

qual o autor se inscreve (na linha de estudos anteriores, como os de Jaime Reis), abertamente revisionista, que procura os seus fundamentos numa metodologia empírica de carácter quantitativo.

Esta segunda abordagem oferece, sem dúvida, visíveis flancos à crítica histórica. Num recente — e, certamente, magnífico — livro¹, Fernando Rosas recordou três: a historicidade da própria «teoria económica neoclássica», em que esta metodologia se fundamenta, os riscos de aplicação anacrónica ao passado de indicadores económicos da actualidade e, sobretudo, a tendência para marginalizar os variados, complexos e influentes factores não económicos (como, por exemplo, políticos) na explicação da história da economia. Tudo isto fornece matéria abundante e séria de reflexão e debate, o que, em última instância, constitui a mesmíssima essência (aberta e controversa) do conhecimento histórico. Mas é também evidente que, depois da *ofensiva* de rigor empírico lançada por trabalhos como o que aqui nos ocupa, a historiografia económica portuguesa instalou-se numa fase de relativa abundância, rico debate e estimulante reconsideração — ao ponto de começar já a ultrapassar as fronteiras do país, entrando no mercado intelectual europeu, como demonstra esta edição francesa da tese de doutoramen-

to que Pedro Lains defendeu há sete anos no Instituto Universitário Europeu de Florença e que publicou em 1995 no seu próprio país. Pena é que esta edição francesa não incorpore o importante apêndice documental que consta da edição portuguesa.

HIPÓLITO DE LA TORRE GÓMEZ

Isabel Salavisa Lança (org.), Isabel Salavisa Lança, Manuel Mira Godinho, Luísa Oliveira, Helena Carvalho, Teresa Calapez, Cristina Sousa, Andrew Hill, Maria João Major, José Almeida da Silva, A Indústria Portuguesa — Especialização Internacional e Competitividade, Oeiras, Celta Editora, 2000, 184 páginas.

O sentimento que predomina, após ler os nove textos que compõem este livro, é o de desejar que dentro de alguns anos surja uma nova edição, actualizada. Acontece que se levantam aqui questões decisivas para o nosso bem-estar económico — basicamente a competitividade da indústria portuguesa, «entendida como capacidade de disputar mercados e neles manter posição ou ganhar posição» (p. 1). A análise realizada vai até 1996; mas muitas das preocupações suscitadas por este trabalho só terão

¹ Fernando Rosas, *Salazarismo e Fomento Económico. O Primado do Político na História Económica do Estado Novo*, Lisboa, Editorial Notícias, 2000.

resposta concludente daqui a mais algum tempo. Para já, fica um retrato pouco tranquilizador da indústria nacional e da sua capacidade competitiva. Não faltam as fragilidades: «O muito baixo nível educativo e de qualificação dos recursos humanos, a insuficiência de uma gestão profissionalizada na maioria das empresas e o escassíssimo esforço de investimento imaterial, incluindo em investigação e desenvolvimento» (p. 2).

Durante o período analisado, 1970-1996, muita coisa aconteceu em Portugal — desde logo, o 25 de Abril e a adesão à CEE, em 1986. A evolução da indústria reflecte, naturalmente, tais vicissitudes. Mas a maior dúvida que hoje se levanta sobre a competitividade industrial portuguesa tem a ver com a estabilidade cambial. Em Abril de 1992 Portugal aderiu ao mecanismo de câmbios do sistema monetário europeu, facto cuja importância e cujas consequências para a competitividade industrial não me parecem suficientemente valorizadas neste livro. Com certeza que só depois do período temporal abarcado por este trabalho se concretiza, em 1 de Janeiro de 1999, o objectivo prioritário da política portuguesa dos anos 90 (e não apenas da política económica), ou seja, a entrada no grupo fundador da moeda única europeia. Mas o caminho para o euro determinou um recurso cada vez menor ao instrumento cambial como arma de concorrência logo a partir de 1992, levantando na altura um coro de protestos de empresários e economistas, queixando-

-se de que a indústria nacional não seria capaz de sobreviver na concorrência sem as desvalorizações do escudo, em particular na competição com a indústria espanhola. E, de facto, a bengala da desvalorização disfarçou muitas das insuficiências competitivas da nossa indústria nos anos 70 e 80.

Daí a interrogação fundamental: será que as empresas exportadoras — as que existem e as que venham a existir — conseguem aguentar-se sem as desvalorizações da moeda, tão habituais e tão cómodas, do passado? As exportações portuguesas perderam quota de mercado em 1998 e (embora em menor escala) em 1999, o que não constitui um bom augúrio. Também no Norte de Itália, ainda há pouco um conhecido caso de sucesso de pequenas e médias empresas exportadoras, se colocam hoje dúvidas sobre a competitividade das exportações, uma vez que já não é possível recorrer à desvalorização da lira. O que irá passar-se em Portugal?

A questão tem a ver, claro, com o padrão de especialização da indústria portuguesa, tema analisado no primeiro e mais importante capítulo deste livro («Especialização internacional e competitividade em Portugal 1970-1996», da autoria de Isabel Salavisa Lança). Aí se assinala, por exemplo, o declínio e queda da indústria electrónica em Portugal nos anos 80, com o encerramento de muitas empresas estrangeiras de semicondutores que aqui se estabeleceram ainda antes de 1974, produ-

zindo para mercados externos: mais do que a revolução dos cravos, a evolução tecnológica, com a microelectrónica, deu cabo desse sector em Portugal. Um caso pontual, mas que faz pensar. «A localização de segmentos inteiros da indústria», escreve Isabel Salavisa Lança, «pode ser alterada em curto espaço de tempo por decisão das empresas transnacionais. Este facto, longe de pôr em causa alguns sucessos industriais recentes, remete somente para a necessidade de reforçar, de forma voluntarista, as capacidades endógenas do país» (p. 33).

É verdade, mas o padrão de especialização industrial que emergiu entre nós nas últimas décadas não deixa margem para grande optimismo. Houve uma «impressionante imobilidade estrutural até aos primeiros anos 90», com «polarização acentuada da sua especialização internacional na fileira têxtil/couro, a qual se mantém até 1994, à revelia do que acontece nos países desenvolvidos» (p. 20). Depois desse ano emerge a fileira automóvel graças ao investimento estrangeiro no sector e à dinamização que se conseguiu na indústria nacional de componentes. É uma evolução positiva e um bom exemplo desse desejável voluntarismo para reforçar as capacidades endógenas do país. Mas permanece ainda o facto essencial: Portugal continua a ser «um país de vocação têxtil».

Ora a nossa indústria têxtil mostra-se muito vulnerável às modernas tendências da globalização. O sector do têxtil-couro, principal pólo de es-

pecialização da indústria portuguesa (32% das exportações nacionais em 1996), baseia a sua competitividade nos custos — isto é, na mão-de-obra barata —, o que não parece ter grande futuro face à concorrência da mão-de-obra baratíssima da Ásia. Claro que é sempre perigoso generalizar: há empresas têxteis muito eficientes e o subsector do calçado até deu mostras de uma boa capacidade de modernização. Mas, globalmente falando, a área dos têxteis, vestuário e couro está «à cabeça na baixa escolarização», tem uma fraquíssima taxa de enquadramento por quadros superiores e apresenta a menor remuneração média horária dos trabalhadores. Como sublinha Isabel Salavisa Lança, «nenhum problema haveria em se ter progredido neste tipo de especialização (no sector têxtil-couro), como aconteceu, se ela não correspondesse à própria cristalização de debilidades nacionais muito sérias» (p. 27). Para surpresa dos autores do presente estudo, a própria quota do mercado doméstico detida por este sector baixou de 92% em 1970 para 60% em 1996 (p. 25).

O capítulo sobre o desenvolvimento competitivo do sector do calçado, assinado por Manuel Mira Godinho, é mais optimista, pois mostra uma progressiva modernização organizacional e tecnológica das empresas e uma subida clara na qualidade do produto. O calçado teve «uma evolução verdadeiramente ímpar no panorama da indústria portuguesa nas décadas mais recentes» (p. 184). Al-

gumas empresas deste sector encontram-se mesmo «numa situação de liderança tecnológica face aos principais concorrentes de outros países» (p. 179), um dinamismo que já se reflectiu na indústria produtora de bens de equipamento para calçado.

Mostra este caso que os sectores ditos tradicionais «podem também ser objecto e veículo de modernização» (p. 172) — o célebre relatório Porter ajudou a fortalecer tal convicção. A indústria do calçado prova ser possível a «transição de uma política baseada essencialmente na concorrência pelos custos para uma fase onde a diferenciação pelo produto adquire maior importância» (p. 177). Mas também aqui são assinaladas deficiências sérias. Assim, «apesar dos esforços realizados na concepção de colecções e no desenvolvimento de marcas, o escoamento da produção continua a ser essencialmente dominado pela resposta a encomendas subordinadas a desenho e dimensão de séries impostas pelos clientes» (p. 177). São baixos os níveis de formação no sector do calçado e quase inexistentes as acções de formação dos trabalhadores nas empresas visitadas para a elaboração desta análise (p. 178). Como seria de esperar, as debilidades atenuam-se um pouco quando se trata de empresas de capital estrangeiro.

No capítulo sobre o tecido empresarial da indústria portuguesa, da autoria de Isabel Salavisa Lança, ressalta o enorme peso do capitalismo familiar nas empresas nacionais. «85% das empresas são sociedades por quotas

e, destas, a esmagadora maioria é propriedade de sócios familiares.» Não surpreende, assim, «que a gestão seja não profissionalizada na sua emagadora maioria» (p. 64). A autora assinala, até, uma «resistência à contratação de gestores profissionais por parte das empresas portuguesas» (p. 66). Sem surpresa, «as exportações estão muito concentradas na Comunidade Europeia, especialmente no grande sector exportador que é o têxtil-couro» (p. 69). O capítulo sobre o panorama tecnológico da indústria portuguesa (de Manuel Mira Godinho e Cristina Sousa) confirma que, «a par de um esforço de investimento», se detecta na maioria das empresas «um *stock* de capital relativamente pouco rejuvenescido e pouco penetrado pelas novas tecnologias de produção, de logística automatizada e de comunicação» (p. 99). Por outro lado, lê-se no capítulo sobre a situação económico-financeira da indústria (da autoria de Maria João Major e José Almeida da Silva) «que existe uma percentagem relativamente elevada de casos de empresas com capitais próprios negativos, isto é, em situação de falência técnica» (p. 115).

No seu conjunto, este livro contém um apreciável volume de informação bem trabalhada sobre a nossa indústria e as suas perspectivas competitivas. Menos interessante, apenas, é o capítulo sobre a posição competitiva da União Europeia nos anos 90. O texto é repetitivo e superficial (por exemplo, na discussão sobre o «modelo europeu»), sendo

escasso na investigação sobre os efeitos da chamada «nova economia» no espectacular crescimento — quase sem inflação — da economia norte-americana durante a última década e do conseqüente alargamento do fosso entre a UE e os Estados Unidos em matéria de competitividade económica.

FRANCISCO SANSFIELD CABRAL

Maria Inácia Rezola, O Sindicalismo Católico no Estado Novo. 1931-1948, Lisboa, Editorial Estampa, 1999, 290 páginas.

Versando um tema muito específico e de árduo tratamento, o livro de Maria Inácia Rezola é uma narrativa que se lê com prazer, de um fôlego, reveladora de muitos dos méritos da autora, não sendo o menor deles a tentativa conseguida de eliminar habituais mitos e lugares-comuns, que, por o serem, não deixam menos de cobrir de forma redutora as realidades do Estado Novo. Um deles é o de que a Igreja católica, cuja relação próxima com aquele não se nega, teria sempre servido, como um todo, de alto a baixo, a ditadura salazarista, através de um processo fusional no qual as duas instituições não se distinguiriam entre si. Outro é o de que o corporativismo estado-novista se baseava, *ipsis verbis*, na doutrina social da Igreja católica e de que os

dois projectos — estatal e eclesial — não se distinguíam.

Embora a influência da doutrina social católica no corporativismo do Estado Novo tenha indubitavelmente existido, não é menos certo que essa inspiração deve ser matizada e que as diferenças entre uma e outro carecem de ser valorizadas, tarefa à qual a autora se propôs, ao partir precisamente de um evento indicador da existência de contradições e tensões entre membros da Igreja e o regime, ocorrido no final dos anos 50 — o «caso do bispo do Porto». Como se sabe, o bispo do Porto, D. António Ferreira Gomes, enviou, em Julho de 1958, no rescaldo do «terramoto delgadista», uma carta a Salazar onde denunciava a falta de liberdades e a miséria em que viviam os trabalhadores portugueses, ao mesmo tempo que defendia a actividade política dos católicos através de uma força alternativa à União Nacional. A missiva provocou a ira do ditador, que enviou o prelado para um longo exílio de dez anos e ameaçou intervir na esfera da Igreja, no seio da qual, por outro lado, ela teve enormes repercussões.

Ao interrogar-se como foi possível que uma alta individualidade da hierarquia da Igreja criticasse abertamente o regime e convicta de que a «carta» e suas conseqüências no seio dos católicos não se explicavam apenas pelo contexto do final dos anos 50, Inácia Rezola executou um *flash-back*, recuando até ao início dos anos 30 à procura de antecedentes do facto nas origens da corrente de