backed by certain Inca laws to maintain that tradition. It is true that the climatic conditions of the sierra prevented the presence of a great variety of foods Baudin (1972: 282).

Graphic 1: Correlation between primary sector and poverty.



A limitation of the demand, besides promoting the good rationalization of the inputs ,can also avoid the fall in the vice and emaciation Tandeter (1993: 60), Cole (1985: 31). Alcoholism and coca leaf addiction is

a scourge that persecuted the Indian since the dawn and could be successfully controlled during the empire through measures such as the prohibition of certain high-alcohol drinks. Excepting the *chicha* (fermented corn) and monitoring the consumption of the coca leaf being allowed its consumption when used as wages in kind in the *mitas*.

In this graph we see the positive correlation between the percentage of occupation in the primary sector and the average of poverty.

Methodology

In this paper we intend to demonstrate the effects of colonialism on the poverty and lack of economic dynamism of the areas in question, influenced by the mining activity of Huancavelica and specifically by the Mita. In this way we have collected data from a large number of

districts, provinces and departments that would be south and east of the Santa Bárbara mine present in the province of Huancavelica, including the data of its homonymous department. We removed the border region of Junín from our data due to the lack of data from many of its districts as well as the difficult interpretation of the provinces of yesteryear in the set of maps with which we worked from the 18th century.

The zone of the north, considered part of the Amazonian forest would remove relevance to our work due to its uninhabitability of yesteryear.

This table represents all the departments that participate in our study where we can see in yellow our treatment provinces and in gray our control provinces. It should be noted that our controls were not selected randomly, but we searched the border areas with the *mita* provinces for capturing better the effect.

It would not make sense to choose provinces located in departments where the mita did not take place, or even in those that did take place, choosing provinces far from the area of influence. At first, and with a

Table 1: Each department with its province

Departament	Provincia
Huancavelica	Huancavelica
	Castrovirreyna
	Angaraes
	Huaytará
	Acobamba
	Churcampa
Lima	Tayacaja
	Yauyos
	Cañete
Ica	Huarochiri
	Ica
	Chincha
	Nazca
	Palpa
Apurimac	Pisco
	Antamba
	Cotabamba
	Abancay
Cusco	Andahuaylas
	Chumbivilca
	Paruro
Ayacucho	Lucanas
	Vilcas-Huaman
	Parinachocas
	Huanta
	Huamanga
	La Mar
	Victor Fajardo

certain inexperience in the subject, we relied on the "Distance to the mine" as an explanatory variable of the District "Poverty Mean" so that the further away a town / district was from the Santa Bárbara mine, less poor it should be.

The dependent variable "Media pobreza" was elaborated with data from the National Institute of Statistics and Informatics of Peru with data from 2013. However, we take for granted a totally certain theory and that we defended in previous points: The establishment of the mining activity in Santa Bárbara relocated the economic activity of the area to mining, affecting agriculture and livestock as well as establishing an extractive colonial mentality whose interests of the families were reduced to obtaining the greatest benefits that could be allowed by the agreed contract and then leaving the place. The theory can be dismantled at the moment you are in a town 500 kilometers from the mine and with an average poverty of 70%. In this way it is necessary to find a better explanatory variable. The dependent variable that will try to be explained is the "Media Pobreza" of each district calculated through the lower and upper intervals subtracted from a meticulous study conducted by the government of Peru.

The "Distance Mina" calculates the kilometers from the mine to the town in question (we collect this data thanks to Google Maps and Google Earth); A similar variable measures the time walking from the mine to the districts.

"% Primario" describes the percentage of the economic activity of a people that includes the primary sector so that a more dynamic and diversified economy and therefore with less poverty should be related to a positive correlation (the more important the primary sector, the more poverty).

"Regimen comu" in addition to "% Regimen socied" are part of the differentiation made by the government of Peru to classify the parcels of the country according to the property regime of the land in question.

The communal land regime may reflect the positive effect of the 1969 Agrarian Reform on the relocation of land to the Indians, but it does not have to reflect a decline in poverty as other factors come into the analysis. On the other hand, the society's regime can somehow report the presence of companies in the district to be analyzed, resulting in greater dynamism in the area, but we remember that the greater dynamism is reflected through a diversified economy, Ocampo (2011).

"Casa_alumbrado" is a good control that indicates the percentage of houses with light in the district, in more light by town less poverty.

Another control would be "Distancia Lima" (calculated also with the help of Google maps) that tells us the time it takes to get to Lima from the town, distance and time do not have the same relationship that we have in mind in Europe due to the complicated relief of the area. This control can explain poverty due to the important factor of having the capital nearby.

The "Altitud Distrito" seeks to have a positive correlation with poverty and we find your data with the help of Google Earth. This variable is more important than it seems because in a country like Peru, it indirectly describes the effect of distance to the sea on poverty. The altitude of Peru will be over 3000 meters on average and will drop sharply a few kilometers from the coast. This variable is very important in the work of Dell (2011) being less relevant in ours.

"% > 20HEC" describes the percentage of parcels in a district larger than 20 hectares, as a greater size of the land reflects higher production, better mechanization of work and a more commercial approach and leaving behind the subsistence economy that usually go hand in hand with poverty Burgess and Pande (2005).

"Analfabeto" tries to explain the poverty of a town according to the number of illiterates in the place; finally, PEA describes the number of the population occupied. All the data of the variables: % Primaria, % Regimen com, % Regimen socied, Casa Alumbrado, % > 20HEC, Analfabeto and PEA were acquired from the RE-DATAM 2012 database from the web www.inei.gob.pe.

Table 2: Inference table of each variable

	Mean	Median	Typ. Desviati on	Sample
Media Pobreza	44.33	47.5	22.18	349
PEA	39.18	40.18	12.62	343
Analfabeto	18.63	19.0	8.33	345
% Primario	63.2	68.0	20.23	338
Distancia Mina	304.03	281.5	185.71	162
Tiempo Caminando	4132.35	3810.0	2542.92	162
% >20HEC	2.81	1.25	6.05	346
% régimen comu	7.9	0.8	22.4	348
% regimen socie d	0.14	0.0	1.06	347
Casa Alumbrado	52.27	55.0	22.12	344
Distancia Lima	513.19	497.0	291.47	295
Altitud distrito	2742.9	3116.0	1118.66	334
Mita	186/349			349

Model 1: MCO, 1-175 (n = 131) dependent variable: Media_Pobreza

	<i>Coefficiente</i>	<i>Desv. Tipica</i>	<i>Estadistico t</i>	<i>Valor p</i>	
Const	78.169	104.715	0.7465	0.4568	
Distancia_mina	- 0.0218023	0.0104111	- 2.0941	0.0384	**
%_Primario	0.242896	0.0732376	33.166	0.0012	***
%_régimen_comu	- 0.0579622	0.0512026	- 1.1320	0.2599	
%_regimen_socie	- 0.0594409	10.879	- 0.0546	0.9565	
Casa_Alumbrado	- 0.0604886	0.0687647	- 0.8796	0.3808	
Distancia_Lima	0.011655	0.0089156	13.073	0.1936	
Altitud_distrito	0.00270937	0.0012038	22.506	0.0262	**
%_>20HEC	- 0.206703	0.160719	- 1.2861	0.2009	
Analfabeto	1.	0.315096	41.257	<0.0001	***
PEA	- 0.0987706	0.129701	- 0.7615	0.4478	
Media de la vble. dep.	3.831.412		D.T. de la vble. dep.	2.394.680	
Suma de cuad. residuos	22365.48		D.T. de la regresión	1.365.207	
R-cuadrado	0.699987		R-cuadrado corregido	0.674986	
F(10, 120)	2.799.829		Valor p (de F)	6.67e-27	
Log-verosimilitud	- 522.5560		Criterio de Akaike	1.067.112	
Criterio Schwarz	1.098.739		Crit.Hannan - Quinn	1.079.963	

In this table we see the results of means, medians and deviations our variables. The variable mita tells us that of 349 districts, 186 had the Mita regime.

The first thing that we can highlight about this model is the small sample that it represents compared to the original one due to the change in strategy that we follow when discovering a better explanatory variable, it is also important to comment on how insignificant our variables are. We see that really "Distance_mina" complies with what we were looking for and a negative correlation with poverty appears so that the further away from the less poor mine is a district covered by its significance (p value <0.05).

Other variables that work well would be%_Primario, "Altitud_distrito" and "Analfabeto" explaining district poverty with its positive correlation. Fortunately we have a very good R-square of almost 70%.

Model 2: MCO, 1-174 (n = 131) dependent variable: Media_Pobreza

	<i>Coefficient</i>	<i>Typical Desv</i>	<i>T Estadistic</i>	<i>P Value</i>
const	604.905	105.444	0.5737	0.5673
Tiempo_caminando	-0.00114208	0.000748792	-1.5252	0.1298
%_Primario	0.242491	0.0740248	32.758	0.0014 *
%_régimen_comu	-0.0417727	0.0513975	-0.8127	0.4180
%_regimen_socied	-0.041386	109.695	-0.0377	0.9700
Casa_Alumbrado	-0.0561023	0.0693141	-0.8094	0.4199
Distancia_Lima	0.00847809	0.00886289	0.9566	0.3407
Altitud_distrito	0.00258251	0.00121357	21.280	0.0354 *
%_>20HEC	-0.233569	0.160979	-1.4509	0.1494
Analfabeto	135.413	0.317908	42.595	<0.0001 *
PEA	-0.096651	0.130872	-0.7385	0.4616
Mean dep. vble.	3.831.412		D.T. dep. vble.	2.394.680
Square sume. residue	22741.94		D.T. regression	1.376.649
R^2	0.694937		R^2 corregido	0.669515
F(10, 120)	2.733.616		P-value (de F)	1.77e-26
Log-verosimilitud	-523.6493		Akaike.Criterion	1.069.299
Schwarz criterion	1.100.926		Hannan-Quinn.Criterion	1.082.150

Model 2 has as its main change the explanatory variable "Tiempo_caminando" that measures the time it takes from the mine to the district in question in minutes substituting the "Distance_mina" due to the possible coolness that would arise when putting the two. We see that despite complying with the negative correlation is not significant.

Really the core of our work would be incomplete if we could not explain more clearly the institutional footprint of the settlers in Peru. The distance to the mine can be a very biased variable and difficult to make a difference, other reasons may explain the poverty of districts in the Andean and coastal areas of Peru.

They could appear after independence. Even taking into account the costa15 factor as an indicator of dynamism would have been a good variable, but it would not directly describe the effect of colonial extractive.

In this way, after a detailed geographical study of the area with the help of Didier's colonial maps (1749), we have managed to differentiate the provinces to which the *mita* was applied as forced and temporary forced labor, and to differentiate through the dummy variable " Mita "the effects on poverty of the districts of these provinces. With the help of the works consulted from the National Library we could see reflected the territorial organization of the colonial period during the eighteenth century, and thanks to the newspaper of the reign of Amat and Juniet (1947) we could see which provinces had the Mita regime. The complicated work comes at the moment we have to move the information from each province mitaya to the current provinces, whose borders varied in general terms in a remarkable way, but fortunately, in most of the provinces to study, there were not many changes. We had to eliminate from our analysis the department of Junín, bordering with Huancavelica and with Mitaya influence in the provinces of Jauja and Tarma due to the difficulty of marking the current borders.

Table 3 and 4: Census of Indians in 1761

DEPARTAMENTOS	PROVINCIA S	INDIOS ORIGINARIOS	FORASTEROS
Lima	15	18548	4912
Chuquisaca	13	12524	17568
Misque	3	3094	727
Paz	7	14619	20298
Cuzco	14	23882	14623
Arequipa	8	7865	1518
Guamanga	8	8323	3370
Truxillo	7	15930	4401
Total	75	104785	67417

In the same departamental order:

RESERVADOS	MUCHACHOS	MUJERES	N DE PERSONAS
4618	23170	49297	100771
9725	31817	65742	137865
971	4377	8214	17406
8613	40353	66400	150470
11664	39612	79793	170274
1994	10887	22617	45061
5017	10218	24487	51636
4203	21435	41972	88213
45805	181869	358522	761696

In this table we see the supposed official census of Indians of the year 1761 of which Viceroy Amat and Juniet himself doubted his realism as he makes very clear in his work Memoria de Gobierno found in the National Library. The departamentos of the provinces are from top to down:

Table 5 and 6: changes in the organization among provinces in eighteenth century and currently.

Departamento	Provincia
Tarma	Tarma
	Jauja
Huamanga	Guanta
	Lucanas
	Parinacochas
	Guamán
Cusco	Aymaraes
	Chumbivilcas
	Vilcas
	Cotabambas
Guanacavelica	Guanacavelica
	Castrovirreyna
	Angaraes
Lima	Yauyos

Departamento	Provincia
Junín	Jauja
	Tarma
Ayacucho	Lucanas
	Vilcas-huaman
	Parinacochas
	Huanta
	Aymaraes
Cusco	Chumbivilcas
	Paruro
Apurímac	Antamba
	Cotabamba
Huanacavelica	Huanacavelica
	Castrovirreyna
	Huaytará
	Angaraes
	Acobamba
	Churcampa
Lima	Yauyos

Table 4 represents the provinces under the political organization of the eighteenth century attached to the mita, both departamentos and provincias are written as they were known at the time. Each color represents an old departamento.

Table 5 represents the provincias under the current political organization that were attached to the mita during colonialism. Many of the provincias that do not appear in the table on the left are due to new divisions of other territories that used to be larger and the color represents the departamento to which it would belong if we were located in the 18th century. As we discussed the provincias of Jauja and Tarma, were eliminated from the analysis, as did Aymaraes, but in this case due to a lack of considerable data.

Model 3: MCO, 1-174 (n = 131) dependent variable: Media_Pobreza

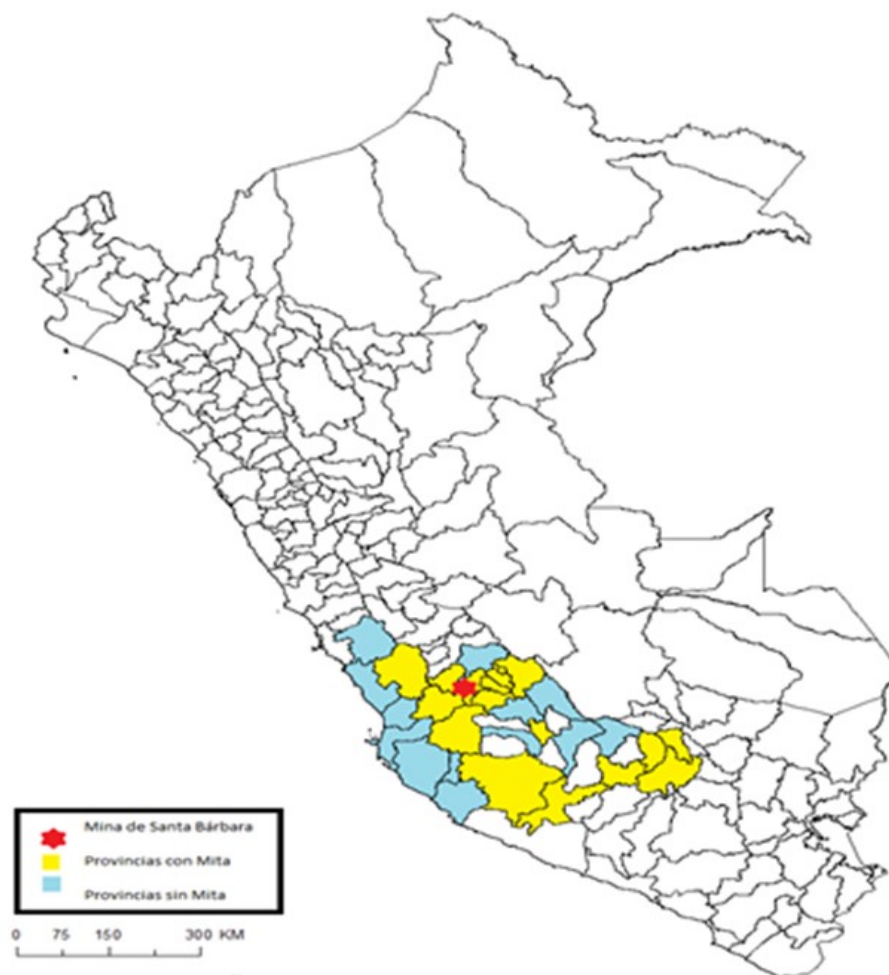
	<i>Coefficient</i>	<i>Typical Desv</i>	<i>T Estadistic t</i>	<i>P value</i>	
Const	632.788	730.545	0.8662	0.3881	
Mita	27.3972	242.511	112.973	<0.0001	**
%_Primario	-0.00565137	0.00740153	-0.7635	0.4467	
%_régimen_comu	0.0645073	0.0534707	12.064	0.2301	
%_regimen_socied	-0.0683463	0.0357276	-1.9130	0.0582	*
Casa_Alumbrado	0.0225671	0.758888	0.0297	0.9763	
Distancia_Lima	-0.0642499	0.0479672	-1.3395	0.1830	
Altitud_distrito	-0.00598281	0.00641196	-0.9331	0.3527	
%_>20HEC	0.0010385	0.000852658	12.180	0.2257	
Analfabeto	-0.057665	0.112881	-0.5108	0.6104	
PEA	123.176	0.219875	56.021	<0.0001	**
	-0.122114	0.090495	-1.3494	0.1798	
Mean dep. vble.	3.831.412		D.T. dep. vble.	2.394.680	
Square sune. residue	10791.45		D.T. regression	9.522.839	
R^2	0.855242		R^2 corregido	0.841861	
F(10, 120)	6.391.487		P-value (de F)	1.30e-44	
Log-verosimilitud	-474.8219		Akaike. Criterion	9.736.438	
Schwarz criterion	1.008.146		Hannan-Quinn. Criterion	9.876.637	

In model 3 we see how the Mita effect stands out on a large scale compared to the other effects, but we remember that the sample did not take into account the effect of Mita as a differentiating factor, which would be missing many of the provinces with *mita* and many of its controls. In this table just were collected data from the provinces of Huancavelica, Castrovirreyna, Angara, Yauyos, Ica, Chinchá, Nazca, Palpa, Cota-bamba, Chumbivilca, Huanta, Vilcashuaman and Lucanas. Of these provinces eight of them were applied the *mita*, having only four controls, so possibly the effects of the *mita* overestimate the reality, announcing an effect of poverty of 27.39 percentage points of these districts with respect to those who did not apply this regime.

Despite its high significance, this model loses value due to the lack of significance of the other variables. In this way we extended the sample with the rest of the remaining provinces to which the *mita* was applied in addition to its bordering provinces without this regime as controls to see more real effects. It is

worth highlighting the elimination of the analysis of Cuzco and its neighboring provinces due to the bias caused by the effect of tourism.

Map 1: Current provinces that on the past had Mita regime in yellow and provinces as control in blue.



We see on this map the provinces with mita and without mita in addition to the location of the mine in question.

Modelo 4: MCO,1-350 (n=261) dependiente variable: Media_Pobreza

	<i>Coefficient</i>	<i>Typical Desv</i>	<i>T Estadistic</i>	<i>Valor p</i>	
Const	790.458	617.478	12.801	0.2017	
Mita	4.40362	180.321	24.421	0.0153	**
Altitud_distrito	0.00520934	0.000842768	61.812	<0.0001	***
Distancia_Lima	-0.00941192	0.003827	-2.4593	0.0146	**
Casas_alumbrado	-0.0723541	0.0405019	-1.7864	0.0752	*
Tierras_Comun	0.00891656	0.627349	0.0142	0.9887	
Tierras_Socied	-0.0937073	0.0346229	-2.7065	0.0073	***
%_>20hec	-0.250396	0.115873	-2.1610	0.0316	**
Analfabetos	153.895	0.181299	84.885	<0.0001	***
PEA	-0.143954	0.0822822	-1.7495	0.0814	*
Mean dep. vble.	0.0922646	0.045968	20.071	0.0458	**
Square sume. residue	4.250.559		D.T. dep. vble.	2.258.892	
R^2	35726.93		D.T. regression	1.195.440	
F(10, 120)	0.730703		R^2	0.719931	
Log-verosimilitud	6.783.432		corregido P-value (de F)	1.91e-65	
Schwarz criterion	-1012.291		Akaike. Criterion	2.046.581	
	2.085.791		Criterion		
			Hannan-Quinn. Criterion	2.062.342	

Model 4 definitely reflects the expectations of our work confirming the hypothesis about the Spanish colonial institutions and their negative influence in Peru through forced labor known as Mita in the poverty of the regions where it was applied. Once all the provinces of our country have been added to the sample study both the treatment and the control and their respective districts, we see how the effect of the Mita on poverty is significantly reduced, due to the increase in the number of districts belonging to control provinces, giving more reliability to our work.

It is also true that the number of provinces with treatment also increased. This increase in the sample caused an increase in the reliability of our variables, all of them being significant, except for the Constant and

Common Land, although the latter complies with the positive correlation with the average of poverty.

Analyzing our variables we see how the effect of the Mita in a district explains that there is a poverty of 4.40 percentage points more than in a town without a mita. Actually it is a quite considerable percentage since it would be to see how a colonial institutional effect lasts today. Other authors explained the effect of the institutions at present through the expropriation regime, instrumenting it through the mortality rate of colonizers such as Acemoglu and Johnson (2001). The variable Altitude gains prominence showing a positive but very tiny correlation between altitude and poverty. A variable that does not meet the expected expectations is "Distance_Lima" because, despite its significance, it gives us an opposite effect, there being a negative correlation between distance and poverty. This makes us think that perhaps a good variable would not be distance to Lima but to the coast. The control variables "Casas_alumbrado", "Tierras_Comun", "Tierras_socied", "%_ > 20hec", "Illiterate", "PEA", "%_Primario", meet the expectations expected by the analysis. It is important to highlight the high figures offered by the R-square in all the tables, giving good representation to our results, in the latter we have a 73% description in the sample.

Conclusion

Institutions embody a large number of terms, and many are the ways to define and analyze them. However, capturing its effect at present is a very biased work and requires the use of well-defined variables. In our case we find a sector, the miner, an emitting source, the mercury mine of Santa Bárbara and two variables that could describe the negative effect of this one protected by the colonial mining exploitation as main activity of the Viceroyalty: the distance to the mine and the Mita. After a first contact, we collected data from the National Institute of Statistics and Informatics of Peru, data on 162 villages around Huancavelica and we used the distance to the mine as well as the time spent on it as explanatory variables. The results, in spite of the significance of the first explanatory variable, were insufficient for us, due to the little effect they had on poverty as well as the insignificance of the controls. Actually, the effect of colonial mining itself had impoverished the area, but we needed a more descriptive variable of the problem and that is why we decided to choose Mita as a solution to our problems. Selecting this dummy variable as an explanatory variable of poverty was not easy due to the scarce sources on the subject.

Finally and after an exhaustive search in works of the National Library we could know the areas affected by this forced labor. Unlike Dell (2011), with its parallel work on the subject, we resort to an MCO model

to explain these effects having good proven results both in the presence of almost all significant variables in addition to a considerably high R-square. In this way, the commitment of these provinces to send 1/7 of their population to work in a conjunctural way to the mine would negatively affect said places, being reflected in the average percentage of poverty in each district to be analyzed. Many other effects we discovered due to the colonial presence and its subsequent displacement to the coast, such as the unequal distribution in the Andean zone or the economic backwardness represented by its agrarian structure as the main activity of the region. We could not show these effects with regressions, but it is clear that they are directly related to colonial mining, as explained by Favre (1967). It is clear that the conquest and establishment of a rupturist model with respect to the Inca Community caused an alteration of the factors of production that did not favor the economic progress of a region with sufficient wealth and culture.

The Inca community was unaware of the incentives through the feudal money economy, they worked with the idea of strengthening a State that fed them. With the conquest the settlers imposed the rules of the game giving themselves an advantage of origin (land acquisition and economic control of trade) that placed the Indians on the lowest scale of society. The challenges now lie in promoting an inclusive economic dynamism in the Andean region of Peru in order to overcome the path dependence they have been dragging for centuries.

Notes:

- 1) A theory that is unfounded if we analyze the Caribbean area whose management was carried out by Spain, England and Holland and the institutional situation was and is the same, gaining weight again the debate "extractive vs. inclusive"
- 2) The comparative advantages as a concept to specialize in a commercial asset go hand in hand with Latin America from the Conquest to the present, with failed attempts of Industrialization by import substitution (ISI)
- 3) Political independence does not usually happen gradually to economic independence, this can be seen in Latin America, Africa or some parts of Asia.
- 4) Paradoxically, the Inca Community was at its peak of territorial hegemony when in 1529 the Spanish conquest began. Despite their evident numerical superiority of military heads, the Spaniards with their firearms won more battles choosing to found the Viceroyalty of Peru.
- 5) Later we will focus on the customs of the Inca Community that in some way influenced their economic activity.
- 6) Incentives to work as payment in coca leaves, food, fermented beverages such as corn chicha.
- 7) We understand remuneration as a salary that can meet the basic needs to survive an Indian.
- 8) This method of separating gold and silver from other worthless components through quicksilver, continues in many of the African countries with their fateful health consequences.
- 9) This is an example of the consequences of economically depending on the trade in natural resources: devaluations of the national currency, shocks in the Exchange Ratio, inflation, etc.
- 10) The title of Inca was dedicated exclusively to the ruling leader of the moment, making himself call Indians to the rest of the population.
- 11) Here we see a double morality in a prosperous economic organization but with some extortion to its inhabitants, a certain familiarity with Stalinism appears again.
- 12) The form of cultivation in terraces is due to the geography of the mountain range and they were a novelty for the colonizers whose cultivation technique would be applied in Spain, in place as "O cañón do Xil".

References

- Acemoglu, Daron, Robinson, James. A. *"Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza"*. 2014.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. *"Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution."* Quarterly Journal of Economics, 2002, 118: 1231-1294.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. *"The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation."* American Economic Review, 2001, 91: 1369-1401.
- Amat y Junyent, Manuel de. *"Memoria de gobierno *Texto impreso+"*. 1947.
- Assadourian, C.S *"El Sistema de la Economía Colonial. Mercado Interno, Regiones y Espacio Económico"*. IEP, Lima. 1982. 262-264.
- Baudin, Louis. *"El Imperio Socialista de LOS INCAS"*. 1972. Universidad de Virginia; Zig-Zag,
- Bedoya, María, Gastañadú, María. *"Efectos persistentes del desarrollo de culturas pre-incas en la región nor-este del Perú"*.2013.
- Coatsworth, John H. *"Structures, endowments, and institutions in the economic history of Latin America"*. Latin American Research Review, Vol. 40, Nº 3, October 2005.
- Coatsworth, John. *"Structures, Endowments, and Institutions in the Economic History of Latin America."* Latin American Research Review, 40(3): 126-144. 2005.
- Dell, M. *"The Persistent Effects of Peru's Mining Mita."* Econometrica 78, no. 6 (2010): 1863-1903
- Demsetz, Harold. *"Papers and Proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association. The American Economic Review"*, Vol. 57, Nº 2, May, 1967, pp. 347-35.
- Di Tella, Rafael *"Rents, Competition, and Corruption"*. American Economic Review, Vol. 89, Nº 4, September 1999, pp. 982-993.
- Didier, Robert de Vaugondy. *"Perú (Virreinato) Mapas generales"*. 1749.
- Espinoza, S. W. (1987). Los incas: Economía, sociedad y estado en la era del Tahuantinsuyo. La Victoria [Peru: Amaru Editores.FAVRE, Henri *"Evolución y situación de las haciendas en la región de Huancavelica, Perú"*. En: FAVRE, Henri; C. COLLIN-DELAVALAUD y José MATOS MAR (eds.), La hacienda en el Perú. Lima: Instituto de Estudios Peruanos 1967. pp. 237-257.
- Instituto Nacional de Estadística e Información de Peru: Mapa de Pobreza Provincial y Distrital 2013.
- Instituto Nacional de Estadística e Información de Peru. 2013. Registro Nacional de Municipalidades (REMANU).
- Instituto Nacional de Estadística e Información de Peru. Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda: Base de Datos de REDATAM.
- Instituto Nacional de Estadística e Información de Peru. IV Censo Nacional Agropecuario 2012: Base de datos REDTAM.
- Instituto Nacional de Estadística e Información de Peru. IV Censo Nacional Económico 2008: Base de Datos REDTAM.
- Instituto Nacional de Estadística e Información de Peru. IV Censo Nacional Económico 2008: Base de Datos REDTAM.

Instituto Peruano de Economía. Estadísticas.

Jacobsen, Nils. (1993) *Mirages of Transition: The Peruvian Altiplano, 1780-1930*. Berkeley: University of California

Juif, Dácil-Tania; Baten, Joerg : On the human capital of Inca Indios before and after the Spanish conquest: Was there a "pre-colonial legacy"?, University of Tübingen working papers in economics and finance, Nº. 27. 2012.

Lange, Matthew, Mahoney, James, vom Hau, Matthias. "*Colonialism and Development: A Comparative Analysis of Spanish and British Colonies*". *American Journal of Sociology* Vol. 111, Nº. 5 March 2006, pp. 1412-1462.

Mariátegui, J. C. (1968). *7 ensayos de interpretacion de la realidad peruana*. Lima: Biblioteca Amauta..

Montesquieu, C.S. (1989).. "*The Spirit of the Laws*". New York, NY: Cambridge University Press. 1748

Sokoloff, Kenneth L y Engerman, Stanley L. "*Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World*". *Journal of Economic Perspectives*—Volume 14, Nº 3. 2000.

Torres, Libardo. (2001). *Las venas abiertas de América Latina*, Eduardo Galeano : estudio literario. Bogotá, D.C., Colombia :Panamericana Editorial,

Zagalsky, Paula C. "*La mita de potosí: una imposición colonial invariable en un contexto de múltiples transformaciones (siglos xvi-xvii; charcas, virreinato del Perú)*". *Chungara, Revista de Antropología Chilena* 2-3 Volumen 46, Nº 3, 2014. Páginas 375-395.



Se isto é um Homem: A Força de Trabalho como Categoria Fetichista na Obra de Karl Marx

Nuno Miguel Cardoso Machado

Se isto é um Homem: A Força de Trabalho como Categoria Fetichista na Obra de Karl Marx

NUNO MIGUEL CARDOSO MACHADO

1 – A diferença entre força de trabalho e trabalho

Em Marx, a fórmula geral do capital, $D - M - D'$, significa que o capital industrial adquire *inputs* no mercado para produzir certos *outputs* que são vendidos vantajosamente. Este ganho – a mais-valia – não pode decorrer do segundo ato da circulação do dinheiro como capital, $M - D'$, porquanto a venda do *output* se limita a *realizar* o valor das mercadorias produzidas (Marx, 1996a/1867: 285). Assim, a origem da mais-valia tem de situar-se no primeiro ato de circulação, $D - M$, mormente na compra de uma mercadoria muito especial que Marx designa por *força de trabalho*.

Na aceção do autor, a força de trabalho é “o conjunto das faculdades físicas e espirituais que existem na corporalidade, na personalidade viva de um homem” (Ibid.). Por outras palavras, aquilo que o operário aliena ao capitalista é a *capacidade* de dispêndio de energia fisiológica encerrada no seu organismo. Conforme observa Vitaly Vygodsky,

“o objeto da transação celebrada entre o operário e o capitalista não é o trabalho do operário mas a sua *capacidade de trabalhar*. Um operário não pode vender trabalho, pois o trabalho é o processo de consumo da força de trabalho que ocorre na produção, e não no mercado. (...) Tudo o que ele possui é a sua capacidade de trabalhar, a sua força de trabalho. E é isto que ele vende ao capitalista. Assim, *não é o trabalho, mas a força de trabalho que é uma mercadoria.*” (Vygodsky, 1975: 21, itálico nosso)

À semelhança das demais mercadorias, a força de trabalho é a unidade de valor de uso e valor. Ao

adquiri-la, o capitalista ganha o direito de consumir o seu valor de uso: de *ativar* essas faculdades latentes no corpo do operário, fazendo-o trabalhar durante um determinado período de tempo. Portanto, através da sua compra no *mercado*, o capitalista ganha o poder de *disposição* sobre a força de trabalho no processo de *produção*, onde ela se efetiva como *trabalho vivo em ação*. Recorrendo novamente às palavras de Vygodsky,

“a relação entre trabalho [assalariado, NM] e capital inclui dois processos essencialmente diferentes. Em primeiro lugar, é uma troca entre o operário e o capitalista, uma transação comercial através da qual o capitalista (...) adquire o poder de dispor da força de trabalho do operário (...). Em segundo lugar, encontra-se o processo trabalho em si mesmo (...), que funciona realmente para manter e incrementar o capital.” (Ibid.)

Importa reter que, por um lado, a força de trabalho é a “simples «possibilidade» de fornecer trabalho, isto é, trabalho *em potência*, trabalho ainda «a fazer»” (Bianchi, 1981: 46, itálico no original), enquanto, por outro lado, “o trabalho é a *aplicação* da força de trabalho” (Heinrich, 2012: 91, itálico no original), quer dizer, o exercício *prático* dessas capacidades humanas quando o operário está a produzir bens e serviços. Simon Clarke salienta que esta “diferença entre a força de trabalho que o operário vende e o trabalho que o operário efetivamente realiza é a chave para entender a mais-valia” (Clarke, 1991: 117).

Ver-se-á no item seguinte que o *valor de uso* da força de trabalho – o seu consumo produtivo substanciado no dispêndio de tempo de trabalho abstrato e socialmente necessário por parte do operário – prova ser a galinha dos ovos de ouro para o capital, na medida em que possui a “caraterística peculiar de ser fonte de valor” (Marx, 1996a/1867: 285). É justamente a diferença entre o valor da força de trabalho (o “salário”) e o valor criado pelo seu valor de uso (o trabalho vivo em movimento) que explica a existência de um excedente (a mais-valia).

2 – A diferença entre o valor da força de trabalho e o valor *criado* pelo trabalho

Recapitulando, já sabemos que a transformação do dinheiro em capital é um “movimento” composto por “dois processos distintos”: a compra/venda da força de trabalho no mercado e o seu consumo subse-

quente como trabalho *in actu* no interior do processo de produção (Marx, 1988/1861-63: 105). Marx assume que o capitalista compra a força de trabalho pelo seu valor real, de maneira que nenhuma das partes envolvidas é defraudada: a equivalência da troca mercantil é inteiramente respeitada (Ibid.).

Na ótica do autor, esse valor “é determinado pelo *valor dos artigos de primeira necessidade* exigidos para produzir, desenvolver, manter e perpetuar a força de trabalho” (Marx, 1996b/1865: 100, itálico no original) que está contida no organismo do seu *portador*. Assim, o limite mínimo do valor da força de trabalho é dado pelo valor do conjunto das mercadorias que o operário necessita de adquirir diariamente (ou semanalmente) para “renovar o seu processo de vida” (Marx, 1996a/1867: 290). E o valor desses meios de subsistência é naturalmente “determinado pelo tempo de trabalho socialmente necessário para a sua produção” (Corrigan, Ramsay & Sayer, 1978: 21).

Para além disso, visto que “as forças de trabalho subtraídas do mercado pelo desgaste e morte precisam ser continuamente substituídas [sic.] ao menos por um número igual de novas forças de trabalho” (Marx, 1996a/1867: 289), o valor da força de trabalho tem de incluir também a soma dos meios de subsistência exigidos para a manutenção dos trabalhadores futuros: os filhos dos operários atuais (Ibid.). Em último lugar, o valor da força de trabalho tem de levar em conta igualmente os custos associados à formação e educação dos indivíduos (Ibid.).

De acordo com Marx, as denominadas “necessidades básicas” – assim como a forma da sua satisfação – são obviamente um “produto histórico”, variável, que depende intimamente do “nível cultural” de cada nação (Ibid.). No entanto, o nível médio dos meios de subsistência requeridos para a manutenção de um trabalhador é mais ou menos fixo no seio de um certo país num determinado período histórico (Ibid.).

Uma vez concluída a troca entre capital e força de trabalho, inicia-se “a relação do capital com o trabalho como seu valor de uso” no processo de produção imediato (Marx, 2011/1857/58: 231). Ora, “o valor da força de trabalho e o [novo, NM] valor produzido quando o capitalista «consome» esta mercadoria ao fazê-la funcionar podem ser duas grandezas completamente distintas” (Corrigan, Ramsay & Sayer, 1978: 21). Em outros termos, o operário aliena a sua força de trabalho por “um valor pré-determinado” (Bianchi, 1981: 111), enquanto o capital fica “na posse da atividade criadora de valores: (...) o trabalho” abstrato (Ibid.: 110). Marina Bianchi resume assim a questão:

“Marx esclarece como uma coisa é falar do *valor* da força de trabalho, uma outra do *uso* que desta força de trabalho faz o capital no processo produtivo, e que é representado pelo *tempo* durante o qual ele funciona. A força de trabalho, de facto, embora seja paga pelo seu próprio valor, ou seja, segundo a quantidade dos meios de subsistência que lhe são necessários, é «consumida» [produtivamente, NM], é feita trabalhar, durante uma quantidade de tempo *maior* que a necessária para reconstituir o [seu, NM] próprio valor.” (Ibid.: 81, itálico no original)

Consequentemente, “na medida em que o capitalista faz o operário trabalhar mais do que o tempo requerido para reproduzir o valor” pré-acordado “da sua força de trabalho”, consegue apropriar-se de um valor excedente (Corrigan, Ramsay & Sayer, 1978: 21). Nas palavras de Marx, “a quantidade de trabalho vivo que o trabalhador realiza, e que portanto é objetivada no produto do seu trabalho, é maior do que (...) a quantidade de trabalho requerida para a reprodução da força de trabalho” (Marx, 1994/1861-63: 348, tradução modificada). Em “Salário, Preço e Lucro” é apresentado um exemplo bastante elucidativo:

“Suponhamos (...) que a quantidade média diária de artigos de primeira necessidade imprescindíveis à vida de um operário *exija 6 horas de trabalho médio* para a sua produção. Suponhamos (...) que essas 6 horas de trabalho médio se materializem numa quantidade de ouro equivalente a 3 xelins. Nestas condições, os 3 xelins seriam o *preço* ou a expressão em dinheiro do *valor diário da força de trabalho* desse homem. Se trabalhasse 6 horas diárias, ele produziria diariamente um valor que bastaria para (...) se manter como operário. (...) Mas nesse caso não iria para o capitalista nenhuma *mais-valia* ou *sobreproduto* algum. (...) Ao comprar a força de trabalho do operário e ao pagá-la pelo seu valor, o capitalista adquire, como qualquer outro comprador, o direito de consumir ou usar a mercadoria comprada. A força de trabalho de um homem é consumida, ou usada, fazendo-o trabalhar, assim como se consome uma máquina fazendo-a funcionar. Portanto, o capitalista, ao comprar o valor diário, ou semanal, da força de trabalho do operário, adquire o direito de servir-se dela ou de fazê-la funcionar durante todo *o dia* ou *toda a semana* [i.e., durante uma jornada de trabalho completa, NM].” (Marx, 1996b/1865: 100-101, itálico no original)

Deste modo, o capitalista fará o operário

“trabalhar (...), digamos, 12 horas diárias, quer dizer, *além* das 6 horas diárias necessárias para recompor o seu salário, (...) terá de trabalhar *outras 6 horas*, que chamarei de horas de *sobretrabalho*, e esse sobretrabalho irá traduzir-se em uma *mais-valia* ou *sobreproduto*. (...) Por conseguinte, desembolsando 3 xelins, o capitalista realizará o valor de 6, pois com o desembolso de um valor no qual se cristalizam 6 horas de trabalho receberá em troca um valor no qual estão cristalizadas 12 horas.” (Ibid.: 101, itálico no original)

O enigma da mais-valia resolve-se assim que se percebe que “o valor produzido pela força de trabalho” em movimento “*não* depende do valor desta última, mas da duração da sua função” (Bianchi, 1981: 80, itálico no original) – do tempo de trabalho abstrato e socialmente necessário despendido. A mais-valia é precisamente “a diferença entre o valor da força de trabalho e o valor criado” pelo trabalho (Pilling, 1980: 11). Este excedente é, pois, passível de ser explicado em conformidade com a teoria do valor (Sayer, 1991: 20).

Procuremos sistematizar o conteúdo das duas secções precedentes. Constatámos que o operário *não vende o seu trabalho, mas a sua força de trabalho*. Assim, ele aliena ao capitalista a sua *capacidade* de dispêndio de energia fisiológica durante um certo período de tempo por um valor *predeterminado*. Esse valor (o salário) é uma grandeza equivalente à dos meios de subsistência que o operário tem de adquirir para assegurar a sua sobrevivência física e, desse modo, a reprodução da força de trabalho encerrada no seu corpo.

No entanto, uma vez consumada esta transação no mercado, o capitalista adquire o direito de disposição sobre o *valor de uso* dessa mercadoria: o trabalho em ação realmente *despendido* no interior do processo de produção. Como é evidente, o produto-valor que o trabalhador pode criar durante a jornada laboral não tem de ser igual ao valor predeterminado contratualmente da sua força de trabalho. O segredo da mais-valia consiste precisamente no facto de o capitalista fazer o operário trabalhar mais tempo do que aquele estritamente necessário para reproduzir o valor da sua força de trabalho. Isto significa que o exercício *prático* das capacidades laborais – o trabalho abstrato – produz um valor excedente que é embolsado pelo capitalista.

3 – A exploração e o (suposto) “trabalho não-pago”

Em Marx, o termo “exploração” significa simplesmente que o operário produz um valor superior ao valor da sua força de trabalho; dito de outra forma, traduz “o facto de o operário individual receber do capitalista um valor menor do que o valor que ele produziu mediante o seu trabalho” (Heinrich, 2012: 96). Todavia, visto que o operário vende a mercadoria força de trabalho (e não o “trabalho”) pelo seu valor, “a exploração é consistente com a igualdade da troca” (Clarke, 1991: 117). Conforme explica Vygodsky,

“Marx define a mais-valia como a diferença entre o novo valor que o operário cria através do seu trabalho e o valor da força de trabalho que o capitalista paga ao operário sob a forma de salário. (...) A lei do valor, a lei da troca de equivalentes, (...) permite que o novo valor produzido no processo de trabalho seja maior do que o valor da força de trabalho. (...) Assim, Marx demonstrou (...) que a apropriação pelos capitalistas da mais-valia produzida pelos operários está em plena conformidade com as leis inerentes à economia capitalista e, acima de tudo, com a lei do valor.” (Vygodsky, 1975: 22)

Nas “Notas sobre Wagner”, um texto escrito no final da sua vida, Marx é taxativo: “de acordo com a *lei do valor* que lhe subjaz, a «mais-valia» pertence legitimamente ao capitalista e não ao trabalhador” (Marx, 2002/1881: 255, itálico no original). E acrescenta ainda o seguinte: “na minha exposição, (...) eu apresento o capitalista como o funcionário necessário da produção capitalista e demonstro extensamente que ele não «deduz» ou «rouba», mas força a *produção de mais-valia*” (Ibid.: 232, itálico no original).

Neste sentido, urge frisar que a exploração não é uma “categoria *moral*”, nem “pretende aludir a salários especialmente baixos ou a condições de trabalho especialmente más” (Heinrich, 2012: 96, itálico no original). Esta categoria refere-se “exclusivamente” à circunstância “de o produtor receber somente uma porção do novo valor (...) que cria – independentemente de os salários serem altos ou baixos ou das condições laborais serem boas ou más” (Ibid.).

Outro equívoco frequente é aquele que entende a mais-valia como suposto (tempo de) “trabalho não-pago”. Neste caso, a raiz do equívoco pode ser imputada diretamente a Marx, dado que a expressão se encontra numerosas vezes nas suas obras. Contudo, ao fazê-lo, Marx contradiz a distinção revolucionária

que estabelece entre força de trabalho e trabalho – um dos principais contributos da sua teoria (cf. Mandel, 1971: 83; Shortall, 1994: 246-247). Christopher J. Arthur recorda algo que deveria ser óbvio: “a expressão «trabalho não-pago» é cientificamente estéril”, porque “aquilo que é pago é a força de trabalho” (Arthur, 2004: 60-61).

Na sequência do que foi exposto, creio ser claro que não faz qualquer espécie de sentido falar em valor ou “preço do trabalho” (Dussel, 2001: 23). Assim, “a questão de ele ser «pago» ou «não-pago» não se coloca” (Arthur, 2004: 61). O trabalho abstrato “é a potência geradora do valor, cria valor, mas ele próprio não é valor” (Sanjuán, 2010: 295). Somente a mercadoria “*capacidade ou força de trabalho* tem valor” e, por isso, apenas ela é *paga* (Dussel, 1990: 374, itálico no original). Enrique Dussel assinala que o trabalho vivo é a “substância” ou “causa efetiva” do valor (Dussel, 2001: 23), de maneira que “a mesma causa não pode ser [simultaneamente, NM] efeito (...) em relação ao mesmo” elemento – “a causa do valor não tem valor” (Dussel, 1990: 375).

4 – A força de trabalho como categoria fetichista

A força de trabalho é uma categoria inerentemente fetichista, porquanto traduz uma inversão entre sujeito e objeto. Na sociedade capitalista, a sobrevivência do ser humano é meramente um *efeito secundário* da reprodução da força de trabalho de que acontece ser portador:

“Uma vez que a capacidade de trabalho está disponível apenas enquanto faculdade, aptidão, força encerrada no corpo vivo do trabalhador, a sua manutenção significa nada mais do que a manutenção do próprio trabalhador no nível de vigor, saúde e vitalidade em geral que é necessário para o exercício da sua capacidade de trabalho.” (Marx, 1988/1861-63: 51)

Isto significa que a força de trabalho é a verdadeira essência do indivíduo; o ser humano é apenas a forma fenoménica ou de manifestação dessa força de trabalho. O indivíduo entra no processo de trabalho “enquanto pessoa laboriosa, enquanto trabalhador (...). Não é portanto uma pessoa, mas a capacidade de trabalho ativa personificada no trabalhador, que trabalha” (Ibid.: 54-55). Estamos perante uma inversão gro-

tesca entre sujeito e predicado lógico aceite com toda a naturalidade na vida quotidiana moderna.

A conclusão é óbvia: se essa força de trabalho se tornar supérflua para o processo de produção capitalista, então a sobrevivência do seu portador fica imediatamente em xeque: “A capacidade de trabalho pura é realmente «*um fantasma*». Mas este fantasma existe. Assim, quando o trabalhador deixa de ser capaz de vender a sua capacidade de trabalho, ele morre de fome” (Ibid.: 149, itálico no original). Marx já tinha tirado uma ilação similar nos *Manuscritos Económico-Filosóficos*:

“Logo que o capital (...) deixa de existir para o trabalhador [i.e., que ele fica desempregado, NM], este cessa também de existir para si mesmo, *não* tem trabalho, *nem* salário, e visto que unicamente existe enquanto *trabalhador*, e não como *homem*, pode pois deixar-se morrer à fome, sepultar-se. (...) A existência do capital é a *sua* existência, a sua *vida*, já que este, independentemente dele, determina o conteúdo da sua vida. Deste modo, a economia política não conhece (...) o homem que trabalha, na medida em que ele se encontra fora da relação de trabalho. O burão, o ladrão, o pedinte, o desempregado, o faminto, o miserável e o criminoso, são *figuras* de homem que não existem para economia política, mas só para outros olhos, para os do médico, do juiz, do coveiro, do burocrata, etc. São fantasmas que se situam fora do seu domínio.” (Marx, 1993/1844: 173-174, itálico no original)

Marx destaca que “o trabalho é a simples forma abstrata, a simples possibilidade da atividade que põe valor, que só existe como habilidade, faculdade, na corporalidade do trabalhador” (Marx, 2011/1857-58: 231). Pois bem, é apenas enquanto veículo desta faculdade, e na medida em que é capaz de exercê-la *efetivamente*, que o indivíduo garante o seu direito a existir. A sua sobrevivência está inteiramente dependente do facto de ele provar ser um elemento indispensável para a valorização do valor. Deste modo, a sociedade capitalista “capacita-o para existir, primeiramente como *trabalhador*, em seguida, como *sujeito físico*. A culminação de tal servidão é que ele só pode manter-se como *sujeito físico* enquanto *trabalhador*” (Marx, 1993/1844: 160, itálico no original).

Em suma, trata-se de “manter vivos os trabalhadores como trabalhadores” (Marx, 2011/1857-58: 287), não como seres humanos. É a manutenção da sua força de trabalho – da sua capacidade de dispêndio (continuado) de energia vital – que adquire primazia; a subsistência dos *seres humanos* que são os portado-

res dessa força de trabalho torna-se uma espécie de *efeito colateral*. Isto tem implicações devastadoras: na ausência da necessidade de exploração da sua força de trabalho – i.e., se a sua força de trabalho devier supérflua – a sobrevivência dos indivíduos fica instantaneamente ameaçada.

5 – Os pressupostos históricos da força de trabalho e do capital

A existência da força de trabalho enquanto mercadoria significa que o seu possuidor “deve poder dispor dela, ser, portanto, livre proprietário de sua capacidade de trabalho, de sua pessoa” (Marx, 1996a/1867: 285). Deste modo, o proprietário da força de trabalho e o possuidor de dinheiro entram numa relação mútua – através do mercado – na qualidade de “pessoas juridicamente iguais” (Ibid.). O detentor de dinheiro aparece como comprador, enquanto o detentor da força de trabalho surge como vendedor.

Porém, esta relação entre possuidores de dinheiro e “proprietários de si” não é natural, mas algo historicamente específico. Ela resulta de um determinado desenvolvimento histórico, de inúmeras “revoluções económicas” e da “decadência de toda uma série de formações mais antigas da produção social” (Ibid.: 287). Importa ressaltar que “a transformação do dinheiro em capital pressupõe (...) aquela da (...) força de trabalho em mercadoria” (Bihar, 2010: 28; cf. Sayer, 1991: 20).

E esta última, por sua vez, depende do cumprimento de duas pré-condições: da já mencionada *personalidade jurídica* do trabalhador e do seu *despojamento* de outro tipo de propriedade (Heinrich, 2012: 91) que o compele *objetivamente* a vender a sua capacidade de trabalho no mercado (Bihar, 2010: 28). É justamente isso que Marx afirma no seguinte trecho:

“Para transformar dinheiro em capital, o possuidor de dinheiro precisa encontrar (...) o *trabalhador livre* no mercado de trabalho, livre no duplo sentido de que ele dispõe, como pessoa [jurídica, NM] livre, de sua força de trabalho como sua mercadoria, e de que ele, por outro lado, não tem outras mercadorias para vender, solto e solteiro, livre de todas as coisas necessárias à realização de sua força de trabalho.” (Marx, 1996a/1867: 287, itálico nosso)

Marina Bianchi salienta que a mercadorização da força de trabalho e o surgimento histórico do traba-

lho abstrato são inextricáveis, falando da “*unidade real* dos dois momentos” (Bianchi, 1981: 65, itálico no original). Ambos os aspetos fazem parte do mesmo processo histórico de imposição de um mecanismo social abstrativo com o advento do modo de (re)produção capitalista.

Por um lado, a existência plena da (mercadoria) força de trabalho implica a “produção generalizada de mercadorias” (Ibid.), no sentido em que a sua aquisição visa o consumo produtivo ulterior do seu valor de uso – o trabalho abstrato – no processo de valorização. Por outro lado, a realidade efetiva do trabalho abstrato requer a despossessão dos indivíduos, quer dizer, a transformação dos seres humanos em trabalhadores assalariados ou portadores da capacidade abstrata – em potência – de dispêndio de energia (Ibid.: 65-66, 71).

Evidentemente que esta despossessão, nomeadamente por via da abolição da posse comunitária da terra em favor da propriedade privada (de indivíduos privados), tem como contrapartida a concentração dos meios de produção “nas mãos de uma secção da sociedade” (Sayer, 1991: 20). Assim, o modo de (re) produção capitalista, enquanto processo contínuo de valorização tautológica do valor, exige uma “relação *específica*” entre duas classes sociais que se pressupõem mutuamente (Heinrich, 2012: 91-92, itálico no original). Neste contexto, capital e proletariado surgem como as duas faces da mesma moeda:

“Capital e trabalho assalariado (...) não exprimem mais do que dois fatores da mesma relação. O dinheiro não pode transmutar-se em capital se não for trocado por capacidade de trabalho, enquanto mercadoria vendida pelo próprio operário. Por outro lado, o trabalho só pode aparecer como trabalho assalariado quando as suas próprias condições objetivas com ele se defrontam como potências autónomas, (...) valor que existe para si mesmo e tudo chama a si mesmo”. (Marx, 2011/1857-58: 59)

Todavia, na qualidade de polos antagonistas das relações sociais de valor, o capitalista e o trabalhador não passam de meras “máscaras de personagens económicas” (Marx, 1996a/1867: 269) ou personificações das respetivas categorias burguesas, tal como Marx nos diz nos *Resultados*:

“[N]o *mercado de trabalho*, (...) o dinheiro confronta-se com ele [i.e., com o trabalhador, NM] sempre como forma monetária do *capital* e, portanto, o possuidor de dinheiro contrapõe-se-lhe como capital personificado, enquanto *capitalista*, assim como ele, por seu lado, se contrapõe ao possuidor de dinheiro como simples personificação da capacidade de trabalho e, por conseguinte, do trabalho, como *operário*.” (Marx, 1975/1864: 69, itálico no original)

Bibliografia

Arthur, Christopher J. (2004), *The New Dialectic and Marx's Capital*. Leiden & Boston: Brill.

Bianchi, Marina (1981), *A Teoria do Valor (dos clássicos a Marx)*. Lisboa: Edições 70.

Bihr, Alain (2010), *La Logique Méconnue du Capital*. Lausanne: Éditions Page Deux.

Clarke, Simon (1991), *Marx, Marginalism and Modern Sociology – From Adam Smith to Max Weber*. Houndmills: Macmillan 2ª Edição.

Corrigan, Philip; Ramsay, Harvie & Sayer, Derek (1978), *Socialist Construction and Marxist Theory – Bolshevism and its Critique*. Londres: The Macmillan Press.

Dussel, Enrique (1990), *El último Marx (1863-1882) y la liberación latinoamericana – Un comentario a la tercera y cuarta redacción de “El Capital”*. Cidade do México: Siglo XXI.

Dussel, Enrique (2001), “The Four Drafts of *Capital*: Toward a New Interpretation of the Dialectical Thought of Marx”, in *Rethinking Marxism*, Vol. 13, No. 1, pp. 10-26.

Heinrich, Michael (2012), *An Introduction to the Three Volumes of Karl Marx's Capital*. Nova Iorque: Monthly Review Press.

Mandel, Ernest (1971), *The Formation of the Economic Thought of Marx – 1843 to Capital*. Nova Iorque & Londres: Monthly Review Press.

Marx, Karl (1975/1864), *Capítulo Inédito d' O Capital – Resultados do Processo de Produção Imediato*. Porto: Publicações Escorpião.

Marx, Karl (1988/1861-63), *Economic Manuscript of 1861-63*, in Marx, Karl & Engels, Friedrich, *Collected Works*, Volume 30. Londres: Lawrence & Wishart.

Marx, Karl (1993/1844), “Manuscritos Económico-Filosóficos”, in Marx, Karl, *Manuscritos Económico-Filosóficos*. Lisboa: Edições 70, pp. 95-262.

Marx, Karl (1994/1861-63), *Economic Manuscript of 1861-63 (Conclusion)*, in Marx, Karl & Engels, Friedrich, *Collected Works*, Volume 34. Londres: Lawrence & Wishart.

Marx, Karl (1996a/1867), *O Capital – Crítica da Economia Política. Livro Primeiro: O Processo de Produção do Capital*, Tomo 1. São Paulo: Editora Nova Cultural. 3ª Edição.

Marx, Karl (1996b/1865), “Salário, Preço e Lucro”, in Marx, Karl, *O Capital – Crítica da Economia Política. Livro Primeiro: O Processo de Produção do Capital*, Tomo 1. São Paulo: Editora Nova Cultural, pp. 72-119.

Marx, Karl (2002/1881), “«Notes» on Adolph Wagner”, in Carver, Terrell (Org.), *Marx: Later Political Writings*. Cambridge & Nova Iorque: Cambridge University Press, pp. 227-257. 2ª Reimpressão.

Marx, Karl (2011/1857-58), *Grundrisse: Manuscritos Econômicos de 1857-1858. Esboços da Crítica da Economia Política*. São Paulo: Boitempo Editorial.

Pilling, Geoff (1980), *Marx's Capital – Philosophy and Political Economy*. Londres: Routledge & Kegan Paul. Disponível em: <https://nunomiguelmachado.files.wordpress.com/2012/01/marxs-capital-philosophy-and-political-economy-g-pilling.pdf>. (Consultado em: 05/01/2017)

Sayer, Derek (1991), *Capitalism and Modernity – An excursus on Marx and Weber*. Londres: Routledge.

Shortall, Felton C. (1994), *The Incomplete Marx*. Aldershot: Avebury.

Vygodsky, Vitaly (1975), *The Everlasting Significance of Marx's Capital*. Moscovo: Novosti Press Agency Publishing House. Disponível em: <https://nunomiguelmachado.files.wordpress.com/2012/01/significance-of-k-v-vygodsky.pdf>. (Consultado em: 17/04/2016)



Banking Crises of the 1930s in a Peripheral Country: Portugal and its Empire

Nuno Valério & Ana Tomás

Banking Crises of the 1930s in a Peripheral Country: Portugal and its Empire

NUNO VALÉRIO & ANA TOMÁS

Introduction

It is widely acknowledged that the Great Depression was the worst short-term situation experienced by the world economy during its evolution and that banking crises were a crucial element of the mechanisms of the Depression. Both the Depression as a whole and its banking aspects have been the object of an extensive literature, mainly from the perspective of the main and most developed national economies.⁽¹⁾ Smaller and less developed economies also suffered from the Depression and experienced banking problems, but their cases have not been as extensively studied.⁽²⁾ This paper addresses the process of banking crisis during the period of the Depression in a small and medium-developed economy, Portugal, focusing on the following questions: were the Portuguese problems the consequence of internal evolution or of international impact? how did the Portuguese monetary authorities react and what was the efficiency of their measures? The paper attempts to describe the background of the process, both in terms of the existing banking system and the structural characteristics and short-term evolution of the economy. Then, it analyses the evolution of the Portuguese banking system in general and of the Portuguese colonial banks, both the (comparatively moderate) troubles of one of the colonial issuing banks, the Bank of Angola, and the (comparatively very deep) troubles of the other colonial issuing bank, the National Overseas Bank, in particular.

As a synthesis, it may be said that the action of the Bank of Portugal as a lender of last resort was enough to overcome the problems of most Portuguese banks, although a few small banks were left to collapse, and a bail out was necessary to save the National Overseas Bank, which was the main concern of the Portuguese government. We believe the Portuguese case is important as a standard for international comparisons, as explained in the conclusive remarks, because it presents some features that do not coincide with the general evolution in more developed economies and are suggestive for policy implications.

1. The Portuguese banking system at the late 1920s and early 1930s: the institutional framework

The Portuguese banking system that existed when the Great Depression broke out was comprised of the following elements: (3)

- The *Banco de Portugal* [Bank of Portugal], a privately owned bank, was the only issuing bank for Portugal proper since 1891, with headquarters in Lisbon and branches in all administrative districts of the country and a few other towns. It acted mainly as a rediscount bank in Lisbon and Porto and as a discount bank in the rest of the country.
- The *Caixa Geral de Depósitos* [CGD], a government owned savings bank, with headquarters in Lisbon had branches in most municipalities of the country. In 1929, an investment bank section of *Caixa Geral de Depósitos* was created under the label of *Caixa Nacional de Crédito*.
- The *Banco Nacional Ultramarino* [BNU – National Overseas Bank], with headquarters in Lisbon had branches in several towns of Portugal, in all Portuguese colonies except Angola, in several towns of Brazil, and in several international financial centres. Created in 1864 as the issuing bank for the Portuguese colonial empire, it was developed in the early decades of the 20th century to become a multi-purpose commercial bank involved in international transactions. It remained the issuing bank for the Portuguese colonial empire, except for Angola, where the Bank of Angola had replaced it.
- The *Banco de Angola* [Bank of Angola], with headquarters in Lisbon and branches in several towns of Angola and the Belgian Congo. Created in 1926 as the issuing bank for Angola (where it replaced the BNU).
- Roughly seventy privately owned commercial banks of very different sizes and scopes existed. A few of them, with headquarters either in Lisbon or in Porto and usually a branch in the other place (seldom in other towns of the country), were the most important Portuguese banks after CGD and BNU. Most of them, whose headquarters scattered through many towns of the country, were rather small (and fragile).
- Two subsidiaries of foreign commercial banks – the Bank of London & South America and the *Crédit*

Franco-Portugais (a branch of *Crédit Lyonnais*) – with branches in Lisbon and Porto.

- Roughly twenty-five privately owned savings banks, most of them, with headquarters scattered through many towns of the country, rather small (and fragile). The partial exception was the *Caixa Económica de Lisboa* [Lisbon Savings Bank], a mutual bank associated with *Montepio Geral*, the main pension institution of the country.
- A government supported system of mutual agricultural credit banks, all of small size and scattered though the country.
- One mortgage bank, the *Companhia Geral do Crédito Predial Português* [CPP], with headquarters in Lisbon. Created in 1864, it had played a significant role as a surrogate for an investment bank in Portugal in the 19th century, but had been battered by financial scandals in the early 20th century and by the impact of the First World War and post-war crisis.

In the colonial empire, the BNU and the Bank of Angola were the only banking organisations undertaking activity in the colonies where they were issuing banks, with the exception of Mozambique, where the *Banco da Beira* [Beira Bank], later the *Caixa Económica da Companhia de Moçambique* [Savings Bank of the Mozambique Company] acted as both an issuing bank and a commercial bank for the territory of Manica and Sofala, administered by the Mozambique Company on behalf of the Portuguese government, and the British Barclays Bank and the South African Standard Bank acted as commercial banks with branches in Lourenço Marques and Beira.

In 1925, a banking law attempted to improve the stability of the system, badly shaken by the upheavals that resulted from the First World War and the post-war crisis. Its main measures were to establish minimum capital requirements for the banks, the obligation to publish their accounts and to forbid several speculative operations. It must be said that those legal rules were enforced on the largest banks (and those created as joint-stock companies), but remained far from respected by most small banking organizations of the country.

2. The Portuguese economy at the late 1920s and early 1930s: structural weaknesses and short-term background

It is possible to say that at the late 1920s the Portuguese economy, although showing heavy structural weaknesses, was in a rather good short-term situation.⁽⁴⁾ The heavy structural weaknesses may be summarized with the following three points:

- Portugal had a medium-low level of development. According to Maddison (2007), Portugal's per capita gross domestic product in 1913 was 1,250 dollars at 1990 prices, 82% of the World average of 1,526 dollars, and in 1950 it increased to 2,086 dollars, 99% of the World average of 2,113 dollars. Thus, in spite of growing faster than the rest of the world average during the World Wars and inter-war period, Portugal remained poorer than the World average during the whole first half of the 20th century.
- Portugal had a permanent deficit in foreign trade, compensated in good years by emigrants' remittances. This means that, when the situation worsened, balancing external payments usually became a very complicated exercise.
- Portugal had a significant foreign public debt, which amounted to roughly 50 million pounds (roughly 30 million borrowed during the 19th century, plus roughly 20 million resulting from First World War debts to Great Britain). This represented roughly one fourth of the gross domestic product.

The good short-term situation was the result of the recovery from the war and post-war slump of the economy. In the immediate post-war years, gross domestic product had been reduced to around 80% of the pre-war level, but, by 1928, it had regained its pre-war level and kept rising.

Two other processes supported the Portuguese economic recovery of the mid and late 1920s:

- A process of monetary stabilization, which managed to stop in the summer of 1924 an inflationary process that multiplied the price level (and depreciated the Portuguese monetary unit against the main World currencies, the pound sterling and the American dollar) by roughly 24 times between 1914 and 1924.
- A process of consolidation of public accounts, which managed to balance the public accounts, which

had reached a deficit around 10% of gross domestic product in the immediate post-war years, but regained a surplus by 1928.

This means that the Great Depression came as a purely external shock for the Portuguese economy, which did not experience any spontaneous reduction of the internal demand.

As a result of the impact of the Great Depression, the Portuguese economy suffered a significant reduction of exports (because of the reduction of demand by the traditional buyers of Portuguese products, mainly Great Britain) and of emigrants' remittances (because of the slump of the economy of the main destination of Portuguese emigrants, Brazil). This clearly illustrates the structural weaknesses of the Portuguese economy referred above. Anyway, problems were partially overcome by a skilful economic policy, which combined:

- Moderation of internal demand, as the balance of current public accounts was roughly maintained.
- Some stimuli to investment, both private investment by means of relatively low interest rates (rediscount rates of the Bank of Portugal were kept at a positive low level, and legal rules attempted to force the banking organizations to keep their active and passive interest rates aligned with the rediscount rate within narrow intervals), and public investment (public works programs financed by moderate borrowing at the internal market were launched).
- Stabilization of the exchange rate against the pound sterling, as Great Britain was the main commercial and financial partner of the Portuguese economy. The goal was to avoid both the risk of the potential inflationary pressures that might result from competitive depreciation and the risk of loss of competitiveness that might result from appreciation.

Thus, the impact of the Great Depression on the Portuguese economy was certainly negative, but not overwhelmingly so, partly because of the absence of any short-term recessive internal trend, partly because of the success of the economic policy followed during the 1930s.

3. General features of the evolution of the Portuguese banking system during the Great Depression: Portugal proper

It is useful to divide the study of the evolution of the Portuguese banking system during the Great Depression into two parts, one concerning the situation of the banks that confined their operations to Portugal proper, another concerning the situation of the colonial issuing banks.

The banks that confined their operations to Portugal proper faced some difficult moments, but, as a whole, managed to live through the troubles. Only a few small banks, amounting to a not very significant part of the system, were forced to close doors.

The colonial issuing banks, on the contrary, faced very difficult situations.⁽⁵⁾ This was the consequence of the fact that, while Portuguese banks that did not have colonial or foreign operations profited from the moderate problems of the economy of Portugal proper (see the previous section), the colonial banks suffered from their exposure to the export sector of the economies of Portuguese colonies, which was more badly hurt by export contraction as a consequence of the Depression. In the case of BNU, there were also international operations, more deeply touched by the short-term evolution of the international economy. Thus, the Bank of Angola faced important problems but managed to survive on its own; the National Overseas Bank got bankrupted and it had to be bailed out by the government.

First of all, mention should be made of the reform of the Bank of Portugal enacted in 1931. This reform confirmed its existence as a privately owned bank and as the only issuing bank for Portugal proper, but deepened its role as a central bank as responsible for the stability of the currency and reinforced the role of the government in its administration: the governor was already appointed by the government since 1887; now most of its main officials became also government appointed, not elected by the stockholders.

This reform ensured that the Bank of Portugal duly played the role of lender of the last resort for the whole banking system during the most difficult moments that the Portuguese banking system faced in the wake of the Great Depression. This was enough to support the main banks of Lisbon and Porto through the crisis without too much trouble. The same cannot be said about many small banks of most regions of the country. A significant number of them had to close doors. However, their small size implied that they were not a very significant part of the system, although often significant for the local economy. As a consequence, they were not a primary concern for the government, first because it soon became focused on the crisis of

the National Overseas Bank, as explained below, and second because the government might have seen this as an opportunity to fasten its control over the banking system.

In spite of all these problems, the Portuguese banking system expanded quantitatively during the 1930s, both in absolute and relative terms. Deposits grew from around 2.5 billion escudos (roughly 12% of a gross domestic product around 20 billion escudos) to nearly 4 billion escudos (roughly 17% of a gross domestic product around 23 billion escudos). The growth of credit was even more significant, from around 2.2 billion escudos (roughly 11% of the gross domestic product) to nearly 4 billion escudos (once more roughly 17% of the gross domestic product). Thus, the gap of idle funds that seemed to exist at the beginning of the decade disappeared.

Among the banks that closed their operations as a consequence of the crisis, the most remarkable are the *Banco Comercial do Porto*, the second oldest Portuguese bank, which had started operations in 1836 and played the role of issuing bank in the region of Porto until the late 19th century, and the *Banco do Minho*, the largest bank with headquarters outside Lisbon and Porto, which had started operations in 1864 and played the role of issuing bank in the town of Braga until the late 19th century. However, as previously said, none of them played any longer a significant role in the Portuguese banking system as a whole.

No significant new bank emerged during this period, but two facts should be noticed. Several banks changed their institutional design to the joint-stock form – the main were *Banco Ferreira Alves*, *Banco Borges & Irmão* and *Banco Fonseca, Santos & Viana*, which would rank among the top ten Portuguese banking organizations. Even more important, two of the main banks – *Banco Espírito Santo* and *Banco Comercial de Lisboa* – merged to form *Banco Espírito Santo & Comercial de Lisboa* – which immediately ranked third among Portuguese banks.

In any case, the government bank, *Caixa Geral de Depósitos*, led the ranking of Portuguese banks by far: its deposits reached 1.5 billion escudos at the beginning of the decade and 2.6 billion escudos at the end (more than 60% of total deposits). The *Caixa Económica de Lisboa* and the National Overseas Bank competed for the second place at the beginning of the decade with respectively 0.4 and 0.3 billion escudos. In spite of the problems faced by the National Overseas Bank (see the discussion below), it was the *Caixa Económica de Lisboa* that faltered during the decade, showing no significant growth, while the National Overseas Bank nearly doubled its deposits. As noticed above, the new *Banco Espírito Santo & Comercial de Lisboa* already ranked third with nearly 0.4 billion escudos of deposits (roughly 10% of total deposits).

As part of the effort to fasten government control over the banking system, a new banking law was published in 1936. It may be said that it attempted to deepen (and better enforce) the rules already enacted in the 1925 banking law.

4. The troubles of colonial issuing banks: the case of the Bank of Angola

The troubles of the Bank of Angola resulted mainly from the structural deficit of the external payments of the territory. As economic agents in the territory asked for credit mainly to pay for imports, the Bank became involved in the attempts to solve the balance of payments deficit.

The Bank of Angola had been created in 1926, with its capital initially divided into equal parts between the colonial government of Angola and the National Overseas Bank. As the colonial government of Angola borrowed from the Portuguese government to cover the balance of payments deficit and was unable to pay this debt, the part of the capital that was initially held by the colonial government of Angola passed into the possession of the Portuguese government. At the same time, the part of the capital that was initially held by the National Overseas Bank passed into the possession of *Caixa Geral de Depósitos*, through *Caixa Nacional de Crédito*, as a consequence of the financial aid that it had given to the National Overseas Bank (see the discussion below). Thus, the Bank of Angola came practically under the complete control of the Portuguese government.

The problems of external payments of Angola were solved in the short run by stringent exchange controls, thus alleviating the Bank from the burden of excessive exchange demands. However, this implied, of course, putting a brake on the economic development of the colony. As operations in Angola were, thus, stagnated (an attempt to open a new branch at Santo António do Zaire, today Soyo, failed), and the same happened with operations in the Belgian Congo (a new branch was open at Boma, but the old one at Léopoldville had to be closed) and in Portugal proper (there remained only the limited headquarters operation in Lisbon), the Bank lived through stable, but rather dull, 1930s.

5. The troubles of colonial issuing banks: the case of the National Overseas Bank

The troubles of the National Overseas Bank were the result of several factors and went much deeper than those of the Bank of Angola. The fall of colonial exports reduced the profitability of its colonial operati-

ons. The fall of emigrants' remittances reduced the profitability of its Brazilian operations. And the problems of the international economy reduced the profitability of its operations in the main international financial centres. At the same time, operations in Portugal proper suffered the same problems than the banks previously analysed. As a result, by 1931, the Bank was in a state of bankruptcy and had to be bailed out by the Portuguese government.

Financing the operation came partly from the government budget (25 million escudos) partly from *Caixa Geral de Depósitos* through its investment bank section, the *Caixa Nacional de Crédito* (75 million escudos). Thus, the government became the direct owner of more than a quarter of the Bank's capital, and indirectly of more than a quarter of the rest of the liabilities of the Bank. At the same time, the Administration Board elected by the shareholders was replaced by one appointed by the government.

The recovery process lasted for nearly the whole decade. This implied the closing of international operations and of Brazilian operations. Operations in Portugal and its colonial empire were kept, and even expanded, but at prudent rates.

By the end of the 1930s, the Overseas National Bank seemed fit for reprivatisation. However, given the market and political situation triggered by the outburst of the Second World War, the Portuguese government thought wiser to postpone the operation. As the immediate post-war situation was not favourable to it, it was performed only at the early 1950s, roughly two decades after the government intervention.

Conclusion

The Portuguese banking system that existed when the Second World War broke out was, in a certain way, quite similar to the one that had existed ten years before. At least it was comprised of the same elements. However, two main differences should be pointed out:

- The number of banking organizations had been reduced by more than a quarter, mainly as a result of the closing of many small commercial banks.
- The whole system was subject to a much tighter control by the government, especially as a result of the reform of the Bank of Portugal, of the direct control of the colonial banks and of better enforce-

ment of the rules already enacted in 1925.

To sum up, it may be said that (i) the fact that the Portuguese problems were the consequence of international impact, not of internal evolution (as seen in section 2), and (ii) the role of lender of last resort played by the Bank of Portugal (as seen in section 3) and government intervention in the colonial banks, especially in the BNU (as seen in sections 4 and 5) allowed the Portuguese banking system to sail the perils brought by the Great Depression without too much trouble for the Portuguese economy in general, in spite of the closing down of a lot of small banking organizations.

We believe that this summary analysis of the Portuguese banking system during the Great depression may have two useful developments:

- Comparison with other national situations during the same epoch, especially of Mediterranean countries that presented characteristics of peripheral semi-developed economies as Portugal.(6)
- Comparison with situations of the same countries in other epochs, especially, of course, the present one.(7)

These two developments require additional future research in order to generalize some of the conclusions reached in this paper.

Notes:

- 1) The classical references are Friedman, Schwartz (1971), and Kindleberger (1987). Temin (2003) and Romer and Pells (2019) provide more recent syntheses.
- 2) Most studies have a wider scope or a larger reference period. See, for instance, Macedo, Eichengreen and Reis (1996), Martín-Aceña and Reis (2000), Zamagni (2003), Tortella et al. (2005), and Psalidopoulos (2012).
- 3) On the Portuguese banking system at this period and on the evolution of the Portuguese banking system in general, see Valério (2006-2010).
- 4) On the Portuguese economic situation in this period (and on the evolution of the Portuguese economy in general), see Mata, Valério (2011).
- 5) On the evolution of the banking system of the Portuguese colonial empire, see Nunes et al. (2011).
- 6) Valério (2012) may be a useful starting point for such a comparison.
- 7) In the wake of, for instance, Eichengreen (2014).

References

- Eichengreen B. (2014), *Hall of Mirrors: The Great Depression, The Great Recession, and the Uses and Misuses of History*, New York, Oxford University Press.
- Friedman M. and Schwartz A. (1971), *A Monetary History of the USA*, Princeton, Princeton University Press.
- Kindleberger C. (1987), *The World in Depression 1929-1939*, Hammondsworth, Penguin.
- Macedo J. B., Eichengreen B. and Reis J. (editors) (1996), *Currency Convertibility. The Gold Standard and Beyond*, London, Routledge.
- Maddison A. (2007), *Contours of the World Economy, 1-2030 AD*, Oxford, Oxford University Press.
- Martín-Aceña P. and Reis J. (editors) (2000), *Monetary Standards in the Periphery. Paper, Silver and Gold, 1854-1933*, London, MacMillan.
- Mata M. E., Valério N. (2011), *The concise economic history of Portugal – a comprehensive guide*, Lisboa, Almedina.
- Nunes A. B., Bastien C., Sousa R. M., Valério N. and Costa S. D. (2011), “Banking in the Portuguese Colonial Empire (1864-1975)”, in *Économies et Sociétés, Série Histoire économique quantitative*, AF, n.º 44, pages 1483-1554.
- Psalidopoulos M. (editor) (2012), *The Great Depression in Europe: Economic Thought and Policy in a National Context*, Athens, Alpha Bank.
- Romer C. and Pells R. (2019), “Great Depression”, in <https://www.britannica.com/event/Great-Depression>.
- Temin P. (2003). “Great Depression” in Joel Mokyr (editor), *The Oxford Encyclopedia of Economic History*, New York, Oxford University Press, volume 2, pages 459-466.
- Tortella T., Marichal C., Tede P., Tortella G., Martín-Aceña P., Rojo L. A., Molina J. L., Solans D. (editors) (2005), *El camión hacia el euro. El real, el escudo y la peseta*, Madrid, Banco de España.
- Valério N. (editor) (2006-2010), *History of the Portuguese banking system*, Lisboa, Banco de Portugal (2 volumes).
- Valério N. (2012). “National States and Central Banks in the Mediterranean World in the Interwar Period” in John A. Consiglio, Juan Carlos Martínez Oliva and Gabriel Tortella (editors), *Banking and finance in the Mediterranean*, Farnham, Burlington, Ashgate, pages 197-212.
- Zamagni V. (1993), *The economic history of Italy 1860-1990. Recovery after decline*, Oxford, Clarendon Press.

ISBN

978-989-54687-0-6