

A crise como desconstrução: as interdependências desfeitas na economia e na sociedade

1. Introdução

Não é uma generalização excessiva pressupor que os grandes momentos históricos de desenvolvimento e de progresso do século XX assentaram em mecanismos poderosos de articulação entre a economia e a sociedade. Terão sido vários os factores que contribuíram para isso. A incorporação das pessoas no emprego e a generalização de formas de trabalho digno e razoavelmente recompensado, a repartição do rendimento gerado através do salário directo e da inclusão em sistemas gerais de difusão do bem-estar sob a forma de políticas sociais e do que se designa salário indirecto, o proveito tirado das tecnologias para o desenvolvimento da capacidade produtiva colectiva, o benefício da organização e da acumulação de capitais para aumentar os recursos gerais de que a sociedade dispõe, o uso da inovação e das invenções para fazer avançar a fronteira das capacidades sociais, o aprofundamento da integração das economias e das sociedades à escala transnacional para promover a circulação e o uso de bens e serviços, a integração dos territórios infra-nacionais para alcançar a descentralização e autonomia regional e local, o benefício das ideias, da cultura e da cidadania e, em geral, dos factores intangíveis da história para qualificar os sistemas sociais – eis alguns dos exemplos que se poderiam dar para justificar que o desenvolvimento é, por definição, inclusivo e depende de lógicas de envolvimento conjunto e positivo de diversos planos da vida. O crescimento sustentável é o que assenta na melhoria das formas de repartição do rendimento e na geração do que poderíamos definir como “economias de inclusão”, conceito equiparável aos mais popularizados de “economias de escala” ou “economias de gama”.

Por detrás destes processos – tanto singulares como colectivos – estiveram conflitos e consensos. Provavelmente por esta ordem. Mas o que parece decisivo é que os resultados alcançados foram motivo de consagração institucional e demonstraram a

capacidade das sociedades para construir acordos sobre processos que a história revelou como essenciais.

Em boa verdade, a convicção de que os processos e as soluções sustentáveis assentam em interdependências poderosas entre pessoas e produção, recursos e bem-estar, riqueza e inclusão, territórios e capacidades confirma a ideia de que a economia deve ser encarada como um sistema de provisão e uso de bens destinado a melhorar a condição das pessoas, e não como um simples mecanismo de concorrência, competição ou egoísmo, baseado em processos mercantis triviais e em lógicas de monetarização generalizadas. Quando tais interdependências prevalecem, as dificuldades ou os bloqueamentos assumem uma natureza limitada, local, transitória e podem ser superados, com maior ou menor dificuldade. É isso que nos é revelado pelos problemas conjunturais da evolução económica ou pela sucessão de ciclos de crescimento motivada pela alteração da posição relativa dos factores positivos apontados anteriormente. Nestes casos, predomina uma lógica de funcionamento com soluções obtidas através do crescimento e, espera-se, através da melhoria das condições económicas e sociais.

Não são estas, contudo, as circunstâncias contemporâneas. Não o são porque, em boa verdade, não é de esperar que o capitalismo funcione sempre através de uma sucessão de soluções positivas, sendo de admitir que origine contradições graves e descontinuidades que o aproximem da ruptura e, portanto, de alterações mais ou menos significativas ou radicais. O que parece óbvio é que a crise actual revela a presença de desarticulações tão poderosas e essenciais como as interdependências a que se aludiu. É isso, é essa lógica de desconstrução, que caracteriza uma crise como a actual e a sua condição dramática tem a ver com o facto de se terem gerado desequilíbrios e desconexões profundas.

2. Mercados, relações económicas e sociais sustentáveis e crescimento

As circunstâncias tumultuosas dos tempos correntes não podem deixar de ser associadas a um facto preciso: a entrega do financiamento e do crédito internacionais aos mercados liberalizados. A lógica instituída, vizinha da especulação, desencadeou uma crise financeira e esta transformou-se rapidamente numa crise económica profunda e certamente prolongada, mal a turbulência se manifestou num sistema bancário

desregrado. Em particular, foi claro que se gerou uma posição dominante, insustentável, por parte da banca e dos que actuam no domínio financeiro, sem a presença de elementos de equilíbrio originados por outras racionalidades, por exemplo as da esfera pública. O que se passou neste domínio não foi mais do que a concretização da ideia insidiosa (e, em muitos aspectos decisivos, silenciosa) de que os mercados devem ser o mecanismo social de referência para todos os domínios da organização colectiva. Isto é, não deve haver limites para os mercados.

Em termos muito gerais, vale, no entanto, a pena relembrar que, de forma mais profunda, estivemos e estamos perante dois fenómenos incontornáveis. Um deles consistiu no facto de a função social do crédito e do financiamento se ter desconectado radicalmente da economia e dos objectivos de geração de riqueza e de promoção das capacidades individuais e colectivas, em favor de uma autonomização descontrolada da intermediação financeira e da especulação. O que devia ser instrumental tornou-se fonte das normas e assumiu capacidade de mando.

O segundo fenómeno – porventura o mais profundo – resultou da própria desconexão da economia relativamente à sociedade. A economia deveria ser entendida como um sistema de provisão e uso de bens e serviços e como um processo de geração de bem-estar e de melhoria das capacidades humanas, tanto individuais como colectivas. E, assim sendo, a economia e a sociedade terão de ser concebidas como duas realidades articuladas. Quer dizer, a economia não pode ser alheia ao conjunto plural de indivíduos e organizações e aos padrões culturais e institucionais que eles estabelecem, bem como aos compromissos e objectivos que resultam do conflito e dos acordos que as comunidades humanas vão gerando. Mas bem sabemos que esta relação se inverteu à medida que tendeu a prevalecer uma noção normativa e redutora da economia, em que esta se impõe à sociedade, em vez de com ela se relacionar positivamente.

Este duplo processo de “desligamento” originou situações generalizadas de insustentabilidade, que agora não se limitam ao domínio financeiro, visto que dizem respeito aos próprios domínios económicos e sociais, para já não referir os ambientais. O que parece claro é que o quadro de circulação e disponibilização de capitais escapou quer a formas de regulação ajustadas (onde, para alguns, residiria a solução suficiente), quer à presença prudente de um conjunto plural de mecanismos de alocação de recursos, incluindo os de natureza estatal. O resultado foi uma enorme fragilização da esfera pública, em contraste com a solução estrutural que teve expressão clara nas formas de

economia mistas das sociedades industrializadas do século XX. Pelo contrário, caminhou-se para uma solução única, totalizante e, seguramente, totalitária – a dos mercados sem fim. O resultado mais evidente foi uma multiplicação de situações turbulentas, que desencadearam irracionalidades, fomentaram desigualdades, consolidaram periferias e reforçaram assimetrias. Como seria, aliás, lógico esperar-se, em vista da “desconstrução” social e económica a que comecei por aludir. Esta crise é, pois, o culminar destes processos e apresenta-se, por isso, como um poderoso factor de insustentabilidade social e política.

Não faltam, no entanto, referências de qualidade (por exemplo, Levi e Temin, 2007) para demonstrar que o bom desempenho económico carece de relações estáveis e saudáveis entre os processos de crescimento, as formas inclusivas de organização do sistema de emprego e a consolidação de lógicas de igualdade. Assim como não faltam igualmente boas referências para se assumir que há caminhos para a evolução económica que passam pela busca de modos apropriados de desenvolvimento (Rodrik, 2008) e de instituições apropriadas – o que pode significar, num primeiro momento, combinações mais acertadas de Estado e de mercado, ou, em termos mais rigorosos, configurações institucionais progressivamente densas que revigorem a economia e a sociedade e constituam mesmo formas de “refracção” das forças que apontam para simples diluições na economia mundial.

Não é certamente por acaso que, apesar do lugar obsessivamente (ou, talvez melhor, acriticamente) ocupado pela palavra globalização na linguagem das ciências sociais, a discussão mais viva tenha sido sempre tributária do interesse por modelos nacionais de capitalismo, pela diferenciação institucional que eles comportam e pelas margens que asseguram para produzir inovação social (Reis, 2001: 118-122). Foi assim que a versão alemã do capitalismo suscitou interesse na década de 60 do século passado, que o estilo japonês mereceu atenção nos anos 80 e que hoje olhamos para o modelo nórdico como uma forma de organização económica e social mais capaz do que as restantes de lidar com a crise e de lançar novas perspectivas de reconstrução da vida colectiva.

É também por estas razões que tenho dado valor à observação da “arquitectura de interiores” que modela a economia portuguesa (veja-se Reis, 2009: 141-179) o que, já há muito tempo, levou muitos de nós, no Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra, a necessitarmos de adoptar o qualificativo *semi-periférica*, tomado de empréstimo a I. Wallerstein, para dar um nome a essa busca de sentido para as

especificidades portuguesas, tanto as sociais, como as políticas, como as culturais, como as económicas (veja-se Santos, org, 1993).

De facto, Portugal é uma economia que se presta bem a ser observada a partir do quadro que apontei anteriormente, em que se vislumbra a geração das grandes interdependências que deram sentido a momentos de crescimento significativo. A fase de industrialização iniciada no final dos anos cinquenta do século passado e que se prolongou pela década seguinte evidenciou uma forte mobilização de recursos (trabalho e capital) com finalidades produtivas e originou um primeiro sinal, muito forte, de inclusão pelo trabalho, com distribuição de rendimentos. Assim como também mostrou que estávamos perante limites graves associados à falta da democracia e à incapacidade de generalizar ao conjunto da economia os progressos que se tinham alcançado em apenas alguns sectores (indústria pesada, hidroelectricidade, banca e construção naval), tornando-se a emigração a válvula de escape de uma lógica económica insuficiente e reduzida.

Foi com a transformação social originada com o 25 de Abril de 1974 que se estruturou um sistema claro de inclusão social que envolveu, em primeiro lugar, uma larga capacidade de criação de emprego, de mobilização de pequenas e médias empresas, de uso do crédito para ampliar as capacidades produtivas, de evolução tanto do salário directo como do indirecto, de integração dos territórios infra-nacionais, retirando vantagens das dinâmicas locais e regionais. Foi a solução “à mão” para um país em que economia, sociedade e democracia se encontravam na sua primeira articulação moderna e com que se mostrou como essas interdependências recíprocas são essenciais e geram crescimento. Convém lembrar que o ciclo de crescimento posterior a 1975, até 1983, foi tão intenso como o que a seguir haveria de estar associado à integração europeia da nossa economia.

Este segundo ciclo prolongar-se-ia até 1993 e mostrou o papel real de outra interdependência positiva, a da integração económica supranacional, através da abertura e do alargamento dos mercados e da circulação de mercadorias. As possibilidades desencadeadas no plano da modernização social e da infra-estruturação pelo aumento do capital fixo social tornaram-se claras e positivas. Mas também se revelaram os problemas que decorrem da insuficiência de qualificação produtiva que faça da competitividade um recurso ancorado, simultaneamente, em factores de curto prazo,

expressos nos ganhos de mercado, e de longo prazo, estribados na solidez da organização económica colectiva.

O ciclo seguinte, entre 1994 e os primeiros anos de 2000, é o que mais ilustra o intenso processo de alargamento dos sistemas de emprego em Portugal, quando a população activa atingiu os 5 milhões e o país se tornou um destino de imigração volumosa, como se mostrou em Reis *et al.* (2010) ao analisar-se a imigração em Portugal. No entanto, ele é também o que torna claro a “autonomização” da esfera formal da economia relativamente à real, com o poderoso efeito de condicionalidade gerado pelos critérios de convergência nominal que presidiram à criação da União Económica e Monetária e do Euro.

É minha convicção que é necessário regressar permanentemente a interrogações sobre a relação entre o crescimento e os fundamentos económicos e sociais que o possibilitam e caracterizam. É isso que procurarei aqui. Para isso, deter-me-ei num objectivo delimitado, que é o de proceder à análise de um conjunto de elementos que me parecem essenciais para compreender o modo como a organização da nossa economia tem vindo a evoluir, tanto no plano interno, como no externo.

Do ponto de vista interno, tenho consolidado a ideia de que é incontornável assinalar o facto de sermos uma economia altamente utilizadora de trabalho, questão que nos diferencia significativamente de muitas outras, incluindo daquelas com quem temos similaridades. Tal circunstância obriga-nos a uma interrogação sobre o modo como as empresas e as organizações integram o uso dos recursos laborais no processo de criação de riqueza, pois é sabido que o crescimento tem estado essencialmente dependente da incorporação de mais pessoas nos mercados de trabalho e não da promoção de lógicas organizacionais positivas que conduzam a aumentos relativos da produtividade.

Acresce que os custos reais do trabalho por unidade de produto têm acompanhado a evolução do PIB por trabalhador - na última década, o PIB cresceu, em média, 2% ao ano enquanto as remunerações por trabalhador cresceram 1% - o que permitiu justamente que o crescimento, não sendo pressionado pelos custos laborais, assentasse em mais trabalho.

Para além da “protecção” que as disponibilidades de trabalho têm conferido ao funcionamento da economia, é também sabido que assistimos a um crescimento

diferencial favorável ao chamado sector dos bens não-transaccionáveis¹, ou seja, dos que estão abrigados da concorrência externa e de uma relação necessariamente competitiva com os mercados externos. As nossas exportações revelam-se pouco dinâmicas e apresentam fortes dificuldades de relacionamento com os outros mercados, sendo notório o estreitamento da geografia do nosso relacionamento económico externo.

A consideração destas especificidades da economia portuguesa é essencial para a discussão dos termos em que é possível equacionar alternativas mais qualificantes para a nossa organização económica, mais fortalecedoras da capacidade de criação de riqueza e mais valorizadoras do quadro do relacionamento económico internacional.

Quer isto dizer que me vou interessar essencialmente pelo que me parecem ser elementos basilares da forma como nos organizamos colectivamente enquanto aparelho de mobilização de recursos para a criação e repartição de riqueza (é isso que uma economia nacional é, em última instância).

Assumo que a distinção entre níveis interno e externo é uma simplificação (que procurarei atenuar no fim do texto), assim como deixo já claro que entendo que o retrato completo de uma economia será necessariamente preenchido por muito mais elementos do que aqueles que aqui uso, sendo minha convicção que as instituições, a cultura, a política e o contexto social são elementos cruciais para um propósito mais complexo e com maior capacidade de interpretação da realidade.

É, pois, a partir daqui que vou seleccionar um pequeno número de dimensões que considero incontornáveis para a finalidade que indiquei.

3. Portugal (1996-2008): trabalho, criação de riqueza e organização empresarial

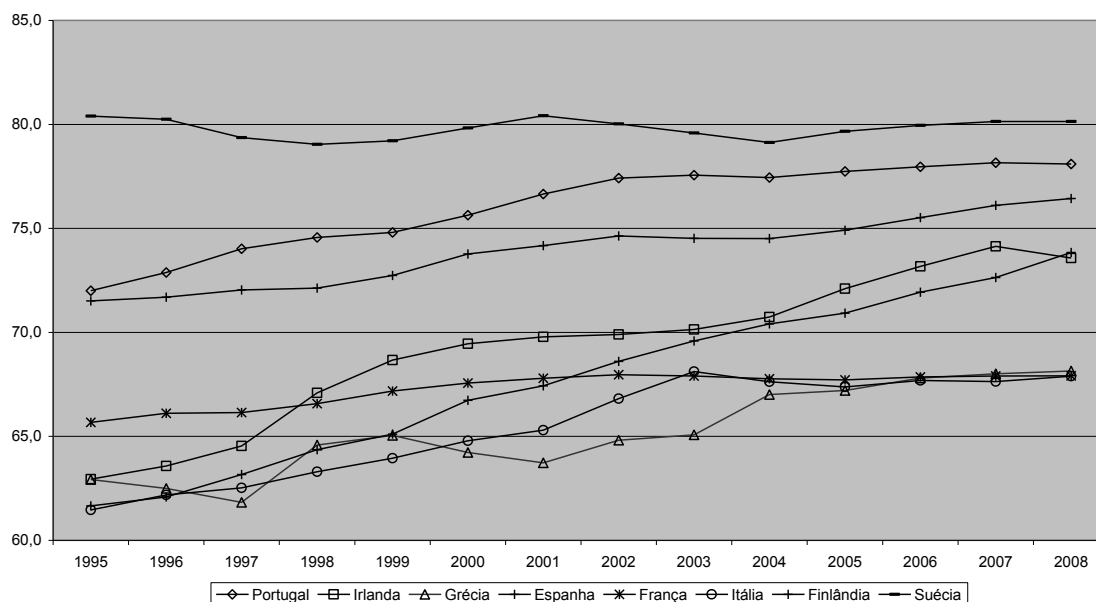
Uma das primeiras dimensões que tomo como essenciais para analisar em que moldes se estrutura a economia portuguesa do ponto de vista material, produtivo e organizacional é a que tem a ver com a incorporação das pessoas no mercado do trabalho. Vou, por isso, começar por dar a devida atenção ao indicador que nos revela que a nossa economia é altamente dependente da utilização de trabalho: nos dias de hoje mais de $\frac{3}{4}$ da população com idade entre os 15 e os 54 anos está inserida no mercado do

¹ Isto não significa que haja excesso de bens ou serviços que se dirigem ao mercado interno, designadamente dos que têm a ver com a satisfação de bem-estar individual ou colectivo (é defensável que a parte dos serviços na nossa economia é ainda inferior à de alguns espaços económicos com que nos podemos comparar), com as externalidades da economia ou com a infra-estruturação do país.

trabalho. Este amplo “consumo” de recursos humanos – a taxa de actividade – contrasta claramente com o que se passa nos outros países da Europa do Sul (da Espanha à Grécia, passando pela Itália e pela França, o valor é sistematicamente inferior a 70%) ou em casos singulares como, por exemplo, o da Irlanda. Ele só tem semelhanças com os países escandinavos, onde as condições do sistema de emprego são radicalmente diferentes, como é desnecessário justificar. Acontece até que aquele *ratio* tem sido crescente nos últimos anos, registando uma diferença relativamente à média da UE 27 que ronda os 6%. Como se sabe, convencionou-se qualificar esta circunstância como própria de um modelo *extensivo* de crescimento.

Figura 1

Taxa de Actividade, por países (%)



Fonte: Base AMECO, Comissão Europeia

Que ilações podemos tirar desta intensa necessidade de trabalho revelada pela nossa economia, e aliás também demonstrada pela significativa imigração da última década? Estamos certamente perante a demonstração de que o trabalho e o emprego constituem um poderoso mecanismo de socialização na sociedade portuguesa. Essa constatação é positiva, deve ser claramente sublinhada, e indicia que o recurso a instrumentos ditos “assistenciais” não é tão crítica entre nós como poderia ser e como é noutras sociedades. Resta saber se assim continuará a ser, em vista das circunstâncias contemporâneas de desconstrução económica que se desenrolam sob os nossos olhos.

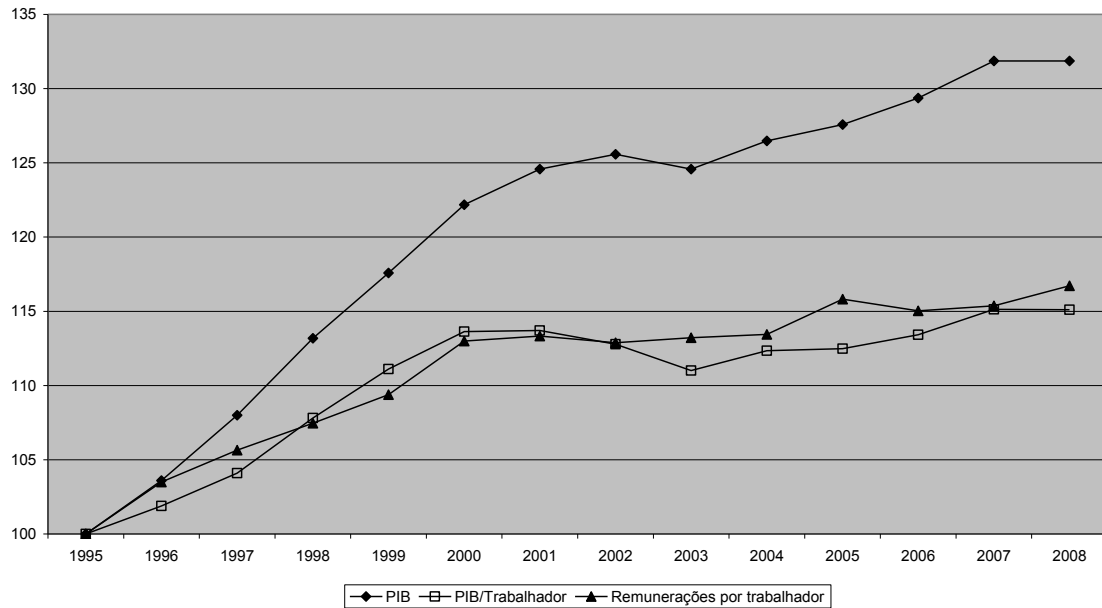
É sempre útil pensar “ao contrário”. Imagine-se que a taxa de actividade era hoje, entre nós, semelhante à da Grécia. Isso significaria que mais 700 mil pessoas em idade activa estavam fora de uma relação com o mercado de trabalho. Não será difícil deduzir os impactos que daí resultariam para as empresas, para as políticas sociais, para o processo imigratório. E mesmo que a comparação fosse com a Irlanda chegaríamos a um valor superior a 300 mil. Em anos recentes estes diferenciais eram ainda mais elevados.

É portanto claro que, em última análise, a economia portuguesa não padece de um problema de disponibilidade quantitativa de recursos, nem depara com obstáculos significativos à inserção das pessoas no processo colectivo de criação de riqueza. Dito de outro modo, as faixas populacionais que, por razões de vária ordem, estão afastadas do sistema de emprego são, ao contrário de outras economias, estreitas e pouco numerosas.

Por isso, como se observa na figura seguinte, pode dizer-se que o acréscimo real de criação de riqueza alcançado nos últimos anos (32% no período 1995-2008) foi sensivelmente o dobro do que se alcançaria se o sistema de emprego tivesse mantido o volume de trabalho. De facto, fazendo um cálculo idêntico, o PIB por trabalhador cresceu 15% e a força de trabalho cresceu 14.6%. Esta situação, em que há muito se dispõe de uma elevada taxa de actividade sem que isso desencadeie uma também elevada variação da produtividade, é difícil de encontrar noutros países europeus. Há registo, isso sim, de aumentos simultâneos da taxa de actividade e da produtividade (caso da Irlanda), ou de crescimentos significativos do Produto sem aumento significativo do trabalho (Grécia, Eslováquia, Eslovénia ou Finlândia).

Figura 2

Produto e remunerações: evolução real



Fonte: Base AMECO, Comissão Europeia

Mas será o sistema de emprego um instrumento justo de inclusão e de adequada retribuição do trabalho? Não me refiro apenas à retribuição salarial, refiro-me especificamente à inserção do trabalho em contextos positivos, sinérgicos e geradores de capacidades humanas, tecnológicas ou organizacionais.

É bom recordar que as sociedades que apresentam taxas de emprego semelhantes às portuguesas são exactamente aquelas que, por mecanismos bem diversos dos nossos, promoveram activamente a inserção na esfera colectiva através do trabalho, organizando sistemas de emprego complexos e activos. É o caso dos países escandinavos, que também registam participações no emprego segundo valores que rondam os $\frac{3}{4}$ da população em idade activa.

Começemos por um dado particular. Em 2006, 42% do emprego (de uma amostra de 145 mil empresas, representando 1,7 milhões de trabalhadores) dizia respeito a empresas com as mais baixas produtividades (rigorosamente, as primeiros 25% numa escala crescente de produtividade). No sector dos serviços – aquele que se tornou largamente dominante no emprego – essa proporção é superior àquela média. Isto

significa que temos uma estrutura empresarial em que predominam as situações em que se usa *o trabalho pelo trabalho*.

Assim sendo, os resultados que se alcançam em matéria de criação de riqueza estão longe de serem os desejáveis. A chamada produtividade aparente do trabalho nacional continua, persistentemente, a não ser superior a metade da média dos países do Euro e, longe de melhorar a sua posição, tende até a regredir. Isto apesar de uma boa parte (quase metade) do crescimento real do PIB na última década ser, exactamente, devido ao acréscimo da força de trabalho inserida no sistema de emprego.

Na análise da relação PIB/trabalhador é hábito do pensamento convencional dar mais atenção ao denominador desta fracção (o que aponta para o trabalho) do que ao numerador (o que mostra que capacidades de produção de riqueza é que se somaram à mobilização do trabalho). Trata-se do que podemos chamar uma interpretação literal do conceito de produtividade aparente do trabalho. Ora, os baixos níveis de produtividade em Portugal mostram-nos, sobretudo, que a utilização do trabalho não ocorre em condições que assegurem a sua plena valorização: isto é, a forte utilização de trabalho não é acompanhada por circunstâncias organizacionais, empresariais ou imateriais tão amplamente mobilizadas quanto o próprio trabalho. Faz portanto sentido acompanhar a conclusão a que outros (Domingos *et al.*, 2007) têm chegado de que “o *gap* de nível do PIB *per capita* em Portugal, resulta basicamente de um défice de produtividade (e não do grau de utilização do factor trabalho como acontece noutras economias europeias face aos EUA)”. O défice maior a recensear é, então, o da capacidade empresarial, da sabedoria na gestão e da imaginação organizacional e competitiva – porventura o da própria justiça social presente na relação salarial.

A ser certa esta forma de ver, estaremos então perante um nível global e radical de geração de desigualdades na esfera organizacional e produtiva da economia, aquele que denota a predominância de uma forma de inserção do trabalho essencialmente movida pela lógica do uso e não pela da inclusão e da retribuição.

Justifica-se, por isso, uma reflexão mais aprofundada sobre outros aspectos cruciais da relação do trabalho com os contextos organizacionais que o acolhem. Questão incontornável é a da incidência dos contratos a termo: o peso deste emprego no total dos assalariados atingiu em 2007 os 17,6 por cento (nível superior a qualquer ano anterior). A utilização de contratos a termo aumentou para todos os níveis de antiguidade no posto de trabalho até 36 meses. De 1999 para 2007, verificou-se um aumento da probabilidade

de novos contratos serem celebrados a termo e mantidos nessa situação durante mais tempo. Pela dinâmica de entrada na vida activa, este fenómeno afecta particularmente os trabalhadores jovens, mas tem-se estendido a todas as idades.

Por este conjunto de razões, mesmo uma fonte tão circunspecta como o último *Relatório do Banco de Portugal* oferece a seguinte conclusão: “esta excessiva rotação reduz os incentivos ao investimento em educação e formação por parte das empresas e dos trabalhadores, e acentua a polarização do mercado de trabalho, afectando negativamente a acumulação de capital humano da economia. A situação agudiza-se dado que a polarização afecta sobretudo os trabalhadores jovens, ou seja, aqueles com maior propensão a investir em educação e formação” (pag. 75).

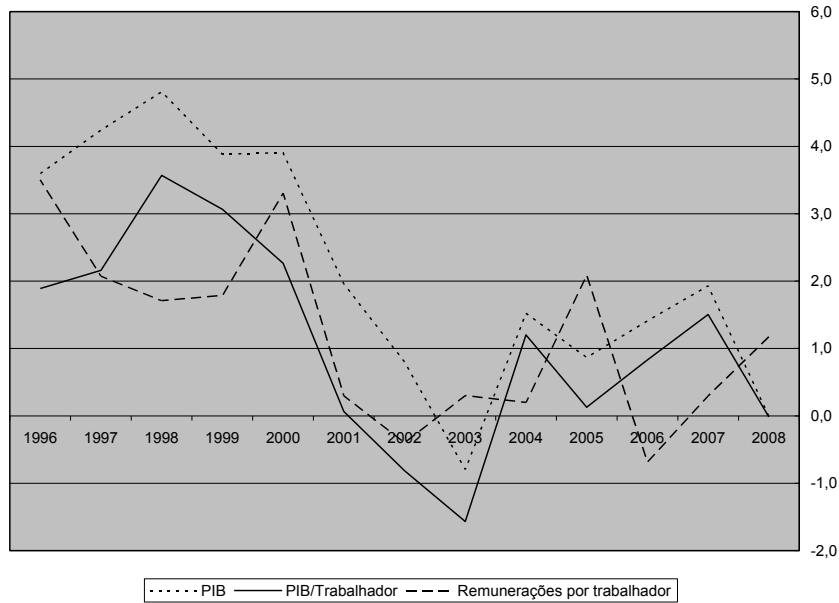
É este fenómeno particular de geração de desigualdades que se revela igualmente no facto conhecido de a taxa de desemprego dos jovens ter variado, ao longo da última década, entre o dobro e 2,4 vezes a taxa média de desemprego. Desde 2004, ao contrário do que, em regra, acontecia em anos anteriores, a taxa de desemprego dos jovens pouco escolarizados (1º e 2º ciclos do ensino básico) é superior à média dos jovens. O que nos dá uma medida do significado dos dados perturbadores que mais marcam a condição escolar da população: entre os 20 e 24 anos os que têm o ensino secundário completo são 2/3 da média da UE15 (64% da UE27) e o abandono escolar precoce é mais do dobro do da UE15 (mais grave ainda quando comparado com a UE27).

Além disso, indicadores como os que nos apontam para uma proporção crescente de trabalhadores com horário incompleto (12.1% em 2007; 10.9% em 2000) ou para uma proporção estável de trabalhadores com horário semanal superior a 45 horas (a média anual do período 2000-2007 foi 13.6%) não sugerem que estejamos perante formas activas, plurais, de valorização do trabalho, mas certamente perante sinais de precarização cada vez mais preocupantes.

De 1996 a 2008 o PIB cresceu, em média, 2% ao ano. Como decorre do que já se disse anteriormente, a evolução real das remunerações e do PIB por trabalhador tiveram um comportamento semelhante – ambos cresceram, em média anual, 1.1% - e significativamente diferente do PIB total.

Figura 3

Produto e remunerações: variação real anual (%)



Fonte: Base AMECO, Comissão Europeia

Por isso, não é possível postular que são os custos do trabalho que têm pesado no nosso desempenho económico. Eles registam uma tendência que acompanha a da produtividade e que se situa cerca de um ponto percentual abaixo do crescimento do produto.

Mas a verdade é que a profunda sensibilidade que a discussão da relação laboral traz sempre consigo revela-se a cada esquina, criando equívocos desnecessários. O próprio *Relatório do Banco de Portugal* que tenho estado a citar não se inibe de, nas páginas 208 e 225 apresentar (em termos reais, como deve ser) valores consonantes com os que estou aqui a usar² e de, nas páginas 132 e 133, tratar as remunerações em termos nominais, para concluir por uma elevação dos custos do trabalho que, afinal, é essencialmente nominal e que, portanto, não justifica as conclusões de excesso salarial. O que acontece, em suma, é que o suposto diferencial negativo entre os acréscimos anuais da produtividade e das remunerações, decorre de aquela vir em termos reais e de esta vir em termos nominais.

² Por razões de compatibilidade, para comparações internacionais, uso os dados da base AMECO, da Comissão Europeia.

Não pode, pois, deixar de ser convocado um dado cristalino, aquele que evidencia a parte que cabe ao trabalho no rendimento nacional. É útil uma observação de longo prazo para nos situarmos devidamente. Em finais dos anos 60 e em inícios da década de 70, quando a industrialização tardia se consolidou – num contexto de escassez de trabalho devido à emigração e à procura interna dos sectores emergentes – ao trabalho chegou a caber mais de 55% da riqueza produzida. Foi essa a repartição do rendimento em 1971³. Com a democratização, os anos subsequentes à Revolução de 1974, colocaram o trabalho numa posição excepcional, que não tardaria a ser “reabsorvida”, relegando a sua participação nesse rendimento para o valor historicamente mais baixo, atingido em 1988 (menos, de 44%), ou seja já em pleno processo de integração comunitária. Hoje esta relação ronda os 50%.

4. Refundar a Europa? Com outra economia e outro conhecimento económico?

O quadro europeu não foi alheio a este contexto e a estas tendências. A União Económica e Monetária pressupôs que bastava assegurar a convergência nominal das economias que a viessem a integrar e que isso era um caminho certo para a convergência real que esbatesse e tornasse pouco importante as relações assimétricas do tipo centro-periferia que pré-existiam à intenção da moeda única. No novo quadro de integração monetária, a disciplina imposta pelos critérios nominais de convergência bastariam para que não houvesse turbulência nem desestabilização. As economias ajustariam as respectivas competitividades e, por essa via, limitariam a sua propensão para gerar desequilíbrios no plano internacional. O crédito e o financiamento não representariam problema que os mercados não resolvessem, quer pela disponibilidade que gerariam, quer pela sanção de custo que imporiam. Não seria, portanto, à esfera pública que competiria gerir tal assunto, antes pelo contrário. A esta caberia manter a ortodoxia monetária. Os Estatutos do BCE deram bem conta disso, ao atribuir-se finalidades nobres de controlo monetário, assegurando um enviesamento deflacionário, e compromissos apenas subsidiários ou marginais em matéria de crescimento económico.

A realidade, no entanto, foi às avessas. A lógica centro-perifera das relações dentro da União tornou-se muito evidente, com os problemas de competitividade das economias

³ Cf. Banco de Portugal, Séries Longas.

mais pobres a tornarem-se gritantes. Viu-se depressa que estes eram problemas que a integração monetária não resolvera nem previra e, dizem alguns, agravara dramaticamente. Apesar de ser um problema de monta, este não era, no entanto, um problema que uma Europa solidária, positiva, ambiciosa no plano da coesão social e com valores claros que guiassem o seu futuro não pudesse resolver. De facto, a integração dos países, como a própria Alemanha, das grandes federações (caso dos EUA) e mesmo de alguns quadros transnacionais (como o que a “velha” Europa dos fundadores utópicos e dos continuadores generosos pretendia ser) fez-se na base da integração das periferias e da sua transformação estrutural. Isso supõe transferências de capitais e igualmente uma perspectiva global de convergência social e de reorganização produtiva, alterando as especializações e fomentando as bases estruturais que determinam a competitividade.

Essa Europa esfumou-se no mesmo tempo histórico em que a União Económica e Monetária se ia afirmando como quadro normativo mas não como instrumento de desenvolvimento das economias. A “nova” Europa é, ao contrário do sonho, um espaço de incidência de interesses e lógicas nacionais, governada de forma hierárquica pelo centro, isto é, pelas economias que a UEM beneficia, com as periferias a serem entendidas não como os parceiros de um projecto comum que se supunha que tinha sido lançado pela ambição da moeda única, mas antes como sujeitos menores e infractores sistemáticos e incorrigíveis que importaria sancionar.

A base factual para dar este quadro como coisa provada não era difícil de encontrar. Na verdade, as economias periféricas europeias, com as dificuldades competitivas que tinham – e que algumas, como a Irlanda, foram capazes de disfarçar através de soluções não sustentáveis – revelaram cedo os seus défices e nem sequer se tratou de os entender como custos a suportar transitoriamente, em vista de objectivos de médio prazo de desenvolvimento e de uma mais profunda integração europeia. Os défices passaram a definir o princípio e o fim da conversa. É certo que durante algum tempo ainda foram vistos como problemas benignos, enquanto os interesses dos financiadores se sentiam compensados pelos serviços da dívida, isto é, por uma remuneração segura e confortável dos seus capitais. Mas rapidamente a situação se tornou tumultuosa. E assim estamos perante uma União que perdeu o seu sentido fundador e que se revela essencialmente como um ser incapaz de se organizar e desenvolver de forma conjunta e solidária. A União Económica e Monetária, nas suas miopias e nas suas fragilidades, contribuiu

muito para isso. Poderá contribuir também para uma nova resposta aos problemas? Parece muito difícil admitir que sim quando os processos de desconstrução europeia se tornam tão intensos. Só um sobressalto político refundador o asseguraria.

De facto, as bases da Europa e dos seus projectos são, antes de tudo, políticas. É também a partir de uma economia política da (re)construção europeia que os problemas de hoje podem encontrar soluções. E essas soluções existem. Parece-me indiscutível que é a refundação política da Europa, de uma Europa capaz de assumir a globalidade do seu espaço social, político e económico, que pode ser a base de alternativas credíveis. O que não discuto aqui é a probabilidade de tais soluções se concretizarem em momento adequado...

Contudo, é possível pensar em novos termos, inclusive para saber como é que o Euro e a União Económica e Monetária se devem governar. No início tem de estar o papel que se atribui ao Banco Central Europeu. Deve ele ser uma entidade capaz de intervir no mercado primário da dívida soberana? Isto é, deve haver capacidade de intervenção pública no financiamento de défices dos países, fazendo com que tal função não esteja apenas entregue aos mercados e à especulação? Deve evitar-se, como se tornou claro nesta crise, que o BCE financie a taxas de juro baixas os bancos, e apenas os bancos, que financiam a custos elevados os países, deixando estes sujeitos a todas as pressões? Com a ironia de que as garantias dos empréstimos do BCE são os próprios títulos da dívida dos países financiados... Parece evidente que a resposta à pergunta inicial só pode ser positiva, isto é, o BCE deve intervir no mercado primário da dívida soberana.

Mas é também claro que a União deve importar-se tanto com os défices das balanças correntes como com os excedentes. É aí que, no quadro intra-europeu, se encontra uma medida dos problemas estruturais que carecem de política económica – de uma política económica europeia. Dessa política há-de fazer parte a política orçamental e essa há-de ter também uma base europeia (“federal”, se se lhe quiser chamar assim) que a distancie claramente da actual situação, em que o orçamento comunitário não é mais do que 1% do PIB comunitário. Limitar-se a cuidar dos interesses das economias exportadoras (ou, noutro plano, dos bancos alemães) é uma negação profunda da Europa e a mais radical demissão de um compromisso com o desenvolvimento da integração europeia. Da integração real, claro.

Há dois tópicos que me parecem úteis para prosseguir as reflexões anteriores. O primeiro refere-se à necessidade imperiosa de regressarmos a uma compreensão apurada

do que é a economia, a sua matriz constitutiva e as suas finalidades. Disse anteriormente que a economia deve ser entendida como um sistema de provisão e uso de bens e serviços e como um processo de geração de bem-estar e de melhoria das capacidades humanas, tanto individuais como colectivas. A economia não é, portanto, um jogo simples e livre (libertino) de afirmação de interesses, de interpretação de motivações ou de difusão errática de incentivos ou sanções. Quem centra a economia em lógicas individualistas, em relações competitivas de natureza interesseira ou egoísta, pode dar-se bem com definições muito estritas dos sistemas económicos e da disciplina que se foca numa concepção maximizadora e normativa de racionalidade individual e na redução do conjunto dos mecanismos sociais de alocação de recursos e de coordenação económica a um único deles – o do jogo dos mercados.

No entanto, quando se postula que a economia é um sistema social de provisão e uso que tem a criação de riqueza e a capacitação individual e colectiva como sua finalidade essencial, então o quadro de problemas que se associa à economia há-de ser diferente. Por isso, parece-me claro que o problema da criação e distribuição de riqueza tem de regressar à primeira linha de prioridades da economia e da organização económica. É de estratégias de crescimento que se trata. Estratégias significam opções voluntaristas, concertação de acções e de meios, presença central do interesse colectivo.

As chamadas soluções verdes, isto é um conjunto de actividades em que sejam centrais preocupações de sustentabilidade, objectivos de desenvolvimento que privilegiem a geração de capacidades humanas e organizacionais e a promoção de valores que criem comportamentos cooperativos e solidários, têm vindo a dar sentido ao que se vem designando por “economia verde”.

Para além dos objectivos de longo prazo que lhe são implícitos, associa-se à economia verde um elevado potencial de criação de emprego, uma significativa capacidade de racionalização dos consumos energéticos, uma forte propensão para gerar lógicas inclusivas e relações sociais mais equilibradas e um contributo útil para novas formas de equidade fiscal e de justiça social.

O reconhecimento deste tipo de soluções tem estado por detrás de iniciativas de carácter supranacional que, por vezes com grandes fragilidades, procuram lançar e aprofundar o tema. São exemplos a estratégia “Europa 2020”, da Comissão Europeia, a “Green Economy Initiative”, das Nações Unidas (UNEP) e a “Green Growth Strategy”, da OCDE. No mesmo sentido, Achim Steiner, Sub-secretário Geral das Nações Unidas

dirigiu-se recentemente aos membros do G-20 reunido em Seoul para que promovessem uma economia global mais sustentável, capaz de olhar para lá da definição limitada de riqueza presente no conceito de PIB e de contrariar as perdas que se registam nos ecossistemas, nas florestas e nas terras produtivas, nas cadeias alimentares e nos recursos naturais em geral, investindo e reinvestindo nos sistemas naturais.

Faz sentido considerar-se que uma economia verde é a que reconfigura as actividades económicas e as infraestruturas no sentido da obtenção de melhores retornos dos investimentos, em termos naturais e humanos, e com redução de emissões nocivas e melhor uso de recursos. Os sectores das tecnologias e das energias renováveis são importantes neste contexto, mas é certo que o essencial está na redefinição das formas gerais de organização da economia, nas cidades, na mobilidade, nos serviços e nas empresas industriais.

De facto, relembrar e sublinhar os imperativos da sustentabilidade é chamar particularmente a atenção para os problemas que estão a ser agravados pela crise económica e social, manifestar preocupação pelos sinais de instabilidade que se sucedem, com particular relevo para o desemprego, e reflectir sobre o potencial que a economia verde encerra para valorizar a produção e a organização social e para introduzir dinâmicas sustentáveis na vida colectiva, com vantagens para as capacidades humanas e para a qualificação do país.

Uma coisa parece certa. Nos dias de hoje, nem os puros mecanismos de mercado (“os mercados”, essa entidade obscura e quase divina que ouvimos repetidamente ser invocada no dia a dia da discussão em Portugal), nem o sistema internacional são suficientes para relançar o crescimento e o bem-estar. Sobre a apropriação especulativa e financeira da chamada lógica do mercado estamos entendidos. E, quanto ao sistema económico internacional, quanto ao contexto em que o comércio internacional foi um poderoso factor de crescimento de economias nacionais de feição exportadora, parece razoável dizer-se, como alguns o fazem com veemência, que também conhecemos os limites da persistência de elevados défices comerciais externos por parte de grandes economias.

Quer isto dizer que me parece acertado colocar na agenda, sobretudo para economias periféricas, o regresso a políticas industriais activas. Estas políticas não-de resultar do propósito de repor o crescimento nos lugares cimeiros das prioridades. E não-de, sobretudo, consistir em meios pelos quais se regressasse à transformação produtiva das

economias, dando lugar a uma lógica de investimento que origine produções não-tradicionais susceptível de valorização internacional.

Parece-me claro que inquietações desta natureza sugerem inquietações de idêntica natureza quanto ao conhecimento económico que mais facilmente se tem difundido e reproduzido nas últimas décadas. Sou dos que acham que a teoria económica dominante foi um dos responsáveis activos pela crise, designadamente pela teoria dos mercados que propalou. Quer isto dizer que a crise comporta um convite irrecusável ao regresso ao pluralismo das concepções económicas, o que certamente há-de estar associado a visões prudentes sobre a organização económica e os mecanismos de que dispomos para promover a coordenação dos agentes. Esse convite não pode ser ignorado pela ciência económica, exigindo uma reflexão sobre o modo como ensinamos economia e como sugerimos aos estudantes formas de aprendizagem robustas, inteligentes e capazes de produzirem benefícios sociais relevantes.

Este conjunto de circunstâncias avivou com particular acuidade a necessidade de recriar formas de economia em que os objectivos de sustentabilidade – nos vários sentidos anteriormente apontados – estejam presentes na lógica global de organização da economia real e dela façam parte intrínseca, gerando novos bens e serviços que mereçam a aceitação e a preferência dos consumidores, captem investimento e desenvolvam qualitativamente a produção e os mercados, incluindo o mercado do trabalho.

9. Conclusão

O exercício que aqui procurei fazer, ao usar e interpretar a informação que reuni, pode ser entendido de várias maneiras: como um ensaio de caracterização da economia portuguesa nas suas dimensões produtivas (criação de riqueza e valorização dos recursos disponíveis), como uma tentativa de identificar aspectos mais problemáticos a merecerem atenção redobrada ou como uma acumulação de perspectivas que ajudem a equacionar, de forma prospectiva, caminhos futuros.

Pessoalmente vejo-o, simultaneamente, nestes três planos. Mas proponho-me insistir na ideia de que é por aqui que passam questões decisivas, de cuja resolução depende o futuro que venhamos a ter. Poderá a economia portuguesa – isto é, as empresas e as suas

capacidades produtivas, as suas estratégias competitivas e o bem-estar que gera para as pessoas – continuar a descansar sobre a protecção que lhe é oferecida por uma larga oferta de trabalho, ao mesmo tempo que a inclusão pelo trabalho e a dinamização da economia através das remunerações desse trabalho aparecerem mais como uma variável de ajustamento do que como uma variável constituinte de um modelo mais positivo? Poderá a protecção que o mercado interno oferece, quando está ao abrigo da concorrência externa, ser insistentemente usada, encaminhando o investimento para os sectores produtores de bens e serviços não-transaccionáveis, desleixando a capacidade competitiva de que as dificuldades exportadoras dão nota, com as constantes perdas de quotas de mercado? Poderão, perante estes défices, subsistir formas de interpretar as dinâmicas contemporâneas que assentam numa falsa dicotomia Estado/mercado e em convicções, dramaticamente reveladas como ultrapassadas pela actual crise, acerca da redução do papel do Estado na economia, fazendo dele, não um actor de um jogo global positivo, mas um simples interveniente transitório, ao serviço da correcção dos males que outros causaram?

A discussão acerca do que não pode ser afastado do processo de emergência de novas características para configurar as economias contemporâneas tão desfiguradas pela crise está aberta. A construção de novas instituições económicas faz parte da solução que se procure para tornar as economias mais capazes e mais saudáveis. Ao contrário de outras opiniões, acho que as respostas não consistem em promover adaptações a quadros institucionais relativamente abstractos e exteriores ao desempenho e ao controlo concreto dos actores económicos, públicos e privados (como acontece com o argumento frequente da globalização). Dessa construção de novas instituições hão-de certamente fazer parte novos padrões sociais de redistribuição do rendimento e de orientação do investimento. Como referi logo no início, sabemos (Levi e Temin, 2007), que as grandes fases de crescimento económico moderno estiveram associadas à construção de instituições que promoveram o aumento da produtividade e a uma repartição do rendimento que afastava padrões de desigualdade salarial excessivos. Resta saber se, entre nós, acharemos os caminhos que nos permitam seguir uma convicção idêntica...

Bibliografia

- Domingos, Estela *et al.* (2007), *Portugal no Espaço Europeu. Análise das Tendências de Evolução da Produtividade Aparente do Trabalho*. Lisboa: Departamento de Prospectiva, Planeamento e Relações Internacionais do Ministério do Ambiente, Ordenamento do Território e Desenvolvimento Regional.
- Hall, Peter e Soskice, David (2001). *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Jackson; Gregory e Deeg, Richard (2006). “How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity”, Max Plank Institute for the Study of Societies, Discussion Paper 06/02.
- Levi, Frank e Temin, Peter (2007). “Inequality and Institutions in 20th Century America”, Massachusetts Institute of Technology, Working Paper 07-17.
- Reis, José (2001), A globalização como metáfora da perplexidade? Os processos geoeconómicos e o “simples” funcionamento dos sistemas complexos, *in* Boaventura de Sousa Santos (org.), *Globalização: Fatalidade ou utopia?*. Porto: Afrontamento, 109-134.
- Reis, José (2009), *Ensaio de Economia Impura*. Coimbra: Almedina.
- Reis, José; Santos Pereira, Tiago; João Tolda; Nuno Serra (2010), *Imigrantes em Portugal: Economia, Pessoas, Qualificações e Territórios*. Coimbra: Almedina/CES.
- Rodrik, Dani (2008), “Second-Best Institutions”.
<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/Second-best%20institutions%20paper.pdf>
- Santos, Boaventura de Sousa (org.) (1993), *Portugal. Um retrato singular*. Porto: Afrontamento.