

Transferências de excedente na economia portuguesa: balanço de ganhos e perdas¹

INTRODUÇÃO

A degradação persistente da base produtiva da economia portuguesa e, particularmente, da sua base industrial; os ganhos nítidos de um sector exportador, ainda largamente tradicional; o enriquecimento súbito de estratos ligados a certas actividades comerciais e especulativas; o desenvolvimento das actividades terciárias; e o papel relevante da política do Estado em tudo isto — eis os fenómenos directamente observáveis na realidade portuguesa da última década² que constituíram o nosso ponto de partida.

A nossa investigação consistiu em indagar se eles eram verificáveis num quadro teórico em termos de partilha ou, mais precisamente, em termos de transferências do excedente social.

Nesta formulação, a crise actual seria acompanhada por uma pronunciada transformação dos mecanismos e intensidades de circulação do referido excedente.

A hipótese central prosseguida pode ser equacionada do seguinte modo: no período em análise ter-se-ia assistido a um deslocar do peso económico e social do sector produtivo para o sector improdutivo. O corpo de hipóteses secundárias respeitaria:

À melhoria relativa do segmento exportador, destacando-se nitidamente no seio do sector produtivo;

Ao papel da inflação como meio privilegiado de transferência do excedente;

¹ O presente artigo retoma uma investigação originalmente realizada no âmbito do mestrado em Economia, no ISE, em seminário dirigido pelo Prof. Francisco Pereira de Moura, e contou com o apoio informático de Luís Fraga. As opções teóricas e metodológicas (e os eventuais erros) são, obviamente, da responsabilidade das autoras.

² Ver referências à ascensão de agentes improdutivos, especuladores e outros em Mário Murteira, *Desenvolvimento, Subdesenvolvimento e o Modelo Português*, Lisboa, Editorial Presença, 1979; António Rodrigues, «Desvalorização do escudo — seu significado e consequências», in *Economia e Socialismo*, n.º 16, Julho de 1977, pp. 3-30, e «O acordo com o FMI e a actual política económica», in *Economia e Socialismo*, n.º 28, Julho de 1978, pp. 16-22; e Augusto Mateus, «Economia portuguesa: que crise?», in *Economia e Socialismo*, n.º 59, Outubro-Dezembro de 1983, pp. 5-25.

À importância central da política do Estado nas alterações ocorridas, sendo de sublinhar a utilização do sector público empresarial.

Convém desde já explicitar os aspectos que, em nosso entender, limitam o alcance da investigação.

Em primeiro lugar, o facto de integrar insuficientemente os aspectos sociais e políticos, tão relevantes na fase aberta pelo 25 de Abril. Sem se circunscrever exclusivamente nos limites económicos, a sua tónica é ainda a do económico. Ora o problema da recomposição de um bloco hegemónico — que em permanência tem atravessado a última década — exige uma atenção muito cuidada aos aspectos especificamente sociais e políticos, com relevo para a actuação basilar do Estado³.

Em segundo lugar, o próprio método de abordagem. A dicotomia produtivo/improdutivo pode ser questionada quer em termos de relevância teórica, quer em termos de operacionalidade prática — assunto de que brevemente nos ocuparemos.

Em terceiro lugar, algumas opções tomadas no decurso da investigação empírica, principalmente decorrentes das insuficiências estatísticas. Assim, o período em análise abrange apenas os anos de 1977-81 — únicos para os quais se dispunha, na altura, de informação. A inexistência de dados sobre o consumo de capital fixo, os encargos financeiros e os volumes de emprego, por ramo, implicou, por seu turno, a adopção de simplificações consideráveis.

No quadro destes limites, é curioso verificar que o essencial das hipóteses de partidas não foi refutado, donde decorre a conclusão principal de que as modalidades vigentes de circulação, apropriação e afectação do excedente social apresentam um elevado grau de conflitualidade com as necessidades da acumulação reprodutiva, tal como esta se tem vindo a processar. Por outras palavras, de que a circulação e afectação do excedente social se revelaram incompatíveis com a reconstituição da base produtiva da economia portuguesa. Acrescente-se que é de admitir que a inclusão de factores como os gastos de capital fixo e os encargos financeiros, que oneiram de forma mais decisiva o sector produtivo, viria ainda reforçar o sentido das nossas conclusões.

1. O VELHO PROBLEMA PRODUTIVO/IMPRODUTIVO

O primeiro problema a resolver, e o mais sério, prendia-se com a classificação dos ramos em produtivos e improdutivo. A solução que adoptámos é apenas uma das possíveis, e como tal deve ser encarada.

Uma metodologia interessante é a proposta por Lorenzi, Pastré e Toledano⁴, a qual assenta na ideia de que o sector terciário não é globalmente improdutivo, visto certo número de actividades terciárias favorece-

³ Sobre este assunto ver os artigos de Boaventura de Sousa Santos, «A crise e a reconstituição do Estado em Portugal (1974-1984)», in *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 14, Novembro de 1984, pp. 7-29, e «Estado e sociedade na semiperiferia do sistema mundial: o caso português», in *Análise Social*, vol. XXI, n.ºs 87-89, 1985, pp. 869-901.

⁴ Jean-Hervé Lorenzi, Olivier Pastré e Joëlle Toledano, *La crise du XXe siècle*, Paris, Economica, 1980, pp. 262-265.

rem a acumulação e a valorização do capital. Os critérios distintivos que apontam são os seguintes:

- 1) A estrutura mais ou menos capitalista da actividade considerada;
- 2) A lógica do financiamento (se é interno às leis do sistema capitalista, o trabalho é produtivo, se é externo, é improdutivo);
- 3) A produtividade (as actividades improdutivas terão fracos ganhos de produtividade);

E, finalmente, o critério mais importante:

- 4) A ligação ao sistema produtivo, que leva a considerar produtivas todas as actividades auxiliares anteriormente realizadas pelas empresas e agora englobadas no terciário (exemplos: contabilidade, informática, engenharia técnica); a subcontratação da gestão dos «factores de produção» (como o *leasing*); as actividades de manutenção de produtos materiais, como a reparação automóvel; e, ainda, a parte das actividades financeiras e bancárias adstritas ao financiamento do sistema produtivo.

Ao sector improdutivo pertenceriam apenas o comércio e os serviços a particulares.

A sofisticação da metodologia apresentada é um sinal evidente da complexidade daquilo que está em jogo. Todavia, questionando a aplicação dos critérios, pareceu-nos que subsistiam problemas:

Por um lado, problemas teóricos, designadamente decorrentes de se considerarem produtivas as actividades terciárias que favorecem a acumulação e a valorização do capital. Por analogia de razões, dever-se-ia classificar como produtivo o comércio, porque, ao contribuir para abreviar o processo de circulação e aprofundar a divisão do trabalho, também ele, indiscutivelmente, auxilia o processo de valorização do capital industrial. Outras actividades, como os serviços de educação e de saúde, por arrastamento, seriam também passíveis de inclusão. Gradualmente, ver-nos-íamos perante a necessidade de deslocar o eixo da pesquisa para a criação de um modelo, ou sistema global, que articulasse, de modo complexo, integrado e, na realidade, não separável, todas as actividades. Tratar-se-ia então de apreender uma dinâmica, virtuosa ou não virtuosa, de criação de riqueza, mas já não o papel de alguns componentes razoavelmente simples.

Por outro lado, sérios problemas práticos que, inevitavelmente, surgiriam na passagem dos critérios para a sua aplicação.

Estas duas ordens de razões presidiram então à adopção de uma abordagem bastante restrita, de tipo smithiano, em que o sector produtivo engloba os ramos ligados à produção material, cabendo os restantes ao sector improdutivo.

Dado o carácter híbrido dos transportes e das reparações, optámos por incluir o primeiro no sector improdutivo e o segundo, por dizer respeito fundamentalmente a reparações industriais, no sector produtivo.

2. AS TRANSFERÊNCIAS DE EXCEDENTE ENTRE RAMOS

2.1 O MÉTODO DE ABORDAGEM...

A «matéria-prima» empírica é-nos fornecida pelos quadros de entradas e saídas das contas nacionais. E o objectivo é, nesta fase, triplo:

- Em primeiro lugar, analisar as alterações na partilha do excedente entre sector produtivo e improdutivo;
- Em segundo lugar, destacar os ramos do sector produtivo que têm apresentado variações mais ou menos favoráveis na criação/apropriação do excedente;
- Em terceiro lugar, evidenciar os factores que contribuíram, no essencial, para essa evolução.

O desenvolvimento da análise vai fazer-se a partir do excedente bruto de exploração (EBE) constante dos quadros de entradas e saídas, que é o excedente total criado (EB) após uma primeira repartição:

- Para o Estado, através dos impostos indirectos líquidos de subsídios à produção;
- Para o comércio, através das margens comerciais;
- Para a banca, através dos encargos bancários, como as comissões, etc.;
- E, finalmente, para os outros ramos improdutivos, através dos consumos intermédios deles provenientes.

Designaremos a soma destas parcelas por excedente bruto distribuído (EBD).

Assim:

$$(1) \text{ EB} = \text{EBE} + \text{EBD}$$

Ou seja:

$$(2) \text{ EBE} = \text{EB} - \text{EBD}$$

A massa de excedente de cada ramo dependerá, por um lado, do valor do capital consumido e, por outro, da taxa de lucro. Contudo, não dispomos de dados para o consumo do capital fixo, pelo que teremos de nos valer apenas do valor do capital circulante (VCC), ou seja, da soma dos consumos intermédios (excluindo a parte que acima se considerou ser distribuição de excedente) e da massa salarial. Este funcionará como indicador possível, mas enviesado.

A partir da definição genérica de taxa de lucro, e com as reservas já manifestadas, podemos avançar aquilo que designamos por taxa de lucro bruta e potencial:

$$(3) \text{ TLBP} = \frac{\text{EB}}{\text{VCC}}$$

Donde:

$$(4) \text{ EB} = \text{VCC} \times \text{TLBP}$$

O nível desta taxa de lucro bruta e potencial (TLBP) depende, por seu turno, do nível da produtividade⁵ e do comportamento dos termos de troca, entendidos estes como a relação entre o preço de venda da produção e o preço do capital circulante avançado.

Designando:

- o valor bruto de produção por VBP
- o índice de produtividade por F
- o índice dos termos de troca por P
- as quantidades implícitas no VBP por Q_{VBP}
- o preço implícito do VBP por P_{VBP}
- as quantidades implícitas no capital circulante por Q_{CC}
- e os preços implícitos do capital circulante por P_{CC}

podemos formalizar o que se disse através de um conjunto de equações elementares. Em primeiro lugar temos, por definição:

$$(5) EB = VBP - VCC$$

$$(6) VBP = Q_{VBP} \cdot P_{VBP}$$

$$(7) VCC = Q_{CC} \cdot P_{CC}$$

Donde se deduz que:

$$(8) EB = Q_{VBP} \cdot P_{VBP} - Q_{CC} \cdot P_{CC}$$

Por outro lado, como já se viu:

$$EB = VCC \times TLBP$$

Designando os indicadores de produtividade e de termos de troca por:

$$(9) F = \frac{Q_{VBP}}{Q_{CC}}$$

$$(10) P = \frac{P_{VBP}}{P_{CC}}$$

deles se retira, respectivamente:

$$(11) Q_{VBP} = F \cdot Q_{CC}$$

$$(12) P_{VBP} = P \cdot P_{CC}$$

Substituindo em (8), vem:

$$(13) EB = F \cdot Q_{CC} \cdot P \cdot P_{CC} - Q_{CC} \cdot P_{CC}$$

que é equivalente a:

$$(14) EB = Q_{CC} \cdot P_{CC} (F \cdot P - 1)$$

⁵ Esta produtividade não é a produtividade total dos factores, mas sim a do capital circulante, a qual está naturalmente muito correlacionada com a produtividade do trabalho.

Substituindo (14) em (2), temos:

$$(15) \text{ EBE} = Q_{CC} \cdot P_{CC} (F \cdot P - 1) - \text{EBD}$$

Mas a equação (4) pode, atendendo a (7), escrever-se:

$$(16) \text{ EB} = Q_{CC} \cdot P_{CC} \cdot \text{TLBP}$$

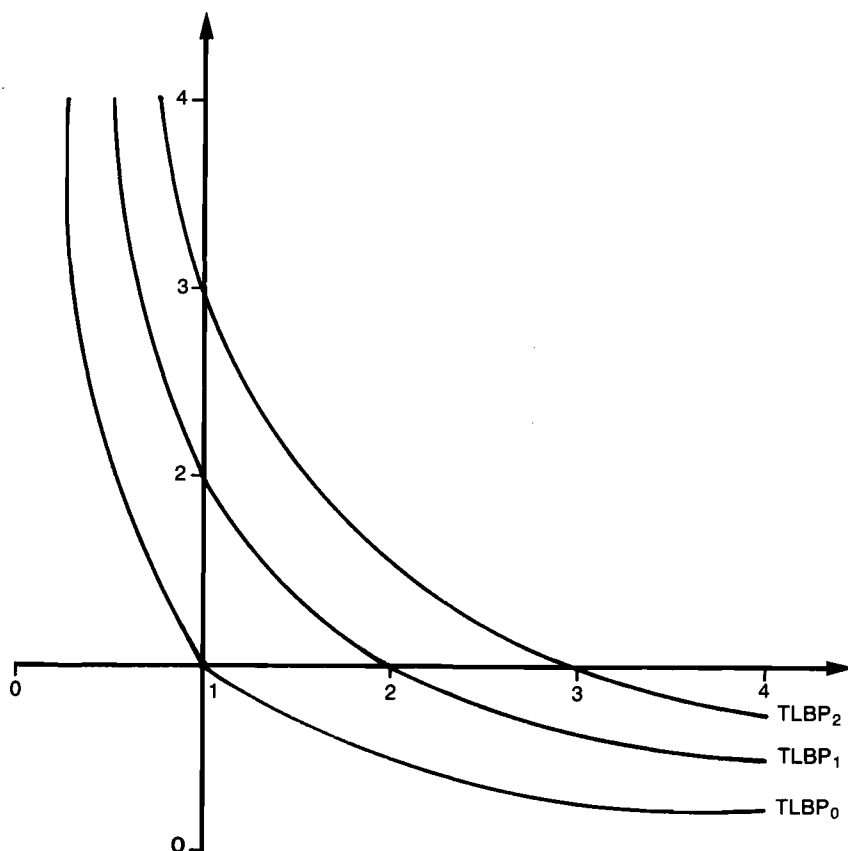
Por comparação de (16) com (14) obtemos;

$$(17) \text{ TLBP} = F \cdot P - 1$$

expressão que relaciona directamente a taxa de lucro com a produtividade e os preços.

Esta relação pode ser ilustrada através do gráfico I, em que TLBP_0 , TLBP_1 e TLBP_2 são curvas de isolucro — lugares geométricos dos pontos que representam as combinações de índices de produtividade e de termos de troca que originam um dado nível de taxa de lucro. Esta pode, naturalmente, ser positiva ou negativa.

[GRÁFICO I]



Do exposto resulta que as variações do excedente bruto de exploração de cada ramo são:

- Função inversa do excedente bruto distribuído, conforme equação (2);
- Função directa de um factor de escala, representado pelo valor do capital circulante, conforme (2) e (4);
- Função directa da taxa de lucro bruta potencial, igualmente segundo (2) e (4).

A taxa de lucro bruta potencial é, por seu turno, função directa do andamento da produtividade e dos preços, segundo (17).

2.2... E OS SEUS LIMITES

Esta análise tem, contudo, sérias limitações, que decorrem do facto de não serem levados em conta o consumo de capital fixo, os encargos financeiros (muito significativos, mas desigualmente significativos) e os impostos directos.

As taxas de lucro bruto potencial — que são taxas teóricas — estão, por consequência, constantemente sobreavaliadas em relação às taxas de rentabilidade efectivamente verificadas. A sobreavaliação será tanto maior quanto mais relevantes forem as verbas acima mencionadas.

2.3 OS RESULTADOS

O primeiro objectivo do trabalho empírico é verificar, ramo a ramo, e no período de 1977-81, a evolução do respectivo excedente bruto de exploração em relação à evolução do globalmente criado na economia. Rapidamente se pode verificar, através do quadro n.º 1⁶, a existência de ramos ganhadores, ou seja, que no fim do período detêm uma parcela maior do excedente total do que no início do período, e, simetricamente, a existência de ramos perdedores.

Nos ganhadores figura a maioria dos ramos improdutivos (o comércio, os serviços às empresas e os hotéis, restaurantes e cafés estão praticamente à cabeça da lista) e ainda grande parte do sector tradicional da economia (têxteis e vestuário, calçado e curtumes e papel e publicações).

Dos que se apresentam com perdas mais significativas destacam-se: a energia, a construção, o aluguer de habitação, o petróleo e a agricultura.

Quais as razões do comportamento observado?

Vimos atrás que, numa primeira abordagem, os factores explicativos são três:

- A evolução do excedente bruto distribuído;
- A evolução de um factor de escala, representado pelo valor do capital circulante;
- A evolução da taxa de lucro bruta potencial.

O quadro n.º 2 resume precisamente a influência de cada um destes factores na evolução relativa de cada ramo. Da sua análise ressalta a

⁶ Na ausência de indicação em contrário, os dados empíricos foram extraídos dos quadros de entradas e saídas das contas nacionais (INE), com a ressalva de que os valores de 1979 eram, na altura, semidefinitivos e os de 1980 e 1981 provisórios.

Variação do peso do excedente bruto de exploração dos ramos no total criado da economia
EBE ramo/EBE positivo total (a)

[QUADRO N.º 1]

Ramos	1977	1978	1979	1980	1981
25 Têxteis e vestuário	2,34	1,21	2,96	4,27	4,06
33 Comércio	21,80	20,01	21,48	21,74	23,98
42 Serviços às empresas	5,00	4,47	4,87	6,20	6,78
34 Hotéis, restaurantes e cafés	3,35	3,39	4,07	4,30	4,14
26 Calçado e curtumes	0,01	0,27	0,66	0,84	0,93
15 Máquinas eléctricas	0,58	0,70	1,12	1,40	1,38
28 Papel e publicações	1,78	1,66	1,70	2,27	2,32
38 Comunicações	0,77	1,21	1,27	1,19	1,54
45 Outros serviços comerciais	0,35	0,59	0,75	0,71	0,86
14 Máquinas eléctricas	-0,06	0,32	0,43	0,28	0,45
35 Transportes terrestres	1,42	2,29	2,27	1,59	2,25
8 Produtos não metálicos	0,58	0,67	0,71	0,85	0,90
12 Química	2,21	1,89	1,81	2,04	2,52
17 Carne	0,40	0,75	0,54	0,75	0,75
23 Bebidas	1,10	1,17	0,81	1,26	1,39
24 Tabaco	-0,15	0,05	0,05	0,13	0,12
27 Madeira	1,33	1,36	1,47	1,62	1,40
2 Silvicultura (b)	3,41	3,10	3,25	3,50	3,38
18 Lacticínios	0,90	0,93	0,89	1,07	0,94
13 Produtos metálicos elaborados	1,36	1,61	1,53	1,75	1,39
10 Vidro	0,05	0,17	0,22	0,16	0,15
19 Conservas	0,16	0,26	0,15	0,17	0,29
4 Carvão	0,05	0,06	0,09	0,11	0,11
7 Metais básicos (c)	0,63	1,10	1,39	0,98	0,65
20 Óleos	0,20	0,28	0,25	0,18	0,16
22 Outros produtos alimentares	1,78	1,51	1,20	1,61	1,63
29 Plásticos	0,90	0,56	0,53	0,79	0,66
9 Porcelanas	0,19	0,18	0,15	0,10	0,07
44 Serviços de saúde	1,86	1,70	1,57	1,60	1,75
11 Materiais de construção	1,25	1,37	1,19	1,17	1,18
32 Reparação	1,83	1,62	1,50	1,58	1,67
30 Outras indústrias	0,18	0,20	0,18	0,09	0,00
40 Seguros	0,06	-0,03	-0,30	-0,15	-0,21
37 Serviços anexos aos transportes	0,72	0,39	0,27	0,41	0,31
3 Pesca	0,69	0,63	0,54	0,28	0,27
43 Serviços de educação	0,81	0,52	0,47	0,41	0,36
16 Material de transporte	0,06	0,07	0,45	-0,15	-0,50
39 Bancos (c)	6,28	8,83	5,54	5,54	7,19
21 Produtos dos cereais	1,44	1,42	1,12	0,88	0,85
50 Não ventilado	-10,31	-12,58	-8,88	-10,30	-12,62
36 Transportes marítimos e aéreos	0,09	-0,12	-0,15	-0,73	-0,81
6 Energia	3,32	2,68	2,88	2,05	1,87
31 Construção	5,19	6,55	3,39	3,77	4,44
41 Aluguer de habitação	6,16	5,39	5,04	4,53	3,68
5 Petróleo	-1,09	-0,20	-0,01	0,25	-4,56
51 TOTAL	88,40	87,07	90,65	88,67	81,29
1 Agricultura	17,32	16,88	19,23	15,59	11,25

(a) A ordenação dos ramos foi feita segundo a tendência manifestada no período em estudo, a qual, por seu turno, é representada pelo declive da recta de regressão ajustada às observações de cada ramo.

(b) É um ramo perdedor, já que em 1977 absorvia 3,4% do total do excedente criado e em 1981 apenas 3,38%. No entanto, a tendência manifestada é para uma melhoria na posição relativa.

(c) São ramos ganhadores, mas com tendência a perder.

Fonte: quadros de entradas e saídas do INE, conforme nota 6, para este e para os restantes quadros do artigo.

importância da taxa de lucro (bruta e potencial, é bom não esquecer) como factor explicativo da evolução verificada. De um modo geral, pode-se afirmar que evoluções favoráveis desta taxa estão associadas a ganhos de excedente, enquanto evoluções desfavoráveis estão associadas a perdas.

Factores determinantes da variação relativa do excedente bruto de exploração por ramos de actividade

[QUADRO N.º 2]

Ramos	Devido à variação relativa da taxa de lucro	Devido à variação relativa do capital circulante	Devido à variação relativa do excedente bruto distribuído
Ramos com ganhos no excedente bruto de exploração	Têxteis	—	Têxteis
	Comércio	—	Comércio
	Serviços às empresas	Serviços às empresas	—
	Hotéis, restaurantes e cafés	—	—
	Calçado e curtumes	—	Calçado e curtumes
	Máquinas eléctricas	Máquinas eléctricas	Máquinas eléctricas
	Papel e publicações	—	Papel e publicações
	Comunicações	—	—
	Outros serviços comerciais	—	Outros serviços comerciais
	Máquinas não eléctricas	Máquinas não eléctricas	—
	Transportes terrestres	—	—
	Produtos não metálicos	Produtos não metálicos	Produtos não metálicos
	—	Química	Química
	Carne	Carne	Carne
	Bebidas	—	Bebidas
	Tabaco	—	Tabaco
	Madeira	—	Madeira
	—	Lacticínios	—
	—	Produtos metálicos elaborados	Produtos metálicos elaborados
	—	—	Vidro
Ramos com perdas no excedente bruto de exploração	Conservas	—	Conservas
	Carvão	—	—
	—	Metais básicos	Metais básicos
	Bancos	—	—
	—	Óleos	—
	Outros produtos alimentares	Outros produtos alimentares	—
	Plásticos	Plásticos	—
	Porcelanas	—	—
	Serviços de saúde	—	—
	Materiais de construção	—	Materiais de construção
	Reparação	Reparação	Reparação
	Outras indústrias	—	—
	—	Seguros	Seguros
	Serviços de transporte	—	Serviços de transporte
	Pesca	Pesca	—
	Serviços de educação	—	—
	—	Material de transporte	—
	Produtos cereais	Produtos cereais	—
	Energia	—	—
	Construção	—	—
	—	—	Transportes marítimos e aéreos
	Aluguer de habitação	Aluguer de habitação	—
	Petróleo	—	Petróleo
	Agricultura	Agricultura	—

No entanto, as variações relativas da escala e do excedente bruto distribuído têm também uma influência apreciável, quer em simultâneo, quer isoladamente. O ganho nos lacticínios e as perdas nos óleos e material de

transporte devem-se apenas a variações na escala de produção, enquanto, para o vidro, o relevante é a evolução da distribuição do excedente.

Resta agora analisar mais detalhadamente o peso da evolução da produtividade e dos termos de troca sobre a taxa de lucro⁷. O quadro n.º 3 mostra a síntese dessas relações.

Factores determinantes da variação relativa da taxa de lucro por ramos de actividade

[QUADRO N.º 3]

Ramos	Variação relativa da taxa de lucro	Devido à variação relativa da produtividade	Devido à variação relativa dos termos de troca
Ramos ganhadores no excedente bruto de exploração	Com evolução relativamente favorável da taxa de lucro	Têxteis Comércio Serviços às empresas Hotéis, restaurantes e cafés Calçado e curtumes Máquinas eléctricas Papel e publicações Comunicações Outros serviços comerciais Máquinas não eléctricas Transportes terrestres Produtos não metálicos Carne Bebidas Tabaco Madeira Conservas Carvão Bancos Metais básicos	Têxteis — Serviços às empresas Hotéis, restaurantes e cafés Calçado e curtumes Máquinas eléctricas Papel e publicações Comunicações Outros serviços comerciais Máquinas não eléctricas Transportes terrestres — Carne Bebidas Tabaco Madeira Conservas Carvão Bancos —
	Com evolução relativamente desfavorável da taxa de lucro	Química Lacticínios Produtos metálicos elaborados —	— — — Vidro
	Com evolução relativamente favorável da taxa de lucro	Óleos — — —	Óleos Seguros Material de transporte Transportes marítimos e aéreos
Ramos perdedores no excedente bruto de exploração		Outros produtos alimentares Plásticos Porcelanas Serviços de saúde — —	— — Porcelanas Serviços de saúde Material de construção Reparação
	Com evolução relativamente desfavorável da taxa de lucro	Outras indústrias Serviços de transporte Pescas Serviços de educação — Energia Construção Aluguer de habitação Petróleo —	— — — — Serviços de educação Produtos cereais Energia — Aluguer de habitação — Agricultura

Nota — Este quadro corresponde à desagregação da primeira coluna do quadro anterior, ou seja, à identificação dos factores explicativos da variação da taxa de lucro.

⁷Quando nada mais se disser, estamos a referir-nos à taxa de lucro bruta potencial.

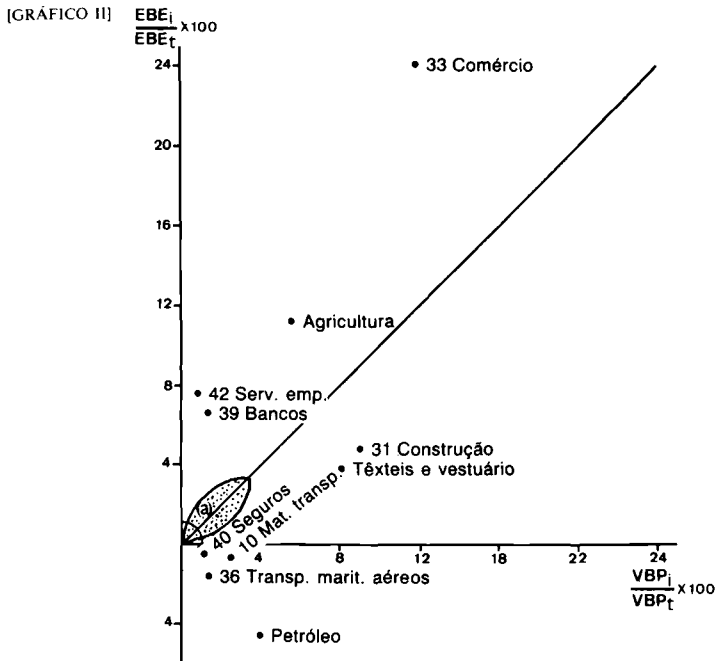
Nele se verifica que, para os ramos ganhadores (em termos de excedente bruto de exploração), tanto as variações relativas de produtividade como as dos termos de troca explicam, na maioria dos casos, a evolução relativamente favorável da taxa de lucro. Excepções, apenas o comércio, os produtos não metálicos e os metais básicos, em que não ocorreu melhoria relativa dos termos de troca. Quando, e ainda para os ramos ganhadores, a taxa de lucro evoluiu desfavoravelmente, a situação apresentou-se diversa, dominando um ou o outro factor, de modo exclusivo. Assim, a evolução desfavorável da taxa de lucro na química, nos lacticínios e nos produtos metálicos elaborados deve-se a perdas relativas de produtividade, enquanto para o vidro radica na deterioração dos termos de troca.

Por seu turno, e do lado dos ramos perdedores, o jogo de influência é bastante irregular. É curioso, contudo, verificar que a situação do ramo mais perdedor — a agricultura — seja exclusivamente explicada pela degradação dos respectivos termos de troca. Inversamente, no petróleo — segundo ramo mais perdedor —, o único factor influente é a degradação relativa da produtividade.

Passemos agora a um outro tipo de análise, comparando, em 1981, a posição relativa dos ramos na partilha do excedente bruto de exploração com a sua importância relativa na produção (gráfico II).

Algumas conclusões parecem vir reforçar as nossas hipóteses. Assim, para o ano de 1981, o comércio, com apenas 12% da produção, detém 24% do excedente bruto de exploração criado, o que leva a concluir pela sua posição particularmente favorável. Se, além disso, considerarmos que

**Relação entre as posições relativas dos ramos
no excedente bruto de exploração e na produção (1981)**



(a) Todos os outros ramos.

Fonte: quadros de entradas e saídas do INE.

os encargos financeiros (conforme se pode inferir de estudo do BPA⁸) têm para o comércio, bem como para outras actividades improdutivas, um peso nos meios libertos totais das empresas inferior ao das actividades industriais e que o consumo do capital fixo é igualmente menor, poderemos reforçar a ideia anterior e concluir que a situação vantajosa de boa parte do sector improdutivo estará mais próxima da sua situação real do que a que ficou evidenciada para as actividades industriais.

Em oposição ao comércio veja-se, por exemplo, os têxteis, que, com 8% da produção global, absorvem apenas 4% do excedente bruto criado.

3. O SECTOR PRODUTIVO

É o sector produtivo que, a partir de agora, irá reter a nossa atenção. Começaremos por uma análise em termos globais, para, em seguida, nos debruçarmos com algum detalhe sobre o seu segmento exportador (por simplicidade, designado sector exportador) e, finalmente, sobre a sua parcela pública.

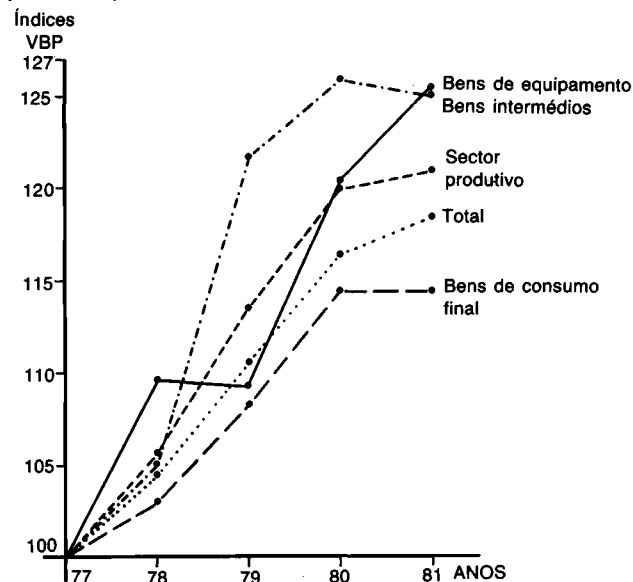
3.1 A DINÂMICA DA PRODUÇÃO

3.1.1 A EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO POR RAMOS

A produção da economia cresceu, a preços de 1977, entre aquele ano e 1981, a uma taxa média anual de 4,3%. Contudo, o comportamento dos diversos ramos está longe de ser homogéneo.

Evolução da produção em volume por finalidade do produto

[GRÁFICO III]



Fonte: quadros de entradas e saídas deflacionados.

Os bens de consumo final foram os que evidenciaram menor ritmo de crescimento, inferior quer à média do sector produtivo, quer à do conjunto da economia (gráfico III). De salientar, todavia, a carne, os lacticínios, os têxteis e vestuário e o calçado e curtumes (quadro n.º 4), os quais registaram crescimentos acima da média do respectivo grupo.

A heterogeneidade de comportamento dos ramos dentro dos grupos

(Índices do valor bruto de produção: 1977 = 100)

[QUADRO N.º 4]

Ramos	1978	1979	1980	1981
Pesca	87,1	84,5	88,7	88,5
Carne	108,6	105,0	119,6	126,4
Lacticínios	104,2	118,1	120,1	127,8
Conservas	105,1	82,3	86,8	88,4
Óleos	98,1	107,0	117,3	98,2
Produtos cereais	103,4	106,5	107,6	107,1
Bebidas	105,0	109,5	110,3	106,4
Tabaco	99,6	100,5	98,5	99,8
Têxteis e vestuário	103,3	113,1	120,4	119,8
Calçado e curtumes	109,4	122,3	121,4	124,3
Madeira	102,3	109,4	112,7	106,9
Papel e publicações	101,0	106,1	112,2	114,6
Plásticos	96,1	104,1	110,6	109,7
Reparação	102,6	107,4	110,7	112,1
BENS DE CONSUMO FINAL	103,1	108,4	114,5	114,5
Agricultura	103,3	123,7	132,1	120,4
Silvicultura	107,4	118,3	118,5	107,5
Carvão	102,3	94,9	93,3	87,6
Petróleo	110,5	149,4	138,5	146,7
Energia	104,6	111,9	111,0	101,0
Metais básicos	120,4	130,3	140,2	143,0
Produtos não metálicos	114,0	120,6	131,2	136,0
Porcelanas	101,3	112,8	131,1	142,0
Vidro	106,1	116,6	116,8	123,7
Material de construção	109,4	106,5	119,7	125,2
Química	103,7	117,0	117,6	120,5
Outros produtos alimentares	93,7	100,0	111,4	111,8
BENS DE CONSUMO INTERMÉDIO	105,1	121,8	125,9	125,1
Produtos metálicos elaborados	110,2	116,7	132,1	135,4
Máquinas não eléctricas	112,2	122,0	127,6	144,1
Máquinas eléctricas	116,1	127,6	146,1	150,6
Material de transporte	93,5	94,5	106,3	113,5
Outras indústrias	118,5	117,7	126,6	115,7
Construção	112,5	107,2	115,8	120,4
BENS DE INVESTIMENTO	109,7	109,4	120,2	125,2
SECTOR PRODUTIVO	105,5	113,5	120,0	121,0
TOTAL ECONOMIA	104,7	110,6	116,6	118,5

Fonte: quadros de entradas e saídas das Contas Nacionais (INE) deflacionados.

Esta situação reflecte, por um lado, a diminuição dos salários reais que se iniciou em 1977 e, por outro, o facto de nesse ano estarem já amortecidos os efeitos positivos, sobre o consumo, do aumento da população que se fez sentir na sequência do fim da guerra colonial e da descolonização.

Foram os bens intermédios, pelo contrário, os que evidenciaram maior dinamismo relativo, sobretudo entre 1978 e 1980, a que não deve ser alheia

a expansão das exportações nesses anos. Dentro deste grupo, foram o petróleo, os metais básicos, os produtos não metálicos e as porcelanas que mais contribuíram para a evolução positiva.

A evolução relativamente favorável dos bens de investimento deve-se não só à contribuição directa e indirecta das exportações (veja-se o quadro n.º 10), mas também à situação de partida, isto é, ao baixo nível em que se encontravam em 1977. Neste ano estavam praticamente ao nível de 1973⁹. À medida que o prémio de risco foi diminuindo, como reflexo de uma maior estabilidade política, os empresários foram retomando a procura de bens de investimento, reagindo, contudo, ao longo do período, quer às variações da taxa de juro, quer às expectativas quanto ao nível da procura.

Com crescimento mais acentuado neste grupo, encontram-se as máquinas eléctricas, as máquinas não eléctricas e os produtos metálicos elaborados.

Teria o maior interesse detectar o que, nesta evolução, representa um mero prolongamento de tendência, ou, pelo contrário, uma ruptura em relação ao passado. Na dificuldade de o fazer, podemos, contudo, tomando como referência o total do sector produtivo, classificar os ramos de acordo com o seu dinamismo relativo.

O critério de classificação é o seguinte: consideraram-se ramos em crescimento médio aqueles cuja produção cresceu à volta da média do sector produtivo (com desvio de 5%). Com crescimento superior e inferior ao deste grupo encontram-se, respectivamente, os ramos em crescimento rápido e os ramos em regressão relativa. A aplicação desta partição produz os seguintes conjuntos:

Ramos em crescimento rápido: lacticínios, petróleo, produtos não metálicos, porcelanas, produtos metálicos elaborados, máquinas não eléctricas, máquinas eléctricas e metais básicos;

Ramos em crescimento médio: carne, têxteis e vestuário, calçado e curtumes, agricultura, vidro, material de construção, química, outras indústrias e construção;

Ramos em regressão relativa: pesca, silvicultura, conservas, óleos, produtos cereais, bebidas, tabaco, madeira, papel e publicações, plásticos, reparação, carvão, energia, outros produtos alimentares e material de transporte.

3.1.2 AS ALTERAÇÕES NO SISTEMA DE PREÇOS RELATIVOS

Em período de forte inflação, a análise em termos reais é insuficiente para caracterizar o comportamento relativo dos ramos. Com efeito, torna-se necessário entrar em conta com a alteração da estrutura de preços relativos, resultante do «conflito» entre preços que subjaz a todo o processo inflacionário.

Ora, e como revela o quadro n.º 5, é uma heterogeneidade muito profunda o que caracteriza a variação dos preços de produção de cada ramo.

Esta evolução muito diferenciada dos preços altera substancialmente a classificação dos ramos quando de uma análise em termos de volume se passa a uma análise em termos de valor. O quadro-resumo revela, com

Variação dos preços da produção

(Índices: 1977 = 100)

[QUADRO N.º 5]

Ramos	Variação dos preços do valor bruto da produção (1977-81)
1 Agricultura	160,7
2 Silvicultura	225,2
3 Pesca	253,2
4 Carvão	272,4
5 Petróleo	393,0
6 Energia	303,3
7 Metais básicos	206,3
8 Produtos não metálicos	236,9
9 Porcelanas	193,7
10 Vidro	226,4
11 Material de construção	226,7
12 Química	241,8
13 Produtos metálicos elaborados	199,8
14 Máquinas não eléctricas	235,1
15 Máquinas eléctricas	217,1
16 Material de transporte	227,3
17 Carne	174,8
18 Lacticínios	205,3
19 Conservas	258,0
20 Óleos	205,9
21 Produtos cereais	214,2
22 Outros produtos alimentares	205,6
23 Bebidas	249,6
24 Tabaco	290,4
25 Têxteis e vestuário	226,4
26 Calçado e curtumes	267,2
27 Madeira	223,2
28 Papel e publicações	236,8
29 Plásticos	218,9
30 Outras indústrias	213,5
31 Construção	210,6
32 Reparação	226,7
Total economia	220,5

efeito, que aumentos de preços mais acentuados que a média geral da economia fazem passar o calçado e curtumes e a energia para ramos em crescimento rápido; as bebidas, o tabaco e o papel e publicações, para ramos em crescimento médio. Por seu turno, devido a aumentos inferiores à média, os lacticínios, a carne, a agricultura e a construção são transferidos para o grupo em regressão relativa e os metais básicos, as porcelanas e os produtos metálicos elaborados para o grupo em crescimento médio.

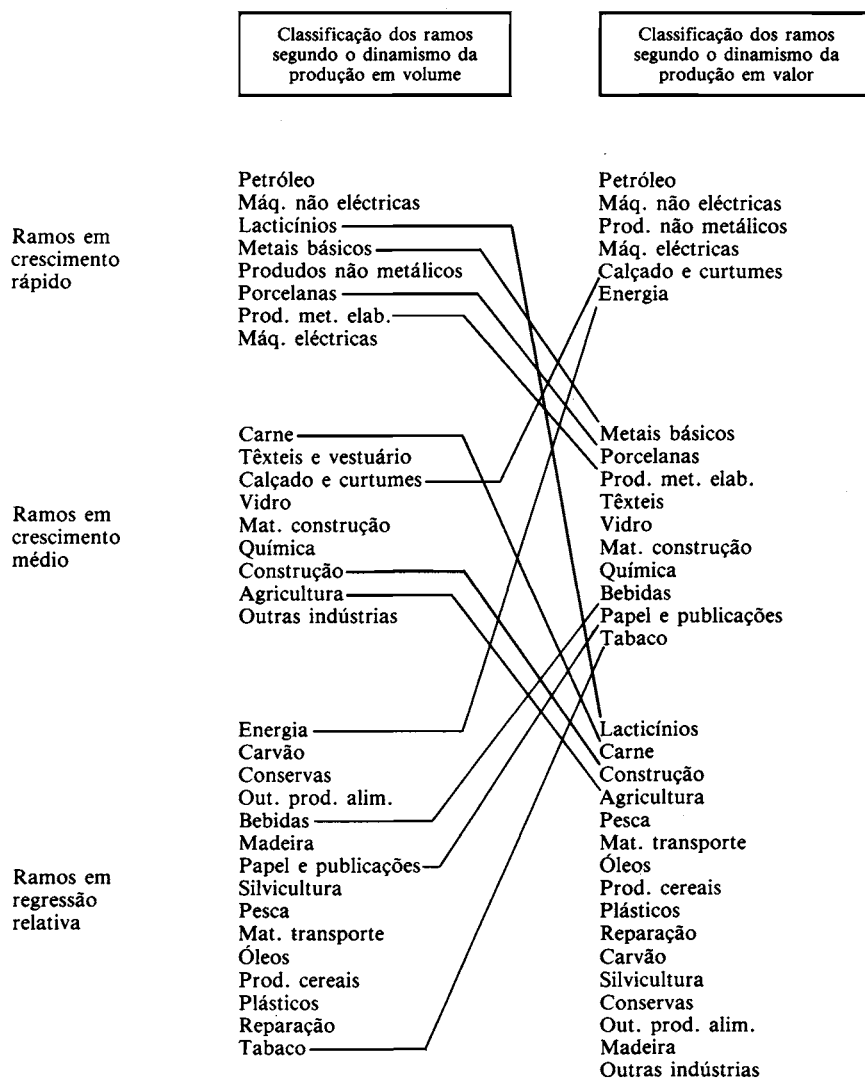
Será esta análise suficiente para avaliar o efeito diferenciado da inflação, que é, como atrás se referiu, um dos veículos de transferência do excedente? Na realidade, sendo necessária, não é ainda suficiente.

O estudo das alterações relativas dos preços de produção¹⁰ terá de ser complementado por um estudo homólogo para os preços dos *inputs* (con-

¹⁰ Caberia aqui também relacionar a evolução dos preços de produção com a produtividade, no sentido de verificar até que ponto os ramos com aumentos menores de preços têm acréscimos mais intensos de produtividade. Uma breve verificação revelou não existir relação entre os dois fenómenos. Para a maioria dos casos, a evolução é no mesmo sentido.

sumos intermédios + massa salarial), para avaliar em que medida as variações dos primeiros se limitam a repercutir as variações dos segundos. Trata-se, no essencial, de analisar a evolução dos termos de troca relativos.

Quadro-resumo



Através do quadro n.º 6 torna-se evidente que ao longo do período se foi verificando uma dispersão cumulativa dos termos de troca (em índices) de cada ramo em relação ao total da economia. Em 1981 emergem já como nítidos beneficiários, por via de uma melhoria dos termos de troca, e para além do tabaco, o carvão, as bebidas e os produtos alimentares. Como principais perdedores, a agricultura, a energia e os materiais de construção.

Estes dados permitem confirmar uma das nossas hipóteses de partida: a de que uma das características da actual crise é o acentuar da heterogeneidade de comportamento dos ramos, particularmente na sua componente preços.

**Desvios dos índices de termos de troca dos ramos produtivos
em relação ao total da economia**

[QUADRO N.º 6]

Ramos	1978	1979	1980	1981
1 Agricultura	-2,49	-10,41	-12,01	-15,72
2 Silvicultura	-9,26	0,25	-0,75	-4,39
3 Pesca	0,90	1,70	2,22	1,68
4 Carvão	5,68	10,89	11,44	11,45
5 Petróleo	0,49	-0,93	-2,58	2,26
6 Energia	-0,72	-4,69	-4,22	-5,63
7 Metais básicos	1,99	1,75	-2,20	-1,55
8 Produtos não metálicos	-0,84	-0,09	-0,70	-2,47
9 Porcelanas	-1,29	-0,69	-1,07	-1,40
10 Vidro	-0,88	0,51	0,06	-0,60
11 Material de construção	-0,37	-1,67	-4,38	-5,32
12 Química	0,44	-0,31	1,79	1,25
13 Produtos metálicos elaborados	-1,17	0,03	0,57	0,59
14 Máquinas não eléctricas	0,66	2,56	3,70	5,09
15 Máquinas eléctricas	-0,26	0,16	1,40	1,44
16 Material de transporte	-1,12	-0,39	1,12	0,71
17 Carne	0,40	1,85	3,96	3,30
18 Lacticínios	0,64	4,02	4,64	4,48
19 Conservas	-0,50	0,85	1,99	3,14
20 Óleos	-0,91	-0,17	0,86	0,69
21 Produtos cereais	-2,04	-4,29	-3,47	-4,13
22 Outros produtos alimentares	0,66	4,79	5,31	7,42
23 Bebidas	-5,09	2,70	6,11	7,78
24 Tabaco	3,58	11,25	27,59	36,68
25 Têxteis e vestuário	0,27	2,38	4,14	4,03
26 Calçado e curtumes	0,78	1,07	4,60	5,94
27 Madeira	-0,40	0,61	1,51	1,84
28 Papel e publicações	-0,35	2,77	1,72	1,36
29 Plásticos	-1,51	0,33	1,51	-0,56
30 Outras indústrias	-0,41	0,56	1,07	1,02
31 Construção	-1,33	-0,19	0,95	0,96
32 Reparação	-4,14	-4,72	-3,51	-3,35

Em jeito de síntese apresentamos agora, no quadro n.º 7, o cruzamento dos dois critérios principais precedentemente utilizados: a variação da produção em volume e a evolução dos termos de troca. É curioso verificar que, em boa parte das actividades, um crescimento medíocre da produção foi contrabalançado pelos ganhos resultantes da inflação.

Isto sugere a existência de mecanismos particulares de formação dos preços, analisados, entre outros, por Aglietta¹¹ e Boyer e Mistral¹², mas que carecem de ser estudados na sua especificidade portuguesa.

¹¹ M. Aglietta, *Régulation et crises du capitalisme*, 2.ª ed., Paris, Calmann-Lévy, 1982.

¹² Robert Boyer e Jacques Mistral, *Accumulation, inflation, crises*, 2.ª ed., Paris, Presses Universitaires de France, 1983.

Caracterização dos ramos produtivos de acordo com os critérios do dinamismo da produção e da evolução dos termos de troca

[QUADRO N.º 7]

Segundo o crescimento da produção	Segundo os ganhos (perdas) resultantes da evolução dos respectivos termos de troca	
	Ganhadores	Perdedores
Ramos em crescimento rápido	Máquinas não eléctricas Lacticínios Petróleo Máquinas eléctricas Produtos metálicos elaborados	Metais básicos Produtos não metálicos Porcelanas
Ramos em crescimento médio	Carne Têxteis e vestuário Calçado e curtumes Química Construção	Vidro Material de construção Agricultura
Ramos em regressão relativa	Carvão Outros produtos alimentares Bebidas Madeira Papel e publicações Pesca Tabaco Material de transporte Óleos Conservas Outras indústrias	Energia Silvicultura Produtos cereais Plásticos Reparação

3.2 O SECTOR EXPORTADOR

O interesse de nos debruçarmos agora sobre os ramos de actividade mais virados para a exportação parece evidente: por um lado, eles têm beneficiado de uma política económica (ao nível cambial, de crédito e fiscal) que, como vários autores assinalaram¹³, promoveu uma rápida e maciça transferência de rendimento a seu favor; por outro lado, pelo facto de actuarem em mercados qualitativamente diferentes do mercado interno, terão seguramente características particulares.

A nossa atenção não incidirá, contudo, sobre a problemática geral — apesar da sua manifesta importância —, mas sobre um dos seus aspectos particulares: as transferências de excedente entre esses grupos e o resto da economia.

Antes de mais, delimitemos o nosso objecto. O sector exportador será, doravante, constituído pelo conjunto dos ramos que, em 1981, exportaram mais de 25% da sua produção (ver quadro n.º 8), e isto independentemente do seu peso nas exportações totais. Aquele conjunto representava, no mesmo ano, cerca de 70% das exportações totais do sector produtivo.

¹³ Veja-se Augusto Mateus, «Economia portuguesa: que crise?», in *Economia e Socialismo*, n.º 59, Outubro-Dezembro de 1983, p. 23, e António Rodrigues, «A situação da economia portuguesa e os resultados da 'carta de intenções'», in *Economia e Socialismo*, n.º 45, Dezembro de 1979, p. 4.

Exportações/valor bruto da produção a preços de 1977

[QUADRO N.º 8]

Sector exportador	1977	1978	1979	1980	1981
Outras indústrias	49,6	32,2	56,7	73,4	78,6
Calçado e curtumes	29,6	33,9	40,1	41,3	43,2
Máquinas eléctricas	41,7	39,3	43,0	43,1	40,3
Máquinas não eléctricas	43,1	36,6	40,9	40,2	38,8
Porcelanas	16,9	19,9	27,6	37,2	36,3
Madeira	33,7	33,3	38,8	39,2	35,4
Material de transporte	19,1	25,6	33,7	31,8	32,7
Conservas	29,6	30,0	36,5	37,2	30,2
Têxteis e vestuário	23,2	27,7	31,6	29,3	30,1
Vidro	22,2	23,8	25,4	29,9	27,9
Bebidas	25,8	26,0	30,9	30,8	27,8
Papel e publicações	23,9	22,4	25,7	26,9	27,9

3.2.1 A CARACTERIZAÇÃO

No contexto das actividades produtivas, o sector exportador caracteriza-se, com excepção da madeira e conservas, por um dinamismo médio ou acima da média, no que toca ao crescimento da produção em valor (ver quadro n.º 9).

Caracterização do sector exportador, 1977-81

[QUADRO N.º 9]

Crescimento da produção em valor	Posição na partilha do excedente e nos preços			
	Ganhos de excedente relativo	Perdas de excedente relativo	Ganhos de termos de troca relativos	Ganhos de produtividade
Ramos em crescimento rápido (a)	Máquinas eléctricas Máq. não eléctricas Calçado e curtumes	— — —	Máquinas eléctricas Máq. não eléctricas Calçado e curtumes	Máquinas eléctricas Máq. não eléctricas Calçado e curtumes
Ramos em crescimento médio (a)	Têxteis e vestuário — Vidro Bebidas Papel e publicações	— Porcelanas — — —	Têxteis e vestuário — — Bebidas Papel e publicações	Têxteis e vestuário — Vidro Bebidas Papel e publicações
Ramos em regressão relativa (a)	— Madeira Conservas —	Mater. de transporte — — Outras indústrias	Mater. de transporte Madeira Conservas Outras indústrias	— Madeira Conservas —

(a) Em relação ao sector produtivo.

Por outro lado, todos os ramos exportadores conheceram ganhos de excedente relativo, com excepção das porcelanas, do material de transporte e das outras indústrias.

No quadro n.º 9 pode-se igualmente observar que quase todos eles beneficiaram nos termos de troca e obtiveram ganhos de produtividade superiores à média.

Tentando isolar o contributo das exportações para o crescimento da produção de cada um dos ramos exportadores, chegamos à conclusão de que aquele foi maioritário em todos eles, com excepção das máquinas eléctricas, apesar de mesmo neste caso ser muito relevante (ver quadro n.º 10).

Contribuição das exportações para o crescimento da produção

[QUADRO N.º 10]

	1978	1979	1980	1981	Média das taxas, 1978-81
<i>Outras indústrias:</i>					
Taxas de crescimento da produção ..	18,5	-0,7	7,6	-8,6	4,2
Contribuição das exportações	-0,1	24,2	22,1	-1,6	11,2
Contribuição do mercado interno....	18,6	-24,9	-14,5	-7,0	-7,0
<i>Calçado e curtumes:</i>					
Taxas de crescimento da produção ..	9,4	11,8	-0,8	2,4	5,7
Contribuição das exportações	7,5	10,8	0,9	3,0	5,6
Contribuição do mercado interno....	1,9	1,0	-1,7	-0,6	0,1
<i>Máquinas eléctricas:</i>					
Taxas de crescimento da produção ..	16,1	9,9	14,5	3,1	10,9
Contribuição das exportações	3,9	8,0	6,3	-1,5	4,2
Contribuição do mercado interno....	12,2	1,9	8,2	4,6	6,7
<i>Máquinas não eléctricas:</i>					
Taxas de crescimento da produção ..	12,2	8,7	4,6	12,9	9,6
Contribuição das exportações	-2,0	7,9	11,8	3,6	5,3
Contribuição do mercado interno....	14,2	0,8	-7,2	9,3	4,3
<i>Porcelanas:</i>					
Taxas de crescimento da produção ..	1,3	11,4	16,2	8,3	9,3
Contribuição das exportações	3,2	10,8	15,6	2,4	8,0
Contribuição do mercado interno....	-1,9	0,6	0,6	5,9	1,3
<i>Madeira:</i>					
Taxas de crescimento da produção ..	2,3	6,9	3,0	-5,1	1,8
Contribuição das exportações	0,4	8,3	1,6	-5,6	1,2
Contribuição do mercado interno....	1,9	-1,4	1,4	0,5	0,6
<i>Material de transporte:</i>					
Taxas de crescimento da produção ..	-6,5	1,1	12,5	6,8	3,5
Contribuição das exportações	4,7	8,5	2,1	3,1	4,6
Contribuição do mercado interno....	-11,2	-7,4	10,4	3,7	-1,1
<i>Conservas:</i>					
Taxas de crescimento da produção ..	5,1	-21,7	5,6	1,8	-2,3
Contribuição das exportações	2,0	-1,4	2,7	-6,5	-0,8
Contribuição do mercado interno....	3,1	-20,3	2,9	8,3	-1,5
<i>Têxteis e vestuário:</i>					
Taxas de crescimento da produção ..	3,3	9,5	6,5	-0,5	4,7
Contribuição das exportações	5,4	6,8	0,3	0,6	3,1
Contribuição do mercado interno....	-2,1	2,7	6,8	-1,1	1,6
<i>Vidro:</i>					
Taxas de crescimento da produção ..	6,1	9,9	0,2	5,9	5,5
Contribuição das exportações	3,1	4,1	4,5	-0,3	2,9
Contribuição do mercado interno....	3,0	5,8	-4,3	6,2	2,6
<i>Bebidas:</i>					
Taxas de crescimento da produção ..	5,0	4,3	0,7	-3,5	1,6
Contribuição das exportações	1,5	6,1	0,1	-4,0	0,9
Contribuição do mercado interno....	3,5	-1,8	0,6	0,5	0,7
<i>Papel e publicações:</i>					
Taxas de crescimento da produção ..	1,0	5,0	5,7	2,1	3,5
Contribuição das exportações	-1,2	4,6	2,8	1,6	2,0
Contribuição do mercado interno....	2,2	0,4	2,9	0,5	1,5

Nota — A contribuição das exportações para o crescimento da produção calculou-se da seguinte forma:

$$\left(\frac{\text{EXP}_n}{\text{EXP}_{n-1}} - 1 \right) \cdot \frac{\text{EXP}_{n-1}}{\text{VBP}_{n-1}}$$

A contribuição do mercado interno achou-se por diferença.

As características dos mercados em que as empresas actuam condicionam o poder de condução dos preços.

Assim, enquanto, no mercado interno, as formas dominantes de concorrência permitem uma prática geral de formação do preço por imposição de uma taxa de margem aos custos de produção, nos mercados externos, o que é corrente é o alinhamento dos preços pelos dos segmentos mais competitivos. Referimo-nos, como é evidente, àqueles com que se defronta a exportação nacional.

Deste modo, a evolução dos preços de exportação difere da dos internos, daí resultando fluxos de rendimento entre as actividades exportadoras e o conjunto da economia. O sentido e a intensidade daqueles fluxos dependem da interacção entre a concorrência internacional e a especialização dos países, a qual compreende três processos essenciais¹⁴:

- 1) O efeito próprio da concorrência internacional sobre os mercados, segundo o qual a deterioração do preço único formado no mercado internacional pode conduzir a uma rendibilidade insuficiente para as exportações de alguns países — em virtude da heterogeneidade de custos de produção nacionais —, por comparação com os respectivos mercados internos;
- 2) O efeito de especialização adquirido, que se traduz numa diferente composição do conjunto dos produtos exportados em relação à produção interna dessas indústrias. Se a especialização na exportação se concentrar em mercadorias cuja procura mundial cresce mais rapidamente que a procura interna, a valorização das exportações, traduzindo-se num aumento de preços relativos, permite uma evolução mais favorável dos lucros para as actividades exportadoras. No entanto, pode acontecer que o aumento de procura desencadeie rendimentos de escala crescentes, permitindo baixar o preço relativo das exportações sem que tal signifique baixa de rendibilidade;
- 3) O efeito de orientação na mudança de especialização, o qual está associado a uma modificação da estrutura industrial, de forma a obter vantagens da transformação das normas internacionais de produção e troca, sob a influência do progresso técnico e das alterações da composição da procura mundial.

Será possível baixar os preços relativos na exportação, sem que tal implique restrições nos lucros, no caso de a produtividade crescer mais fortemente nos respectivos ramos ou segmentos.

Contudo, o sucesso de alguns países nesta via implica restrições mais severas para os restantes, deparando-se a estes últimos quer a baixa de rendibilidade das respectivas exportações, quer a necessidade de depreciar as respectivas moedas.

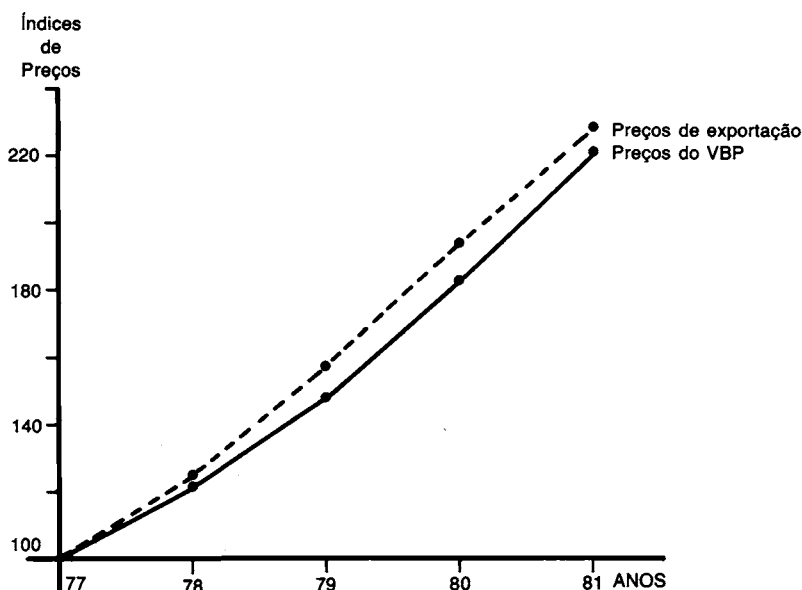
O estudo comparado da evolução dos preços na produção e na exportação permite ter uma ideia aproximada deste comportamento diferenciado.

¹⁴ Ver M. Aglietta, A. Orléan e G. Oudiz, «Des adaptations différenciées aux contraintes internationales: les enseignements d'un modèle», in *Revue économique*, vol. 32, Julho de 1982, pp. 665-667.

Em termos globais, e conforme se pode verificar no gráfico IV, a evolução dos preços na exportação é mais favorável que a dos preços da produção, acentuando-se essa diferença a partir de 1978. Isto pressupõe uma valorização relativa das exportações em relação ao mercado interno, o que é reflexo mais de uma política deliberada de reafecção de recursos a

Evolução dos preços implícitos na produção e exportação (total economia)

[GRÁFICO IV]



Fonte: quadros de entradas e saídas.

Nota — O índice de preços do VBP traduz a evolução dos preços implícitos da produção à saída da fábrica. Por seu turno, o índice de preços implícitos da exportação exprime a evolução dos preços FOB.

favor do sector exportador, adoptada desde 1977 — e levada a cabo através da manipulação da taxa de câmbio, do controlo do crescimento dos salários nominais e da concessão de condições especiais de crédito — do que da existência de efeitos de especialização adquiridos ou de esforço de orientação de estrutura a favor de produtos cuja procura mundial tende a ser mais dinâmica.

O que acabou de se afirmar não é válido, todavia, e como aliás seria de esperar, para todos os ramos que compõem o sector exportador. Assim, se se verifica para a madeira, papel e publicações e vidro, já para as conservas, têxteis e vestuário, porcelanas, bebidas, material de transporte, máquinas eléctricas e calçado e curtumes, a relação aparece invertida, isto é, o preço da produção tem sofrido acréscimos mais rápidos que o preço das exportações.

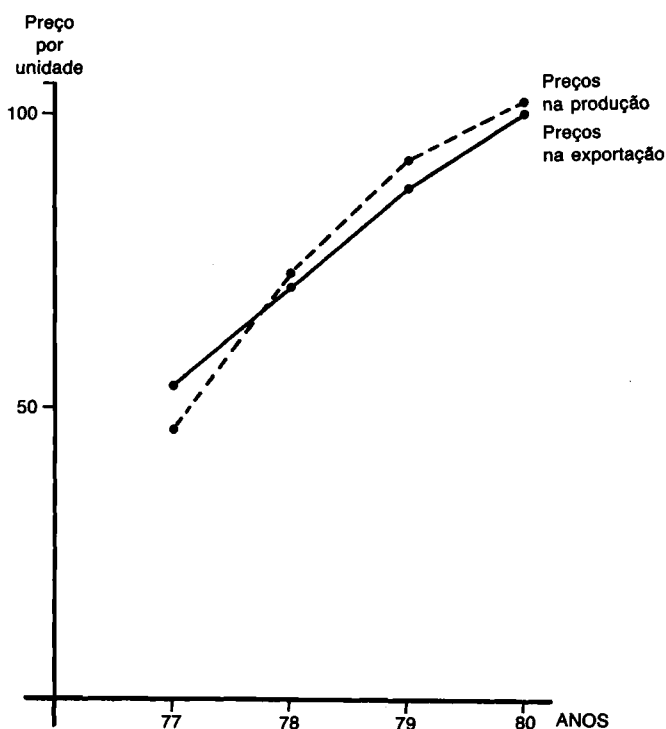
Temporalmente, o comportamento também não é uniforme: a referida situação nas conservas, têxteis e vestuário e porcelanas só aparece em 1981

(ano em que as cotações médias dos produtos exportados apresentam desaceleração generalizada¹⁵), enquanto nas máquinas eléctricas se verifica logo a partir de 1978. Para as bebidas a evolução é irregular.

A existência destes casos levou-nos à tentativa de investigar até que ponto a evolução mais lenta dos preços de exportação se poderia traduzir em preços médios inferiores aos do mercado interno. A validade de tal observação obrigaria a que os grupos de produtos tivessem idêntica composição, supondo homogênea a qualidade das exportações em relação à dos consumos internos.

Preços médios de produção e de exportação de conservas de sardinha em azeite e óleo e cavala (a)

[GRÁFICO V]



(a) Esta amostra representa cerca de 80% das exportações de conservas de peixe.

Devido à não correspondência entre a classificação das actividades económicas e a classificação nacional de mercadorias para as estatísticas do comércio externo, só nos foi possível construir amostras significativas para as conservas e calçado e curtumes. Em ambos os casos se verificou a prática de preços de exportação inferiores aos preços de produção à saída da fábrica, o que acarreta preços bastante mais elevados no mercado interno (vejam-se os gráficos V e VI).

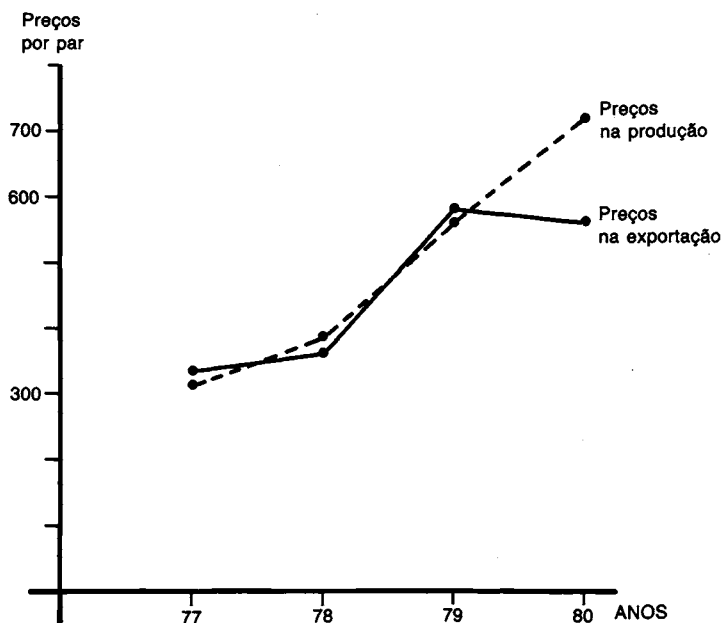
¹⁵ Conforme *Relatório do Banco de Portugal*, gerência de 1981.

Uma explicação possível da existência desta situação pode apoiar-se na falta de homogeneidade dos mercados.

Assim, uma forte restrição internacional pode ter obrigado as empresas a diminuírem o preço no exterior (apesar da desvalorização do escudo) para manterem os seus volumes de vendas. Como operam simultaneamente nos dois mercados, e havendo uma maior rigidez da procura interna, elas

Preços médios de produção e de exportação de calçado de couro de homem, senhora e criança (a)

[GRÁFICO VI]



(a) Esta amostra representa cerca de 80% das exportações de calçado.

acabam por reflectir, através de aumentos de preços no mercado interno, a perda proveniente da sua falta de competitividade internacional. Não sofrem, deste modo, e em termos globais, quebra de rentabilidade, servindo o mercado nacional como compensação às exportações.

A persistência do esforço de exportação seria então justificada, não pela atractividade dos preços, mas por vantagens provenientes:

- Do escoamento da produção que internamente tem dificuldade em colocar-se, devido à contracção da procura;
- Das economias de escala proporcionadas pela possibilidade de vendas em grandes quantidades, que o mercado nacional só por si não permite;
- De condições de pagamento geralmente mais favoráveis, quer em virtude do prazo, quer pelo facto de serem em divisas, em constante apreciação;
- Do acesso a créditos bonificados para financiar a actividade, os quais, de outra forma, seriam mais difíceis de obter e mais onerosos.

Estas razões foram, aliás, apontadas por alguns industriais do calçado e dos curtumes como as mais importantes na decisão de exportar.

Outras poderão, no entanto, contribuir para explicar um crescimento mais rápido dos preços de produção, ou mesmo um preço médio superior em valores absolutos, a saber:

Em primeiro lugar, a existência de aumentos de produtividade mais acentuados nas empresas exportadoras do que nas viradas para o mercado interno. A necessidade de fazer face a uma concorrência internacional aguerrida pode levá-las a um maior esforço de organização e inovação tecnológica, de modo a permitir a prática de preços mais baixos¹⁶.

O mercado interno pode, contudo, continuar a ser comandado pelas empresas de dimensão e produtividade inferiores, as quais, por conseguinte, impõem preços relativamente mais elevados. Adoptando internamente um comportamento de seguidismo, as empresas exportadoras podem colher benefícios adicionais.

Em segundo lugar, a prática de preços de transferência no seio das empresas transnacionais. A impossibilidade de controlo efectivo dos preços por parte das autoridades nacionais permite levar a cabo subfacturação de exportação em larga escala.

Provavelmente, será esse o caso das máquinas eléctricas, dado o elevado peso das multinacionais no ramo.

Em terceiro lugar, a prática geral de subfacturação das exportações como forma de transferir capitais, a qual abrange um universo muito superior ao das empresas transnacionais.

Em quarto lugar, a não coincidência entre a gama de produtos exportados e a gama de produtos consumidos internamente. Neste caso, o diferencial de preços encobriria uma diferença real do produto.

Apesar de tudo o que fica exposto, foram frequentes, no período em estudo, as reclamações empresariais de uma desvalorização mais acentuada do escudo, como forma de repor a competitividade perdida, se não mesmo de melhorá-la.

Na verdade, como já tem sido demonstrado¹⁷ e a evolução comparada dos preços de produção e exportação sugere, a desvalorização foi superior à necessária para repor o diferencial de inflação interna e externa, o que permitiu, pelo menos para alguns segmentos, lucros suplementares. Para outros, conforme já verificámos, a sobre-desvalorização poderá ter-se revelado insuficiente para colmatar uma fraca competitividade.

Devemos notar, contudo, que a política cambial não pode ser encarada como o único meio, ou como o mais indicado, para resolver os nossos problemas nos mercados externos. A especialização industrial é o determinante principal da lucratividade das exportações no longo prazo.

Sendo muito heterogéneo o crescimento da procura, um país dotado de um sistema produtivo orientado para a exportação de produtos cuja procura externa é fortemente crescente e para a importação de produtos cuja

¹⁶ Facto que, segundo alguns observadores, não se teria verificado. Ver João Costa Pinto, «A condução da política financeira na economia portuguesa, a intermediação financeira e o desenvolvimento económico» (versão provisória), comunicação à II Conferência do CISEP — O Comportamento dos Agentes Económicos e a Reorientação da Política Económica em Portugal, Lisboa, ISE, 1986, p. 18.

¹⁷ Ver, por exemplo, Augusto Mateus, *op. cit.*, pp. 23-24, e João Costa Pinto, *op. cit.*, pp. 13-14.

[QUADRO N.º 11]

	Medidas de política económica	Sectores e agentes	Sector produtivo		
			Exportador	Sector empresarial do Estado	Resto do sector produtivo
Política cambial	Desvalorização cambial		Ganhos de competitividade via preços	Deterioração dos termos de troca globais e aumento dos encargos financeiros sobre crédito externo	Deterioração dos termos de troca globais.
Política monetária	Restrições do crédito: — limites (quantidade) — elevação das taxas de juro (preço)		Crédito preferencial e bonificações: menos afectado	Recurso ao financiamento externo como alternativa. Afectado sobretudo via preço	Afectado via preço e via quantidade. Dificuldades crescentes de investimento
Política de rendimentos e preços	Contenção salarial		Benefícios directos: restrição administrativa dos custos salariais. Perdas indirectas: contracção do mercado interno		
Política fiscal	Estratégia de aumentar as taxas de imposto em resposta à diminuição da base de incidência, evasão e fuga fiscal		Desenvolvimento de formas de defesa: — subfacturação — fuga e evasão fiscal — repercussão nos preços		Desenvolvimento de formas de defesa: — subfacturação interna — fuga e evasão fiscal — repercussão nos preços
Balanço	Política económica restritiva		Beneficiário em termos globais	Instrumento da política. Degradação económica e financeira	Perdedor em termos relativos.

económica (segundo o efeito principal)

Sector improdutivo			Outros agentes sociais		Economia subterrânea
Comércio importador	Comércio	Banca	Trabalhadores por conta de outrem	Detentores de rendimentos fixos	
Especulação directa com <i>stocks</i>	Possibilidade de especulação com <i>stocks</i> ; Aumento da exportação de serviços (turismo, etc.)		Degradação do poder de compra, via inflação importada	Degradação do poder de compra, via inflação importada	Especulação com divisas
Menos afectados via preço por terem períodos de recuperação do capital curtos.		Dificuldades de rentabilidade por: — diminuição das margens entre taxas activas e passivas — aumento dos créditos mal parados — insuficiência de alternativas de aplicação rendáveis	Efeitos negativos indirectos através da restrição da actividade	Benefícios através das altas taxas de juro nominais: formação de uma nova classe rentista. Degradação da velha classe rentista via inflação: proprietários urbanos, etc.	Aumento da corrupção: obtenção crédito através de suborno
Efeitos semelhantes aos do sector produtivo, mas com intensidades diversas			Redução drástica do poder de compra e contracção da parte do trabalho no rendimento nacional		Recurso a «expedientes» para angariação de rendimentos familiares complementares
Desenvolvimento de formas de defesa: posição particularmente favorável na fuga fiscal			Redução do poder de compra: — indirecta, via inflação — directa, via impostos profissional e complementar	Redução do poder de compra: — indirecta, via inflação — directa, via impostos	Extensão da economia subterrânea, por ocultação de rendimento e exportação de capitais
Beneficiário	Situação diferenciada. Em termos agregados, aumento de peso relativo na partilha de excedente	Ganhos numa 1.ª fase e deterioração de rentabilidade, em fase posterior	Perdedores	Ascensão de uma nova camada rentista. Queda da camada tradicional	Explosão da economia subterrânea

procura interna tende a abrandar ocupa uma posição relativamente favorável, em termos de comércio externo.

Ora Portugal encontra-se numa situação claramente oposta àquela, em virtude de uma especialização internacional desfavorável. Um dos indicadores mais relevantes é o peso no sector exportador de indústrias tradicionais, para as quais o dinamismo da procura mundial é relativamente fraco.

3.3 O SECTOR EMPRESARIAL DO ESTADO

A propriedade ou participação maioritária do Estado em empresas — frequentemente com um importante peso nos respectivos ramos de actividade — levou a que estas fossem utilizadas como instrumentos de política económica, em vários domínios (preços, investimento, política social) e sob uma racionalidade de gestão diversa da que geralmente preside às empresas privadas.

Sem pretender estudar o sector empresarial do Estado no seu conjunto, procurámos identificar os ramos produtivos em que as empresas públicas têm peso significativo¹⁸ — e que são o tabaco, a energia, os metais básicos, os produtos não metálicos, o vidro, a química e o material de transporte — e analisá-los segundo a óptica que temos seguido.

Assim, e apesar de a agregação excessiva esbater as características particulares do sector empresarial do Estado, é possível adiantar a seguinte conclusão: à excepção do tabaco, todos os outros ramos sofreram uma degradação absoluta dos termos de troca¹⁹ durante o período. A energia, os metais básicos e os produtos não metálicos pioraram mesmo a sua posição relativa perante o conjunto da economia, conforme se pode verificar no quadro n.º 6.

Embora esta situação não seja específica destes ramos (como revela o referido quadro), é de admitir que, isolando o sector empresarial do Estado, a degradação fosse ainda mais acentuada. Tal deve-se ao facto de grande parte das empresas públicas terem estado sujeitas ao regime de preços máximos, o que, em virtude de a sua produção ser essencialmente de bens de consumo intermédio, vem beneficiando as actividades que lhes estão a jusante.

Esta conclusão, plenamente corroborada por estudos posteriores²⁰, permite sustentar a ideia do importante papel desempenhado pelas empresas públicas nos mecanismos de transferência interna do rendimento. Afirmção que nos introduz claramente no domínio da avaliação da política económica.

¹⁸ Utilizámos o critério de considerar públicas as empresas com mais de 70% do capital pertencente a órgãos ou instituições públicas e a seguir procurámos enquadrá-las na desagregação ao nível de ramo.

¹⁹ Dizemos que se verificou uma degradação *absoluta* dos termos de troca quando a razão

$$\frac{\text{Preço do VBP}}{\text{Preço do capital circulante}}$$

do ramo decresceu ao longo do período. A degradação é *relativa* (perante o conjunto da economia) se o decréscimo for superior ao ocorrido no conjunto da economia.

²⁰ Veja-se, por exemplo, Teodora Cardoso, «As empresas públicas e o ajustamento macroeconómico em Portugal», in José da Silva Lopes (org.), *Ajustamento e Crescimento na Actual Conjuntura Económica*, s. l., Fundo Monetário Internacional, 1986, pp. 163-165.

4. OS EFEITOS DESIGUAIS DA POLÍTICA ECONÓMICA SOBRE O TECIDO ECONÓMICO E SOCIAL

Alterações tão profundas como as que acabaram de se analisar não podiam deixar de ter um impacte considerável sobre o tecido económico e social. Na medida em que é possível avançar uma síntese, razoavelmente especulativa aliás, esse impacte traduzir-se-ia:

Num ganho na partilha do excedente gerado na economia por parte do sector improdutivo, com destaque para o comércio, os serviços às empresas, a hotelaria, as comunicações e os outros serviços comerciais. Em períodos de forte inflação e elevadas taxas de juro — e, por conseguinte, de drástica redução no horizonte económico —, os capitais com períodos de recuperação curtos estão, à partida, numa situação relativa mais favorável. A este facto acrescentem-se as oportunidades de ganhos criadas pela intensa desvalorização cambial prosseguida a partir de 1977 — como o investimento em *stocks* de bens importados ou, directamente, em divisas.

É de acrescentar, aliás, que a consideração dos gastos de capital fixo e dos encargos financeiros, de peso presumivelmente mais elevado no sector produtivo, viria ainda, com grande probabilidade, reforçar esta conclusão;

Num ganho na partilha do excedente²¹ do segmento exportador do sector produtivo — via melhoria dos termos de troca e da produtividade —, amparado por uma política económica que se constituiu em sua protectora: através da desvalorização cambial, do acesso privilegiado a crédito mais barato, da contenção dos salários nominais, etc.

Seria útil verificar, à distância de uma década já, se o sector exportador foi, não apenas o segmento mais dinâmico, em termos de crescimento económico, do aparelho produtivo, mas também o motor da inovação tecnológica e social da economia portuguesa. Vários observadores sustentam que tal não ocorreu²². Aparentemente, foi a exploração das «vantagens comparativas» tradicionais o que teve lugar: os baixos salários adicionados ao emprego precário e a insistência nos bens tradicionais, os quais defrontam uma fortíssima concorrência de preços por parte dos novos países industrializados;

No declínio global do sector produtivo, apanhado entre os fogos cruzados da desvalorização do espaço económico nacional em relação ao exterior²³ e dos ganhos do sector improdutivo.

Com efeito, em situação de estagnação económica, a resolução (ou atenuação) dos conflitos pela partilha do excedente (ou do rendimento nacional) não se pode fazer pela via mais indolor, que é a do crescimento económico. À volta da mesa, os parceiros jogam um jogo de soma nula (ou, em rigor, negativa, se entrássemos em conta com a evolução desfavorável das

²¹ É curioso sublinhar que os dez ramos mais ganhadores, em termos de partilha do excedente, ou pertencem ao sector improdutivo, ou pertencem ao sector exportador.

²² Como, por exemplo, João Costa Pinto, no artigo atrás referido.

²³ Ver Augusto Mateus, no artigo citado, pp. 23-25.

relações com o exterior): o que uns ganham, os outros perdem. E o conflito manifesta-se através de uma subida continuada do nível geral dos preços, que, longe de ser homogénea, encobre uma intensa diversidade de ramo para ramo, posto que ela é, em última análise, um dos veículos essenciais da partilha.

Ora, no pós-25 de Abril, o pendor centralista e intervencionista do Estado Português foi agravado por uma confluência bastante excepcional de factores²⁴. De uma forma directa, os governos passaram a gerir uma parte decisiva do rendimento social, de que os indicadores fundamentais são:

- A dimensão do sector público e a sua natureza estratégica;
- O nível das despesas do Estado, das suas contrapartidas fiscais e da dívida pública;
- O nível das despesas parapúblicas, como as da segurança social.

Em consequência, coube à política económica um papel central na emergência dos fenómenos que verificámos. O esboço (incompleto e experimental) das influências diversificadas daquela sobre estes últimos é apresentado no quadro n.º 11 para o período de 1977-81. Nele se procuram alinhar algumas conexões entre medidas de política, transformações económicas e seus impactes diferenciados segundo os grupos sociais.

Como se trata de matéria complexa, o estabelecimento daquelas conexões deve ser encarado de forma hipotética, ou seja, deve ser encarado, no essencial, como a proposição de um corpo de hipóteses para investigações futuras. É estritamente desse modo que deve ser lida a relação entre as medidas de política económica e a ascensão de grupos sociais ligados aos negócios de exportação, ao comércio de *import-export*, ao grande comércio, por um lado, e a emergência de uma nova fracção rentista e o declínio da antiga, por outro.

Pode-se reter, contudo, a ideia de que a actual crise é acompanhada pelo surgimento de ganhadores e perdedores, sejam eles sectores ou ramos, no domínio económico, ou grupos no domínio social. A questão em aberto, comum aliás a outros países, é a de saber em que medida a emergência «espontânea» das relações, práticas e grupos sociais a que se assiste viabiliza a configuração de um novo regime de acumulação — o qual se afigura necessário à ultrapassagem da crise.