

A evolução das espécies diplomáticas: exercício de quantificação (da série: “Macro e microeconomia da diplomacia”)

Paulo Roberto de Almeida
(pralmeida@mac.com; www.pralmeida.org)

Dando continuidade à minha série de artigos bissextos, enfeixados sob o título geral de “Macro e microeconomia da diplomacia” – e já representados por um primeiro ensaio de levantamento das principais “questões de economia diplomática” e um segundo texto relativo à questão específica da “produtividade diplomática”, ambos disponíveis no link: www.pralmeida.org/07CousasDiplomaticas/01MacroMicroDiplom.html, permito-me tratar agora de uma das externalidades que influenciam a carreira e o desempenho do diplomata: aquela que se ocupa de sua exata caracterização quanto ao gênero, o que nem sempre tem a ver com a sua orientação sexual. Faço-o apenas para responder a uma indagação de um colega de trabalho que, como eu, é sociólogo de formação, mas que, também como eu, costuma dar palpites em assuntos econômicos. Pois não é que ele vem repetidamente indagando, de forma aparentemente séria, sobre o “índice de boiologem explícita” no Itamaraty, e eu nem sempre disponho dos dados empíricos para responder?

Questão grave, e importante, que ainda não foi objeto, salvo engano meu, de algum estudo de sociografia diplomática, dentre tantos outros que se ocupam de questões relevantes de política externa e das relações internacionais do Brasil. Ainda que esta série se ocupe, primordialmente, da macro e da microeconomia da diplomacia, ela não poderia ignorar uma questão que afeta, talvez com intensidade insuspeita, aqueles que se ocupam, funcionalmente, de diplomacia, isto é, os diplomatas, as diplomatas, além de todos os “outros” que, por uma ou outra razão, também exercem essa função nobre no Estado. Estes “outros” parecem constituir uma proporção razoável dos funcionários da Casa, não considerando aqui, obviamente, aqueles curiosos que estão exercendo, temporariamente, funções diplomáticas mas que não são diplomatas de carreira (como os políticos no exílio, os amigos do rei e outros apaniguados de qualquer tipo que, a despeito de tudo, toda corte sempre carrega como um fardo). Na acepção aqui retida, por “outros” podem ser classificados todos aqueles que, com a ajuda do superego freudiano, preenchem com uma pontada no coração o item “gênero” nos formulários padronizados.

Quanto são eles, exatamente?: mistério. Como se distribuem entre as classes de diplomatas?: ignoramos totalmente. Qual o coeficiente de abertura externa?: igualmente não sabido. Qual sua incidência nas diversas gerações?: outro imponderável. Foram perseguidos em outras eras, estão mais à vontade nesta nossa época de uniões livres e de abertura de armários?: certamente, mas muitos ainda se escondem atrás de uma vida dupla e de um comportamento reservado, tão desnecessário, hoje em dia, quão nefasto ao equilíbrio mental de funcionários que, no que se sabe, são tão ou mais dedicados à carreira do que quaisquer outros, por vezes até mais.

Seria possível construir um índice confiável da presença efetiva desses detentores de um charme discreto que tende a ser confundido com o da própria diplomacia? Difícil dizer pois que, à diferença dos conhecidos índices de Laspeyres ou de Paasche, não se pode determinar com rigor a média aritmética ou a média harmônica (esta ainda mais problemática) da evolução desse “produto” – com perdão pelo uso do conceito – ao longo do tempo ou no espaço. Talvez tenhamos de nos contentar com uma aproximação que, ignorando voluntariamente os valores no atacado, se concentre sobre os mesmos no varejo. O coeficiente de variação desses “produtos” na cesta da carreira será sempre algo ambíguo e indeterminado, pois que as estatísticas não sabem como estimar *quantum* de população economicamente ativa não revelada, pelo menos não de modo explícito.

O fato é que, impossibilitado de responder precisamente a tão importante questão do supracitado colega – ele chegou a aventar a hipótese de 90%, o que, francamente, eu considero algo exagerado –, decidi, se não oferecer um cálculo, ou sequer uma estimativa grosseira, pelo menos propor um método um pouco mais científico de determinação da incidência relativa dessa fauna peculiar no conjunto da classe (atenção taxonomistas: não confundir a espécie e o gênero com a família e esta com a classe, pois se trata de graus diversos de aproximação filogenética). A investigação compreende obviamente aspectos macro e outros microeconômicos, sendo estes provavelmente mais relevantes em vista da dimensão reconhecidamente privada da matéria.

Uma interpretação de tipo keynesiana a esse problema, tenderia a identificar, historicamente, as grandes tendências das curvas de oferta e procura para o fenômeno em questão, o que revelaria, claramente, um nítida inflexão para cima da curva de oferta e uma estabilização relativa da curva de demanda, com uma certa depreciação, portanto, do

valor do produto ao longo do tempo. Esse comportamento pode ser explicado pela existência daquilo que os economistas do século XIX chamavam de “abstinência”, isto é, uma abstenção voluntária ao consumo deliberado desse produto, e que os economistas modernos passaram a denominar sob o conceito de poupança (não confundir, porém, com o vulgar epíteto). Em virtude, todavia, do princípio da “aceleração”, fenômeno colocado em evidência pela primeira vez pelo economista francês Aftalion em 1913, o produto foi sendo incorporado aos gostos da demanda. Atenção: não se trata ainda do “multiplicador keynesiano”, mas tão simplesmente do crescimento proporcionalmente mais forte da demanda por bens de capital – sim: existe um capital intrínseco à espécie – do que a expansão da demanda final da qual ela deriva.

O rendimento marginal do capital fixo investido em equipamentos próprios (que fazem parte do capital no nível microeconômico) redundante, em última instância, naquele tipo de demanda que Keynes, ele mesmo um representante da espécie, chamou de agregada, mas que para todos os efeitos práticos de um serviço gozando do monopólio da reprodução da espécie, tende a ser confundida com a demanda efetiva. Em qualquer hipótese, o ciclo econômico conduz a uma expansão ainda mais desproporcional da oferta do produto em questão, o que pode ter resultado, em várias épocas, naquilo que Marx chamou de “crise de superprodução”. Esse fenômeno era visível no Brasil de meados dos anos 1950 ao início dos 60.

Esse deslocamento para cima da curva da oferta no Brasil – alguns estimaram um crescimento anual da ordem de 7% no período 1956-64, que por acaso se confunde com a variação do PIB na mesma fase – foi temporariamente interrompido pela “Redentora” de 1964, que foi tudo menos liberadora para a subespécie em questão. A forte contração da demanda correspondeu a uma queda ainda mais brutal da oferta, reprimida a ponto de se temer pelo seu desaparecimento.

Como naquele tempo não tinha sido ainda negociada a convenção CITES (isto é, a das espécies ameaçadas de extinção) temeu-se pelo desaparecimento do produto do mercado. Alguns representantes da subespécie, já sem marca registrada, chegaram a ser descartados de maneira vil pelo controle de qualidade dos serviços de inspeção, o que só foi evitado graças a uma estratégia sutil de marketing, consistindo numa gestão discreta da rede de fornecedores e clientes e num serviço quase personalizado de entrega.

Tempos negros para a subespécie, esses das restrições impostas pela corporação viril, levando a uma redução forçada nos níveis de demanda e de oferta, sobretudo esta última, atingida por um recolhimento compulsório que jamais foi igualado por qualquer banco central, em qualquer outra época. O enxugamento de liquidez foi geral, só não chegando a uma balança negativa porque alguns, por interesse próprio ou por espírito humanitário, se dedicaram a manter um *cash flow* mínimo. Dizem até que um secretário-geral especialmente zeloso chegou a responder a um general mais afoito: “eles podem ser boiolas, mas são os meus boiolas”. E não permitiu que tocasse mais na fauna da Casa. Com isso, se logrou preservar a espécie e se manteve razoavelmente intacto o capital genético, permitindo a reconstituição do plantel uma vez asseguradas as condições de mercado e o adequado equilíbrio entre capital fixo e ativos convertíveis.

Observou-se, em seguida, uma evolução moderada desse exército especial de reserva, ciclo no qual a forte demanda reprimida foi contida por um controle igualmente severo do lado da oferta, limitada na entrada por um chefe da Divisão do Pessoal que ficou conhecido como “Deer Hunter”. O fato é que ele abatia todos os candidatos da categoria que ousavam passar impunes pelos exames da primeira fase, obrigando alguns a adotar uma estratégia de diversificação do produto, envolvendo inclusive matrimônio exogâmico (o que contraria os hábitos endogâmicos do grupo). Passada porém essa fase, com o deslocamento, para fora da abcissa, do atirador contumaz, a linha da coordenada voltou a experimentar um deslocamento para a direita e para cima.

Mas o produto bruto diplomático relativo à subespécie só voltou a conhecer níveis exponenciais de crescimento com o fim do autoritarismo político, período que também corresponde a uma forte injeção fiscal na Secretaria de Estado, com novos expoentes que não mais tiveram de se restringir aos circuitos especializados – e necessariamente discretos – nesse tipo de mão-de-obra. Beneficiando-se então de vantagens comparativas ricardianas – que tendiam a promover, nos trópicos, um produto mais sensual –, os fluxos de capital diplomático *customized* se expandem a uma velocidade nunca vista, chegando a ameaçar as redes já estabelecidas de serviços tradicionais e ortodoxos. Depois de uma certa confusão inicial no plano regulatório, ocorreu uma acomodação natural segundo as especializações comportamentais, o que confirmou linhas e setores específicos na divisão funcional de trabalho entre os membros das várias castas existentes.

Alguns intercâmbios continuaram a ocorrer, tanto mais importantes quanto o nível observado de demanda reprimida no ciclo anterior de negócios, mas registrou-se em geral uma segmentação de mercados, que progressivamente beneficiou as minorias mais ativas e engajadas na transformação produtiva dessa empresa verdadeiramente multinacional. Com a prática de subsídios cruzados, por parte daqueles situados estrategicamente na administração em favor de outros posicionados na ponta dos determinados serviços de consumo especializado – cerimonial ou mesmo intendência geral –, ocorreu valorização de alguns ativos e desvalorização de outros, mas sempre com uma ascensão gradativa da nova classe a funções cada vez mais bem localizados na escala de comando.

Fatores de produção anteriormente dotados de externalidades negativas – como as colunas sociais e as recepções seletivas – passaram a ser mobilizados pelas novas teorias sobre o comércio estratégico de iniciados, que logicamente se beneficiaram enquanto puderam de importantes transferências fiscais, até a prática ser regulada e fortemente restringida pela Rodada Uruguai do GATT. Mas, os serviços continuaram ser oferecidos segundo listas positivas, o que permitia isolar os simples curiosos ou os pouco dotados de talentos para essas lides alternativas de intercâmbio diplomático.

O fato é que, sem a intervenção moralista dos governos, as relações de mercado entre as novas espécies se expandiram de modo exponencial, a ponto de elas dominarem alguns serviços colocados em regime de concorrência imperfeita (e alguns diriam até mesmo desleal). Nem todas as esferas de administração foram objetos de oligopolização pela subespécie em questão, mas operando num serviço que já ostenta uma situação de monopólio “natural”, a combinação da preferência pelo similar e circuitos fechados de distribuição – onde vale não necessariamente a eficiência alocativa, mas o compadrio e o nepotismo – redundou numa curva de regressão altamente desfavorável para as demais categorias. O tratamento preferencial e mais favorável para os diplomatas do grupo em causa se fez em detrimento do antigo grupo majoritário, que não dispunha do mesmo poder de fogo concentrado e de estratégias de mercado adaptadas a seu *status* de maioria silenciosa.

Não se dispõe, ainda, de modelos econométricos que permitam medir com precisão, e avaliar a partir de dados empíricos verificáveis, a base instalada e a extensão da população aqui referenciada no conjunto do serviço diplomático, que agora também

passou a fornecer mão-de-obra especializada, e relativamente competitiva, para outros serviços da burocracia federal. Não se sabe se um *survey* discretamente conduzido seria capaz de medir a extensão do fenômeno, já que persistem setores reprimidos nas duas pontas e que os novos tipos de uniões legais não estão ainda plenamente consagrados, ou sequer legalizados.

Alguns tipos comportamentais e verbais são, entretanto, facilmente detectáveis, o que permitira construir um modelo formal de análise, pronto a ser testado num *survey* dotado de variáveis conhecidas e identificadas ao longo do tempo. Pesquisas de campo conduzidas com técnicas ainda rudimentares de medição permitiram, em todo caso, quantificar o exército especial já referido – que não é mais “de reserva” *nota bene* – em pelo menos 50% da população economicamente ativa do serviço exterior, tomado em seu conjunto (isto é, os da ativa e os desativados). Talvez uma *enquête* provida de todos os requisitos científicos da sociografia contemporânea resultasse numa elevação desse percentual a pelo menos um quarto mais da amostra total. Como se vê, ainda não se chegou ao total estimado, com forte dose de arbitrariedade, por aquele colega de trabalho visivelmente mal intencionado. Em todo caso, o assunto permanece em aberto até que estudos mais abalizados venham revelar todo o potencial de mercado suscetível de ser encontrado em novas fórmulas de um velho produto.

Paulo Roberto de Almeida
Brasília, 1230: 21.03.04

1230. “A evolução das espécies diplomáticas: exercício de quantificação (da série Macro e microeconomia da diplomacia)”, Brasília, 21 março 2004, 6 pp. Continuidade do exercício anterior (trabalhos n.ºs 1961 e 839, sobre questões gerais e de produtividade diplomática), enfocando o problema dos gêneros do diplomata. Para o livro *Cousas Diplomáticas*.