

3º Encontro
Anual de
Economia
Política

**Espaço, Tempo e Economia
Política**

30 janeiro – 1 fevereiro

Católica Porto Business School – Universidade Católica Portuguesa

Faculdade de Economia – Universidade do Porto

Resumos

Sessões Paralelas

Sexta-feira, 31 de janeiro, 14h00-15h30, Sessões paralelas I

Sessão 1.1 (Sala EC 137)

Painel: Financeirização semiperiférica em Portugal

Ricardo Paes Mamede – *Financeirização e o perfil de especialização da economia portuguesa*

This paper builds upon and extends previous work by the author on the interaction between the process of financialisation in Portugal and the specialisation profile of the Portuguese economy. As in many countries that went through a rapid opening up of their capital account, the expansion of the financial sector and of financial motives in Portugal fostered the development of several non-tradeable activities at the expenses of the tradeable sector. In the Portuguese case this trend was reinforced by a combination of factors, which include the initial specialization profile the country, the acceleration of globalization of trade and production, and Portugal's participation in the EMU since its inception.

José Reis – *Portugal enquanto periferia europeia: desequilíbrios, dependências e trajetórias*

This paper offers an historical account of the country's "peripheral condition" over the last four decades in light of European economic relations and differentiated projects of structuration of material and social life in Portugal. Special attention will be given to labour and industrial relations, the modes of articulation with external economic spaces within Europe, and the recent financial dependency under the conditions of Economic and Monetary Union and the crisis. It ends with a discussion on the possibilities of a more balanced and fair way of development.

Ana Cordeiro Santos e Nuno Teles – *Que há de novo na condição semiperiférica Portuguesa?*

This paper re-examines the notion of semi-peripheral financialisation in the light of recent developments brought up by the official "bail-out" of 2011 and associated austerity adjustment program. Even though various macroeconomic indicators point to an apparent recovery of the economy, growing divergences can also be observed with core countries. While private and public indebtedness has been following a declining path, the expansion of finance continues through other means and in various realms of economic and social reproduction, most notably through investment by foreign financial institutional investors. This suggests that the apparent recovery of the Portuguese economy is hiding extant and emerging vulnerabilities. And it raises the question of what is new in the country's semi-peripheral position.

Sessão 1.2 (Sala EC 133)

Economia Política: Teoria e Pensamento Crítico

João Vasco Fagundes – *Karl Marx e a crítica da crítica da economia política*

O Capital tem por fim último, nas palavras de Karl Marx, «desvendar a lei económica do movimento da sociedade moderna», investigar «o modo de produção capitalista e as relações de produção e de troca que lhe correspondem», expor «a organização interna do modo capitalista de produção, por assim dizer, na sua média ideal».

O Capital tem por subtítulo *Crítica da Economia Política*. Que ciência é a Economia Política que Marx critica? Quais são as principais características desta crítica e da nova abordagem científica que inaugura? Que papel desempenha na crítica da Economia Política desenvolvida por Marx a teoria do valor exposta em *O Capital*? Que articulação existe entre a investigação da organização interna do modo de produção capitalista, objecto de *O Capital*, e a crítica da Economia Política?

Procurar-se-á problematizar este conjunto de questões, avançando a hipótese de que a crítica da Economia Política que Marx desenvolve em *O Capital* é um momento inseparável do processo de investigação das estruturas objectivas do modo de produção capitalista e da elaboração da teoria marxiana do valor. Procurar-se-á ainda considerar uma possível articulação entre a crítica da Economia Política desenvolvida por Marx e a consolidação da crítica do utopismo, estruturada, nas suas linhas gerais, logo a partir de 1844-45 com a emergência de um materialismo *novo*.

Isabelle de Freitas Caetano – *Pensamento crítico e economia política do subimperialismo brasileiro: contribuições da Teoria Marxista da Dependência*

A temática do desenvolvimento passa a ocupar posição de destaque nos debates da ciência económica, a nível internacional, com o término da Segunda Guerra. Nesse contexto, tais debates relacionam-se às mudanças na esfera global que reordenam as relações de poder no sistema económico e geopolítico mundial. Destarte, é estabelecida uma nova divisão internacional do trabalho à medida que se intensificam os movimentos de capital estrangeiro, com os investimentos externos diretos desempenhando uma função fundamental para a integração dos sistemas produtivos entre centro e periferia globais. Assim, a teoria do desenvolvimento ergue-se como o pilar ideológico-programático do movimento de integração dos mercados mundiais.

Na América Latina, essas tendências históricas refletem-se na importância que a problemática do subdesenvolvimento adquire na esfera política e intelectual, notadamente a partir da década de 1950. Assim, as iniciativas de reformulação do debate sobre desenvolvimento acompanham as transformações da atmosfera política e cultural latinoamericana em busca por maior autonomia científica. Esse movimento tem como marco a criação da Comissão Económica para a América Latina e Caribe (CEPAL), no âmbito das Nações Unidas. É assim que, no cenário regional, surgem duas matrizes de pensamento latinoamericanas que exercem grande influência sobre o debate económico e político do subcontinente entre os anos 50 e 70: o estruturalismo histórico da CEPAL e a teoria da dependência.

A partir da revisão das principais discussões travadas nesse contexto, o presente trabalho busca situar as contribuições fundamentais de uma das principais vertentes da escola da dependência – a teoria marxista da dependência (TMD) – para a compreensão das particularidades da economia política latinoamericana. Nessa toada, a TMD posiciona-se de forma original no quadro do debate económico-social da região. Possui como importante antecedente teórico as questões levantadas pelo estruturalismo cepalino no que concerne às desigualdades entre centro e periferia e aos mecanismos de transferência de riquezas entre economias situadas em esferas hierarquicamente diferentes da economia mundial. Nesse sentido, o ferramental teórico-metodológico da escola da dependência apresenta-se como via

alternativa à teoria dominante sobre desenvolvimento. Para tanto, aponta a insuficiência da produção científica hegemônica, cujos principais estudos e pesquisas originavam-se dos países centrais, desconsiderando as particularidades históricas, econômicas, políticas, sociais e culturais das nações subdesenvolvidas.

Destarte, a corrente marxista da escola dependentista insere novos elementos à teoria do subdesenvolvimento, com ênfase especial nos processos políticos e no caráter sistêmico de reprodução dos padrões de desenvolvimento capitalista na periferia, onde essas dinâmicas apresentam natureza específica. Com base no quadro analítico proporcionado pelos formuladores da TMD, esta pesquisa se debruça sobre os principais conceitos e categorias elaborados nos trabalhos mais significativos dessa matriz, para, em um segundo momento, articular o exame teórico ao estudo de caso da economia política brasileira na conjuntura contemporânea. Objetiva-se, com isso, propor um programa de pesquisa voltado à atualização do instrumental teórico-metodológico fornecido pela TMD, ajustando-o às novas características da economia política regional e internacional.

Desse modo, tal proposta investigativa ampara-se na possível articulação entre a realidade material concreta das formações econômico-sociais – com particularidades histórico-geográficas distintas – e os processos inerentes ao desenvolvimento da economia-mundo capitalista. Estes processos, por sua vez, vinculam-se às dinâmicas contraditórias do movimento de produção e de reprodução do capitalismo global, a partir do qual deve ser compreendida a dinâmica da economia política da dependência.

Nesse empreendimento analítico, é dado enfoque no conceito de subimperialismo enquanto elemento de conexão com as demais categorias da dependência, compreendendo diferentes dimensões nas searas da economia e da política (interna e externamente). Desse modo, busca-se verificar em que medida as formulações teóricas da TMD ainda são relevantes para a explicação da conjuntura contemporânea brasileira na forma em que esta se vincula às transformações da economia-mundo nas distintas fases do capitalismo histórico. Quanto ao estudo de caso, buscou-se analisar os contextos históricos-concretos que compreendem as transformações na economia e nas estratégias da política externa brasileira que caracterizaram diferentes conjunturas desde a elaboração das categorias de análise que compõem a economia política da dependência.

Esse processo de análise histórica estende-se aos novos elementos que configuram uma etapa distinta do subimperialismo brasileiro a partir das mudanças em curso durante os governos de Lula da Silva (2003-2010) e de Dilma Rousseff (2011-2016). Com base nesses estudos, foi possível concluir que o novo subimperialismo brasileiro assentou-se em um processo de continuidade e de ruptura inserido na complexidade da realidade material e nas contradições do desenvolvimento capitalista – nas formas particulares que assume nas economias dependentes da periferia global. Portanto, o subimperialismo é entendido como um fenômeno

histórico dinâmico e multidimensional que oferece possibilidades substanciais de análise enquanto categoria que procura interpretar o papel do Brasil nos cenários regional e global. Ademais, o manejo dessa categoria de análise e das diferentes dimensões que a integram permite a identificação de elementos-chave para a elaboração de uma teoria geral do subimperialismo aplicável a outras realidades histórico-geográficas.

João Pedro Reis – *Political Stack and Equalism*

Full-fledged democracy is recent. The “I have a Dream” speech was only 56 years ago and the fall of the Berlin Wall was less than 30 years ago. Most of 20th century politics was based on the fight between illogical extremists and those favoring a more moderate society. Moderation or “centrism” largely won, which arguably enabled the largest period of growth and international stability in the history of mankind.

Oddly enough, the “centrist” system has failed to adapt to the 21st century, opening the flanks for populism to return. Today, in the European Union, national-level political organizations are the least trusted, especially political parties. Less than one out of five people agreeing that they trust them. Why?

Left and right are old-fashioned concepts linked to a history of “if you are not with me you are against me”. Today, political preferences are far more nuanced. “Left wingers” are addicted to the lottery and “liberals” advocate for communist-like-system public schools. The labels are now useless, as being pro public planning or for private initiative is only one of 10 or more spectrums from which people think about how society is organized.

Politics should learn with sciences that have spurred in the past 30 years. Information Technologies have developed significantly, especially due to the logic of open source software. Developing a new system includes defining its “stack” – a combination of software pieces, from back-end to front-end. Each stack has its merits and is best used depending on the context and use of the software. Public libraries help developers create on top of previously developed code worldwide. Away from the 80s Mac vs Windows struggle, the world has evolved to countless programs and operating systems, all developed for specific purposes.

Politics could learn from this. It is key to abandon the current unprofessional and old-fashioned left vs right battle system which consults voters only every four or five years. The spectrum of each of the ten layers of the political stack can be much more explored. For example, if on the results of Dictatorship we probably know more that we would like, on the other hand we know little about the other extreme, which is Democracy. The decision-making system can evolve to one where the voters are the “shareholders” and appoint professional managers to implement the system for which they get consulted frequently. One where executive power is indeed separated from legislative and those in Parliament are closer to

lobbyists, be it pro-environment, pro-peace, pro-punitive, pro-conservative, pro-individualism or pro people empowerment.

The stack vision allows us to add a new layer, one which may collect more support across both left and right supporters – opportunities. On the one end we have differentialism, which upholds that in early childhood more chances be given to those with more chances of success. On the other end we find equalism or economic fair play. It defends that all people should have equal opportunities regardless of their characteristics or birth circumstances.

Why equality of opportunities, equality of outcome and not equality of results, income or wealth? Defining equality of results is not part of this layer, but rather of the initiative layer, where, in theory, on the public planning extreme, the government may decide everyone has the same income and wealth, which would be a truly communist state.

Rather, upholding equality of opportunities stems from the essence of the human being. Ever since the homo sapiens, men and women have competed among each other to gain advantage for themselves or their families, seeking higher resources, higher income or higher happiness. Winning or losing is part of every game human beings have invented. A game in which everyone wins or everyone loses is boring and easily cast aside. So what is the secret for society to hold despite all the win and lose situations? It is fairness of the rules. Be it Monopoly, Football or reality shows, the rules must be equal and fair for all. Everyone in the game must have a fair shot at winning. That is exactly what equalism defends.

The XXI century's biggest debate will be the one revolving around equality of opportunities. Several measures, unseen in the past, are now being implemented which spur competition and increase the likelihood of social mobility. It should be up to each one to either seize the opportunities or forfeit them. Consequently, any anger caused by unequal wealth would not be geared towards the system but rather to lack of will to seize opportunities enough.

There is much to do to create a true equality of opportunities. In education, housing, transportation, access to capital and many other areas, simple measures can transform our countries and promote the growth of sympathy towards society's effort to enforce fair play rather than the growing resentment against the unfair growth of the elites. So this would mean a revision of the social contract. One which might just save us from falling back to the extremes again.

Ricardo Barradas – *The Finance-Growth Nexus in the Age of Financialisation: an empirical reassessment for the European Union countries*

During recent years and particularly until the Great Recession, the financial system suffered a process of strong liberalisation and deregulation as a means to restrain financial repression, to support financial development and to achieve a higher level of economic growth (Ricardo Barradas, 2016). As a consequence, the realm of finance has gained a huge preponderance

since the mid-1980s giving rise to an excessive financial deepening with deleterious effects on the real economy (Peter L. Rousseau and Paul Wachtel, 2011; Adolfo Barajas, Ralph Chami and Seyed R. Yousefi, 2013; Era Dabla-Norris and Narapong Srivisal, 2013). This phenomenon, typically called financialisation, points to a negative view of finance, which seems to contradict the well-entrenched hypothesis on the finance-growth nexus (James B. Ang, 2008; Petra Valickova, Tomas Havranek and Roman Horvath, 2014; Phillip Arestis, Georgios Chortareas and Georgios Magkonis, 2015).

Accordingly, some empirical studies, for a large variety of countries and/or time periods, have emerged in recent years to assess the validity of the finance-growth nexus hypothesis in the age of financialisation. Most of these empirical studies find a weakening in the positive association between finance and economic growth or even a negative association between them (Felix Rioja and Neven Valev, 2004a and 2004b; Philippe Aghion, Peter Howitt and David Mayer-Foulkes, 2005; Ayhan Kose et al., 2006; Eswar S. Prasad, Raghuram G. Rajan and Arvind Subramanian, 2007; Rousseau and Wachtel, 2011; Stephen G. Cecchetti and Enisse Kharroubi, 2012; Barajas, Chami and Yousefi, 2013; Dabla-Norris and Srivisal, 2013; Thorsten Beck, Hans Degryse and Christiane Kneer, 2014; Max Breitenlechner, Martin Gächter and Friedrich Sindermann, 2015; Kizito U. Ehigiamusoe and Hooi H. Lean, 2017; Constantinos Alexiou, Sofoklis Vogiazas and Joseph G. Nellis, 2018).

This paper examines the impact of finance on economic growth in the European Union (EU) countries between 1990 and 2016 through a panel data econometric analysis, which extends the existing literature in at least seven different directions. Firstly, this paper is centred on EU countries, for which the empirical evidence is relatively scarce and exhibits mixed results (Alexiou, Vogiazas and Nellis, 2018). EU countries represent an interesting case study, namely because they have witnessed a strong growth of the financial system in recent years that have not led to a comparable a path of economic growth. Secondly, the paper conducts a panel data econometric analysis, in a context where the empirical literature has been dominated by cross-country works probably due to the lack of available time series data (Ang, 2008). Panel data econometric analysis tends to be more advantageous than pure time series and/or pure cross-country analyses by offering the opportunity to work simultaneously with several countries over several years. This improves the accuracy and the reliability of the produced results due to the possibility of working with larger samples (Badi H. Baltagi, 2005; Chris Brooks, 2009). Thirdly, this paper assesses the impact of finance on economic growth both in the pre-crisis period and in the crisis and post-crisis periods, respectively. This is important taking into account the general recognition that the relationship between finance and economic growth is extremely complex and not stable over time (Anna Grochowska et al., 2014). Nonetheless, the majority of empirical studies on the finance-growth nexus only focus on the period until the Great Recession. Breitenlechner, Gächter and Sindermann

(2015), Dilek Durusu-Ciftci, M. Serdar Ispir and Hakan Yetkiner (2017), Ehigiamusoe and Lean (2017) and Alexiou, Vogiazas and Nellis (2018) are the only exceptions, but they do not analyse this issue for the EU countries. Fourthly, the paper examines the relationship between finance and economic growth by estimating both linear and non-linear growth models, in a context where the latter have been quite neglected in the empirical literature. Cecchetti and Kharroubi (2012), Barajas, Chami and Yousefi (2013), Dabla-Norris and Srivisal (2013) and Beck, Degryse and Kneer (2014) are some exceptions and confirm that finance exerts an inverted U-shaped impact on economic growth. Fifthly, this paper uses an estimator that takes into account the potential endogeneity between finance and economic growth. This is quite relevant given the potential bi-directionality between finance and economic growth (Ang, 2008; Alexiou, Vogiazas and Nellis, 2018). Sixthly, the paper uses different proxies for finance, which allows to offer a complete picture on the role of finance on economic growth and to capture different dimensions of finance (Beck, Degryse and Kneer, 2014; Breitenlechner, Gächter and Sindermann, 2015). Seventhly, our growth models incorporate other important control variables in order to prevent the problem of omitted relevant variables that would imply the production of inconsistent and biased estimates (Jeffrey M. Wooldridge, 2003; Michael Kutner et al., 2005; Brooks, 2009).

Against this backdrop, our growth models are estimated using seven different proxies to capture the role of finance (money supply, domestic credit, financial value added, short-term interest rate, long-term interest rate, stock market volume traded and stock market capitalisation) and five control variables (the lagged growth rate of the real per capita gross domestic product, the inflation rate, the general government consumption, the degree of trade openness and the education level of the population). We use the least-squares dummy variables bias-corrected (LSDVBC) estimator to produce our results due to the existence of a dynamic panel data model, an unbalanced panel, a macro panel and a potential reverse causation between finance and economic growth.

The paper corroborates that the lagged growth rate of the real per capita gross domestic product and trade openness are positive determinants of economic growth in the EU countries, whilst the inflation rate and general government consumption are negative determinants. The paper finds that finance impairs economic growth in the EU countries, both in the pre-crisis and in the crisis and post-crisis periods, thus not supporting the finance-growth nexus hypothesis. It is also concluded that the spectacular growth of domestic credit and of financial value added favoured a drop in economic growth in EU countries since 1990 and particularly in the years leading up to the Great Recession. The paper also does not confirm the existence of a non-linear relationship between finance and economic growth in the EU countries, which seems to rule out the possibility of finance having an inverted U-shaped effect on economic growth in the EU countries.

Our results suggest that it is necessary to reduce the importance of finance in the coming years, i.e. to engage in a de-financialisation process, in order to sustain a higher level of economic growth in the EU countries. Otherwise, the hypothesis of a new ‘secular stagnation’ in the current age of financialisation may become real.

Sessão 1.3 (Sala EC 134)

Economia Portuguesa e Desenvolvimento Regional

Tomaz Ponce Dentinho – *Spatial Dimension of Development, Science and Policy Failures*

Regional Development Policies have been mostly a failure; cohesion regions are the ones that collapsed in Europe and regional policy makers tend to maintain the rents from external support increasing dependency and reinforcing non-tradeable activities. The argument of the paper is that this dependency path is not only a policy failure but also a science failure, which roots are on the conceptualization of the spatial dimension. With space as a reference, the agents and subjects of development are the regional politicians; with space as an access cost, the agents of development are the external politicians and the subjects are the citizens of the country; finally, with creative space, agents and subjects are the people in their spatial and institutional context. The paper proposes the idea of Territorial Medicine to approach regional development and advances some questions hidden from the existing perspectives on space: Maximize what and to whom when people want to interact and be free? Why equal uses to all places when places have different aptitudes? Why do not look at rents when rents are what places provide?

José Miguel Rebolho e Pedro Nogueira Ramos – *A Economia Criativa em Portugal – Um Estudo para os Municípios Portugueses*

Durante vários anos, o papel da classe criativa nas economias foi descurado por parte dos economistas, apesar de estar já bem patente na consciência sociológica. Partindo desta ideia, fizemos uma breve (mas abrangente) revisão da literatura, com o objetivo de perceber de que modo estaria a crescer esta classe no mundo. Após explorarmos os contributos de Richard Florida (Florida, 2005 e 2012), de Sara Cruz (Cruz S. C., 2014) e do grupo DINÂMIA’CET – IUL (Rato, Costa, & Vasconcelos, 2010), percebemos que existem vários estudos regionais para os grandes centros urbanos, e para países como os Estados Unidos da América, sendo as regiões de Portugal ainda pouco analisadas e exploradas. Assim, reunindo várias referências, propusemo-nos construir um índice e olhar brevemente para a Economia Criativa nos 308 municípios portugueses, nas 25 NUTS III, nas 7 NUTS II e nas 3 NUTS I, sem esquecer o contexto geral de Portugal como um todo, para o ano de 2017. Através da utilização de três

pilares de mensuração (Tolerância, Talento e Urbanização e Mercado de Trabalho), baseados, cada um, em três indicadores específicos, construímos um índice composto de criatividade regional, o qual denominámos como índice de Criatividade. Na nossa abordagem metodológica, utilizámos maioritariamente dados do Instituto Nacional de Estatística, trabalhados com recurso ao processo min-Max, de modo a reduzirmos os valores absolutos a valores comparáveis, excluindo problemas associados às unidades em que os indicadores estão expressos. Esta análise tornou exequível a construção de um Índice de Criatividade assente na média aritmética dos valores dos três pilares. Feito isto, foi-nos possível criar um ranking da criatividade dos municípios portugueses. São de salientar, pela positiva, os concelhos da região de Lisboa e da região do Algarve, assim como o Porto e Coimbra, que apresentam elevados (e consolidados) potenciais criativos. Pela negativa, encontrámos concelhos do Alto Alentejo e do Interior Norte, destacando-se Barrancos que se situa no último lugar da nossa tabela. Estes municípios, por oposição, têm reduzidos potenciais criativos.

Sérgio Nunes – *Uma abordagem territorial ao impacto económico empresarial: o caso da Softinsa-IBM em Tomar*

A localização empresarial está associada a dinâmicas socioeconómicas insubstituíveis de criação de valor para os territórios. Dinâmicas associadas aos processos de criação de riqueza, de dinamização do mercado de trabalho, da procura efectiva local e regional, de inovação e de transferência de tecnologia, de desenvolvimento de novas actividades e parcerias, efeito nas exportações, dinamização dos mercados imobiliários, atracção de novas experiências empresariais, requalificação de espaços públicos e privados e, até mesmo, a reconfiguração do perfil da estrutura produtiva regional. Como consequência, a atracção empresarial tem sido uma preocupação e um objectivo essencial da política pública, seja de âmbito nacional/regional/local.

Neste sentido, os territórios e os seus actores político-institucionais mobilizam esforços em diferentes níveis para atraírem e reterem empresas e beneficiarem das dinâmicas económicas e sociais que lhes estão, ou que lhes podem vir a estar, associadas. Contudo, quer devido à dimensão dos recursos envolvidos pelas autarquias e parceiros institucionais quer devido à dicotomia público-privado em questões de natureza empresarial, nem sempre estes esforços são compreendidos e acompanhados pela comunidade como boas práticas de política pública. Por outro lado, o envolvimento da comunidade e a expectativa quanto aos resultados das opções de política pública tem vindo a tornar-se mais evidente nas relações eleito-eleitor. Quando as administrações públicas se envolvem activamente na criação de condições para a localização empresarial, esta opção – tendo inerente um natural custo de oportunidade da utilização de recursos públicos – deve traduzir-se num compromisso público sobre a

trajectória económica e social que daí decorre. A administração pública, assim como os restantes parceiros envolvidos, passam a assumir uma co-responsabilização no desenvolvimento do processo e as comunidades são cada vez mais exigentes na avaliação das opções de política pública.

O objectivo desta comunicação passa por apresentar os principais resultados da avaliação do impacto económico de uma experiência empresarial – a Softinsa- IBM em Tomar – a partir de uma abordagem pouco convencional. Os impactos económicos foram apurados através de uma análise multidimensional (despesa dos trabalhadores, emprego, fixação de população, projectos em parceria, etc.) e, simultaneamente, desenvolveu-se uma abordagem que permitiu avaliar a importância que a comunidade local/regional reconhece à experiência em curso. Admitindo impactos positivos da experiência empresarial será que a comunidade reconhece o valor desses impactos? Em que medida é que a percepção que a comunidade tem sobre o valor desta experiência empresarial contribui para a robustez do quadro de opções da política pública?

Nesta perspectiva, o território é um sujeito de poder com intervenção directa nos processos de desenvolvimento regional e a política pública é, por definição, o espaço privilegiado de representação e de intervenção colectiva da comunidade sobre as dinâmicas territoriais (sejam económicas, sociais, ambientais, etc.) de competitividade e de coesão. O qualificativo de territorial, enunciado no título, associado ao impacto económico da empresa decorre do facto da metodologia adoptada permitir avaliar os impactos directos (por via da despesa dos seus funcionários), a identificação de alguns mecanismos de enraizamento territorial (associados às actividades da empresa) e, finalmente, do valor que a comunidade reconhece à experiência em curso. Este valor manifesta-se na disponibilidade a pagar – ou a abdicar de algo, em termos mais genéricos – para que a empresa não se desloque de Tomar.

O reconhecimento por parte da comunidade da relevância da existência desta experiência empresarial e dos seus impactos contribui, em múltiplas dimensões, para a relevância e a eficiência da política pública neste âmbito. Uma comunidade cada vez mais activa, mobilizável, empenhada e exigente com os seus representantes políticos, mais consciente dos desafios económicos, sociais, culturais e ambientais que irão moldar os seus modos de vida num futuro próximo. Níveis mais elevados de envolvimento da comunidade são fundamentais para a eficácia e eficiência do desenho e da implementação da política pública. A percepção de valor que uma comunidade tem sobre as dimensões que estruturam a sua qualidade de vida e a evolução nessa percepção é uma dimensão fundamental do capital social e institucional e elemento qualificante da legitimidade da política pública. Finalmente, o envolvimento da comunidade na avaliação dos impactos de uma experiência empresarial num território é um contributo decisivo para a construção de territórios sujeitos – em vez de objectos – no seu processo de desenvolvimento regional.

Sessão 1.4 (Sala EC 135)

Em Torno do Brasil – Questões de Economia Política

Edson Paulo Domingues – *Mudanças climáticas, desmatamento e usos da terra nas regiões da Amazônia Legal Brasileira*

O aquecimento do sistema climático é evidente. As alterações observadas não têm precedentes em milênios: a atmosfera e o oceano se aqueceram, a quantidade de neve e gelo diminuiu, o nível do mar se elevou. A consequência é mudanças climáticas, que alteram os padrões de chuva e temperatura e tornam mais frequentes os eventos climáticos extremos como secas, chuvas intensas, ondas de frio e de calor. Essas mudanças ameaçam os elementos básicos da vida em todo o mundo: restringem acesso à água, à comida, à saúde e ao uso da terra.

Em relação ao Brasil, algumas mudanças do clima são observadas. Tais como o primeiro furacão observado no Atlântico Sul em 2004, o furacão Catarina, seca de 2012-2017 no semiárido nordestino (considerado a pior da história registrada no Brasil), as chuvas e estiagens mais intensas no Sul-Sudeste. No futuro, o estudo prevê alterações do clima e aponta inúmeros impactos. O semiárido nordestino pode transformar-se em região árida; o setor agropecuário sofrerá com o aumento da deficiência hídrica; os eventos severos cada vez mais intensos atingirão as grandes cidades; os sistemas naturais terrestres sofrerão desmatamento, fragmentação e impacto sobre recursos naturais renováveis; o risco a produção de alimentos com redução das áreas cultiváveis.

Dessa forma, espera-se potencial impacto das mudanças climáticas sobre a economia brasileira. Esse impacto, segundo estimativas, é a perda do PIB em torno de R\$ 719 a 3,6 trilhões, se antecipar os custos até 2050 para valor presente com uma taxa de desconto de 1% ao ano. Alguns estudos projetaram impactos dos efeitos climáticos na agricultura, e os resultados foram efeito econômico relativamente pequeno sobre o PIB brasileiro, com redução de 0,28% e 1,12% em 2020 e 2070, respectivamente. Mas constataram efeitos significativos em nível regional, a região Nordeste seria a mais afetada.

Na literatura, nota-se uma lacuna no estudo econômico sobre o tema para a região da Amazônia Legal brasileira (AML). Esta região cobre cerca de 60% do território brasileiro e abriga 21 milhões de habitantes. É composto por região Norte do Brasil e uma parte do Nordeste (parte do Maranhão) e do Centro-Oeste (estado do Mato Grosso). Formada predominantemente pela floresta tropical amazônica, mas abriga também o cerrado e o pantanal. É uma região importante para mitigar a mudança do clima, pois absorve volume significativo do gás carbônico através da floresta e exerce papel fundamental como regulador do clima global, regional e local.

Nesse contexto, a projeção dos impactos econômicos das mudanças climáticas nas regiões da AML, incorporando a questão de mudança de uso da terra, torna-se relevante. Pois a trajetória da economia pode causar o desmatamento via mudança de uso da terra, e o desmatamento na AML retroalimenta o processo de aquecimento global. Dessa forma, compreender como a mudança do clima afeta a economia e, conseqüentemente, a mudança no uso do solo é fundamental para implementar política de mitigação e adaptação. Para tanto, este artigo adotou a estratégia de integração de modelo de Equilíbrio Geral Computável (EGC) com os resultados de modelo econométrico. Assim, o procedimento metodológico é dividido em duas etapas: primeiro, estimação das variações de produtividade agrícola a fatores climáticos com modelo de uso da terra (modelo econométrico). O recorte temporal escolhido é de 2021-2080, e os cenários climáticos são baseados nos RCP 8.5 e RCP 4.5 do AR5 IPCC.

Assim, este artigo estuda os impactos futuros das mudanças climáticas sobre a economia e o uso da terra nas regiões da Amazônia Legal. Para tanto, foram adotados dois modelos econômicos: modelo de uso da terra e modelo REGIA. Primeiramente, utiliza-se o modelo de uso da terra. Trata-se de modelo econométrico para estimar as variações de produtividade a fatores climáticos (precipitação acumulada e temperatura média) para 11 cultivos agrícolas, com base nos cenários climáticos regionais pelo modelo climático Eta-CPTEC do INPE. Os cenários considerados nas projeções são RCP 8.5 e RCP 4.5, elaborados para o 5º relatório do IPCC. Em seguida, os resultados obtidos são utilizados para alimentar o modelo REGIA (modelo do tipo equilíbrio geral computável com capacidade para analisar 30 mesorregiões da Amazônia Legal e seus respectivos setores econômicos). Os resultados das simulações indicaram quedas nos principais indicadores econômicos da Amazônia Legal em ambos cenários climáticos analisados. Em relação ao uso da terra, apresentaram expansão das áreas de lavoura e aumento do desmatamento, também, em ambos cenários. Em geral, os efeitos são mais intensos, tanto positivos quanto negativos, no cenário mais pessimista RCP 8.5.

Fabrcio Rodrigues da Silva e Jordeana Davi – *Renúncias Tributárias e Captura do Fundo Público no Brasil*

No Brasil, o capital em crise tem sido socorrido pelo Estado através de um conjunto de medidas de ajuste fiscal, dentre elas, as Desvinculações de Receitas da União – DRU e as Renúncias Tributárias; a Lei de Responsabilidade Fiscal – Lei N.º 101/2000; o Superávit Primário; a Emenda Constitucional no 95/2016, que congela os gastos primários por 20 anos; o Programa de Refinanciamento (REFIS) da dívida e a não cobrança da dívida ativa dos devedores, do Instituto Nacional do Seguro Nacional – INSS; a prática dos juros altos, entre outras. Estas medidas atuam como canalizadores que transferem riquezas do fundo público

para o capital financeiro via o sistema da dívida pública, bem como socorrem diretamente o capital privado produtivo.

Sob a ótica da contribuição da economia política e do materialismo histórico, esta comunicação apresenta alguns elementos do estudo que vem sendo realizado no programa de pós-graduação *stricto sensu* da Universidade Estadual da Paraíba – UEPB, alcançada a partir de uma revisão de literatura e pesquisa documental em relatórios financeiros sobre o Orçamento da Seguridade Social brasileira. Tem como objetivo levantar e analisar as renúncias tributárias do orçamento da Previdência Social no período de 2013 a 2018 e nas demais contribuições sociais da Seguridade Social.

O contexto atual da crise do capital tem acarretado significativas implicações para os direitos da classe trabalhadora, a partir do aguçamento do ajuste fiscal promovido pelo Estado, reforçando as relações de subordinação da política social a política econômica brasileira. É problemática a forma que o Estado tem arranjado para socorrer o capital, já que é evidente o sacrifício da classe trabalhadora. É impensável a acumulação do capital neste estágio sem a intervenção forte do Estado, de forma a possibilitar as condições favoráveis, mesmo que essas condições resultem na destruição de direitos e conquistas que representam o progresso civilizatório, apesar de limitados nesta ordem.

Ao analisarmos as Renúncias Tributárias no âmbito do orçamento previdenciário no período entre 2013 a 2018 e nas demais contribuições sociais da Seguridade Social, constatamos que em tempos de crise do capital, as renúncias se intensificarem, socorrendo diretamente diversos setores da economia, tais como o industrial, os diversos tipos de empresas, os médios e pequenos empresários, a indústria farmacêutica, o agronegócio, entre outras, de forma genérica, o capital. Na disputa do fundo público, os recursos são alocados de forma significativa, por exemplo, para estes capitalistas, que são beneficiados pelas renúncias tributárias. O total das renúncias tributárias é de R\$ 1.893.911 (um trilhão e oitocentos e noventa e três bilhões e novecentos e onze milhões de reais) entre 2013 a 2019, retirados do orçamento previdenciário que compõe o Orçamento da Seguridade Social, sendo que, as tendências de continuidade e intensificação das renúncias tributárias farão com que este número aumente ao longo dos anos.

As implicações são catastróficas para os direitos sociais, já que os dados corroboram com a tendência de desfinanciamento da Seguridade Social. As políticas sociais se encontram cada vez mais esgotadas e limitadas frente aos seus compromissos, subfinanciadas, reforçam as tendências de focalização, seletividade e privatização. Em relação à política da Previdência Social, que vem sofrendo na atualidade um novo ataque que se expressa na PEC 06/2019, é insustentável o argumento de déficit nas contas previdenciárias apontadas pelo atual governo como base de sustentação para a aprovação desta PEC. Confrontamos os valores subtraídos pelas renúncias tributárias no período destacado com este argumento e o resultado, frisemos:

não há déficit diante dos valores renunciados pelo Estado, bem como também não há déficit levando em consideração as desvinculações renunciadas pela DRU e ainda, considerando os valores devidos ao INSS e os montantes gastos com a dívida pública, que só em 2017 alcançou a marca de R\$ 986.110.833 (novecentos e oitenta e seis bilhões e cento e dez milhões e oitocentos e trinta e três mil reais) pagos com juros e amortização da dívida pública federal, conforme a Auditoria Cidadã da Dívida.

Apesar destas medidas de ajuste fiscal, o Orçamento da Seguridade Social vem, ainda, se mostrando superavitário, mantendo suas obrigações, pagando os benefícios e serviços das políticas de proteção social. Segundo a Associação Nacional dos Auditores Fiscais da Receita Federal do Brasil, até 2015, o Orçamento da Seguridade Social fechou o seu resultado com saldo positivo, portanto, possuindo uma reserva positiva acumulada no fundo público, referente aos anos anteriores, podendo cobrir os saldos negativos registrados nos anos de 2016 e 2017. Mas, a verdade é que estas reservas são almeçadas pelo capital, seja o financeiro ou o produtivo, que segue através do Estado buscando todas as possibilidades possíveis de capturá-las.

Seja o trabalho organizado capaz de mobilizar as massas para barrar este assalto ao fundo público e a barbárie social, orientado pelo conhecimento de classe daqueles que enxergam a realidade a partir da verdade. Precisaremos das ruas e dos estudos para defender os direitos da classe trabalhadora.

Fabrcio Rodrigues da Silva, Adriana Alves da Silva e Luciana Sátiro Silva – *Ajuste Fiscal e o Desfinanciamento das Universidades Federais do Brasil*

O contexto atual tem evidenciado a efervescência das consequências advindas da crise contemporânea do capital na realidade brasileira, em tempos de capital financeiro mundializado. Materializa-se no contexto nacional uma dura agenda de ajuste fiscal assumida pela política economica, que tem subordinado as políticas sociais e públicas aos ditames da agenda neoliberal, hegemônica no Estado brasileiro. O ensino superior federal tem sido alvo das medidas de ajuste fiscal, tais como os cortes e os contingenciamentos dos gastos.

Esta comunicação apresenta os achados da pesquisa realizada no âmbito do grupo de estudos em Seguridade Social, Fundo Público e Ajuste fiscal da graduação do *Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará – IFCE*, que tem como objetivo analisar as implicações causadas pelas medidas de ajuste fiscal no financiamento do ensino superior federal, observando o orçamento das universidades federais nos anos de 2008 a 2018. Recorreu-se a uma revisão de literatura e uma pesquisa documental em relatórios financeiros nos orçamentos do ensino superior neste período. Considera-se a contribuição da economia política e do materialismo histórico para esta análise. Possui natureza descritiva, exploratória e de caráter quantitativa.

Apontamos, a partir dos dados aqui analisados que as medidas de ajuste fiscal adotadas pelo Estado brasileiro estão provocando um desfinanciamento de caráter continuado e intensivo no orçamento das universidades federais do Brasil, através das medidas de cortes e contingenciamento dos gastos. A cada ano, as universidades federais estão tendo que operar com menos recursos disponíveis, acarretando inúmeras implicações para a oferta do ensino na atualidade, tais como a demissão de trabalhadores terceirizados, não expansão de auxílios e bolsas direcionadas aos alunos – como medidas para a permanência dos alunos nas universidades, sobretudo, os pobres.

Este contexto é um reflexo do acirramento da luta de classes em disputa pelos recursos que compõem o fundo público do Estado brasileiro, tendo em vista a crise contemporânea do capital. Ao tempo em que as universidades sofrem com os cortes e os contingenciamentos nos orçamentos, por outro lado, o Estado tem transferido parcelas significativas de recursos ao capital financeiro através do sistema da dívida pública. Em 2017 – ano em que se acirra o ajuste fiscal e o desmonte dos orçamentos das universidades devido aos efeitos da EC/95 – foram pagos com juros e amortização da dívida pública federal, segundo a Auditoria Cidadã da Dívida, o valor corresponde a R\$ 986.110.833 (novecentos e oitenta e seis bilhões e cento e dez milhões e oitocentos e trinta e três mil reais), que saíram do bolso da classe trabalhadora brasileira. É revoltante comparar este valor pago com serviços da vida pública com o orçamento empenhado as 63 universidades públicas federais, que só alcançou pouco mais de R\$ 6 bilhões em 2017. Revela-se a discrepância entre os valores investidos no ensino superior e os valores gastos com a dívida pública.

Observemos ainda a partir dados obtidos na pesquisa que dos orçamentos previstos nos onze (11) anos, sete (07) anos tiveram valores contingenciados, acarretando a redução dos valores previstos quando efetivado os valores empenhados nos orçamentos anuais, sendo eles os anos de 2010, 2011, 2013, 2014, 2015, 2016 e 2017. Foi constatado também que, a partir do ano de 2014, os valores previstos nos orçamentos dos anos seguintes passam a ser menores em relação ao ano anterior, configurando-se como significativos cortes em recursos que deveriam aumentar.

É evidente que no Brasil as políticas públicas e sociais – especialmente a educação – são subordinadas aos ditames da política econômica que, prioritariamente tem atendido os interesses da classe dominante. Chegamos hoje desgastados com a intensa e permanente agenda de ajuste fiscal assumida pelo Estado brasileiro desde os anos 90, sob orientação do neoliberalismo em detrimento dos direitos sociais e de todas as conquistas progressistas que representam um avanço civilizatório possível nesta ordem do capital.

Pensar a educação brasileira hoje nestas condições em que se apresenta, é pensar urgentemente estratégias de enfrentamento contra os desmontes das universidades federais, da educação pública de uma forma geral e de todas as políticas sociais, já que o bloco dominante

tem avançado bastante, considerando aqui o ataque sofrido nos orçamentos e que, a partir de 2017, a tendência é que se intensifique em virtude da limitação dos gastos primários, congelados pela EC/95 até 2036. É preciso pensar e agir de forma a reverter este quadro, certamente, só será possível através das forças que nascem das massas e que utiliza as ruas como espaço de reivindicação.

Consideramos tão recente o ingresso das classes subalternas menos favorecidas na educação, especialmente no ensino superior. Portanto, que esta seja capaz de usar sua consciência de classe para lutar pela sua permanência nestes espaços, sendo capaz de ultrapassar os muros das universidades e que nas ruas, lutem contra o conservadorismo e contra o neoliberalismo, do contrário, as amarras estarão tão logo nas mãos dos que ainda hoje podem escrever.

Lucas Masteguín – *O Campo Econômico e suas estratégias de influência: o caso dos representantes dos trabalhadores no Conselho de Administração de empresas estatais brasileiras*

Esta proposta de comunicação é resultado de uma dissertação de mestrado em Ciências Sociais que analisou a participação de representantes dos trabalhadores no Conselho de Administração em uma empresa pública de sociedade de economia mista do setor elétrico brasileiro. A lei nº 12.353/2010 determinou que representantes dos empregados possam participar da gestão das empresas públicas e sociedades de economia mista, suas subsidiárias e demais empresas em que a União, direta ou indiretamente, detenha a maioria do capital social com direito a voto. A metodologia aplicada nesta pesquisa dispôs de leituras bibliográficas sobre a história do movimento operário brasileiro abordando as estratégias do sindicalismo em suas diferentes fases, sobre a temática da governança corporativa e a Lei de Responsabilidade das estatais (nº 13.303), aprovada no ano de 2016, que estabeleceu critérios como experiência profissional, educação acadêmica e vedações aos conselheiros que exerçam cargos em sindicatos e partidos políticos. Foram realizadas entrevistas com o conselheiro eleito e conjuntamente com o representante da Associação dos Funcionários. Como embasamento teórico, esta pesquisa utilizou-se dos conceitos de campo, especialmente do campo econômico, estratégia, jogo social, entre outros de Pierre Bourdieu que contribuíram para compreender as dificuldades, facilidades e as variáveis que rondam na participação de representante dos trabalhadores na mais alta cúpula administrativa de uma empresa estatal. Um dos resultados alcançados foi que o conselho de administração permite aos representantes dos empregados tornarem-se consagrados devido à legitimidade da lógica administrativa e desempenham papéis que são reforçados pelos “rituais” da governança corporativa. No entanto, esse conselheiro faz uso da Associação dos Funcionários como um importante instrumento institucional de contato com os trabalhadores. Diante do discurso e a postura

técnica, esses representantes tornam-se mediadores, diferente dos moldes sindicalistas, entre a empresa e os empregados. Sendo assim, a proposta de comunicação é abordar especificamente o campo econômico como um importante meio de “estratégia” que incide nas vias sociais determinando modelos, discursos, formas e comportamentos. Além disso, demonstrar que o campo econômico acompanha as modulações do tempo, ou seja, dos diferentes governo e políticas públicas que vão desenhando a estrutura institucional da economia.

Sessão 1.5 (Sala EC 136)

A Economia Política das Desigualdades

Alexandre Mergulhão – *Desigualdades entre contribuintes e a Redistribuição do IRS*

As estatísticas oficiais sobre desigualdades de rendimento baseiam-se em inquéritos a amostras representativas de famílias em Portugal (EU-SILC). Contudo, subestimam os rendimentos mais elevados, uma vez que estes são auto-relatados, podendo também não abranger as famílias mais abastadas. Consequentemente, os indicadores disponibilizados pelo Eurostat tendem a não captar os níveis efetivos de desigualdades e, para além disso, não permitem medir os efeitos redistributivos de impostos.

Os micro-dados administrativos da Autoridade Tributária e Aduaneira, relativos ao Imposto sobre o Rendimento de pessoas Singulares (IRS), superam estas limitações. Após uma revisão e explicação compreensiva das medidas de dispersão desenvolvidas pela literatura, são calculados múltiplos indicadores de desigualdade, redistribuição e progressividade, com base nas Notas de Liquidação do IRS de 2016 e 2017. A natureza destas bases de dados possibilita o especial enfoque nos rendimentos mais elevados, revelando, por exemplo, a proporção do rendimento total detida pelos 1% ou 0,1% mais ricos, bem como as taxas de imposto efetivamente pagas. Adicionalmente, viabiliza a construção de mapas que revelam diferentes tipos de disparidades entre os 308 concelhos de Portugal: população, rendimentos médios antes de depois de IRS, distribuição do top 0,1% ou dos 10% mais pobres, desigualdades intra- e interconcelhos, redistribuição, entre outras. Esta comunicação pretende apresentar todas estas análises e resultados.

Paula Urze e Iva Pires – *Desigualdades no jogo de atração do IDE em Portugal: AM's e municípios do interior*

A base de dados do Ministério do Trabalho e da Segurança Social sobre as empresas com capital estrangeiro a operar em Portugal Continental, entre 1990 e 2016, com informação sobre a localização, a atividade principal, o número de pessoas ao serviço e a percentagem de capital estrangeiro no capital social das empresas, permite identificar algumas tendências no

comportamento ao nível do Investimento Direto Estrangeiro(IDE) em Portugal, entre XX e XXI. Em termos de distribuição geográfica dessas empresas fica claro o forte peso das duas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, que concentraram entre XX e XXI, ainda que pareça existir alguma tendência para a redução dessa concentração com maior dispersão pelo país nos últimos anos. Verificámos ainda o reforço do crescimento dos serviços face aos outros setores, sobretudo os serviços às empresas mais qualificados, por exemplo os serviços de programação e informática, mas também de serviços menos qualificados. Por fim, e contrariando a ideia de que esta atividade tinha deixado de ser atrativa para o investimento, nota-se um aumento do IDE no sector da agricultura. A análise do IDE numa perspetiva regional é ainda escassa, sendo um campo que importa investigar, na medida em que pode desempenhar um papel central no desenvolvimento e crescimento das regiões (Melo, 2013). A fim de obter vantagem competitiva, as regiões (ou as suas instituições) adotam um leque diversificado de estratégias com o objetivo de participar numa competição mundial para atrair a localização de centros de investigação e desenvolvimento, museus, festivais e outros eventos culturais. A capacidade de ancoragem é fundamental e decorre, em grande parte, do reforço de competências ao nível local e da capacidade que os diversos atores (empresas, poder local, instituições de ensino) mostrarem para, em cooperação e interação, dinamizarem atividades inovadoras, reforçando o capital territorial. À medida que a concorrência aumenta para captar uma parcela desses investimentos os governos e as regiões têm vindo a criar agências especializadas com o objetivo de promover o país ou região e atrair novos investimentos. Num contexto em que a captação de investimento estrangeiro é decisiva para aumentar a competitividade das economias procuraremos nesta comunicação, a partir do desenho das tendências apresentadas, efetuar uma análise mais fina dos dados, bem como complementar a informação estatística com a realização de entrevistas junto de instituições locais e regionais no sentido de perceber o seu papel no processo de atração de IDE.

Teresa Sá Marques, Miguel Saraiva, Márcio Ferreira, Catarina Maia e Fernando Honório – *Avaliar as vulnerabilidades sociais e as desigualdades territoriais em Portugal*

A crise económica da década passada exacerbou os problemas de vulnerabilidade existentes na Europa, principalmente nos países do sul. Estas problemáticas relacionam-se sobretudo com o desemprego, a precariedade no emprego, os baixos rendimentos, as más condições de habitabilidade, o fraco acesso a serviços básicos, a insegurança, entre outros. Além disso, certos grupos sociais estão mais vulneráveis que outros, nomeadamente os idosos, e os mais jovens, mas também o género feminino e a população migrante.

Não obstante, não existe consenso sobre como identificar e caracterizar pessoas vulneráveis numa determinada sociedade. O carácter multidimensional da vulnerabilidade, da exclusão, da pobreza ou, no extremo oposto, do bem-estar, é difícil de captar, medir ou monitorizar

(Madanipour & Weck, 2015). Simplificando, vulnerabilidade significa famílias e pessoas que têm mais dificuldade em enfrentar as adversidades e aceder a benefícios e direitos universais, seja por falta de recursos como rendimentos, educação, ou condições de saúde, ou por causa de discriminação devido à idade, sexo, localização geográfica ou à distribuição inadequada de serviços ou bens (Sen, 2003, Marques et al., 2016).

Embora o aumento da qualidade de vida seja um objetivo transversal nas políticas públicas e o objetivo da coesão seja central, os efeitos da vulnerabilidade só recentemente começaram a ser documentados em investigações científicas. Geralmente, as avaliações comparativas de vulnerabilidades são baseadas num número limitado de indicadores (muitas vezes económicos) e não se fazem análises comparativas a diferentes escalas territoriais.

Hoje, os discursos e as políticas públicas estão preocupados em responder aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU. Entre vários objetivos, a nossa investigação dá contributos para a necessidade de erradicar a pobreza (meta 1), a saúde de qualidade (meta 2), a educação de qualidade (meta 4), o acesso ao trabalho digno (meta 8), a redução das desigualdades (meta 10), e tornar as cidades e as comunidades mais inclusivas, resilientes e sustentáveis (meta 11). Além disso, as perspetivas da OCDE (2017) e as agendas de coesão CE (2018) defendem a necessidade de se promoverem políticas de combate à desigualdade social e à exclusão, enfatizando a importância de abordagens baseadas nos contextos dos diferentes territórios.

Em Portugal, sobretudo depois dos impactos da última crise económica, há a necessidade de compreender as dimensões da vulnerabilidade, bem como representar as diferentes problemáticas e realidades territoriais, de forma a medir, compreender e apoiar as políticas públicas. Consequentemente, utilizando Portugal como caso de estudo, realiza-se um diagnóstico multivariado, criando e desenvolvendo perfis de vulnerabilidade de base territorial. Estes perfis baseiam-se num amplo conjunto de indicadores relevantes para a qualidade de vida, organizados em nove domínios diferentes, variando desde a educação, o emprego, a habitação, até aos rendimentos e a acessibilidade aos serviços. O objetivo é, por um lado, superar a falta de avaliações territoriais de vulnerabilidade à escala concelhia e, por outro, fornecer uma base de evidências para promover abordagens políticas e desenvolver respostas integradas de base territorial (às escalas regionais, intermunicipais e municipais).

Para esta análise utilizou-se uma multiplicidade de indicadores, estruturados pelos nove domínios. Cada indicador foi cartografado e representado ao nível municipal, levando à criação de perfis de vulnerabilidade para cada domínio. No final, construiu-se uma síntese geral de vulnerabilidade que combinou todos os domínios, através de técnicas multivariadas de análise estatística. Mais do que exibir diferenças territoriais, esta abordagem permite discutir diversas realidades geográficas em Portugal e fornecer resultados para apoiar

políticas de base territorial. Desta forma, potencia-se a integração de políticas, a promoção da coesão social e a equidade territorial.

Tiago Castela – *Urban Histories of Debt and Plural Learnings*

This paper is concerned with how research on the politics of social space-time can recall situated urban histories of debt. Research within the field of political economy shows that despite the common and growing importance of housing debt in contemporary rationalities of government in European Union states and elsewhere, even a mostly synchronic perspective reveals contrasting specificities of national states. In particular, one may evince from Ana Cordeiro Santos' work that while broad pronouncements on the EU's neoliberalization project of the urban are sound, to paraphrase South African geographer Gillian Hart such declarations may be disabling for those engaged in properly political struggles around housing that are also national. To complement that argument, this paper notes the ways in which a diachronic and situated perspective is necessary to understand the persistencies of past regimes of housing debt, including necessarily an attention to practices towards the avoidance of debt. For example, in the Lisbon area a substantial part of present-day housing was created through partly informal processes that arose in the frame of the postwar fostering of working-class suburbanization in association with a lack of access to housing through debt, in the frame of a dictatorial regime whose development policies did not encompass direct involvement by the state apparatus in housing provision—at least until the 1960s growth in FDI brought by membership in the European Free Trade Area led by the United Kingdom. Later, as political democratization from 1974 onwards entailed increased access to debt and the discursive marginalization of rental living, the legacy of informal housing creation processes was continued by many urbanites to avoid becoming indebted, both accessing property and its profits while being classified as disorderly, “clandestine” subjects within the frame of the democratic and neoliberal order. It is impossible to understand the contradictions of the fragmented urban landscape of debt in contemporary Lisbon without recalling this history, and particularly the various kinds of endangered performances of urbanity, as relatively privileged households are being increasingly evicted from their homes as a result of “touristification”, while supposedly un-normative households living in peripheral, “clandestine” houses have sometimes acquired relative wealth through the avoidance of both bank mortgages and rental housing, or even through the subdivision of originally large lots.

Thus, this chapter also notes that while the focus on the roles of gentrification and tourism, or on violent eviction of squatters, in urban neoliberalization is laudable, research on such issues often focuses on parts of the city that are not necessarily representative of the urban landscape of debt experienced by most urbanites. A perspective that acknowledges plural urbanities, without disregarding the actual existence of privileged or criminalized

enclaves, is necessary both for a thorough understanding of the role of debt, and of concrete modes of dispossession and dissent, in present-day forms of governmentality. In addition, researching the plurality of modes of being urban, and in particular of relating to debt, is crucial for any prospective exercise regarding new modes of government or of architectural practice.

Sessão 1.6 (Sala EA 107)

Painel: A Critical Appraisal of the Internal Devaluation Process in Portugal: insights from the REVAL project

Maria da Paz Campos Lima, José Castro Caldas, Diogo Martins – *Labour Market Institutions and Increasing Inequality: accounting for the devaluation of work at national and sectoral level in Portugal*

As transformações neoliberais do mercado de trabalho geraram desde os anos 80 a deterioração contínua dos salários e a insegurança generalizada no emprego, contribuindo, juntamente com o processo de financeirização, para níveis sem precedentes de desigualdade, desde o final da Segunda Guerra Mundial (Schäfer e Streeck, 2013; Piketty, 2014; Alvaredo, 2017). Embora as causas da desigualdade sejam multidimensionais (Therborn, 2013), as mudanças nas instituições do mercado de trabalho e as mudanças nas relações de poder desfavoráveis ao trabalho e aos sindicatos constituíram fatores importantes explicando as crescentes desigualdades (Vaughan- Whitehead, 2017, 2018), a transferência de rendimentos do trabalho para o capital e o declínio da parcela dos salários no PIB, na Europa (Karabarbounis e Neiman, 2014; Guschanski e Onaran, 2016; Tridico, 2017; Theodoropolou, 2018).

Após a crise internacional e, em particular, na sequência da chamada crise da dívida soberana de 2010, as políticas da UE e a intervenção de instituições supranacionais contribuíram para promover a intensificação das políticas de austeridade e das políticas neoliberais que se alinharam numa estratégia de desvalorização interna, na qual os direitos laborais e sociais se tornaram nas variáveis de ajustamento, em particular nos países do sul da Europa (Pochet e Degryse, 2013; Van Gyes e Schulten, 2015). Essas políticas reconfiguraram os regimes de emprego (Gallie, 2013), abrindo caminho para à erosão das instituições relacionadas com a regulação dos salários e com a negociação coletiva, com a segurança no emprego, e com a proteção ao desemprego (Marginson, 2014; Cruces et al, 2015; Koudiadaki et al, 2016; Campos Lima e Abrantes, 2016; Campos Lima, 2017, 2019).

Dois pilares fundamentais do combate à desigualdade e aos baixos salários, isto é o aumento regular do salário mínimo nacional e uma boa cobertura das convenções coletivas (Grimshaw, Bosch and Rubery, 2013) sofreram uma erosão considerável por via da estratégia de

desvalorização interna: com o congelamento dos salários mínimos (ou até a redução, como na Grécia); e com a redução da proporção de trabalhadores abrangidos por convenções coletivas e em particular pela negociação salarial e seus resultados. Em Portugal, as condições de degradação salarial foram também impostas pelos cortes de salários nominais no setor público e facilitadas por outros fatores relativos à transformação da legislação laboral (exemplo redução da compensação do trabalho extraordinário) e quadro legal da negociação coletiva. Em consequência, a desigualdade da distribuição salarial aumentou globalmente e o impacto no declínio da média salarial conduziu a alterações na repartição funcional do rendimento com transferência de rendimentos do trabalho para o capital.

Em contraste, o debate pós-crise trouxe para o palco a preocupação das grandes instituições internacionais com a persistência da desigualdade económica e com o crescimento salarial lento, apesar do crescimento económico e do aumento do emprego (Nações Unidas, 2015; OCDE, 2018; CE, 2018). No entanto, a “lacuna de conhecimento” quanto aos efeitos duradouros ou prolongados das reformas passadas em termos de desvalorização do trabalho e crescimento as desigualdades persiste. Uma indicação clara sobre os efeitos duradouros e cumulativos da desvalorização interna refere-se ao padrão emergente de crescimento económico (Schulten e Luebker, 2017). Análises recentes olhando para a recuperação do emprego em Portugal, entre 2013 e 2016, evidenciou que a desvalorização interna induziu uma mudança estrutural na economia portuguesa que favoreceu o aumento do emprego em setores com salários inferiores à média nacional, contribuindo assim para um declínio ainda mais pronunciado dos salários médios da economia como um todo (Caldas e Almeida, 2018). Esta comunicação tem como objetivo contribuir para este debate, examinando a estratégia de desvalorização interna e o seu impacto na desigualdade da distribuição salarial e na distribuição funcional do rendimento na última década, tendo em atenção duas dimensões chave: a respeitante à política salarial e mais especificamente ao salário mínimo, sua atualização e percentagem de trabalhadores cobertos; e a respeitante às alterações no quadro e nas práticas de negociação coletiva, atualização dos salários convencionais e sua cobertura. A análise incide sobre as tendências a nível nacional e mais especificamente sobre as tendências a nível sectorial, assumindo a hipótese do impacto variegado da desvalorização interna na desigualdade tendo em conta as especificidades sectoriais (relações de poder, condições institucionais e sócio económicas) e as dinâmicas de criação e supressão de emprego. Nesta análise compara-se o período da recessão de 2010-2013 ao período de recuperação económica de 2013-2017 – uma forma de testar o efeito mais ou menos prolongado da desvalorização interna e o posicionamento relativo dos sectores, não só em contextos económicos contrastantes, mas também em contextos políticos distintos. E também uma forma de testar o seu efeito num novo contexto marcado pela reversão de algumas das políticas mais críticas de desvalorização interna.

Maria da Paz Campos Lima, Paulo Marques, Ana Costa, Dora Fonseca e António Velez
– *The Sectoral Impact of Internal Devaluation and the Reconfiguration of Collective Bargaining in Portugal: a comparative analysis of six sectors*

Comparative European studies highlighted how the neoliberal and austerity reforms imposed in Southern Countries corresponded to a strategy of internal devaluation, which ignored national specificities and provoked the erosion of employment regulations and collective bargaining institutions (Schulten and Müller, 2013; Marginson, 2014; Van Gyes and Schulten, 2015; Cruces et al, 2015; Koukiadaki et al, 2016; Campos Lima, 2017). In our presentation we will look at the sector effects of “internal devaluation” (Rodrigues et al., 2016) in Portugal, hypothesizing that they are associated with the sectoral impacts of liberalisation and of financialization, with the sectoral impacts of economic and financial crisis of 2007-2008, and with the characteristics at sector level of industrial relations institutions and relative capacities of the actors, in particular organized labour. Furthermore, we hypothesize that sectoral variation, as hypothesized by Streeck (2009), might have been related with the employers’ interest on keeping some degree of coordination. Having into consideration this background, this paper will examine the sector effects of the process of internal devaluation, by looking at the reconfiguration of industrial relations institutions and at the dynamics and outcomes of collective bargaining at sector level, between 2000 and 2018, in Portugal. We will present the first results of a comparative extensive analysis comprising six sectors (Banking, Telecommunications, Metal, Clothing, Construction, and Hotels and Restaurants), with contrasting patterns in terms of employment and industrial relations and contrasting impacts in terms of internal devaluation.

Fátima Suleman, Henrique Duarte e Abdul K. Suleman – *Organisations’ Compensation Policies Within and Between Capitalist Economies*

It is well-known that firms respond differently to labour market regulations and develop an employment relationship accordingly. This study examines compensation policies of firms to illustrate how employers’ decisions regarding pay system generate inequality within and between firms. It compares firms within different models of capitalism and examines which compensation policies prevail in certain sectors, how they are associated with the use of flexible contracts, and workers characteristics.

The research is placed within the comparative institutional human resource management literature and attempts to give a picture of the segmentation of organisations according to the pattern of their compensation policy. We present a classification of organisations according to their compensation policies and shows how those policies vary across European capitalist economies and sectors of activity. The findings will help understanding whether organisations

are closer to a market-based model or an equity-focused system. This option will certainly affect workers' income differently.

We draw on Structure of Earnings Survey (SES) data for 2014, which provide information on pay variables of Social-Democratic Economies (Norway, Sweden); Central and Eastern Europe (Bulgaria, Czech Republic, Hungary, Poland); Southern European Economies (Italy, Portugal, Spain); Continental European countries (Belgium, France, Germany, Netherlands); and Liberal Market Economy (United Kingdom).

The empirical strategy comprises two steps. The analysis starts with a fuzzy clustering to identify typical compensation policies of the sampled countries. The goal is to identify patterns of compensation policies according to four dimensions, notably pay structure, pay level, pay definition, and pay flexibility. These variables suit the theoretical models of compensation policies, namely the association between pay and job hierarchy suits the internal labour market model; and the ability to attract high-skilled candidates through pay has been highlighted by human capital and efficiency models.

In the next step, we estimate Tobit regression models to examine how the compensation policy interacts with capitalist economies and sectors of activity. The regression model includes also variables associated with the use of flexible contracts and demographic characteristics of workers.

The multivariate data analysis pointed to four fuzzy clusters of compensation policies that can be ranged from low to high dispersion, while the other represents a policy oriented to the market. We labelled compensation policies as Regulated, Internal Labour Market, Competitive, and Incentive.

The Regulated policies protect incumbents with higher wages than newly hired workers, the establishments adhere to the rules stipulated in collective agreements and employers are less able to use their discretionary power to design their own compensation policies. The establishments with Internal Labour Markets tend to be hierarchical, with low within job dispersion, and provide an education premium. The most distinctive policies concern the Competitive and Incentive clusters. The former pursues an external competitiveness strategy paying more than the general and industry specific labour market. Furthermore, establishments in this cluster offer incentives such as regular payments added to base pay to reward higher performer. However, monetary rewards seem to be a deliberate solution of Incentive policies. Mostly, the sampled organisations adopt collective pay settings and consequently tend to implement Regulated model.

The empirical evidence indicates also a trend towards individualisation of earnings but the pay practices vary across capitalism model. Nevertheless, the intensity of this trend varies across models of compensation policies. It is definitely more pronounced in Incentive model,

but exists in Internal Labour Markets. This is to say, even in the Internal Labour Markets model, organisations seek incentive devices.

As regards the link between compensation policy pattern and model of capitalist, it should be noted that although Regulated model is more pronounced in socio-democratic countries, in all countries but liberal markets, it is the predominant model. On the other hand, the Incentive models prevail in the LME. Some clusters of countries show a polarised economy with the CEC having establishments adopting Regulated policy and others with strong incentive pay systems. The Southern European Economies follow a different polarisation: while most of the establishments adopt a Regulated policy a non-negligible proportion implements the Competitive model. Finally, two models prevail in the CEE transition economies, the Regulated and Internal Labour Market; this indicates more standard solutions by employers. Furthermore, data shows the type of capitalism moderates the compensation policy at industry level. The financial sector is indeed an example of the highest dispersion, showing that the banks and other financial institutions use pay system to be attractive and therefore differentiate workers. However, it is lesser dispersed in socio-democratic economies than in liberal markets.

Sessão 1.7 (Sala EA 112)

Painel: Mercado de Trabalho, (Des)emprego e Políticas Públicas: retrocessos e alternativas

Jorge Caleiras e Isabel Roque – *As políticas de emprego em Portugal: um balanço crítico recente*

A comunicação parte da ideia de que as políticas de emprego – ativas e passivas – são um instrumento fundamental de atuação do Estado sobre o mercado de trabalho, seja no combate ao desemprego e na proteção e (re)inserção dos desempregados, seja na qualificação dos recursos humanos e na promoção da qualidade do emprego. Entendidas neste sentido amplo, elas constituem-se num referencial incontornável para avaliar o nível de desenvolvimento das sociedades e a forma como estas abordam desigualdades e injustiças decorrentes dos seus modelos de desenvolvimento.

A abordagem empírica centra-se nas principais linhas de orientação das políticas de emprego em Portugal nos últimos anos. De um ponto de vista metodológico, distinguem-se duas fases. Uma primeira (a fase da austeridade pura e dura), *grosso modo*, até 2015, marcada pelos fortes impactos da crise financeira (tornada depois económica e social) e pela aplicação do programa de ajustamento estrutural acordado com a Troica. Sucede-lhe uma segunda (a fase pós-crise ou pós-Troica), em curso, distinta da primeira, marcada pela procura de caminhos alternativos e caracterizada pela reposição de políticas e de rendimentos, na tentativa de

mitigar o lastro negativo deixado pela crise e pela agenda austeritária inicialmente adotada para a combater. Recorrendo a fontes estatísticas oficiais (IEFP, Segurança Social, Banco de Portugal, etc.) e aos normativos que regulam as políticas ativas de emprego, analisam-se sucessivamente essas duas fases.

Os principais resultados apontam num duplo sentido. Relativamente à primeira fase, existe já um conhecimento acumulado e consolidado, especialmente para o período de resgate da dívida soberana, permitindo afirmar que o caminho seguido conduziu a um verdadeiro retrocesso. Na verdade, assistiu-se a uma crise inédita no mercado de trabalho, com o desemprego a atingir níveis históricos, à extensão da precariedade e do mau emprego, à degradação generalizada das condições laborais/profissionais, enfim, a quebras significativas nos rendimentos dos trabalhadores. Por seu lado, as políticas mostraram-se fortemente instáveis, transformando-se num verdadeiro labirinto, com baixo grau de eficácia e de cobertura/proteção, sendo muitas vezes objeto de instrumentalização/abuso na sua aplicação. Além disso, os programas e medidas reduziram-se na sua diversidade e, sem provisão de recursos disponíveis para os acompanhar, franqueou-se a porta a entidades privadas para suprir lacunas criadas. Sempre na perspectiva enviesada – que ganhou força nesses anos – de que o mercado seria, por si só, capaz de resolver melhor os problemas gerados e que, portanto, deveria ser ele o destinatário privilegiado do apoio público.

Perante o efeito negativo em termos de acesso e cobertura, acompanhado pelo definhamento e desqualificação das respostas públicas, houve necessidade de agir sobre as políticas, o que viria a acontecer na fase seguinte. E os resultados apareceram: melhoria económica e social, indicadores a revelarem uma forte redução do desemprego e uma significativa recuperação do emprego, ainda que a sua qualidade seja discutível.

Renato Miguel do Carmo e Maria Madalena Rodrigues – *Desemprego, temporalidades e subjetividades: o lado invisível da desqualificação social*

As sociedades contemporâneas são caracterizadas por uma *aceleração social* e por uma continuidade do tempo presente, como se este não conhecesse fissuras (Rosa, 2013; Barata, 2018). Esta perspetiva, apesar de enquadrar muitos dos processos relacionados com a pressão produtivista que domina a atual economia de mercado e que provoca efeitos profundos nas sociedades, não contempla outras possibilidades de temporalidade mais invisíveis e que ganham cada vez mais relevo. Especialmente quando olhamos para situações como o desemprego, torna-se necessário equacionar em termos analíticos aquilo que designamos por *paragem forçada*.

Por intermédio de uma investigação de carácter qualitativo levada a cabo recentemente, assente em 46 entrevistas aprofundadas a desempregados pouco qualificados (nas mais variadas situações), constatou-se que o desemprego, sobretudo de longa duração, produz

impactos consideráveis em diferentes dimensões: na condição socioeconómica e no bem-estar social, na organização e na qualidade do quotidiano, na estabilidade afetiva e emocional, no estado de saúde mental e físico. Certos autores tentaram definir estes processos de retrocesso social como formas de *desqualificação* (Paugam, 1991) ou de *desfiliação* (Castel, 2000). Ambos os conceitos pretendem captar o impacto social resultante da perda e da insuficiência de recursos materiais disponíveis que, por sua vez, levam a processos de precarização e de empobrecimento sem retorno.

Como argumentaremos a partir desta comunicação, apesar dos conceitos referidos serem importantes para estudar o desemprego e revelarem que se trata de um fenómeno pluridimensional e complexo, é necessário contemplar outras abordagens de forma a estudar o impacto do desemprego na desestruturação do tempo social e no quotidiano vivido.

Frederico Cantante – *O topo da distribuição dos ganhos salariais*

A desigualdade de rendimento é um dos traços fundamentais da sociedade portuguesa. Os salários são a componente mais relevante do rendimento de indivíduos e famílias e a sua distribuição é determinante no nível geral de desigualdade.

Portugal é um dos países europeus que tipicamente registam níveis mais elevados de desigualdade de rendimento e vários estudos identificam o valor comparativamente elevado das suas assimetrias salariais.

Esta apresentação debruçar-se-á sobre as desigualdades salariais em Portugal a partir de três eixos de análise. Em primeiro lugar, atentando na evolução deste fenómeno nas últimas décadas, e convocando várias medidas de desigualdade. Demonstrar-se-á que a evolução dos níveis de desigualdade teve fases diferenciadas e que a sua grandeza foi bastante maior nos grupos restritos do topo da distribuição.

O segundo eixo será dedicado à análise da recomposição socioprofissional dos grupos do topo da distribuição do ganho salarial em Portugal, nomeadamente do ponto de vista do seu perfil de género, profissional e setorial.

Por último, discutir-se-ão as causas que poderão contribuir para a explicação da evolução da desigualdade salarial em Portugal, em particular para o aumento muito pronunciado dos ganhos do topo do topo da distribuição.

Pedro Estevão – *Os custos sociais da precariedade laboral: integrações profissionais desqualificantes e autonomização familiar tardia dos jovens*

A flexibilidade laboral apresenta-se como uma ferramenta central para a gestão das organizações, constituindo-se como uma almofada para a absorção de choques inerentes à atividade produtiva e ao ciclo económico (no caso das empresas), às flutuações nos níveis de

financiamento (no caso das instituições do terceiro setor) ou no cumprimento de imperativos de redução de efetivos (no caso da administração e dos serviços públicos). Esta apresentação parte da ideia de que o recurso a figuras de flexibilização laboral – como, por exemplo os contratos a prazo ou o falso auto-emprego – constitui uma forma relevante de externalização, traduzindo-se numa transferência dos riscos e perdas das instituições empregadoras para os trabalhadores e para o resto da sociedade.

Para ilustrar esta abordagem, esta apresentação discute as consequências sociais deste tipo de externalização sobre um importante fenómeno social, a transição dos jovens para a vida adulta. A transição para a vida adulta é um processo multidimensional através do qual o jovem indivíduo adquire, de forma mais gradual ou mais abrupta, um novo estatuto social e económico – o estatuto de adulto. Entre os marcos biográficos que estão geralmente associados a este processo encontram-se precisamente a entrada no mundo do trabalho, mas também a autonomização habitacional e económica face à família de origem, a constituição de um agregado familiar próprio e o nascimento de filhos.

Assumimos aqui a relação com o trabalho como um elemento chave na moldagem dos processos de passagem entre os estatutos sociais de jovem e de adulto e procuramos estudar como a qualidade do emprego interfere sobre dois marcadores da transição para a vida adulta: a autonomização familiar; e a parentalidade. Em particular, testa-se a hipótese de que a articulação entre a fragilidade na proteção social e legal do trabalho – sob a forma de vínculos contratuais precários – e/ou a escassez do reconhecimento material e simbólico do trabalho – aqui sob a forma de baixos salários de que a precariedade o salário – tem um efeito inibidor tanto sobre a capacidade de os jovens deixarem o seu núcleo familiar de origem de constituírem o seu próprio núcleo como sobre a decisão de terem filhos.

Através de uma análise aprofundada dos microdados do Inquérito ao Emprego relativos ao segundo trimestre de 2017, apresentamos um panorama das várias variantes da relação com o trabalho para da população jovem. Pretendemos superar o carácter mais ou menos arbitrário das fronteiras das categorias estatísticas mais comumente utilizadas na análise estatística do emprego. Assim, alargámos o enfoque da análise para abranger o desemprego enquanto forma de relação com o trabalho contígua à precariedade, assumindo que ambas as situações – tal sucede com a estabilidade – não são categorias estanques mas pontos num contínuo que vai da inclusão plena no mercado de trabalho à exclusão desprotegida do mesmo. Em consequência, definimos também o desemprego em sentido lato, compreendendo todos os indivíduos que não se encontravam a estudar nem eram reformados.

Centrámos a nossa análise no segmento entre os 26 e os 35, uma faixa que designámos como *juventude tardia* e que se caracteriza por uma incidência de precariedade laboral superior ao resto da população ativa. No entanto, em vez de olhar para esta faixa etária como um grupo homogéneo, procurámos antes sublinhar a sua forte segmentação existente no seu seio, quer

quanto à qualidade do vínculo de que os seus elementos beneficiam, quer quanto aos salários que auferem. Para dar conta destas diferenças, recuperámos o conceito de integração profissional proposto por Serge Paugam, definindo quatro tipos de combinações-tipo entre proteção legal e social do emprego e de reconhecimento material e simbólico do trabalho: integração garantida (combinando remunerações elevadas face à mediana e vínculos laborais estáveis), integração laboriosa (combinando remunerações inferiores à mediana mas vínculos laborais estáveis), integração incerta (combinando vínculos precários com remunerações superiores à mediana) e integração desqualificante (combinando vínculos precários e remunerações inferiores à mediana ou situações de desemprego).

Não obstante as limitações do instrumento de recolha de dados do Inquérito ao Emprego, a nossa análise revelou que o tipo integração profissional é um fator de enorme influência sobre a capacidade de autonomização dos jovens, afetando decisivamente as probabilidades de um ou uma jovem constituírem um agregado familiar próprio e autónomo face à família. A análise revelou também que o tipo de integração profissional se constitui como um preditor relevante relativamente as decisões de parentalidade por parte das mulheres, tanto no que diz às probabilidades de uma mulher ter ou não filhos como da sua idade no momento do nascimento do primeiro filho.

Sexta-feira, 31 de janeiro, 16h00-17h30, Sessões paralelas II

Sessão 2.1 (Sala EC 137)

Economia Política: Teoria e Prática

Nuno Ornelas Martins – *Human Development and the Revival of Political Economy*

Ha-Joon Chang (2010) argues that while earlier approaches to development focused on productive structures, more recent contributions have either been centered on market exchange in a “neoliberal” approach, or highlighted social achievements such as health, education, and equality in various dimensions, taking into account their impact on human well-being, within a “humanistic” approach to development. Amartya Sen’s (1999) capability approach to human development has been especially influential within what Chang (2010) calls a “humanistic” approach to development that emphasizes final goals such as the expansion of human capabilities, to be achieved through improvements in health, education and equality, which are not only central to human well-being, but also a means for development. Chang (2010) commends the achievements of “humanistic” approaches to

development, but notes that topics such as industrialization, or the transformation of the productive structure in general, have disappeared from contemporary development thinking. Chang's (2010) aim is to advance a "new developmentalism" that draws upon the earlier developmentalist contributions. Earlier developmentalist contributions tried to achieve a development policy for nation states focusing on the transformation of the productive sphere. The new developmentalist approach tries to adapt the insights of those earlier contributions to the contemporary context, where there is greater mobility of capital, commodities and labor. Chang (2002) also argues that a synthesis between a "productionist" view and a "humanistic" view should draw on what he calls an *institutionalist* approach to development.

Here I shall argue that the idea of a revival of political economy, as advanced by Piero Sraffa and Joan Robinson at Cambridge, UK, can contribute to achieving a theory of development processes through a fruitful synthesis between original institutionalist thought and earlier analyses of the production and distribution of the social surplus, while placing culture at center stage. The idea of drawing on the revival of political economy for studying development processes was first advanced, but never fully elaborated, by Celso Furtado (1976), even if it is implicit in much of his analyses of industrialization and culture (Furtado 1978, 1984).

The revival of political economy undertaken by Sraffa and Robinson allows for the elaboration of a scheme where consumption patterns, influenced by culture, determine the size and composition of output. Social and political power also determine the distribution of the social surplus between wages and profits, within a circular conception of the economy. The distribution of the social surplus, in turn, is decisive to whether the economy and society enter into a development process, or a dependency process.

This idea is in line with the contributions of the classical political economists who, following the lead of François Quesnay, focused on the distribution of the social surplus, noting that it could be used in luxury consumption, or reinvested in productive activities. The revival of political economy at Cambridge aimed at a recovery of this analytical framework, undertaken more explicitly by Sraffa (1960), but also implicit in the analysis of Michal Kalecki (1971), as Joan Robinson saw. As in Keynesian analysis in general, effective demand is the determining factor. Furtado (1976) drew upon this scheme, and highlighted the role of culture in shaping demand, opening the door for a greater interaction between the Cambridge revival of political economy (Martins 2013), and Veblen's (1899) analysis of conspicuous consumption.

This seems to constitute a promising framework for further advancing a synthesis between "productionist" and "humanistic" approaches, highlighting the interaction between culture and production in development processes. Integrating "humanistic" approaches with "productionist" views is also crucial so as to avoid making "humanistic" exclusively concerned with expanding human capabilities without also addressing the problem of how

human capabilities are going to be used in production. Lack of attention to this question may mean that the expansion of human capabilities becomes essentially a way to achieve a reproduction of a labor force that is a mere means for capitalist accumulation (Cammack, 2004, 2017), rather than as an end in itself as Sen and Nussbaum argue it should be.

But if this synthesis is to include institutionalist elements, as Chang (2010) suggests it should, it can benefit from greater interaction with the contributions of the original institutionalists stemming from Veblen, not only regarding the analysis of conspicuous consumption, but more generally in light of the distinction between instrumental and ceremonial attitudes, which are expressed in consumption patterns, and in the institutions that govern the sphere of production.

I shall start by describing the “humanistic” view of development, as expressed in the influential contributions underlying Sen’s capability approach to human development. I will then argue that the revival of political economy undertaken by Sraffa and Robinson can contribute to combine these insights with a study of production. Drawing on Furtado’s contributions, I subsequently address the topic of how institutionalist analysis can be brought into the picture.

References:

Cammack, P. “What the World Bank means by poverty reduction and why it matters”, *New Political Economy*, 2004, 9(2), 189-211.

Cammack, P. “The UNDP, the World Bank and Human Development Through the World Market”, *Development Policy Review*, 2017, 35(1), 3-21.

Chang, H.-J. “Breaking the Mould: An Institutional Political Economy Alternative to the Neoliberal Theory of the Market and the State”, *Cambridge Journal of Economics*, 2002, 26(5), 539-559.

Chang, H.-J. “*Hamlet* without the Prince of Denmark: How development has disappeared from today’s ‘development’ discourse”, in Kahn, S. and Christiansen, J. (eds.), *Towards New Developmentalism: Market as Means Rather than Master*, Abingdon: Routledge, 2010, 47-58.

Furtado, C. *Prefácio a nova economia política*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.

Furtado, C. *Criatividade e dependência na civilização industrial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.

Furtado, C. *Cultura e desenvolvimento em época de crise*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.

Kalecki, M. *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.

Martins, N. O. *The Cambridge Revival of Political Economy*, London and New York: Routledge, 2013.

Sen, A.K. *Development as Freedom*, Oxford: Oxford University Press, 1999.

Sraffa, P. *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory*, Cambridge: Cambridge University Press, 1960.

Veblen, T. B. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, New York: Macmillan, 1899.

Jorge Bateira – *Economia Política e mudança: evolução ou história?*

A teoria da realidade socioeconómica que assegura a provisão de uma sociedade, a Economia Política nos termos de Karl Polanyi, só pode ser uma teoria com dimensão temporal. O presente texto pretende aprofundar e actualizar esta faceta, procurando esboçar o fundamento de uma teoria do sistema económico que intrinsecamente trate da mudança, no tempo e através do tempo. Como ponto de partida para essa digressão metodológica, faz-se uma reinterpretação de antigas divergências no seio da Economia Política sobre o modo de qualificar esta mudança: evolução ou história?

Numa primeira secção, para situar o debate no quadro do contributo dos pais-fundadores da moderna Economia Política, recorda-se a abordagem evolucionista de Thorstein Veblen, assim como as divergências e convergências que teve com a análise histórica de Karl Marx. Alguns académicos procuraram relativizar as divergências, argumentando que as críticas de Veblen foram baseadas em leituras enviesadas e simplificadoras do pensamento de Marx feitas pelos seus discípulos, a começar por Engels. Por outro lado, alguns seguidores de Veblen, em particular os filiados na corrente liderada por Geoffrey Hodgson, deram por adquirido que Veblen defendeu uma teoria da evolução socioeconómica que é estruturalmente idêntica à proposta por Darwin. Contudo, vários autores (ver Rutherford, Jennings e Waller, Brette) argumentaram noutro sentido. Salientam que, em várias passagens da sua obra, Veblen hesitou entre Darwin e Lamarck e que, no essencial, a sua abordagem era sobretudo metodológica visando defender uma teoria dos “processos de causalidade cumulativa” para explicar a mudança socioeconómica. As ambiguidades na infância da Economia Política, tanto em Marx como em Veblen, são o ponto de partida para ir mais longe e mais fundo na formulação de uma nova abordagem integradora do ‘tempo’.

Na segunda secção, aprofunda-se o conceito de evolução a partir de uma análise crítica do uso que alguma heterodoxia económica fez do Neodarwinismo. Recordar-se-á que o debate entre os biólogos nos permite hoje aceder a uma nova concepção da evolução biológica que supera o antagonismo entre uma explicação centrada nos genes e uma explicação centrada no desenvolvimento. Esta nova perspectiva permite desfazer a dicotomia natureza vs. cultura e entender melhor o porquê das hesitações de Veblen, ao mesmo tempo conciliando a intencionalidade da acção humana, tão destacada por Marx, com os efeitos inesperados e a contingência da mudança no tempo longo. Também é posta em causa a dicotomia evolução vs. desenvolvimento, o que permite acomodar no mesmo conceito a mudança lenta e a

mudança rápida, a inércia dos hábitos, em Veblen, e a revolução, em Marx. Salienta-se também que os processos de ‘evolução desenvolvimentista’ ocorrem no seio da realidade biológica, emergente a partir da física, o que lhe confere uma estrutura particular, sendo por isso errado transferir para a realidade socioeconómica qualquer modelo explicativo proveniente da biologia, ainda que genérico. Tal significa que, na realidade socioeconómica, devemos trabalhar a partir do que lhe é específico, cuidando apenas da compatibilidade com o conhecimento disponível sobre as realidades a partir das quais emergiu.

Na terceira secção destaca-se a especificidade da natureza humana, a de seres que precisam de muito tempo para se tornarem relativamente autónomos e que, para sobreviverem enquanto humanos, têm de viver em comunidades construídas através da sua capacidade única para a comunicação simbólica. Neste sentido, a especificidade do ser humano, e dos sistemas socioculturais a que deu origem, obriga a Economia Política, enquanto subdisciplina da Ciência Social, a procurar construir as suas teorias em articulação com os contributos das subdisciplinas da sua ciência. A implicação maior de uma abordagem *emergentista e evolucionista*, que leve em conta o específico do humano, traduz-se no seguinte: enquanto instituição da sociedade, a economia evolui através de processos interactivos mantidos pelas pessoas, o que também as muda a si mesmas, muda as organizações a que pertencem, as outras instituições, a cultura, a ecologia biofísica das comunidades humanas, e mesmo o próprio planeta. Trata-se de uma evolução sustentada por processos de elevadíssima complexidade em que, devido à dimensão semiótica das interações, as causalidades atravessam escalas diversas, quer no espaço quer no tempo.

Na secção conclusiva, insiste-se que a Economia Política só pode trabalhar com teorias que captam a especificidade da evolução sociocultural, o que significa trabalhar com teorias intrinsecamente históricas. Assim, o estudo dos processos evolutivos na economia toma como objecto a história de um sistema que, por natureza, se constitui em permanente interação com o meio, o que retira sentido à velha dicotomia ‘mudança endógena’ vs ‘mudança exógena’. Para ilustrar a pertinência da nova proposta metodológica, faz-se uma releitura das ambiguidades de Schumpeter, patentes na sua análise do capitalismo, procurando estabelecer um diálogo com Graça Moura a partir do artigo ‘Schumpeter’s conceptions of process and order’.

Manuel Couret Branco – *Desmercantilização enquanto princípio fundador de uma economia política baseada nos direitos humanos*

Em outros trabalhos, defendi que a lógica da economia dominante é contraditória com os direitos humanos. Uma das principais razões para tal é a crença convencional de que a melhor maneira de resolver o problema económico da alocação é através do mercado. Esta comunicação apresentará argumentos para defender esta posição do ponto de vista dos

princípios tendo como exemplos o direito ao trabalho, à água e à segurança social. No caso da água e da segurança social, em primeiro lugar os mercados não têm preferências sociais; segundo, eles não são responsáveis; e, finalmente, eles são ineficazes. No caso do direito ao trabalho dois argumentos principais sustentam essa visão. Em primeiro lugar, numa troca de mercado intermediada por um preço monetário (o salário no caso do mercado de trabalho) o trabalho torna-se um fardo e, conseqüentemente, seu uso deve ser minimizado quando se busca a eficiência económica. Em segundo lugar, no mercado de trabalho desejavelmente livre de obstáculos, os direitos são considerados uma rigidez, ou seja, restrições que pesam no desempenho económico.

Uma economia política baseada em direitos humanos que visa conciliar a Economia e os direitos humanos deve adotar uma abordagem diferente dos direitos e, nesse processo, a desmercantilização pode desempenhar um papel importante. Em relação à desmercantilização da água e à da segurança social, por exemplo, deve-se considerar a água e a segurança social como bens comuns. Em princípio, os bens comuns respondem aos requisitos de universalidade e igualdade e, segundo, admitem a responsabilidade. De facto, a gestão comunitária é governada por um conjunto de normas que exigem a disseminação de informações sobre o cumprimento dos objetivos estatutários. Portanto, não apenas os incumprimentos podem ser detectados, mas também os responsáveis por essa não conformidade. Finalmente, a gestão comunitária exige a participação das pessoas e promove a liberdade cultural. Em relação ao trabalho, a desmercantilização significa principalmente dissociar do trabalho o rendimento necessário para garantir uma vida decente para os trabalhadores e suas famílias. O conceito de renda básica seria, portanto, um dos pilares dessa visão desmercantilizada do trabalho. Por outro lado, nesta visão, em vez de restrições que pesam sobre o desempenho económico, os direitos podem não apenas aumentar a eficiência, entendida de uma maneira mais holística, mas também ajudar a garantir empregos e, no caminho, capacitar os trabalhadores.

Alexandre Abreu – *Desindustrialização prematura na África Subsariana*

Esta comunicação debruçar-se-á sobre o fenómeno da desindustrialização prematura com referência à África Subsariana, discutindo algumas das principais explicações teóricas que têm sido apresentadas para o fenómeno, como o aumento do preço dos ‘wage goods’, a ‘doença holandesa’ provocada pela exportação de mercadorias primárias, a concorrência crescente da China na produção de produtos manufacturados e o declínio no preço relativo dos bens importados das economias mais avançadas. Para além de passar em revista a evidência empírica que suporta cada uma das explicações propostas, a comunicação procurará identificar padrões de susceptibilidade à desindustrialização no contexto da África Subsariana que permitam conduzir ao desenvolvimento de uma tipologia deste fenómeno.

Sessão 2.2 (Sala EC 133)

Economia Política e Políticas Públicas

Joana Costa e Ana Rita Neves – *Políticas Públicas Convencionais na Promoção da Persistência em Inovação*

Quando falamos em Políticas de Inovação referimo-nos às iniciativas públicas com a capacidade de influenciar o processo de inovação. Qualquer política de desenvolvimento assente em inovação deve valorizar capacidades dinâmicas que possibilitem um “bom uso” dos recursos existentes criando novos recursos e modificando as trajetórias de desenvolvimento (European Commission, 2013).

Em Portugal este tema é relativamente recente, contudo, desde os anos 60 que a promoção da inovação tem sido central nos países desenvolvidos (e.g. European Commission, 2013; Edler e Fagerberg, 2017; World Bank, 2019). Nos 90s, a literatura evidenciou que estas atividades deveriam ser conduzidas de forma continuada (e.g; Antonelli, 1997; Cefis e Orsenigo, 2001). Mais de meio século volvido com estudos na área, não é ainda consensual que tipo de ação pública deve existir, nem a sua forma ou extensão. Estas divergências influenciam o próprio processo de formulação política, gerando posições mais ou menos extremas sobre o papel do Estado no estímulo à inovação (Santos, 2016).

O Estado é figura central na indução da inovação, do empreendedorismo e na criação de novos mercados e não apenas um ator regulador. Existem “falhas de mercado”, na criação de novo conhecimento seja no domínio da apropriação, no da incerteza ou na indivisibilidade, justificando a existência políticas públicas de apoio às atividades de I&D como sistemas de proteção de propriedade intelectual, criação de incentivos (fiscais ou financeiros), provisão pública do conhecimento (como Universidades) e livre difusão e utilização pela sociedade influenciando-se mutuamente e em várias fases do processo de inovação, como se de um sistema se tratasse (Costa e Rodrigues, 2018).

As políticas públicas destinadas a fomentar investimentos em I&D ou reduzir as suas barreiras são um instrumento político adequado para estimular a persistência em I&D (Mañéz et al., 2015). Contudo, os programas de apoio governamental que estimulam a inovação deverão ter efeitos mais profundos (Keer e Nanda, 2015); devendo promover a acumulação de conhecimento tecnológico, o desenvolvimento de processos de aprendizagem internos nas empresas inovadoras, alargando a base de conhecimento científico e tecnológico, essencial ao crescimento sustentável (Altuzzara, 2017).

Em Portugal, foram criadas políticas para estimular a transferência de tecnologia e conhecimento das entidades do ensino superior para o mercado, bem como a criação de empresas de base académica e científica (spin-offs); foram concedidos apoios públicos para o investimento em I&D e inovação através de incentivos fiscais (ex. SIFIDE) ou mesmo de

apoios financeiros (ex. I&DT em Co-promoção; Infraestruturas tecnológicas; Projetos de I&D à escala Europeia; Propriedade Industrial; Qualificação das PME; Internacionalização de I&D; Demonstradores; Mobilizadores); foram promovidas as redes de colaboração entre empresas e entre estas e entidades produtoras de conhecimento avançado; realizados programas mobilizadores (ex. 8º Programa-Quadro) ou programas de demonstração tecnológica (ex. PIEP, Indústria 4.0 e Competitividade Empresarial), contribuindo para uma inovação mais aberta e inclusiva (ANI, 2019).

Estados num contexto de um país moderado em inovação (European Commission, 2013; Eurobarometer, 2019), os estudos realizados sobre a persistência identificam necessidades de ajuste no domínio da subsidiação, sendo importante implementar acções corretivas ao nível dos incentivos, bem como a articulação do Sistema Nacional de Inovação (Santos, 2017; Costa et al. 2019).

Com base em várias ondas do CIS Português, o presente trabalho tem um objectivo duplo: por um lado discutir a suficiência do efeito da subsidiação na persistência em inovação bem como averiguar do papel da inovação aberta como eventual acelerador deste estímulo.

Esta análise é central porquanto as empresas que recebem financiamento público apresentam uma probabilidade mais elevada de continuar a inovar no período subsequente relativamente às demais (Peters, 2009; Kerr e Nanda 2015; Altuzarra, 2017). Apenas algumas empresas libertam recursos próprios para inovar de forma persistente Mánéz et. al (2015). Ainda assim, a forma como o estado intervém na proteção de propriedade intelectual ou os programas de incentivos à inovação são de central importância na persistência em inovar (Bravo-Biosca, 2015), principalmente para as PME's Lach (2002). Também a indisponibilidade do sistema financeiro pode aniquilar propósitos de persistir em inovação (Jaumotte e Pain, 2005).

É vital que as políticas públicas em Portugal continuem o esforço havido na promoção da ciência e inovação, sendo ativas ao nível do financiamento, já que empresas que recebem algum tipo de financiamento público têm maior probabilidade de persistir em inovação do que as demais (Costa et al, 2019).

Estando a desenhar-se o próximo ciclo de fundos estruturais em Portugal, e tendo no horizonte o paradigma da “Inovação incorporada” ou 3.0 sabe-se que, para sobreviver, as PME tem de estabelecer relações confiáveis com comunidades, redes e players alinhados (Hafkesbrink e Schroll, 2010). Logo, tendo a competitividade através da inovação como pilar, deverão evitar-se falhas ou redundâncias, otimizando a alocação das verbas e o recurso a instrumentos adequados. O presente artigo procura promover o fornecimento de um *policy package* neste sentido.

José Bio, Ricardo Paes Mamede e Henrique Pereira – *A certificação da qualidade de gestão como objectivo de política pública*

Nesta comunicação apresentamos os resultados de uma investigação em curso sobre as tendências e os determinantes da certificação dos sistemas de gestão de qualidade das empresas portuguesas, bem como dos seus impactos no desempenho empresarial.

A qualidade da gestão das empresas é frequentemente apontada como um factor determinante da produtividade das economias. Por exemplo, com base nos resultados do World Management Survey, Bloom et al. (2014) concluem que cerca de ¼ da variação intra e internacional nos níveis de produtividade total de factores se devem a diferenças de práticas de gestão entre empresas. Brozeit et al. (2016) chegam a conclusões idênticas analisando os resultados de um inquérito às práticas organizacionais e de gestão das empresas alemãs.

Em Portugal, o INE lançou em 2016 o primeiro Inquérito às Práticas de Gestão, recolhendo informação qualitativa sobre vários domínios das práticas de gestão das empresas. Embora os dados disponíveis não permitam ainda analisar o impacto das práticas de gestão no desempenho empresarial no período sucessivo, os resultados do inquérito permitem constatar que as empresas com práticas de gestão mais estruturadas apresentaram no geral um melhor desempenho económico entre 2010-2016 (INE, 2016).

Existem várias formas através das quais a acção dos Estados pode contribuir para melhorar a qualidade de gestão das empresas. Uma delas consiste na criação de incentivos à certificação dos sistemas de gestão de qualidade das empresas segundo normas internacionais (tipo ISO 9000), seja através de apoios directos ou de estímulos indirectos (por exemplo, impondo a certificação como critério de acesso a apoios ou contratos públicos).

A certificação dos sistemas de gestão de qualidade é um processo através do qual as empresas procuram ver reconhecidas as suas práticas de qualidade sendo as normas internacionais estabelecidas, mas constitui também com frequência uma oportunidade para melhorar de forma permanente a gestão das organizações envolvidas.

Seja pelo seu efeito sinalizador ou pela aprendizagem organizacional que deles decorrem, é expectável que os processos de certificação dos sistemas de gestão de qualidade das empresas resultem numa melhoria do seu desempenho económico. No entanto, os estudos empíricos disponíveis não reúnem evidência nesse sentido (e.g., Terziovski, Samson & Dow, 1997; Sun, 2000; Feng, Terziovski & Samson, 2007; Aba, Badar, & Hayden, 2016; Lindlbauer, Schreyögg & Winter, 2016).

O estudo que aqui apresentamos tira partido de uma base de dados inédita, que reúne informação contabilística das empresas, sobre a composição da força de trabalho e sobre as práticas de certificação entre 2006 e 2015.

Os dados revelam que o número de empresas em Portugal certificadas segundo a norma 9001 subiu de 3.598 em 2006 para 4.745 em 2013, recuando para 4.331 em 2015. As certificações

concentram-se nas regiões da Grande Lisboa e do Grande Porto (onde se localizam cerca de 40% dessas empresas), sendo também de referir as regiões NUTS III do Baixo Vouga, do Ave e do Pinhal Litoral (cada uma com valores entre os 5% e os 8%). Ao nível sectorial, destacam-se as actividades do Comércio por grosso (12-13% ao longo do período), a Fabricação de produtos metálicos (7-9%) e as Actividades especializadas de construção (5-7%).

Recorrendo a métodos de regressão logística e de *matching* procurámos identificar os factores preditores do recurso à certificação e estimar os impactos da certificação no despenho empresarial. As características do sector de pertença, o nível de salário médio e a candidatura a apoios públicos são três dos principais preditores do recurso às certificações. No que respeita aos impactos estimados, os resultados apontam para existência de grande heterogeneidade, não permitindo concluir pela existência de efeitos generalizados das certificações dos sistemas de qualidade de gestão no desempenho empresarial.

Numa leitura céptica, estes resultados parecem sugerir que muitas empresas portuguesas recorrem à certificação como forma de aceder aos apoios públicos, não sendo no entanto evidente que tal opção tenha efeitos relevantes no seu desempenho (pelo menos no curto-prazo).

Referências

- Aba, E. K., Badar, M. A., & Hayden, M. A. (2016). Impact of ISO 9001 certification on firms financial operating performance. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 33(1), 78–89.
- Bloom, N., Lemos, R., Sadun, R., Scur, D., & Van Reenen, J. (2014). JEEA-FBBVA Lecture 2013: The new empirical economics of management. *Journal of the European Economic Association*, 12(4), 835-876.
- Broszeit, S., Laible, M. C., Fritsch, U., & Görg, H. (2016). Management practices and productivity in Germany. *German Economic Review*.
- Bryde, D. J., & Slocock, B. (1998). Quality management systems certification: a survey. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 15(5), 467–480.
- Feng, M., Terziovski, M., & Samson, D. (2007). Relationship of ISO 9001:2000 quality system certification with operational and business performance. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 19(1), 22–37. <https://doi.org/10.1108/17410380810843435>
- INE (2018), *Práticas de Gestão 2016*, Instituto Nacional de Estatística.
- Lindlbauer, I., Schreyögg, J., & Winter, V. (2016). Changes in technical efficiency after quality management certification: A DEA approach using difference-in-difference estimation with genetic matching in the hospital industry. *European Journal of Operational Research*, 250(3), 1026–1036.

Sun, H. (2000). Total quality management, ISO 9000 certification and performance improvement. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 17(2), 168–179.

Terziovski, M., Samson, D., & Dow, D. (1997). The business value of quality management systems certification. Evidence from Australia and New Zealand. *Journal of Operations Management*, 15(1), 1–18.

Hugo Pinto, Carla Nogueira e Fábio Sampaio – *Inovação social e o papel do Estado: visões dos atores para uma mudança de paradigma*

A sociedade contemporânea enfrenta novos desafios o que requer uma reflexão profunda sobre os modos dominantes de desenvolvimento. As inovações estritamente orientadas para o mercado já não são compreendidas como soluções suficientes a longo prazo para os problemas existentes e para um futuro sustentável. Até os modelos ortodoxos para compreender a inovação estão a convergir para o entendimento do valor social, em direção a dimensões mais verdes, inclusivas e inteligentes. Com convicção pode afirmar-se que a inovação tem vindo a ganhar um foco mais social, baseado não apenas no carácter social dos problemas a serem abordados, mas também na forma como é criada e posta em prática por uma variedade de atores, coletivos e comunidades. A inovação social está atualmente a ser consolidada, tanto como conceito quanto como artefacto político. Apesar da sua relevância atual, a inovação social, devido à sua origem, caracteriza-se principalmente como um movimento de base, um fenómeno de nicho, dominado por atores individuais que procuram respostas sociais ao gerar novas ideias, produtos ou processos em pequena escala, que precisam ser ampliadas. Mas a urgência dos problemas da sociedade exige ações fortes e transversais para mudanças transformacionais. O Estado afigura-se assim como um ator crucial para este desígnio de mudança. Neste contexto, importa discutir o papel do Estado na promoção da inovação social. A compreensão contemporânea das funções do Estado é resultado de muitas contribuições e eventos diferentes – do contrato social, ao Estado de Bem-Estar Social, até à sua erosão no mundo de hoje. É necessária uma mudança de paradigma – um Estado Engajado – para garantir a vinculação entre o sector público e os mecanismos para a inovação social. Esta comunicação resume um grupo focal realizado no contexto do Atlantic Social Lab (projeto EAPA_246/2016), envolvendo organizações que implementam inovações sociais e órgãos de políticas públicas responsáveis por apoiar e financiar esses projetos transformadores em Portugal. Os resultados vão além da compreensão do papel do Estado na inovação social, revelando muitos desafios que persistem para a intervenção pública, desde o intervalo de tempo entre a decisão política e a implementação prática das iniciativas até à incorporação limitada dos princípios de inovação social na formulação das próprias políticas públicas.

Joana Marques e Cecília Silva – *A economia política da bicicleta em Portugal: reflexões a partir do projeto ‘BooST – Boosting Starter Cycling Cities’*

Em diferentes contextos geográficos e com diferentes temporalidades, a promoção da bicicleta como meio de transporte tem adquirido crescente destaque nas agendas políticas e académicas. Nalguns casos trata-se de um movimento iniciado pelas populações e associações de base (*bottom-up*); noutros surge atrelado a organismos internacionais como a União Europeia, ou, ainda, é impulsionado pela própria indústria do setor (*top-down*). A partir da investigação desenvolvida no âmbito do projeto “*BooST – Impulsionar a bicicleta em cidades principiantes*”, pretende-se apresentar uma reflexão sobre a economia política da bicicleta em Portugal e a sua emergência recente na agenda política, associada à canalização de avultados investimentos para o setor, situando-se a discussão no respetivo contexto histórico e no panorama global dominado pela hegemonia do automóvel. A bicicleta tornou-se símbolo de sustentabilidade, revitalização e humanização da cidade, ao mesmo tempo que é atravessada pelas tensões inerentes à cidade neoliberal, nomeadamente os processos de gentrificação, precarização do trabalho e privatização da política urbana. Desde o entregador de bicicleta como figura exemplar do trabalhador precário nas economias colaborativas até à transferência dos serviços de mobilidade urbana (como sistemas de *bike-sharing*) para empresas privadas, subordinados às suas agendas, a bicicleta serve de mote para uma reflexão crítica sobre as transformações das sociedades capitalistas.

Sessão 2.3 (Sala EC 134)

Europe – A Political Economy Critical Perspective

Joachim Becker, Johannes Jäger and Rudy Weissenbacher – *Dependency and Development in Europe*

This paper provides an overview of the role of the Latin American dependency paradigm in Europe. It focusses on how the dependency school in general, and the book by Cardoso and Faletto in particular, have influenced research on uneven development in Europe. The paper aims to provide an important contribution to the existing literature in this field. This is for three main reasons. Firstly, the paper provides an integrated analysis of the reception and adaptation of the dependency school which goes beyond the scope of the 1970s and 1980s and expand the analysis to the most recent developments following the European crisis which started in 2008. While during the 1990s and the early 2000, interest in the dependency approach has been very limited, the highly asymmetric crises that hit the European periphery particularly hard, provoked a re-emerging interest in this research paradigm. It was mainly in the European peripheries that the concept of dependency has caused particular interest.

Secondly, in this paper we discuss why, how and by whom the dependency school has been rediscovered in Europe. In particular, the asymmetric reception calls for attention. Besides scholars who are familiar with Latin American debates and developments, academics in Southern and in Central and Eastern Europe particularly have started to work with the dependency approach. Once again, this shows how the dependency school tends to be used by those who suffer dependency to better understand their reality. We explain this by different economic structures and political configurations in the core and the periphery.

Thirdly, we analyze how the dependency paradigm has been used and adapted more recently to analyze questions of development and underdevelopment in Europe in order to illustrate its potential for the analysis of current issues. In particular, we present a strand of thought, which has proved to be very influential in the recent years. This perspective relies very much on the dependency school in the tradition of Cardoso and Faletto but also on other work in the Latin American tradition which has not been translated into English or German. It integrates this approach into a broader theoretical framework of the regulation school and adapts it to the concrete historical situation of dependent development and underdevelopment in Europe. This includes an analysis, which focusses on specific recent forms of dependency such as peripheral financialization and monetary dependency. In addition, we show how more recently this approach has been adapted to discuss challenges of (dependent) industrialization in the European periphery. Moreover, Europe is not considered in isolation but its insertion into international processes is also considered. Processes of dependency and development within Europe, hence, should be understood against the background of the dominant as well as the subordinated relations of countries with regions and countries outside of Europe. There are important differences between states, which belong to the core and those that belong to periphery. In the tradition of Cardoso and Faletto this is understood dialectically. While global insertion determines processes within Europe, uneven development and specific forms of dependency within Europe also have an impact on how European states and the European Union as such shapes the specific form of dependent global interactions. In general, we argue that the theoretical adaptations and innovations are related to the specific and changing historic context of dependency and development in the European periphery. Methodologically, this stands in the tradition of the dependency school but also echoes pragmatic research traditions in critical political economy. Hence, in the tradition of Cardoso and Faletto, in this paper we highlight that the dependency paradigm should be understood as a flexible methodological approach taking the historical and spatial context into account rather than as a fixed theoretical corpus.

Pedro Ponte e Sousa – *Globalization and Foreign Policy in Times of Crisis: Southern Europe in a Critical Juncture?*

Globalization is one of the most important social phenomena in the contemporary world, shaping all dimensions of societal life. However, both among globalization theory as well as foreign policy (FP) studies (and FPA, in particular), the impact of globalization on the state, the effects of political globalization and the transformations it brings to FP have been understood as (not so relevant) contextual elements, described in a generic way or even completely excluded from those research fields and interests. Nevertheless, the particular characteristics in which FP activities are developed render essential, rather than ignoring the state and its external action, to strengthen its study seeking to assess the scope, nature and impact of globalization on its international activity. Our claim is that FP studies could be rendered more valuable and specific if they adapt to include globalization in its studies as a relevant variable, particularly if they do so in a systematic and comparative fashion.

Following a brief overview on the interaction between globalization theory and FP, as well as between FP studies and globalization, and the framework of analysis applied to our research, we will explore the selection of Southern Europe as the regional focus of our study, analysing related challenges on three different levels. Firstly, the very categorization of Southern Europe as a region; secondly, Southern Europe and globalization (particularly, political globalization); thirdly, Southern Europe in international relations (namely, FP, international organizations and global governance). In this short introduction to the relevance of studying Southern Europe FP in the context of globalization (and global governance), we are particularly interested in the period from the 2007 financial crisis onwards, and its effects on these countries FPs: if any FP changes can be attributed to the budgetary austerity measures adopted; if there are any FP patterns on FP change across Southern Europe and from 2007 onwards (namely, any kind of convergence or divergence); and which consequences are to be expected from such FP changes to those countries' foreign stances.

Elsa Fontainha e Tanya Araújo – *Mapping Gender in Research: the case of Portugal - PLOTINA PROJECT*

The research Mapping Gender in Research: the case of Portugal is developed under the PLOTINA H2020 project¹. The main goal of this study is to map and analyze, by gender, the

¹ The project PLOTINA Promoting Gender Balance and Inclusion in Research, Innovation and Training has received funding from European Union's Horizon 2020 research and innovation program under Grant agreement (G.A. N. 666008). The views and opinions expressed in this text are the sole responsibility of the authors and do not necessarily reflect the views of the European Commission. The European Union's Horizon 2020 Project PLOTINA (Promoting gender balance and inclusion in research, innovation and training) envisages building an inclusive, diversified and supportive workplace where women and men can conduct excellent research. The overall objective of PLOTINA is to enable the implementation and assessment of self-tailored Gender Equality Plans (GEPs) in the Research Performing Organizations (RPOs) and its program has three objectives: preventing

research in all scientific domains in Portugal during the last decade. The main databases and sources are: Web of Science, WoS; Portuguese Science Foundation (FCT); European Union Research Projects (CORDIS - EU research projects under FP7 (2007-2013) and EU H2020 Projects; *Quadros de Pessoal* (GEP-MTSSS). In most of these sources of data the information by women and men is not available directly or indirectly. For example, the bibliographic database Web of Science Data (WoS), includes for the period 2006-2016, a total of 108,882 articles in English published by researchers affiliated to Portuguese Research Performing Organisations (RPOs) but no information of authors' gender. In order to accurately allocate the gender of authors an algorithm is applied. Focusing on gender, the ongoing study will characterize in detail and for the first time in Portugal the research done (e.g. by RPOs, scientific areas, quality, dynamics, collaborative work). A new open database will be built and made available for the research community. The modeling of scientific production and impact by male and female authors will provide new information about women in research and also contribute to put an end to some stereotypes about it. Following the previous research by the proponent authors² this analysis will contribute to:

- show the collaborative patterns and networks established by women in the scientific communities in the different fields of research;
- provide a new open dataset about the research made in Portugal by women and men, to be used by all the scientific community;
- identify the real contribution of women in research and put an end to some stereotypes about it;
- increase the visibility of the research made by women incentivizing the attractiveness of new generations of women for research;
- provide Research Performing Organizations (RPOs) of a new information source;
- associate the scientific outputs with the Portuguese research programs and policies;
- call the attention for the lack of information about gender in some crucial domains, the negative impact of it, and the urgent necessity to solve that absence of data.

The study of the Portuguese scientific production by gender is particularly relevant because: Portugal, compared with 11 other countries/regions³ for the period 2011-2015 has the highest share of women as inventors (26%) and in the research population (49%) (Elsevier, 2017)⁴; Portugal compared with 11 other countries/regions in 20 of 27 subjects⁵: has the highest share

underutilization of qualified female researchers, improving decision making by addressing gender imbalances and incorporating the sex/gender dimension variable in research.

² Araújo, Tanya, & Fontainha, Elsa (2018). Are scientific memes inherited differently from gendered authorship?

³ Other countries and regions included in the analysis of Elsevier (2017): EU28, EUA, UK, Canada, Australia, France, Brazil, Japan, Denmark, Mexico and Chile.

⁴ Elsevier (2017). Gender in the global research landscape – analysis of research performance through a gender lens across 20 years, 12 geographies, and 27 subject areas. Elsevier.

⁵ The 27 Subjects belong to Life Sciences, Physical Sciences, Health Sciences, and Social Sciences & Humanities.

of women among researchers, even in scientific domains where women are generally underrepresented (e.g. in Earth & Planetary Sciences 43% of the researchers are women); is the only country to have more than 60% of women among researchers in fields other than Nursing and Psychology (e.g. Pharmacology, Toxicology, & Pharmaceuticals with 63% women). (Elsevier, 2017, p. 22); Women have higher level of education in many fields (European Commission, 2016)⁶; The proportion of top positions in the academic staff (about 25% in grade A positions) contrasts with the scientific performance (European Commission, 2016).

Jonas van Vossolle – *Framing PIGS: patterns of racism and neocolonialism in the Euro crisis*

Van Vossolle's article explores the racist framing of the peripheral member states of the European Union, the PIGS (Portugal, Ireland (and/or Italy), Greece and Spain). It demonstrates a strong connection between the processes of racialization and depoliticization, as well as the return of colonial dynamics in the Eurozone. Side-stepping political economy and history, the culturalization of politics perfectly complements the 'post-political' neoliberal hegemony. Political and media discourses reproduce it in both populist and corporate interests. The culturalization of politics reduces the differences between centre and periphery to certain 'cultural characteristics and habits', as reflected in stereotypes of laziness, non-productivity, corruption, wasteful spending and lying. These make it possible to blame the PIGS for the current crisis, legitimizing drastic austerity measures and a loss of sovereignty. The loss of sovereignty shows remarkable similarities with what Kwame Nkrumah defined as neocolonialism: the continuation of colonial power relations through processes of economic dependence, conditional aid and cultural hegemony. While this problematic only resurfaced during the recent Euro crisis, Van Vossolle discusses how today's racist discourses and neocolonial politics have their roots in the past, particularly in anti-Irish and anti-Mediterranean racism and in the (semi-)colonial position of the PIGS in the British and Ottoman empires. Besides structural violence against the periphery, a major consequence of this racialization is that it jeopardizes any possibility of further democratic political integration on the basis of a common European identity.

Sessão 2.4 (Sala EC 135)

⁶ European Commission (2016). She Figures 2015.

Painel: Financeirização e Trabalho em Portugal

Helena Lopes – *Financeirização, trabalho e relações laborais*

This paper examines the effects of financialisation on work in firms, work being considered here as a meaningful and collective activity. For that purpose, we shall identify first the mechanisms and channels through which financialisation affects the management practices that determine the content, assessment and control of work. Such transmission channels are seldom scrutinized in the financialisation literature which have favoured macro or meso-level approaches; by contrast, our analysis is carried out at the firm-level and focuses on the financialised-led normative management – namely human resources and accounting – practices that powerfully affect work. We shall characterise such practices as “government by numbers”, a type of government that is contributing to an unprecedented intensification, dehumanisation and devaluation of human work.

José Castro Caldas, Diogo Martins e Nuno Teles – *Trabalho enquanto variável de ajustamento: a desvalorização interna em Portugal*

This paper examines the theoretical justification, configuration and impacts of the labour reform program imposed in Portugal by the troika of official lenders (IMF, ECB, and European Commission) in light of the European Monetary Union architecture and constraints. It argues that the loss of political power of trade unions and the implementation of regressive labour market reforms were the deliberate outcome of EU policy, even if initiated through soft law, as in the case of the European Employment Strategy that directed member states towards employment policies focused on the “supply-side”, which become increasingly predominant even if at different paces.

Maria da Paz Campos Lima – *A grande recessão e a negociação coletiva do trabalho: desafios e alternativas*

Having into account the debate about the impact of the crisis and austerity policies in collective bargaining in Europe, this paper examines the challenges to the framework and practices of collective bargaining and wage setting in the private and in the public sectors in Portugal, in the period of austerity policies driven by Troika intervention. It argues – comparing with previous reforms which took place in Portugal – that the government practices and the changes of legal regulations in this period consubstantiate a radical shift towards further erosion of collective bargaining and trade union power and towards the reduction of labour rights. Furthermore, having into account the negative impact of neoliberal

polices in collective bargaining since the turn of the century and during Troika intervention, the chapter addresses the debate on the policies and strategies to create/re-establish institutional conditions securing a minimum balance of power between capital and labour within the framework of collective bargaining.

Sérgio Lagoa e Ricardo Barradas – *Financeirização e desigualdade na semi-periferia: o caso Português*

This paper examines the recent evolution of personal and functional income distribution in Portugal, with a focus on the effects of financialisation. In order to contextualize, it starts with a literature review, and then it analyses the evolution of labour and profit shares, rentier income, and personal income inequality, highlighting the role of financialisation in explaining these developments in the context of both structural and recent transformations of the Portuguese economy.

Sessão 2.5 (Sala EC 136)

Globalização e Abordagem Multi-Escalar

Simone Tulumello – *Para um pós-colonial multi-escalar: Uma reflexão comparativa sobre o desenvolvimento desigual em âmbito urbano*

As recentes abordagens pós- e de-coloniais às ciências sociais têm contribuído para uma mais profunda compreensão das relações de desenvolvimento desigual à escala global; mas ao mesmo tempo têm acabado para reificar “linhas abissais”⁷ entre espaços tendencialmente considerados internamente homogêneos: o “Ocidente” (ou “Norte Global”) e o “Sul Global”. Esta comunicação adota uma perspectiva urbano-global⁸ e argumenta para uma compreensão multi-escalar das relações de desenvolvimento desigual, com o objetivo de refletir sobre as relações quási-coloniais existentes *no interior* do “Ocidente”, com foco específico nos territórios urbanos da Europa do Sul e do Sul dos EUA.

Estas duas regiões constituem, geograficamente, os “Suis” do “Ocidente”; mas, sobretudo, estão ligadas aos “centros” dos seus continentes por relações históricas de desenvolvimento desigual,⁹ e as suas sociedades têm sido longamente racializadas e etiquetadas como sendo “subdesenvolvidas”, “retrógradas”, “estúpidas”, “imorais”; resumidamente: “parecidas ao

⁷ See Santos BS (2007) Para além do pensamento abissal: das linhas globais a uma ecologia de saberes. *Novos estudos CEBRAP* 79: 71-94.

⁸ Ver Robinson J (2016) Thinking cities through elsewhere: comparative tactics for a more global Urban studies. *Progress in Human Geography* 40(1): 3-29.

⁹ Lloyd R (2012) Urbanization and the Southern United States. *Annual Review of Sociology* 38: 483-506; Hadjimichalis C (2011) Uneven geographical development and socio-spatial justice and solidarity: European regions after the 2009 financial crisis. *European Urban and Regional Studies* 18(3): 254-274.

Terceiro Mundo”.¹⁰ Surpreendentemente, porém, os estudos sociais e urbanos têm raramente adotado perspectivas pós-coloniais para desvendar estas relações, com poucas exceções na sequência da recente crise económica global – o que resulta especialmente surpreendente em consideração da poderosa influência de um pensador sul-europeu, António Gramsci, na compreensão do desenvolvimento desigual no Sul Global.¹¹

Inspirada em recentes discussões sobre os estudos urbanos globais,¹² esta comunicação esboçará um quadro epistemológico e conceptual para uma compreensão comparativa dos territórios urbanos da Europa do Sul e do Sul dos EUA, dois casos que são ao mesmo tempo complementares e análogos – ou seja, comparáveis em relação à dimensões que ajudam a clarificar a natureza dos elementos da comparação. As duas regiões são complementares, enquanto casos de “máxima variação”,¹³ pelos seus padrões radicalmente diferentes de urbanização; e ao mesmo tempo são análogas porque partilham similares padrões históricos de desenvolvimento desigual, tendo experiências recentes de similares desafios derivantes dos processos de globalização, neoliberalização e crise. Ao refletir sobre a forma como certas tendências globais intercetam diferentes contextos regionais, esta comunicação pretende contribuir para uma compreensão mais matizada das relações verticais (globais/regionais/locais) e horizontais centrais aos padrões contemporâneos de urbanização e desenvolvimento urbano.

João Jerónimo Machadinha Maia – *Lógicas de gerencialismo global, educação e problemáticas de desenvolvimento social*

Esta comunicação tem como objetivo mostrar as lógicas de gerencialismo dominantes no contexto da atual globalização, desde logo nas alterações ocorridas no poder do Estado. Neste sentido, também se pretende abordar as alterações ocorridas nos sistemas educativos, decorrentes das referidas lógicas, para realçar determinadas problemáticas que surgem associadas ao desenvolvimento das sociedades. Estas problemáticas alertam para a necessidade de outro modelo de organização escolar que corresponda às especificidades das comunidades, decorrentes de desafios, alguns deles de natureza global embora tenham manifestações específicas ao nível local.

Com a crise do Estado-providência e na sequência da mundialização da economia neoliberal, com o chamado Consenso de Washington, implementado desde a última década do século passado, tem vindo a ocorrer um gerencialismo global da parte de organizações internacionais como o FMI, o Banco Mundial e a OMC. Em função disto, o poder do Estado

¹⁰ E.g. King RL (1982) Southern Europe: Dependency or development? *Geography* 67(3), 221-234.

¹¹ E.g. Morton AD (2007) *Unravelling Gramsci. Hegemony and passive revolution in the global economy.* London: Pluto. Filippini M (2017) *Using Gramsci. A new approach.* London: Pluto.

¹² See Robinson (2016), op. cit.

¹³ Flyvbjerg B (2006) Five misunderstandings about case-study research. *Qualitative Inquiry* 12(2): 219-245.

tem vindo a alterar-se em três tendências gerais. Por um lado, ocorre a “desnacionalização do Estado” decorrente do esvaziamento do aparelho estatal em função da reorganização de velhas e de novas capacidades, tanto territorial como funcionalmente, aos níveis subnacional e supranacional. A segunda tendência está relacionada com a “desestatização dos regimes políticos” em que o Estado passa de uma posição central em termos de regulação social e económica para um modelo caracterizado pelas parcerias e outras formas de associação entre organizações governamentais, para-governamentais e não-governamentais. Por fim, também se desenvolve a tendência para um aumento na atuação do Estado em termos de impacto estratégico no contexto internacional, podendo envolver a expansão do campo de ação do Estado nacional de modo a adequar as condições internas às exigências extraterritoriais ou transnacionais, a chamada “internacionalização do Estado nacional”.

Neste âmbito, é usual ser colocada, na retórica dos Estados, ênfase no progresso, quer individual quer coletivo. Tendo por base uma preocupação que visa não perder vantagens competitivas, face às forças económicas internacionais, têm vindo a ser difundidos, nos países, modelos ou esquemas *standard* de educação. Organizações internacionais como a UNESCO, o Banco Mundial e a OCDE fornecem guiões estandardizados para o desenvolvimento educacional. Este conhecimento, que é passado das esferas internacionais para as esferas locais, encontra o seu estatuto de autoridade num conjunto de ciências e profissões interrelacionadas sendo os consultores das organizações internacionais vistos como os representantes do verdadeiro conhecimento científico. Perante esta influência nos sistemas educativos por parte das organizações internacionais, aqueles refletem leis, princípios e trajetórias potenciais similares entre si. Nesta medida, um pouco por toda a parte verificam-se determinados isomorfismos nas políticas educativas e nos sistemas educativos. Tal fenómeno pode ser importante no esbatimento de componentes nacionalistas e racistas nos currículos escolares. No entanto, muitas vezes desenvolve-se na organização escolar uma flexibilidade externa que obedece estritamente às exigências do mercado de trabalho esquecendo-se a necessária flexibilidade interna para lidar com as problemáticas das comunidades e do mundo, em geral. Fenómenos como a crise ecológica, as desigualdades sociais e a pluriculturalidade social existente dentro das próprias sociedades ocidentais tornam necessária a organização da escola de modo a contribuir para um modelo de desenvolvimento social justo e sustentável. Os guiões estandardizados para o desenvolvimento educacional muitas vezes não preveem essa flexibilidade interna e através da sua normatividade acabam por funcionar como instrumento de segregação social uma vez que propagam a cultura dominante. Está em causa, também, a formação dos indivíduos para um novo conceito de cidadania e o desenvolvimento de currículos escolares interculturais.

Em suma, torna-se, portanto, necessário desenvolver lógicas de organização endógenas às comunidades nas quais a escola se enquadre num projeto educativo que

contribua para uma visão holística e inclusiva do desenvolvimento social. Por outro lado, isto não deve desresponsabilizar o Estado do seu papel de acompanhamento das escolas para evitar que estas fiquem remetidas a comunidades mais carenciadas ou menos sensibilizadas para o projeto educativo, assegurando desse modo a igualdade de oportunidades de todos os indivíduos no acesso e no uso dos bens educativos.

Teresa Sá Marques, Hélder Santos, Muriela Pádua, Paula Ribeiro e Diogo Ribeiro –
Translational research: the R&D network of clinical trials anchored in hospitals

This paper investigates whether hospitals play a key role in translational research in the networks of geography of innovation. Translational research has been one successful strategy to bring forth innovation (Choi et al, 2018), in the context of declining rates of drug productivity (Pammolli et al, 2011), as it relies on linking basic and applied knowledge to promote discovery, one of the highest value added segment of the pharmaceutical industry (Clark et al, 2011). According to the translational science literature, hospitals play an essential role in the health innovation ecosystem networks (Zerhouni, 2005), (Cripe, Thomson, Boat, & Williams, 2005), (Estabrooks, Thompson, Lovely, & Hofmeyer, 2006), (Kerner, 2006) (Thune & Mina, 2016). They are part of two-way networks from research bench to bedside and from bedside to bench (Lenfant, 2003) (Martin, Brown, & Kraft, 2008) (Fort, Herr, Shaw, Gutzman, & Starren, 2017), given that they play an important part in the innovation process, sometimes supporting it, as they can shorten distance to innovation, and sometimes causing it because they anticipate new problems.

This inclusive approach to the role of hospitals emphasises their contribution to creating multidimensional proximity, reducing the risk of being lost in translation (Lenfant, 2003) (Mankoff, Brander, Ferrone, & Marincola, 2004). In a cognitive dimension, they close the gap between biosciences, medicine, clinical investigation (Martin, Brown, & Kraft, 2008) (Lander & Atkinson-Grosjean, 2011), and other scientific fields such as statistics, data management and social sciences (Kon, 2008). The ensuing related cognitive variety allows the cross-sector fertilisation of knowledge. In a social dimension, this means bringing together different epistemic cultures, in a collaborative effort between scientists from different laboratories, physicians from different specialties and contexts of applications, and require the involvement of patients and people in the business sphere (Kon, 2008) (Lander & Atkinson-Grosjean, 2011). In the organisational and institutional dimension, they foster the closing of the gap between different organisations that belong to different institutional spheres of responsibility, like the triple (Leydesdorff, 2005) (Etzkowitz, 2008) and quadruple helix networks (Leydesdorff, 2012) (Carayannis & Campbell, 2012), or the open innovation model (Chersbrough, 2006). This implies an extra collaborative effort involving a number of organisations – health care, university research, clinical research, corporate, public agencies,

professional and patient associations (Schwartz & Vilquin, 2003) (Lenfant, 2003) (Consoli & Mina, 2009) – to allow “translating the science from the Petri dish to what people do in the privacy of their homes and back again” (Kon, 2008, p. 60).

In Portugal, health innovation research has addressed mainly entrepreneurship and capacity building of start-ups and spin-offs dedicated to biotechnology (Fontes & Novais, 1998; Fontes & Coombs, 2001; Fontes, 2001; Fontes, 2005; Fontes, 2005) (Fontes, 2007) (Fontes, Sousa, & Videira, 2009), of the Biocant technopole (Vale & Carvalho, 2012), of the Health Cluster Portugal (Santos, Cavaleiro, & Marques, 2010; Santos & Marques, 2012; Ramos, Roseira, Brito, Henneberg, & Naudé, 2013), of the comparison between health innovation networks and those of other high technology areas (Salavisa, Sousa, & Fontes, 2012) and of the geography of multi-sector networks of innovation (Santos & Marques, 2013; Marques & Santos, 2013; Marques, Santos, & Ribeiro, 2016; Marques, Santos, & Ribeiro, 2015). However, the specific role of the actors in the institutional sphere of hospitals remains underexplored.

What we propose is a dynamic and comparative reflection on the territorialisation of the health scientific and innovation system in Portuguese hospitals (1996-2018). Our research is centered on two research questions (RQ) and sub-questions:

(RQ1) Is there a scientific and innovation system engaging the Portuguese hospitals?

- Who are the organisational actors that form that system?
- To which institutional spheres do they belong?
- What is their geographical location?
- On what primordial knowledge base is it rooted?
- What is the innovation target they pursue?
- How did it develop over time?

To answer these questions, we collect information on clinical trials issued by Infarmed and build a database on related networks (they include, universities, hospitals, research centres, companies). The information collected has been treated statistically and with methods of content analysis.

(RQ2) What networks result from these scientific and innovation systems involving Portuguese hospitals?

- Which cognitive proximity networks are there?
- Which organisational proximity networks are there?
- Which institutional proximity networks are there?
- Which geographical proximity networks are there?
- How did it develop over time?

We use the relational data extracted from the indirect source mentioned before to apply the methodology of social network analysis. For the specific case of exploring the geographical networks, we cross-referenced the analysis of social networks with mapping representation methods.

By mapping the evolution of (Portuguese) hospitals translational role in these networks, we contribute to highlight the differences and similarities between networks (composition, structure and multidimensional proximity) thus clarifying the role of hospitals.

Bibliography

Amin, A. (2004). Regions Unbound: Towards a new Politics of Place. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 86 (1), 33-44.

Amin, A., & Roberts, J. (2008). Knowing in action: Beyond communities of practice. *Research Policy*, 37, 353–369.

Balland, P.-A., Boschma, R., & Koen, F. (2015). Proximity and Innovation: From Statics to Dynamics. *Regional Studies*, 49 (6), 907-920.

Bathelt, H., & Henn, S. (2014). The Geographies of Knowledge Transfers over Distance: Toward a Typology. *Environment and Planning A*, 46 (6), 1403-1424.

Bathelt, H., & Schuldt, N. (2008). Between Luminaires and Meat Grinders: International Trade Fairs as Temporary Clusters. *Regional Studies*, 42 (6), 853-868.

Bathelt, H., & Schuldt, N. (2010). International Trade Fairs and Global Buzz, Part I: Ecology of global Buzz. *European Planning Studies*, 18 (12), 1957-1974.

Bathelt, H., & Turi, P. (2011). Local, global and virtual buzz: The importance of face-to-face contact in economic interaction and possibilities to go beyond. *Geoforum*, 42, 520-529.

Binz, C., & Truffer, B. (2017). Global Innovation Systems – A conceptual framework for innovation dynamics in transnational contexts. *Research Policy*, 46, 1284–1298.

Binz, C., Truffer, B., & Coenen, L. (2014). Why space matters in technological innovation systems—Mapping global knowledge dynamics of membrane bioreactor technology. *Research Policy*, 43, 138–155.

Boschma, R. (2005). Proximity and Innovation: A Critical Assessment. *Regional Studies*, 39 (1), 61-74.

Boschma, R., & Frenken, K. (2010). The spatial evolution of innovation networks: a proximity perspective. In R. Boschma, & R. Martin, *The Handbook of Evolutionary Economic Geography* (pp. 120-135). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.

Carayannis, E. G., & Campbell, D. F. (2012). *Mode 3 Knowledge Production in Quadruple Helix Innovation Systems: 21st-Century Democracy, Innovation, and Entrepreneurship for Development*. New York: Springer.

Chersbrough, H. W. (2006). *Open Innovation The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston: Harvard Business School Press.

- Choi P.J., Tubbs R.S., Oskouian R.J. (2018). The current trend of the translational research paradigm *Cureus*, 10 (3): e2340
- Clark, D. E. (2011). Outsourcing lead optimization: The eye of the storm. *Drug Discovery Today*, 16(3), 147–157.
- Coe, N. M., & Hess, M. (2013). Global production networks, labour and development. *Geoforum*, 44, 4–9.
- Coe, N. M., & Yeung, H. W.-C. (2015). Global Production Networks 2.0. In N. M. Coe, & H. W.-C. Yeung, *Global Production Networks* (pp. 1-31). Oxford: Oxford University Press.
- Consoli, D., & Mina, A. (2009). An evolutionary perspective on health innovation systems. *Journal of Evolutionary Economics*, 19, 297-319.
- Cooke, P. (2006). Global Bioregional Networks: A New Economic Geography of Bioscientific Knowledge. *European Planning Studies*, 14 (9), 1265-1285.
- Cooke, P. (2004). Life sciences clusters and regional science policy. *Urban Studies*, 41 (5), 1113-1131.
- Cooke, P. (2005). Rational drug design, the knowledge value chain and bioscience megacenters. *Cambridge Journal of Economics*, 29, 325-341.
- Cooke, P. (2005). Regionally asymmetric knowledge capabilities and open innovation: Exploring 'Globalisation 2' - A new model of industry organisation. *Research Policy*, 34, 1128-1149.
- Crevoisier, O., & Jeannerat, H. (2009). Territorial Knowledge Dynamics: From The proximity Paradigm to Multi-local Milieus. *European Planning Studies*, 17 (8), 1223-1241.
- Cripe, T. P., Thomson, B., Boat, T. F., & Williams, D. A. (2005). Promoting Translational Research in Academic Health Centers: Navigating the "Roadmap". *Academic Medicine*, 80 (11), 1012-1018.
- Estabrooks, C. A., Thompson, D. S., Lovely, J. J., & Hofmeyer, A. (2006). A Guide to Knowledge Translation Theory. *The Journal of Continuing Education in the Health Professions*, 26 (1), 25-35.
- Etzkowitz, H. (2008). *The Triple Helix: university-industry-government innovation in action*. New York: Routledge.
- Fontes, M. (2001). Biotechnology Entrepreneurs and Technology Transfers in an Intermediate Economy. *Technological Forecasting and Social Change*, 66, 59-74.
- Fontes, M. (2005). Distant networking: The knowledge acquisition strategies of 'out-cluster' biotechnology firms. *European Planning Studies*, 13: 6, 899-920.
- Fontes, M. (2007). Integração em redes transnacionais: uma via para o desenvolvimento de capacidades em biotecnologia industrial? In I. S. LANÇA, W. RODRIGUES, & S. MENDONÇA, *Inovação e Globalização: Estratégias para o desenvolvimento económico e territorial* (pp. 291-310). Porto: Campo das Letras.

- Fontes, M. (2007). Tehcnological Entrepreneurship and Capability Building in Biotechnology. *Technology Analysis & Strategic Management* , 19: 3, 351-367.
- Fontes, M. (2005). The process of transformation of scientific and technological knowledge into economic value conducted by biotechnology spin-offs. *Technovation* , 25, 339-347.
- Fontes, M., & Coombs, R. (2001). Contribution of new technology-based firms to the strengthening of technological capabilities in intermediate economies. *Research Policy* , 30, 79-97.
- Fontes, M., & Novais, A. Q. (1998). The conditions for the development of a biotechnology industry in Portugal: the impact of country specific factors. *Technology Analysis & Strategic Management* , 10: 4, 497-509.
- Fontes, M., Sousa, C. d., & Videira, P. (2009). Redes Sociais e Empreendedorismo em Biotecnologia. O processo de aglomeração em torno de núcleos de produção de conhecimento. *Finis terra* , XLIV, 88, 95-116.
- Fort, D. G., Herr, T. M., Shaw, P. L., Gutzman, K. E., & Starren, J. B. (2017). Mapping the evolving definitions of translational research. *Journal of Clinical and Translational Science* , 60-66.
- Greer, A. L. (1988). The State of the Art Versus the State of the Science. The Diffusion of New Medical Technologies into Practice. *International Journal of Technology Assessment in Health Care* , 4, 5-26.
- Jones, B. W., Spigel, B., & Malecki, E. J. (2010). Blog links as pipelines to buzz elsewhere: the case of New York theater blogs. *Environment and Planning B: Planning and Design* , 37, 99-111.
- Kerner, J. F. (2006). Knowledge Translation Versus Knowledge Integration: A "Funder's" Perspective. *The Journal of Continuing Education in the Health Professions* , 26 (1), 72-80.
- Knoben, J., & Oerlemans, L. (2006). Proximity and inter-organizational collaboration: A literature review. *International Journal of Management Reviews* , 8 (2), 71–89.
- Kon, A. A. (2008). The Clinical and Translational Science Award (CSTA) Consortium and the Translational Research Model. *The American Journal of Bioethics* , 8 (3), 58-60.
- Lander, B., & Atkinson-Grosjean, J. (2011). Translational science and the hidden research system in universities and academic hospitals: A case study. *Social Science & Medicine* , 72, 537-544.
- Lenfant, C. (2003). Clinical Research to Clinical Practice - Lost in Translation. *The New England Journal of Medicine* , 349 (9), 868-874.
- Leydesdorff, L. (2005). The Triple Helix Model and the Study of Knowledge-based innovation systems. *Intenational Journal of Contemporary Sociology* , 42 (1), 1-16.

- Leydesdorff, L. (2012). The Triple Helix, Quadruple Helix, ..., and an N-Tuple of Helices: Explanatory Models for Analyzing the Knowledge-Based Economy? *Journal of the Knowledge Economy*, 3 (1), 25–35.
- Liu, J., Chaminade, C., & Asheim, B. (2013). The Geography and Structure of Global Innovation Networks: A Knowledge Base Perspective. *European Planning Studies*, 21 (9), 1456-1473.
- Lundvall, B.-A. (2010). User-Producer Relationships, National Systems of Innovation and Internationalisation. In B.-A. Lundvall, *National Systems of Innovation Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning* (pp. 47-70). London: Anthem Press.
- Mankoff, S. P., Brander, C., Ferrone, S., & Marincola, F. M. (2004). Lost in Translation: Obstacles to Translational Medicine. *Journal of Translational Medicine*, 2 (1), 14-19.
- Marques, T. S., Santos, H., & Ribeiro, P. (2015). Exploração das Redes Ancoradas no Arco Metropolitano de Lisboa. In J. M. Ribeiro, F. Moura, & J. Chorincas, *Uma Metrópole para o Atlântico* (pp. 564-590). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Marques, T. S., Santos, H., & Ribeiro, P. (2016). Redes de Inovação Económica Ancoradas na Região Centro (2007-2015). In F. J. Ribeiro, F. Moura, & J. Chorincas, *Portugal no Centro* (pp. 464-501). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Marques, T., & Santos, H. (2013). Lugares e redes de inovação na área metropolitana do. *Geografia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, 2 (III), 203-225.
- Martin, P., Brown, N., & Kraft, A. (2008). From Bedside to Bench? Communities of Promise, Translational Research and the Making of Blood Stem Cells. *Science as Culture*, 17 (1), 29-41.
- Massey, D. (2005). *For space*. London: Sage.
- Moulaert, F., & Sekia, F. (2003). Territorial Innovation Models: A Critical Survey. *Regional Studies*, 37 (3), 289-302.
- Pammolli L. Magazzini M., Ricaboni M. (2011). The productivity crisis in pharmaceutical R&D Nature Reviews *Drug Discovery*, 10 (6), pp. 428-438
- Ramos, C., Roseira, C., Brito, C., Henneberg, S. C., & Naudé, P. (2013). Business service networks and their process of emergence: The case of the Health Cluster Portugal. *Industrial Marketing Management*, 42 (6), 950–968.
- Salavisa, I., Sousa, C., & Fontes, M. (2012). Topologies of innovation networks in knowledge-intensive sectors: Sectoral differences in the access to knowledge and complementary assets through formal and informal ties. *Technovation*, 32 (6), 380–399.
- Santos, H. F., & Marques, T. S. (2012). Podemos ambicionar um ‘megacentro de biociências’? Uma análise comparativa centrada no Health Cluster Portugal. *Revista de Geografia e Ordenamento do Território*, 2, 245-278.

- Santos, H., & Marques, T. S. (2013). Lugares e redes de conhecimento na área metropolitana do Porto. *Geografia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto* , 2 (III), 179-202.
- Santos, H., Cavaleiro, C., & Marques, T. (2010). Health Cluster Portugal: origem e caracterização. *Cadernos Curso de Doutoramento em Geografia* , 131-162.
- Schwartz, K., & Vilquin, J.-T. (2003). Building the translational highway: toward new partnership between academia and the private sector. *Nature Medicine* , 9 (5), 493-495.
- Sotarauta, M., Ramstedt-Sen, T., Seppänen, S. K., & Kosonen, K.-J. (2011). Local or Digital Buzz, Global or National Pipelines: Patterns of Knowledge Sourcing in Intelligent Machinery and Digital Content Services in Finland. *European Planning Studies* , 19 (7), 1305-1330.
- Thune, T., & Mina, A. (2016). Hospitals as innovators in the health-care system: A literature review and research agenda. *Research Policy* , 45 (8), 1545-1557.
- Torre, A. (2008). On the Role Played by Temporary Geographical Proximity in Knowledge Transmission. *Regional Studies* , 42 (6), 869-889.
- Trippl, M., Tödtling, F., & Lengauer, L. (2009). Knowledge Sourcing Beyond Buzz and Pipelines: Evidence from the Vienna Software Sector. *Economic Geography* , 85 (4), 443-462.
- Vale, M., & Carvalho, L. (2012). Knowledge Networks and Processes of Anchoring in Portuguese Biotechnology. *Regional Studies* , DOI: 10.1080/00343404.2011.644237.
- Zerhouni, E. A. (2005). Translational and Clinical Science - Time for a New Vision. *The New England Journal of Medicine* , 353 (15), 1621-1623

Sábado, 1 de fevereiro, 9h00-10h30, Sessões paralelas III

Sessão 3.1 (Sala EC 137)

História da Economia Portuguesa

Aurora Teixeira e Alexandra Silvano – *The Portuguese economic growth over the last two hundred years (1827-2017): the role of human capital, trade openness and structural change*

Economic growth has become central within the study of macroeconomics (Pereira and Lains, 2012; Teixeira and Queirós, 2016). Economists have realized that long-run growth is as important as the short-term fluctuations (Barro, 1996; Acemoglu and Autor, 2012; Mendes, Nunes and Sequeira, 2012). The perspective of long-run economic growth involves the understanding of its sources and causes and the prediction of which policies government should implement to foster long-run growth (Bergheim, 2008). By adopting a long-term

perspective, we deal with a story of great changes, remarkable success, incomplete transformation and strong declines (Vasta, 2010).

Although there exists already a voluminous literature on countries' economic growth (see Mendes, Nunes and Sequeira, 2012; Stolz, Baten and Reis, 2013), studies involving analyses of the very long run are scanty. In the literature, there is already some very-long term analyses of countries' economic growth and development for Italy covering almost 150 years (1861-2009) (Domini, 2016) and 80 years (1861-1939) (Vasta, 2010), Spain from 1861 to 2008 (Felice et al, 2016), from 1500-1850 (Alvarez-Nogal and De La Escosura, 2007), France since 1901 to 1988 (Piketty, 2001), and the United Kingdom from 1541 to 2001 (Dalko and Wang, 2018), from 1270 to 1870 (Williamson, 2016) and from 1500 to 1800 (Wallis, Colson and Chilosi, 2018).

These studies have focused on particular determinants of economic growth, namely international trade (Vasta, 2010; Domini, 2016), technological specialization (Domini, 2016), structural change (Wallis et al., 2018), life expectancy (Felice *et al.*, 2016), health (Dalko and Wang, 2018), and income inequality (Piketty, 2001; Williamson, 2016). The contribution by Domini (2016) did not address directly the issue of economic growth, focusing instead on the connection between international trade and innovation (technological specialization). In Vasta (2010), the author focuses essentially on the structure of the Italian trade and on the evolution of the capacity of Italy to increase its degree of openness and export goods in a long-term perspective. Thus, none of the very long run analysis considered the joint impact of human capital, international trade and structural change on countries' economic growth either in a panel or country-level/ longitudinal perspectives.

Very long-run and high scientific quality analyses for the Portuguese economy exists, but they do not explicitly address the issue of economic growth. For instance, Neves (1991) analyzed the Portuguese economic development from 1833 until 1985 through the lens of a poverty balance model, whereas Mata and Valério (1998) analyzed the Portuguese public debt in the period 1830-1914.

The studies which focus on (in isolation or together with other countries) Portuguese economic growth involve, in general, some few decades and analyze a given growth determinant, most notably: human capital (Reis, 2003; Pereira 2005; Teixeira and Fortuna, 2010); international trade (Pereira and Lains, 2012); or structural change (Lains, 2008; Silva and Teixeira, 2011).

The Portuguese long-term economic process over almost two centuries illustrates quite neatly the complex intertwining between three main drivers of economic growth: human capital, international trade and structural change. By estimating the direct impact of these three variables and the indirect impact of human capital through trade and structural change over the whole period we are able to assess the extent to which these variables and their

relationship affect long term economic growth and how such impact changes depending on the phases of modern economic growth. For the best of our knowledge, such an analysis has not yet been pursued.

Thus, the main aim of the present study is to assess the very long run determinants of Portugal's economic growth. Specifically, our research question is: What is the direct and indirect impact of human capital, via international trade and structural change, on Portuguese long run economic growth? To answer this question, we resort to co-integration models and Granger causality tests using data on Portugal ranging from 1827 until 2017.

We therefore seek to contribute to the literature at two main levels. First, at the economic history level in which we will seek to analyze the evolution of the Portuguese economy in a historical perspective from 1827 to 2017. Second, at the level of human capital, international trade and structural change literatures by showing the extent to which the interaction of these variables has been impacting the economy of a country over a very long period.

We found that, over the last two hundred years, in Portugal: 1) human capital and international trade were critical drivers of economic growth; 2) the impact of international trade on economic growth was higher than that of human capital; 3) the improvement in real GDP per capita fostered human capital stock and international trade openness; 4) increases in material life standards reinforced the joint impact of trade openness and human capital on economic growth; 5) albeit important structural change occurred over the period in analysis, with a marked decrease in the weight of the employment in primary sector (and increase in the tertiary sector), structural change do not emerged as a significant growth factor.

References

- Acemoglu, D. and Autor, D. (2012), "What does human capital do? A review of Golding and Katz's the race between education and technology", *Journal of Economic Literature*, 50(2), 426-463.
- Alvarez-Nogal, C. and De la Escosura, L.P. (2007), "The decline of Spain (1500-1850): conjectural estimates", *European Review of Economic History*, 2, 319-366.
- Barro, R.J. (1996), *Determinants of economic growth: A cross-country empirical study*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Bergheim, B. (2008), *Long-Run Growth Forecasting*, Heidelberg, Germany: Springer.
- Dalko, V. and Wang, M. (2018), "Economic development and health improvement: mutual support in the historical UK (1541-2001)", *International Journal of Social Economics*, 45(3), 466-479.
- Domini, G. (2016), "The innovation-trade nexus: Italy in historical perspective (1861-1939)", *Scandinavian Economic History Review*, 64(2), 138-159.
- Felice, E., Andreu, J. P., and D'Ippoliti, C. (2016), "GDP and life expectancy in Italy and Spain over the long run: A time-series approach", *Demographic Research*, 35, 813-866.

- Lains, P. (2008), “The Portuguese economy in the Irish mirror, 1960-2004”, *Open Economies Review*, 19(5), 667-683.
- Mata, E. and Valério, N. (1998), “ Dívida pública externa e crescimento económico em Portugal (1830-1914)”, *Notas Económicas*, 11, 121-129.
- Mendes, L., Nunes, A. and Sequeira, T. (2012), “Influence of human capital on firms’ and nations’ performance: a bi-disciplinary literature review”, *Argumenta Oeconomica*, 2 (29), 5-31.
- Neves, J.C. (1991), “O desenvolvimento económico português e o padrão transversal de crescimento, 1833-1985”, *Análise Social*, 26(3,4), 807-822.
- Pereira, A. S., and Lains, P. (2012), “From an agrarian society to a knowledge economy? The rising importance of education to the Portuguese economy, 1950-2009”, *Higher Education in Portugal 1974-2009: A Nation, a Generation*, 9, 109-134.
- Pereira, J. (2005), “Measuring human capital in Portugal”, *Notas Económicas*, 21, 16-34.
- Piketty, T. (2001), “Income Inequality in France, 1901–1998”, *Journal of Political Economy*, 111 (5), 1004-1042.
- Reis, J. (2003), “Human capital and industrialization: The case of a late comer (Portugal, 1890)”, in J. Lungbjerg (Eds), *Technology and Human Capital in Historical Perspective*, 22-48, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Silva, E.G. and Teixeira, A.A.C. (2011), “Does structure influence growth? A panel data econometric assessment of ‘relatively less developed’ countries, 1979–2003”, *Industrial and Corporate Change*, 20 (2), 457–510.
- Stolz, Y., Baten, J. and Reis, J. (2013), “Portuguese living standards, 1720-1980, in European comparison: heights, income and human capital”, *The Economic History Review*, 66(12), 545-578.
- Teixeira, A.A.C. and Fortuna, N. (2010), “Human capital, R&D, trade, and long-run productivity. Testing the technological absorption hypothesis for the Portuguese economy, 1960–2001”, *Research Policy*, 39 (3), 335-350.
- Teixeira, A.A.C. and Queirós, A.S.S. (2016), “Economic growth, human capital and structural change: an empirical analysis”, *Research Policy*, 45 (8), 1636–1648.
- Vasta, M. (2010), “Italian export capacity in the long-term perspective (1861-2009): A tortuous path to stay in place”, *Journal of Modern Italian Studies*, 15(1), 133-156.
- Wallis, P., Colson, J. and Chilosì, D. (2018), “Structural change and economic growth in the British economy before Industrial Revolution, 1500-1800”, *The Journal of Economic History*, 78(3), 862-903.
- Williamson, J.G. (2016), “Review essay on British economic growth, 1270-1870 by Stephen Broadberry, Bruce M. S. Campbell, Alexander Klein, Mark Overton, and Bas van Leeuwen”, *Journal of Economic Literature*, 54(2), 514-521.

Ricardo Noronha – *Putting Socialism in a drawer: the '77-80 Economic Plan' and the first Stand-by Agreement with the IMF*

In 1977, only a year after the Constitution of the Portuguese Republic was passed, a government formed by the Socialist Party and led by Mário Soares approved a 'Medium-Term Economic Plan'. Written down, with considerable amount of detail, by a team led by Manuela Silva – comprising several economists and Engineers who, like herself, enjoyed a long experience of planning, going back to the *Planos de Fomento* of the *Estado Novo* - the '77-80 Plan' was based on a system of matrixes inspired in the one used by the *Commissariat Générale du Plane* in France. Its main goal was to ensure full employment, along with a greater degree of economic independence, namely through import-substitution and a marked rise of agricultural production. Although the prospect of economic planning had been highly cherished by the Socialist Party, both during the electoral campaign and in the program of the I Constitutional Government, the '77-80 Plan' was never implemented. Instead, Soares opted for a stand-by agreement with the International Monetary Fund, arguing that the negative economic legacy of the Revolution left him no other choice but to put 'socialism in a drawer'. This was to be a decisive historical watershed, since the measures demanded by the IMF shaped the economic trajectory of Portugal for the years to come, reinforcing the country's subordinate position within the capitalist world-system. This paper analyses the '77-80 Plan', comparing it with the Stand-by Agreement signed with the IMF in 1978, in order to understand whether a different kind of choice – and eventually, a different sort of trajectory – presented itself to the Portuguese government at the time. By inquiring into the conditions of possibility for an alternative strategy, this historical study of Portuguese Political Economy in the last quarter of the Twentieth Century is also a contribution to think about alternatives to the present state of affairs.

Paulo Coimbra e João Rodrigues – *Soberania monetária na semiperiferia: para uma história racionalizada recente da economia portuguesa*

Esta comunicação parte da avaliação das virtudes e dos limites da Teoria Monetária Moderna (*Modern Monetary Theory* – MMT), procurando adaptar esta teoria por forma a torná-la capaz de identificar os principais mecanismos explicativos da evolução, desde os anos setenta, de uma economia monetária de produção como a portuguesa, na semiperiferia do sistema monetário internacional e na periferia do sistema monetário europeu. Toda a história, incluindo a história económica recente, exige um quadro teórico capaz de ordenar o material empírico e de interpretar uma evolução feita de novidade e de recorrência.

A MMT enfatiza a importância do controlo político da moeda, a soberania monetária, e a sua imbricação com as dinâmicas orçamentais e de endividamento público e privado, mobilizando também para isso a análise dos saldos financeiros sectoriais, num contexto em que o

investimento precede a poupança e em que a moeda é endógena. Este quadro permite uma adequada compreensão dos custos de certas decisões de integração numa economia como a portuguesa. Ao mesmo tempo, certas ideias oriundas da MMT, formuladas implicitamente a partir da experiência norte-americana, merecem ser contestadas, sobretudo quando se usa este quadro para analisar a evolução histórica recente de economias semiperiféricas ou periféricas: um certo relaxamento em relação à posição externa e uma confiança excessiva no sistema de taxas de câmbio flexíveis, num contexto de liberdade de circulação de capitais, são dois dos principais exemplos.

Partindo de uma adaptação da MMT, defender-se-á que o único constrangimento que uma economia como a portuguesa enfrenta é precisamente de natureza externa e que para o gerir e compatibilizar com o objetivo do pleno emprego toda uma série de instrumentos de política têm de ser controlados pelas autoridades nacionais, como de resto a MMT parcialmente defende. Caso contrário, o processo de periferização, com bases monetárias, é imparável.

Vicente Ferreira – *Lembra-me um sonho lindo: história da economia portuguesa nas duas décadas de adesão ao euro*

Nesta sessão, pretende-se percorrer a história da economia portuguesa desde a adesão à moeda única (formalmente, em Janeiro de 1999, embora a circulação de notas e moedas só tenha tido início em 2002). Começando por discutir as principais tendências identificáveis, pretende-se de seguida apresentar conclusões relevantes para o estudo da economia política nacional no período do euro.

A integração na União Económica e Monetária foi feita sem mecanismos de transferências promotores de convergência real entre países com estruturas produtivas muito diferentes. Assim, os primeiros anos do euro foram marcados por um acumular de desequilíbrios entre países: de um lado, os excedentes dos países do centro (como a Alemanha, com uma indústria exportadora robusta); de outro, os défices de países da periferia, como Portugal, Espanha e Grécia, financiados pela entrada de capitais que procuravam taxas de juro compensadoras. Esta tendência foi acentuada pela pertença ao mercado único, que permitiu o acesso facilitado a bens duradouros e de consumo produzidos no centro e restringiu as políticas industriais dos países.

Por um lado, o endividamento externo do país cresceu significativamente neste período. Contudo, ao contrário da tese da indisciplina orçamental dos sucessivos governos, o setor que mais se endividou foi o privado (e, dentro deste, o financeiro), aproveitando a descida das taxas de juro e a redução dos custos de financiamento após a adesão à moeda única. O aumento da dívida externa até à crise de 2007-08 é notório, sendo que esta cresce bastante mais rápido que a dívida pública; a partir deste momento, os efeitos recessivos da crise e do programa de ajustamento da *troika* (menos atividade económica e emprego, menos receitas

fiscais e mais despesas com transferências sociais), bem como a absorção de parte das perdas privadas (através de resgate ou capitalização dos bancos) fizeram disparar a dívida pública para níveis historicamente elevados.

Por outro lado, o desemprego, que antes da entrada no euro era tipicamente baixo no país, começou a aumentar desde a viragem do século, tendo disparado com a crise antes de regressar a valores menos expressivos já na atual legislatura. Os números do desemprego escondem, ainda assim, o emprego parcial e as formas de emprego atípicas, pelo que o indicador da subutilização do trabalho permite construir uma perspetiva mais estruturada sobre o mundo do trabalho. Este indicador mostra como a precariedade se tem tornado o novo normal num país em que os salários estão estagnados, verificando-se uma queda dos salários e ordenados em percentagem do PIB.

Pode-se dividir a história do euro em Portugal em três fases principais: a primeira, de “modernização social desigual”, entre 1999 e 2008; a segunda, de “recessão acentuada e desvalorização interna”, entre 2008 e 2015; e a terceira, de “recuperação hesitante”, a partir de 2015.

No primeiro período, Portugal atravessava um “processo de modernização social desigual”, conjugando o investimento público em infraestruturas e o desenvolvimento de algumas proteções sociais com um processo de financeirização da economia que passou a dominar as relações sociais. O sistema financeiro expandiu-se com base num modelo de endividamento externo, canalizando o capital estrangeiro para setores onde tinha lucros garantidos (sobretudo construção e imobiliário) ou onde beneficiava de rendas do Estado (caso das PPP). A uma estrutura produtiva fraca e virada para bens não transacionáveis ou de pouco valor acrescentado, juntou-se o afluxo de capitais para financiar atividades especulativas dos bancos, muito envolvidos com o sistema financeiro europeu num contexto de baixas taxas de juro e de eliminação do risco cambial.

No segundo período, seguindo a norma europeia após a Grande Recessão, a crise da dívida privada foi transformada numa crise da dívida pública através da injeção de capital do Estado nos bancos para absorver as perdas financeiras. A austeridade tornou-se dominante nas opções de política nacional, como processo de socialização das perdas financeiras através da compressão dos salários e do aumento dos impostos. A dívida pública, que, antes de 2007, não ultrapassava os 70% do PIB e, em 2009, era de 84%, disparou com a implementação das medidas de austeridade, superando os 130% do PIB em 2014.

A terceira fase abrange o período após o fim do programa de ajustamento da *troika*, em Junho de 2014, sendo que consideramos o seu início em 2015 por ser o ano em que se começa a consolidar uma trajetória de ligeira recuperação da atividade económica. A melhoria das condições externas que o país enfrentava e a nova constituição do parlamento, que permitiu a formação de um governo minoritário do PS com apoio parlamentar dos partidos de esquerda e

cujo foco era a recuperação de rendimentos, ajudam a explicar a ligeira recuperação económica, ainda que num contexto de acentuar de alguns focos de tensão social (aumento dos preços da habitação, normalização de formas de contratação atípica, entre outros), acompanhado de um processo de internacionalização da propriedade do sistema financeiro resgatado pelo Estado.

Sessão 3.2 (Sala EC 133)

A Economia Política da Geografia Urbana e da Habitação

Gabriel Leite Mota – A space for happiness: contractions and congruences amid a geography of cities for economic growth or for a happy living

The evolution of humankind has been accompanied by numerous landscape mutations: the several different places where humans have been living, and the changes humans produced on those very places are part of human history.

Some credit geography for the progress on living conditions (favorable climate, rivers, seaside, or any natural settings that provided easy shelter and food) while others argue that the ingenuity of humans was the most important cause of progress.

No matter which thesis one accepts, it is undeniable that humans engage on a mutual causation relationship with the environment: sometime humans migrate in search of better natural conditions, other times they transform the nature that surrounds them.

As time went by and societies became more complex and more populated, this entangled relationship didn't stop, only complexified with the construction and development of cities, metropolis and megalopolis.

Today, although the natural settings continue to play a role on the establishment and development of human settlements, the social structure of cities tend to play the major part. It is within that geography of the city that the amenities and the living conditions are formed: employment, security, trust, companionship, congestion, pollution, housing, mobility, access to consumption, entertainment or green and free spaces are in constant mutation with the evolution of the cities and the migrations (in and out) of the population.

The aim of this paper is to understand the contradictions (and the confluences) that can emerge when we compare the happiest places to live, see Ballas (2013), or the places that grow more (that most people are moving to).

The data on subjective well-being tell us that the happiest cities or towns are not the biggest ones, the heavily concentrated, nor the more populated (see Gleaser (2016) or Okulicz-Kozaryn (2016)).

At the same time, places too scattered, where services and amenities are not at walking distances from home are not conducive to well-being and are prone to loneliness (see Mouratidis (2018)).

When looking to migration flows, we see that the most attractive cities are those with better job opportunities, which are located within the big metropolises.

And here lies a paradox: those in search for a better life tend to move to the big cities where they think their life will be better. Typically, there is a probability misjudgment, an optimism that led people to think that they will find a job quicker than it is possible and that the job will pay more than it will.

This overflow of population increases the pressure within the city that is not compensated with an outflow of the early inhabitants that are not willing to move away due to opportunity costs and habit.

This process creates economies of congestion that deteriorate the living conditions of the city, but those inefficiencies are compensated by economies of scale (on employment, services and the house market) that superimpose those costs and propel the continuous growth of the city.

While this process is valid from a market point of view, it loses its effectiveness once we change our focus to the actual happiness within the city.

That is, the *optimal scale* from a market point of view is different from the *optimal scale* for happiness (see Brown (2016) and Leyden (2011)).

The problem then is how to intervene from a political standpoint. The liberal, market oriented, approach will say that miscalculations are part of the freedom and that the size of the cities is what it should be: people are free to move, so the optimal scale is always present and adjusting.

The happiness approach will argue that cities are complex structures that do not transform rapidly (prone to overheating or over chilling) and that the miscalculations and habits hinders the attainment of the maximum happiness.

Following this line of thought, there is plenty of room for policy interventions, namely on the design of the cities (according to the empirical results on what type of cities – amenities and infrastructures – are most conducive to happiness), on the education of the citizens (namely teaching them not to miscalculate and learn the correct probabilities) and on the creation of laws that (via price manipulation, prohibitions or incentives) direct the flows of migration towards a happier geography.

This tension between the cities produced by the markets and the cities that are needed for a happy living are studied so that schemes can be put in place alligning the decentralized market dynamics and the design of the happy cities.

Amarílis Felizes – *Imagens da Paisagem Cultural: o que separa o ex libris da ruína?*

Nesta comunicação explorar-se-ão as razões de sucesso e insucesso das infraestruturas culturais construídas no âmbito de projetos públicos de desenvolvimento territorial e local e debater-se-ão possíveis modelos para a criação de um quadro analítico e para a definição de fatores críticos de sucesso para este tipo de investimento público.

No antigo reino de Sião era costume membros da nobreza enviarem elefantes albinos como presente aos seus inimigos. Estes animais, por serem raros, eram considerados sagrados. Receber um era simultaneamente uma bênção e uma maldição: sagrado, o elefante não podia ser nem sacrificado nem abandonado, exigia a melhor ração e cuidados e não podia trabalhar; por isso, os gastos com o animal eram tão elevados que os seus donos ficavam arruinados.

O termo “elefante branco” começou a ser utilizado como metáfora para designar empreendimentos ruinosos feitos pelo exército britânico na altura da colonização inglesa do subcontinente asiático. Hoje, é parte do nosso léxico e do nosso quotidiano. Assinalamo-los no mapa à medida que vemos a sua marca na paisagem: as autoestradas onde não passam carros ou os estádios de futebol sem equipas nem adeptos são dois exemplos. São as infraestruturas que requerem grande investimento e exigem elevados custos fixos (manutenção), mas não têm valor ou utilidade pública.

As grandes infraestruturas, desde as pirâmides do Egito, passando por muralhas, aquedutos, pontes suspensas, estádios, salas de espetáculos e aceleradores de partículas, tornam-se, pela sua dimensão ou sofisticação, em *ex libris* de desenvolvimento, ambição e poder. Contudo, a infraestrutura pode também ser cicatriz dos mais catastróficos falhanços das sociedades; as cidades-fantasma da China, os centros comerciais desocupados nos EUA, os milhares de aeroportos abandonados que foram construídos nos anos 70 e 80 por toda a antiga URSS, as cidades olímpicas, repetidamente desertas.

Como exemplo desta dicotomia entre *ex-libris* e ruína, podemos observar, no vizinho Estado Espanhol, os casos paradigmáticos do Guggenheim, de Gehry, sucesso turístico em Bilbao e da incompleta e vazia Ciudad da Cultura, desenhada por Eisenmann para Santiago de Compostela.

De facto, o que separa o *ex libris* da ruína? É a questão que suporta este estudo sobre o planeamento e a avaliação de projetos de investimento público de desenvolvimento local em infraestruturas culturais.

Em Portugal, a construção de infraestruturas foi um dos aspetos mais relevantes do desenvolvimento da política cultural. À medida que no plano académico e político se reconhece que as atividades culturais são geradoras de dinâmicas económicas, de qualificação e de coesão social (e. g. empregadoras de mão-de-obra qualificada e um fator de fixação de profissionais qualificados), a política cultural assume como foco prioritário o

desenvolvimento territorial e local, em especial no contexto urbano, e vice-versa. Vejam-se os casos de Glasgow, Barcelona ou, novamente, Bilbao.

Até à viragem do milénio, as infraestruturas públicas para acesso às atividades artísticas e culturais estavam longe de abranger o território. Resumiam-se a um punhado de salas de espetáculos e museus em Lisboa e no Porto. Em 1995, das 18 capitais de distrito, 13 não possuíam qualquer teatro em funcionamento. Face a esta realidade, e devido ao impulso dos Fundos Estruturais da União Europeia, nomeadamente dos fundos de Desenvolvimento Regional e de Coesão, a partir do final da década de 90 – já no fim da época da “política do betão” – começou a ser possível contrariar esta concentração, nomeadamente através da criação uma ‘Rede Fundamental de Recintos Culturais’.

Katielle Silva, Marcos Correia, Jorge Malheiros – *Financeirização imobiliária e consequências socioespaciais no Parque Das Nações*

Na década de 1980, o Parque das Nações não era mais do que uma área desqualificada, com uma concentração de indústrias pesadas em larga parte já obsoletas e em vias de abandono, poucas áreas habitacionais e de baixa qualidade, rodeada por bairros de habitação social estigmatizada (Pereira, 2013). Este processo de declínio das atividades industriais na Zona Oriental de Lisboa iniciou-se ainda no decénio de 1970, verificando-se uma progressiva desativação de instalações que anunciava a falência do modelo industrial, culminando consequentemente na degradação urbana e ambiental daquela área (Sousa e Fernandes, 2012). Em síntese, a zona de intervenção, onde viria a localizar-se a Expo 98 e o que designamos hoje como Parque das Nações, compunha uma paisagem pouco valorizada, com “restos” de armazéns e indústrias pesadas e poluentes, espaços vacantes e infraestruturas portuárias em progressiva degradação e abandono, e áreas habitacionais de baixa qualidade.

A escolha dessa área para alojar a Exposição Mundial de 1998 implicou a sua total requalificação, primeiro como uma pequena cidade de exposições e depois, de forma definitiva, como um novo bairro da cidade de Lisboa, realidade prevista aquando da formulação do projeto para a zona da exposição (Vassalo Rosa, 1999). Os vultuosos investimentos económicos para a transformação da decadente zona industrial oriental de Lisboa foram, primeiramente, de origem pública e realizados pela empresa pública, Parque Expo (PE), criada para concretizar o projeto Expo 98, visando a atração de novos residentes e novas atividades. Juntaram-se aos investimentos estatais e das Cooperativas, os realizados pelos promotores imobiliários, sobretudo após a realização da Expo 98, sendo este um período marcado por uma acelerada dinâmica imobiliária. Em decorrência da Expo 98, o Parque das Nações tornou-se uma área moderna e estruturada por importantes vias de acesso, apresentando-se como espaço alternativo aos centros tradicional e funcional. Para além do

caráter multifuncional, que junta lazer, comércio, serviços e habitação, uma das características do Parque das Nações na sua atualidade, é o alto preço do m² para venda ou para aluguer, sendo claramente uma área destinada a residentes com rendimentos e/ou poder de compra altos. Nos últimos anos, essa dinâmica tem sido intensificada pelos processos de financeirização ligados ao capital internacional e à liberalização dos mercados, os quais têm contribuído para um aumento significativo dos preços, com reflexo direto na dificuldade ao acesso residencial por parte das classes média e média baixa em áreas adjacentes aos “territórios da financeirização”.

Neste contexto, o propósito deste trabalho é analisar os mecanismos de produção do espaço no Parque das Nações e os seus efeitos na geração de segregação socioespacial nas freguesias fronteiriças. Para cumprir este desiderato será construído um modelo de análise de classes latente, tendo por base tratamento de dados estatísticos ao nível das subsecções assente no nível de escolaridade da população. Serão criadas três classes representando o potencial rendimento da maioria da população por secção (baixa, média e alta), posteriormente cruzadas com outros indicadores. Como objetivo adicional, pretende-se discutir a transformação do imobiliário do Parque das Nações em produto financeiro, através da avaliação dos ritmos de transação e da incorporação do capital estrangeiro na dinâmica de compra e venda de edifícios no período pós crise. Para tanto, será realizada consulta e análise documental do histórico de transações de edifícios alvo de compras e vendas, tendo em conta a temporalidade, a origem do capital, os atores e os montantes envolvidos.

As hipóteses que se esperam confirmar apontam para um processo de financeirização assente no capital estrangeiro mais acentuado nos anos recentes no Parque das Nações; e dois fenómenos nas áreas anexas a este: a expulsão/substituição de parte da população com baixos rendimentos por população com rendimentos mais altos e a formação de “ilhas” sociais com condições económicas mais vulneráveis que rodeiam o novo tecido social.

Bibliografia

- Pereira, A.P.F (2013) O Parque das Nações em Lisboa: uma montra da metrópole à beira-rio. Tese de Doutoramento em Sociologia, especialidade de sociologia urbana, do Território e do Ambiente. Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa.
- Sousa, J. F., & Fernandes, A. (2012). Metamorfoses da cidade portuária: transformações da relação entre o porto e a cidade de Lisboa. *Confins*, n. 15. <http://confins.revues.org/7702?lang=fr>
- Vassalo Rosa,L. (1999) O plano de urbanização da zona de intervenção da Expo'98 em V.Matias Ferreira & F.Indovina (org.) *A cidade da EXPO '98*. Lisboa. Bizâncio, pp.173-183.

Sessão 3.3 (Sala EC 134)

Empresas, Organização do Trabalho e Criação de Valor

Alceu Fernandes da Costa Neto – *O Estado da arte da regularização da economia compartilhada no Brasil: uma análise sobre os desdobramentos no direito do trabalho*

Intermediar demandas e ofertas, por serviços/produtos, através de um aplicativo digital se tornou um modelo de negócios popular, consolidado e altamente rentável. Sob a zona de penumbra conceitual e jurídica chamada economia compartilhada (*sharing economy*), empresas como a Uber lançaram uma alternativa para o transporte urbano e une milhões de usuários e duas pontas. A primeira formada por pessoas que buscam deslocamentos mais seguros, acessíveis e baratos. A segunda, formada por pessoas dispostas a se oferecer para transportá-las e, assim, incrementar seus rendimentos.

O ambiente social funcionou como um verdadeiro catalizador à economia compartilhada. A crise global, iniciada nos Estados Unidos em 2008 e projetada para todo planeta trouxe como efeito central a diminuição dos empregos formais. Esse fato estimulou alternativas de prover ganhos extras emergenciais, de forma rápida e imediata, com eventuais escapes aos trâmites jurídicos e fiscais.

Por meio do sistema de avaliação mútua, os agentes cadastrados podem ranquear os serviços prestados, seus prestadores e vice-versa. Esse fator possibilitou uma robusta diminuição na redução dos custos de transição nas operações, sedimentando uma rede de confiança entre os pares. As plataformas online, nesse sentido, filtram os membros, sancionando quem não alcança parâmetros desejáveis no sistema de notas. Além disso, fornecem informações sobre os membros/usuários e criam meios de intermediação para o pagamento.

Não demorou muito tempo até setores do mercado que obedeciam aos parâmetros regulatórios altamente restritivos e complexos passassem a ser engolidos pela economia por compartilhamento, que também passou a ser chamada de *gig economy*. Desses, o ramo de transporte individual, por muito tempo dominado pelos taxis, foi o epicentro da regulação em torno do compartilhamento, isso porque dentro desse conceito a Uber Technologies Inc é o modelo mais representativo.

Formulas legislativas em diversos ramos sociais e jurídicos: consumerista, fiscal, regulatório, e laboral se tornaram de difícil aplicação. O argumento principal da plataforma era sustentado no fato de que o negócio, completamente novo, não poderia ser encapsulado nos sistemas legislativos obsoletos.

No Brasil, o Uber é uma realidade legalmente consolidada. A lei 13.640 foi aprovada no intuito de equacionar questões imediatas em relação ao funcionamento da plataforma no país. Nessa tela o Supremo Tribunal Federal declarou a inconstitucionalidade de leis municipais

que eventualmente proibam o funcionamento do aplicativo. Esse fato deve ampliar a metodologia da *gig economy* para outros setores de maneira acelerada.

Mas há pontas soltas nesse processo. Muitas áreas atingidas pela expansão da *gig economy* ainda são abarcadas por um *gap* legislativo ou por uma indefinição conceitual. Um dos problemas que se destacam é o dos prestadores de serviço, chamados de motoristas parceiros ou *uberdrivers*. A diferenciação entre um motorista parceiro, enquanto prestador de um serviço, e um empregado é muito tênue e se encontra em uma fronteira de difícil segmentação teórica e prática.. Certamente pode se verificar elementos de autonomia e liberdade de atuação. A escolha do horário trabalho é a maior representação dessa característica. Mas também já há elementos de organização que, em alguma medida, poderiam dar sinais de subordinação.

Dessa maneira, há uma espécie de trabalho sem emprego, que obedece à lógica *on demand*. Serviços sob demanda, trabalho sob demanda. Nesses casos, a prestação do serviço é modulada conforme a solicitação dos usuários, cabendo ao prestador receber o pedido e realizá-lo. A função das empresas digitais é intermediar a oferta e a demanda, garantindo e definindo padrões mínimos de qualidade nessa relação.

Nessa esteira, as controvérsias surgem justamente à aplicação/interpretação dos dois elementos principais da relação de emprego, a alteridade e a subordinação. Em primeiro plano, a alteridade, que se baseia no fato de que os riscos da atividade econômica são assumidos pelo empregador, é relativizada. Já a subordinação, encarada tradicionalmente como o poder de fiscalizar, punir, ajustar o empregado aparentemente é dividida entre o usuário que avalia a qualidade do serviço prestado e o Uber que centraliza medidas coercitivas como suspensão ou mesmo expulsão do motorista quando ele não atinge os patamares exigidos pelo sistema de notas, obscurecendo o conceito tradicional de subordinação.

O objetivo geral da pesquisa a ser apresentada será analisar o desenvolvimento e conformação dos direitos trabalhistas tendo como pano de fundo a digitalização da economia e o compartilhamento. Como se trata de uma pesquisa em andamento, os resultados devem ser apresentados nas seguintes linhas: (i) como o poder judiciário brasileiro, notadamente na seara trabalhista, tem tratado o emprego dentro desses novos parâmetros; (ii) contextualizar o Brasil dentro do ambiente internacional em casos análogos; (iii) oferecer possíveis caminhos que possam auxiliar no fortalecimento dos direitos fundamentais em diálogo com os avanços tecnológicos.

O projeto de pesquisa foi financiado pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico do Brasil (CNPq) e Fundação de Amparo à Pesquisa do Distrito Federal (FAP-DF) para período de pesquisa sanduiche na Universidade de Groningen e Universidade Nova de Lisboa.

Conceição Soares – *The commons economy and the co-creation of value: The case of Enspiral*

This article argues that an economy based on a common desire is able to generate value models, practices that enrich communities instead of shareholders. This economy is based on many contributors who co-create value as *commons* which can be used by all those that are connected to networks. These commons, generate and share resources that are maintained and governed through a community of users. The open and contributory value practices of a pioneering peer production community of Enspiral will be explored in order to show the advantages of a more regenerative economy. Enspiral is a network of professionals and companies aiming to empower and support social entrepreneurship. The teams provide a wide range of services, including custom development of websites and applications, project management and creative services, all specialized in projects which aim to create social value. I argue that the focus of their activities is not extractive and profit oriented but instead it is goal oriented towards its value practices, i.e how to maintain autonomy, how to create value sovereignty and common good beyond the pressures of the capitalist market.

Helena Lopes – *The institutional ontological nature of the firm*

When in the real-world firms are going through a “great deformation” process because of shareholder-oriented governance (Bower and Paine 2017; Favereau 2016), in the academic world economists seem to renounce providing a theory of the firm because of the difficulty of defining what a firm is in the first place (Hodgson 2019). Meanwhile, political sciences’ disregard of the firm is increasingly denounced (Singer 2019; Anderson 2015) and studies on the social ontology of firms emerged in a variety of disciplines (Martins 2018; Deakin 2017; Lawson 2014; Gindis 2009). The need to investigate the nature and properties of firms is now pervading the whole relevant academic community.

This paper endeavors to answer the critical economic questions – namely, why do firms exist, i.e. what makes them more efficient than markets? And how should they be governed? - through an inquiry into the institutional ontology of the firm. Its main arguments are that i) firms are ontologically based on two distinct kinds of institutions whose interaction allows the firm to function and thrive in market environments, ii) a specific mode of firm governance derives from the acknowledgment of this particular institutional ontology, a mode that breaks with shareholder primacy and advocates instead codetermination.

The paper begins by specifying that it examines the institutional ontology of the firm, not the corporation. It views firms as structured cooperative endeavors, emergent entities ontologically irreducible to its composing elements that exist by virtue of two distinct kinds of institutions: i) cooperative behavioral norms that emerge from interpersonal interactions between workers and account for horizontal cooperation, and ii) compliance with authority

norms, related to the constitutive rules that ground organizational structures and account for vertical, subordinate, cooperation. Cooperative norms emerge from interpersonal interactions which activate the human capacity for sympathy and relate to an individual-based ethics. Compliance with authority norms emerge thanks to/because of given social structures and relate to a community-based ethics. The existence and interaction between these two kinds of norms/institutions generate a norm-based productivity, specific to organizational environments that allow for their specific efficiency when compared to markets. This line of argumentation radically departs from agency theory's denial of authority and individualistic ontology.

A theory of the firm qua corporation (regarded as constituted by three parties – shareholders, workers and authority structures) is derived from the proposed ontological developments. Finally, it is argued that the governance forms that are in line with the deontic ontology of the firm require being grounded on reflexive authority, a form of workplace democracy in which those under authority participate in determining the authoritative directives that will guide them. In terms of corporate law, one such governance form is codetermination, i.e. the presence of employee representatives in corporate boards and works councils.

Helena Lopes e Teresa Calapez – Job polarization viewed from a work organization standpoint

It has come to be accepted that job polarization, defined as growing employment in both high-skilled and low-skilled occupations with declining employment in middle-skilled occupations, generically characterizes labour markets in advanced countries. Cortes (2016), Autor (2015, 2013b) and Goos et al. (2014, 2010, 2009) provide statistical evidence for job polarization as well as theoretical models and econometric results that suggest that job polarization is primarily explained by computerization: computer technology changes the tasks performed by workers, substituting for workers in routine tasks and complementing them in non-routine problem-solving tasks (Autor et al, 2003). Being driven by technology, polarization would be taking place in all advanced economies, which means that there is no alternative but accept it. The paper critically challenges the findings and (neoclassical) assumptions of the job polarization literature. A series of studies, based on different theoretical assumptions and consequently a different methodological approach, show that job polarization is far from being observed in all countries and that such diversity is explained by the diverse labour-related national institutions. The paper proposes a third methodological approach to analyse job polarization, one that use Karasek and Theorell (1990)'s Job-Demand-Control model to capture different work organizational choices.

Based on European Working Conditions Survey data, we examine the patterns and evolution of occupations in 22 European countries from 2005 to 2015. No pervasive employment

polarization but a near-pervasive upgrading of job quality is observed. This means that job polarization may be caused not by computerization-driven changes in work tasks but by the undervaluation/devaluation of jobs low in the hierarchy. Indeed, only the latter can explain that the number of people in low-quality – i.e. low productivity – jobs decreases while the number of people in low-paid jobs increases.

By documenting the relevance of firm-level organizational choices, beyond that of national-level labour institutions, the paper contributes to better explain the differences across countries and allows formulating novel policy implications related to firm governance. Our results suggest that counteracting job polarization requires intervening in the sphere of production, not only that of redistribution, by having workers participate in decision-making in firms at both strategic and operational levels.

Sessão 3.4 (Sala EC 135)

The Political Economy of Technology and Innovation

Claudia Vieira e João Carlos Lopes – *Repartição funcional do rendimento no Brasil: uma abordagem sectorial*

Neste trabalho faz-se uma análise da evolução da repartição funcional do rendimento no período contemporâneo Brasileiro, entre 2000 e 2016. A alteração da parte do trabalho no rendimento gerado na economia (VAB ou PIB), o chamado *labour share*, resulta da combinação de duas tendências importantes, a saber, a evolução da produtividade do trabalho e a do salário médio. Por sua vez, a alteração global (ou média) destas variáveis resulta das tendências verificadas em cada setor da economia em causa, cada um com as suas peculiaridades. Depois de um breve enquadramento teórico e revisão da literatura relevante, para a análise empírica da evolução do caso brasileiro será dada particular atenção à imputação do rendimento misto a “salários” e “lucros”. Com isto pretende-se observar se existem relações entre a evolução da participação do trabalho na economia e as transformações registadas na estrutura produtiva. Faz-se ainda a aplicação de uma análise *shift-share*, através da qual é possível distinguir/quantificar o chamado efeito “intra-sectorial” ou “within” (evolução do *labour share* de cada setor) do efeito “inter- setorial” ou “between” (ou de mudança estrutural, i.e., alterações no peso relativo de cada setor).

Pedro Bação, Vanessa Gaudêncio e Marta Simões – *AI, demand and employment: A sectoral analysis of the Portuguese economy*

Recent advances in the fields of robotics and artificial intelligence (AI) have brought to attention once more the discussion about technological development and job destruction since AI introduces the possibility of automation in a broader range of occupations that are not

restricted to routine tasks. There is a general belief that AI technologies will potentially contribute to a rise in unemployment, a phenomenon designated by Autor (2014) as automation anxiety, with “a substantial share of employment, across a wide range of occupations, at risk in the near future” (Frey and Osborn, 2013). However, recent studies also show that employment has the potential to grow in industries undergoing technological transformation (Bessen, 2017;2018). In this paper we estimate a model that explains employment behaviour in 37 sectors of the Portuguese economy over the period 1995-2016 based on changes in productivity but highlighting also the role of demand. Bessen (2018) suggests that if technology developments occur within a satiated industry, where demand elasticities are low, jobs will be lost within that industry. On the contrary, if technology advances occur within an industry where consumers’ needs are yet unmet (more elastic demand), then the increase in productivity will originate a higher demand due to the associated price decrease that in turn will offset the reduction in labour associated with technology advances. Our main goal is to anticipate how AI is likely to impact employment in the future in order to understand the potential for technological unemployment (Keynes, 1963) in the Portuguese economy. Our findings show that in half of the sectors under analysis productivity is not a significant predictor of employment (e.g. scientific research and development; arts, entertainment and recreation), which may translate one possible scenario where jobs destroyed by automation are compensated by jobs created as a result of higher demand induced by price reduction. We also found that employment in the remaining sectors is negatively impacted by productivity (e.g. construction; transportation and storage) indicating that jobs destroyed by productivity gains are not compensated by jobs resulting from a demand effect. Only one exception was found for social work activities where there is a positive and significant impact of productivity on employment. Overall these findings imply that the introduction of new technologies does not necessarily result in employment reduction in a particular sector. Additionally, new technologies such as AI have the potential of to create new jobs/occupations and thus increase aggregate employment. Nevertheless, these results have to be taken with care since a significant period of time might be needed to accommodate restructuring processes associated with the introduction of AI, which can cause a delay between the recognition of AI’s potential and its measurable effects on productivity and employment (Brynjolfsson, Rock and Syverson, 2017).

Marc Jacquinet – *What do we mean by metrics and big data in higher education for assessing teaching, research and learning outcomes?*

Recent research has highlighted the relevance of big data and the use of measures and rankings for promoting markets into higher education. In this communication we take aim at (1) understanding better what is the meaning of big data and metrics and (2) what are the

main mechanisms and issues in these processes that can be viewed as extension of market capitalism into higher education and research activities.

After a brief introduction and some conceptual issues, a theoretical framework is presented (section 1) in order to contextualize the issue of the meaning of metrics (section two) in universities before discussing the main mechanisms and relevant aspects of the use of metrics (section 3).

A central argument is about the nature and structure of the information that is used in metrics and big data and how the different categories of information are collected. The way data is collected is not neutral and has implications on individuals and group behaviours, strategies of organizations and the transformation of values and referents. One way to collect data (and big data) is through apps and algorithms.

Next it is critical to understand the meaning of metrics and big data, and this is the beginning of our second section. Metrics and big data can be considered as tools for (1) market building (introduction of private organizations and the financing of private corporations into universities and (2) competition enhancement in higher education, which is the transformations of universities (usually public or not for profit universities) into organizations closer to the functioning of private corporations and firms. These two processes are converging on a global scale.

The meaning of metrics and big data is not limited to quantitative information, contrary to some authors. It consists also of qualitative data aiming at the ranking of activities and serving as means for forcing or buttressing competition.

Finally, the communication will close with a discussion of the mechanisms behind the collect of information and the use of that information in universities (at different levels, from top management, to teaching and learning assessments, among others). Metrics aim not just at describing “reality” and collecting information about outcomes and events, they are part of the workings of the management of universities and the elaboration of public policies and higher education policies. Indeed metrics and big data aim at profiling and categorizing people, behaviours, attitudes, etc. with an objective that goes beyond the decision process in higher educations institutions and promotes prediction and the eradication of some kind of uncertainties. Categories and prediction through data collection are a way to make the management of future risks smoother, or so it is hoped. We will see that the very new opportunities bring along new challenges and new uncertainties.

Sessão 3.5 (Sala 136)

Painel: Trabalho e Emprego: Tecno-Utopias e Distopias I

José Castro Caldas – *Tecnologia, inovação e empreendedorismo: de onde vêm as ideias feitas?*

A sabedoria convencional sobre tecnologia, inovação e empreendedorismo na teoria e no discurso económicos dominantes, caracteriza-se no fundamental por: (a) conceção da inovação tecnológica como um processo autónomo relativamente ao conjunto das relações sociais ele próprio determinante (e não dependente) das mudanças sociais; (b) a não interrogação dos processos de inovação e a relutância na formulação de julgamentos a respeito da sua desejabilidade; (c) conceção da relação entre inovação e instituições em termos em termos de fluxo ou vaga (a inovação) e barreira ou impedimento (as instituições); (d) a atribuição da agência inovadora, geralmente concebida como ‘disruptiva’, a um tipo particular de indivíduo dotado de capacidades raras e movido por motivações peculiares – o empreendedor.

Exploramos as ideias económicas passadas para descortinar a senda que conduz às conceções dominantes no presente. Na origem encontramos Richard Cantillon (1680-1734) e o seu *Essai sur la Nature du Commerce en Général* a quem é geralmente atribuída a cunhagem do termo *entrepreneur* e o delineamento do seu perfil como alguém capaz de lidar de forma superlativa com a incerteza. No *terminus* deparamos com Joseph Schumpeter (1883-1950), a figura que nas suas odes ao empreendedor – o herói movido pelo “drive and the will to found a private kingdom” – deu corpo à visão ortodoxa da inovação e do empreendedorismo que hoje predomina. No percurso surpreendemo-nos com Adam Smith (1723-1790) e a sua aversão ao culto dos *gadgets* tecnológicos (“trinkets of frivolous utility”) e suspeita relativamente aos empreendedores (por ele cunhados de *projectors*, o que no léxico da época, significava especuladores ou falsários); encontramos também Jeremy Bentham (1748-1832) respeitosa discordando de Smith em defesa de uma “most merithory race of men... all such persons as, in the pursuit of wealth, strike out into... any channel of invention”; cruzamo-nos com Jean Baptiste Say (1767- 1832), a aplicação da ciência à produção e o seu agente – o empreendedor.

Mostramos por fim de que forma a sabedoria convencional acerca da tecnologia, da inovação e do empreendedorismo desenvolvida ao longo de três séculos, condiciona hoje a compreensão dos processos de inovação tecnológica realmente em curso e a ação coletiva no plano da cidadania e das políticas públicas.

Tiago Mesquita Carvalho – *A crítica de Hans Jonas ao utopismo tecnológico de Ernst Bloch*

A nossa proposta de comunicação pretende percorrer em traços essenciais a crítica de Hans Jonas à utopia advogada por Ernst Bloch e salientar como esta discussão respeita essencialmente a uma antiga discussão sobre a natureza humana e a distinção entre acção e produção. Com a nossa exposição esperamos poder sustentar razões para uma regulação ética e social da tecnologia. Nas palavras de Hans Jonas, a sua crítica à utopia de Ernst Bloch torna-se uma crítica à tecnologia na antecipação das suas possibilidades extremas. De facto, embora a obra seminal de Hans Jonas, *Das Prinzip Verantwortung* (1979) dedique apenas certos passos de dois capítulos à obra *Das Prinzip Hoffnung* (1954) de Ernst Bloch, toda esta sua obra pode ser lida como uma denúncia da insuficiência epistemológica da ética actual para dar conta dos desafios colocados à humanidade pelo progresso tecnológico. Sendo a ética uma reflexão racional sobre os meios e os fins da acção humana, julgamos ser pertinente entrevir como Hans Jonas balizou os respectivos limites da acção numa época em que o progresso tecnológico empola e até dirige as expectativas económicas e políticas relativamente ao futuro do trabalho e da natureza.

O confronto das perspectivas destes dois autores respeita afinal a diferentes perspectivas acerca da natureza humana e da relação entre o progresso moral e o progresso tecnológico. Esta discussão retoma, aliás, a argumentação que Aristóteles avançou contra Platão acerca da natureza da acção. O Estagirita, contrariando Platão, não admite que a acção correcta, aquela pela qual o agente se actualiza, através da razão prática (*phronesis*), no próprio florescimento, possa ser obtida a partir da disponibilidade prévia e definitiva de uma imagem genérica do bem. Para Aristóteles, a razão prática, ao apontar para o bem derradeiro compreendido como plenitude de uma potência em acto, não é algo que habilite o agente, em todos os momentos e circunstâncias, a saber de antemão qual a acção correcta a tomar. Ela depende de um afeiçoamento habitual pelo qual o agente inculca as razões da acção e adequa os seus desejos, compreendendo a singularidade com que cada situação se apresenta. Esta sensibilidade às circunstâncias contrasta com a generalidade da razão calculadora (*techne*) na sua feitura de um produto. Através da identificação das melhores regras, leis e princípios, obtém-se o melhor produto sem que para tal seja exigido o concurso das virtudes ou da razão prática: as circunstâncias da produção são acidentais para a excelência do produto. Com esta argumentação Aristóteles visou, essencialmente, obstar a ideia de que o florescimento pudesse ser algo que fosse alvo de uma técnica, de uma produção, algo que pudesse meramente derivar da identificação do melhor conjunto de regras e princípios, para daí ser espontaneamente adoptado por todos os agentes. Mesmo o estadista-ideal não seria, portanto, capaz, de inculcar a virtude de todos os concidadãos.

Ora, é também esta tensão entre a universalidade dos factos e o particularismo dos valores que é reinstaurada por Hans Jonas no confronto directo com as teses utópicas de Ernst Bloch. A crítica visa a aceção de que a tecnologia surge como *o meio predilecto* de libertação da humanidade em geral, apta a ser reorientada segundo fins sociais: a fórmula “*S ainda não é P*” significa tão só que para o projecto colectivo de libertação da humanidade caberá à tecnologia conduzir a uma sociedade sem classes desde que os meios de produção sejam alforriados da sua posse capitalista e os respectivos frutos equitativamente distribuídos. Só então, segundo Bloch, poderá o “homem verdadeiro”, nas suas veras capacidades criativas, surgir e vingar. Para Hans Jonas, a crítica ao lugar da tecnologia na utopia de Ernst Bloch obriga, tal como em Aristóteles, a salientar o não envolvimento entre acção e produção. Ou seja, confronta-se a ideia de que a natureza humana é apenas e só um produto das circunstâncias materiais que a rodeiam, possuindo, ao invés, uma forma de agência. Em Ernst Bloch, a tecnologia é uma escatologia negativa de cunho histórico pois é através da remoção dos obstáculos que tolhem a humanidade e a construção concomitante das condições propícias que esta poderá finalmente ser desacorrentada e revelar a verdadeira natureza, até aí oculta, do homem. É contra esta aceção de que o reino da liberdade só pode assomar para lá do reino da necessidade, isto é, de que a liberdade só surge associada ao lazer como contraposto ao trabalho, que Hans Jonas vai contrariar o optimismo que circunda os processos de automação do trabalho na defesa de que o homem verdadeiro sempre existiu e que é através do trabalho que este adquire a sua dignidade. A própria ideia de que o reino da liberdade pode ser separado e extirpado do reino da necessidade é, sobretudo, uma hipostasiação tecnológica.

José Nuno Matos – *O fim do jornalismo: uma análise a partir do percurso socioprofissional de ex-jornalistas*

O jornalismo atravessa um período de turbulência, verificando-se o encerramento de publicações impressas e, ao mesmo tempo, o surgimento de novos media. Estas mudanças encontram-se associadas à introdução das tecnologias digitais na esfera comunicacional, responsáveis pelo aumento da oferta de informação e por uma nova relação de forças entre meios de comunicação social e indústrias de publicidade, dada a maior possibilidade de acesso direto e não mediado ao consumidor.

A resposta das empresas de media tem passado pela adaptação a este quadro. Em primeiro lugar, aposta-se na reformulação do produto, doravante em formato digital, e dos meios mobilizados no seu fabrico. Estes, por sua vez, implicam não só diferentes rotinas de trabalho, como a recomposição do mapa ocupacional das redações, a ser composto por profissionais com as competências necessárias ao funcionamento dos novos dispositivos tecnológicos. Em segundo lugar, e associado à reconfiguração do trabalho jornalístico, as empresas sujeitam-se

a processos de reengenharia, reduzindo os custos de trabalho por via quer da redução de efetivos, quer do crescente recurso a vínculos precários.

O objetivo deste artigo é analisar estas transformações à luz dos percursos socioprofissionais de ex-jornalistas. Por mais paradoxal que possa parecer, o estudo do jornalismo a partir da experiência de quem já não o exerce permite compreender as motivações que conduziram à rutura com a profissão, bem como identificar as novas áreas de emprego (ou de desemprego) e a sua proximidade com os meios de comunicação social.

A transformação das formas e das condições de se fazer jornalismo têm conduzido ao seu abandono. O fenómeno, de contornos internacionais, não é apenas fruto de despedimentos coletivos ou da não renovação de contratos, traduzindo a opção dos próprios jornalistas. As suas causas não resultam necessariamente da perda de identificação com os valores e objetivos do jornalismo, mas sim com a possibilidade de os cumprir e/ou com as contrapartidas materiais de tal realização. Em Portugal, o abandono voluntário do jornalismo deixou de ser uma prática exclusivamente exercida pelos profissionais com mais anos de casa, a avaliar pelo crescente ceticismo com que uma grande parte dos jornalistas mais jovens encaram o seu futuro profissional, equacionando outras vias.

A investigação parte de uma abordagem biográfica, procurando assim articular a análise do abandono do jornalismo enquanto processo social com uma reflexividade suscitada pela distância temporal e espacial em relação a um ofício que se deixou de exercer.

Teresa Duarte Martinho – *Estatística versus big data: consequências da digitalização na produção de conhecimento*

O crescente manancial de dados gerados pelas novas tecnologias de informação tem questionado os objetivos, métodos e teorias das ciências humanas e sociais, incentivando-as cada vez mais a incorporar engenharias computacionais e a adoptar um modo novo de produzir conhecimento científico. Este é orientado pelo modelo de *data science*, fundada em *data mining* e *machine learning*, onde os pontos de partida para novas investigações e indagações provêm de massas de informação em plataformas digitais. A disseminação do conhecimento de tipo *data driven* encontra-se no centro de um debate sobre a relação entre ciências sociais e o fenómeno dos *big data*, discussão que se inscreve num processo de reorganização do conhecimento, guiado pela procura e pela acumulação de informação. Tal lógica tem sido justificada pelos princípios de transparência, eficiência e segurança, que entidades públicas defendem e enaltecem e dos quais o sector empresarial tem retirado proveito mercantil, através da comercialização de dados.

A viragem no modo de produzir conhecimento científico suscita implicações também no campo da estatística, cujos valores epistémicos, procedimentos e capacidade de contextualizar objectos de análise são desafiados e abalados pelos *big data*. Nesta comunicação, analisa-se

uma tendência de crescente valorização da incorporação de *big data* em estatísticas oficiais, em nome do que as fontes digitais proporcionariam: previsões ao mais curto prazo (*nowcasting*) e economia de tempo e custos. Forja-se e cultiva-se, assim, um modelo novo de trabalho estatístico, onde a análise dos fluxos de interações e transações digitais tende a ocupar o lugar da organização de inquéritos e censos, significando uma deslocação da produção para a certificação de dados extraídos de plataformas digitais (entre outras: Google, Wikipedia, telefones móveis). Neste cenário e em tempo de acelerada globalização, a atractividade dos *big data* como aparente espelho instantâneo da realidade social aproveita uma fase de declínio da estatística, motivado em parte pelo desfasamento de algumas classificações e indicadores tradicionais. Que riscos comporta tal movimento para a qualidade dos levantamentos de informação e de tendências sobre economia, trabalho e outras esferas, elementos indispensáveis à problematização e à compreensão do social? Quais as consequências do embate e da confluência entre estatística e *big data* para a construção, por parte de entidades públicas, de instrumentos de conhecimento capazes de aferir os resultados das políticas em diferentes sectores e de identificar áreas que requerem intervenção social e governamental?

Sessão 3.6 (Sala EA 112)

Painel: Desafiar o Currículo Económico: uma introdução ao pluralismo económico

Painel dinamizado pelo grupo *Rethinking Economics*, ISCTE-IUL

O currículo económico atual foca-se na racionalidade e na maximização da utilidade. Não implica que estes ensinamentos estejam errados, apenas desajustados. Isto porque, apesar de existirem situações reais onde são aplicados, existem inúmeras onde não o são. Deste modo, o objetivo da nossa sessão é dinamizar o *Rethinking Economics* ISTCE, uma rede internacional de estudantes, académicos e profissionais que estão a tentar construir uma melhor conceção da economia na sociedade e na academia. Para além disso, tentamos compreender quais são as maiores lacunas do currículo económico, para que juntos as possamos tentar transformar.

Através da contextualização do atual currículo económico e do que significa pluralismo no estudo da Economia, demonstramos as variadas áreas de estudo económico que não são exploradas no currículo *mainstream* do estudo económico. Isto porque a Economia é muito mais do que Matemática, Microeconomia e Macroeconomia.

Os currículos económicos académicos estão focados em escolas de pensamento ocidentais, brancas, masculinas e antiquadas, dadas em seminários para centenas de pessoas. O facto de a realidade evoluir leva-nos a pensar que a Economia também o deve fazer. Existe muito mais em que nos podemos focar, aprender e evoluir como o Institucionalismo, com Veblen e Elenor Ostrom, o Marxismo, a História Económica, onde podemos aprender com Polanyi.

Mas existem muito mais como a Economia Ecologista, a Economia Feminista, a Economia do Desenvolvimento, a Escola Monetária, a Economia Comportamental entre outros.

Existe uma clara necessidade de tornar a Economia e o seu ensino mais personalizado e diversificado. É nesse sentido que convidamos académicos, estudantes e interessados a repensar a Economia connosco, numa tentativa de melhorar o currículo académico e conseguir melhores profissionais e economistas. Hoje em dia, um aluno que tenha interesse a compreender melhor a atualidade económica necessita de explorar, ler e apreender por si, ou ter um mentor que o guie. Contudo, não seria mais benéfico que esta aprendizagem acontecesse num ambiente letivo, com várias pessoas, várias perspetivas e mais discussão?

Quando nos referimos a Pluralismo mencionamos um processo contínuo de diálogo entre diferentes pontos de vista e teorias e análise crítica de pressupostos e metodologias. O pensamento crítico permite-nos pensar por nós mesmos, e ter a capacidade de, através das diversas teorias, conseguir encontrar uma ou várias soluções. Para além disso, quando compreendemos a complexidade da Economia, percebemos que as diversas perspetivas nos ajudam a compreender esta mesma.

Seguidamente, temos uma parte interativa preparada onde desafiamos os espectadores a juntarem-se em pequenos grupos e a participarem em pequenas representações da teoria económica atribuída e a tentarem desenvolver soluções para alguns problemas reais que lhes apresentamos.

Sábado, 1 de fevereiro, 14h15-15h45, Sessões paralelas IV

Sessão 4.1 (Sala EC 105)

Ensino da Economia

Raul Lopes – *Corte de vagas no ensino superior, uma medida de desenvolvimento regional?*

O XXI Governo constitucional decidiu em tempo que os estabelecimentos de ensino superior de Lisboa e do Porto disporiam de menos 5% de vagas de acesso em 2018, ou seja, cerca de 1100 lugares. Em 2019, agora com exceções, prosseguiu-se a mesma política.

Subjacente a esta decisão não estiveram critérios de política universitária, mas tão só a intenção de promover o desenvolvimento do “Interior” através da deslocalização de alunos das áreas metropolitanas para o resto do país, presumivelmente com benefício do Interior.

Para lá de se equacionar esta medida governamental à luz dos postulados da bibliografia internacional sobre o contributo da Universidade para o desenvolvimento regional, importa compreender as dinâmicas territoriais da procura de ensino superior em Portugal. O propósito

fundamental da comunicação que agora se propõe é justamente o de esclarecer estas dinâmicas para, a partir daí refletir sobre a bondade da política que vem sendo seguida nos dois últimos anos.

Para tal definem-se os conceitos de “atratividade territorial”, “Nº potencial de alunos-candidatos” e “índice de prestígio universitário”. Estes indicadores foram operacionalizados ao nível da NUTS3, permitindo concluir:

1. O padrão das assimetrias e dinâmicas territoriais da procura de ensino superior público não se ajusta à dicotomia Litoral versus Interior, mostrando por si só a desadequação da política adotada para influenciar a distribuição territorial da procura.
2. Nos últimos 5 anos (2014-2019) quase todas as NUTS com ensino superior público viram reforçada a sua “quota de mercado”, à custa basicamente das Áreas Metropolitanas de Lisboa e do Porto.
3. Não se pense, todavia, que isto decorre da decisão governamental em apreço. Pelo contrário. Quatro das NUTS do interior que entre 2014 e 2017 vinham reforçando o seu peso nos alunos universitários, reduzem o seu número de alunos entre 2017 e 2019. O conjunto das áreas metropolitanas já apresentava uma tendência para a redução do seu peso relativo (que não é particularmente superior ao peso da população residente ou do número de alunos a frequentar o ensino secundário), o que a decisão governamental fez foi forçar a tendência, agora num contexto geral de redução do número total de candidatos ao ensino superior.
4. Na tendência que se vinha observando, 2/3 do aumento do número de alunos ocorre nas 5 NUTS que apresentam mediana ou forte atratividade, entre outras razões, por nelas estarem localizadas instituições universitárias com “forte prestígio”.
5. Em consequência da medida governamental, este conjunto de NUTS passou a ter menos 750 alunos no período 2017-19 pois as perdas da AM Porto e de Lisboa superaram os ganhos das restantes 3 NUTS. Em consequência os ganhos relativos concentram-se agora principalmente nas NUTS com um “mediano” índice de prestígio universitário.
6. Considerando o número de alunos que potencialmente cada NUTS teria se ao longo do período em análise a taxa de variação percentual da NUTS fosse igual à do país, conclui-se que as áreas metropolitanas perderam entre 2014 e 2019, cerca de 7% dos seus alunos (metade por força da tendência pré-existente, outra metade por ação direta da decisão governamental de 2018). O sistema universitário do litoral (Braga, Aveiro, Coimbra, Leiria e Algarve) viu o seu peso reforçado em 5%, enquanto o “interior” se reforçou em 10% entre 2014 e 2019. Antes de se atribuir esta performance do interior à política universitária, importa ter presente que este reforço do interior se registou sobretudo entre 2014 e 2017. Após 2017, 55% das vagas

perdidas pelas áreas metropolitanas foram transferidas na verdade para as NUTS do litoral. Note-se que no período 2014-17 cerca de 70% dos alunos perdidos pelas instituições metropolitanas reforçaram as escolas das NUTS do interior.

Em face destes resultados impõe-se recordar os pressupostos (ausentes da medida política tomada) que à luz da bibliografia fazem das universidades potenciais instrumentos de desenvolvimento regional, e discutir as consequências da prossecução da atual política universitária, seja em termos do modelo de desenvolvimento territorial, seja em termos da qualidade do ensino público universitário. Importa ainda esclarecer em que medida a redução do número de candidatos ao ensino superior público, que se verificou nos dois últimos anos, não esconde uma transferência direta de alunos do sistema público metropolitano para o sistema privado igualmente localizado nas áreas metropolitanas.

Sérgio Nunes e Ana Graça – *O potencial territorial de gerar, reter e atrair procura de ensino superior: uma abordagem exploratória a partir da dimensão populacional*

Uma parte significativa do território português encontra-se num processo de perda acentuada de população residente. Entre 2001 e 2017, 75% (230) dos concelhos portugueses perderam população. A população destes 230 concelhos representa, actualmente, 40% da população total que, por sua vez, decresceu 1% neste período. A análise tomando outras unidades territoriais como referência mostra a mesma tendência. Por outro lado, a dimensão populacional é uma variável determinante da viabilidade – por via da superação dos respectivos limiares mínimos de procura – da generalidade das funções que se associam à existência e à sustentabilidade da qualidade de vida dos territórios.

O objectivo desta comunicação é o de sugerir de forma exploratória um indicador que permita qualificar a capacidade dos territórios para gerar, reter e atrair procura para a frequência numa instituição de ensino superior. A partir das matrizes anuais de candidatos ao ensino superior (origem por distrito e 1.ª opção por distrito) disponibilizadas pela DGES (1ª fase), quantificam-se três dimensões que permitem construir o indicador que se designou neste trabalho por *Potencial GRA.PES* (potencial para gerar, reter e atrair procura ao ensino superior). A primeira dimensão designa-se por intensidade: nem todos os distritos geram candidatos ao ensino superior com a mesma intensidade. A segunda dimensão designa-se por retenção e é realizada por dois mecanismos: identidade e enraizamento. A terceira dimensão designa-se por atractividade e quantifica a capacidade que cada território apresenta para atrair procura de ensino superior para além daquela que já foi captada por cada território por via da retenção (por identidade e por enraizamento). O indicador final pode ser entendido, neste âmbito, como um indicador de competitividade territorial, isto é, um território é competitivo se for capaz de gerar procura com uma intensidade acima da média, se conseguir reter grande parte dessa procura e se, adicionalmente, demonstrar capacidade para atrair procura adicional.

Territórios pouco competitivos geram procura com pouca intensidade, têm dificuldade em reter parte substancial dessa procura e não demonstram capacidade para atrair procura adicional.

A análise destas dinâmicas para diferentes momentos no tempo pode ajudar a formular algumas sugestões para a política pública, nomeadamente numa área que pode fragilizar estruturalmente alguns territórios nacionais: a perda de capacidade para gerar, reter e atrair procura de ensino superior conduz à perda de centralidade dos territórios por via da fragilização de uma das suas mais nobres funções – a presença de instituições de ensino superior. Adicionalmente, a discussão dos resultados pode remeter-nos para áreas distintas, embora interdependentes como, por exemplo, em termos políticos, a racionalidade da rede de ensino superior em Portugal ou, num âmbito mais técnico, para a distorção do papel da função ensino superior na racionalidade subjacente da hierarquia das funções urbanas.

Raúl de Arriba and María Vidagañ – *New Narratives for Learning Economics: Contemporary Art and the Representation of the Economy*

This paper is about the relationship between economics and contemporary art. It focuses in the opportunities offered by art-based research for developing new narratives about our economies, in the representation of the economy through contemporary art. The work reviews the work of several contemporary artists whose interest is focused on the economic issues of our time. In addition, the paper explores the possibilities and obstacles offered by art for the dissemination of research on economics.

The relation between art and economics includes several meeting spaces:

One, the Economics of art. This refers to the conventional study of the art sector, as a particular productive sector, focusing on its contribution to employment and GDP, on the art market etc. This aspect will not be addressed in our work.

Two, art as a space for the representation of the economy. Explaining the economy is something is too serious to be left to economists. In fact, many political scientists, sociologists, historians, anthropologists, geographers, etc., also work on economics, and also artists. The political and social aspect of the economy recommends to extend the reflections on the economy beyond the debate between economists. Economic ideas cross that disciplinary frontier and end up being the subject of a more open and participatory debate. For this reason, the discourse of art on the economy is welcome. One particularly noteworthy aspect is that, unlike the dominant economy, artists are accustomed to transdisciplinary intellectual work and creativity. The paper reviews the work of several contemporary artists whose interest is focused on the economic issues of our time.

Three, art-based research and the study of the economy. Joan Robinson affirmed that “had not studied economics to repeat the known answers to the already known questions”. One of the

differences between scientific research and artistic research is that in the later the decisions on how to dispose the elements that participate in the research and even the protocol itself is decided previously by rationalistic hypothesis and method. However, in artistic research a final result or corroborating a hypothesis is not as relevant, but rather the importance of the research lies in the process itself. Each artist sets their own rules of action and this does not have to be justified beforehand. As Higgings states in *Intermedia* (Higgings, 1966) "each work determines its own medium and form according to its needs". Economics increasingly looks like a technique, an engineering matter. It needs new challenges from outside. Obviously, the question is not to replace the scientific discourse, but to rescue the artistic one and take advantage of its seductive, emotional, creative and formative potential.

The paper is focused on the second and third elements of the relation between art and economics.

Vítor Neves – *A Economia como ciência ética: um contributo para a história de uma abordagem humanista da Economia em Portugal*

Em 2005, no número comemorativo do seu 18º aniversário, a revista “Cadernos de Economia” publicava um pequeno texto de 3 páginas de Manuela Silva com um título expressivo: “a economia é uma ciência ética”. Nesse texto, Manuela Silva sustenta que “a ciência económica entrou em rota de colisão com os reais problemas da sociedade contemporânea no que ao seu domínio específico diz respeito” e defende a necessidade de um regresso à ética “donde nunca deveria ter-se afastado”. A Economia deverá, defende a autora, buscar na Ética os seus fundamentos e critérios de avaliação do desempenho da economia, e vincular-se às “coordenadas de referência ética consagradas na Declaração universal dos Direitos Humanos, mantendo-as explícitas nos seus pressupostos fundantes e traduzindo-as em variáveis operativas dos seus sistemas abstractos”.

É um entendimento da ciência económica que Manuela Silva vem expressando desde há muito (veja-se, por exemplo, o texto que publicou no livro de homenagem a Francisco Pereira de Moura, em 1995, sobre desenvolvimento e equidade). Mas é também uma concepção da Economia que encontramos veiculada em Portugal, desde os anos cinquenta do século passado, por um notável grupo de economistas, ligados entre si por um cimento comum que radica nas suas raízes católicas e numa preocupação “progressista” com o bem comum, a justiça social e o desenvolvimento: uma abordagem que desigmo por *humanista* da Economia. Pereira de Moura, Manuela Silva ou Mário Murteira são nomes maiores deste grupo.

Vale a pena lembrar, neste contexto, o entendimento expresso por Pereira de Moura nas suas *Lições de Economia*, de 1964, de que a Economia é um “intricado de relações” entre os domínios da ciência, da doutrina e da política e a sua rejeição, por simplista, da ideia de que a

escolha dos objectivos pertence ao domínio ético (considerado exterior à Economia), ao passo que a análise dos meios é da competência do economista.

Manuela Silva, em momentos diversos, nomeadamente por ocasião do seu doutoramento “honoris causa” pelo Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG), em 2013, questionou a suposta neutralidade de uma ciência económica reduzida a uma análise da melhor adequação dos meios disponíveis para a consecução de objectivos exogenamente determinados – uma pura “ciência de meios” – e a não explicitação e avaliação crítica, “à luz de critérios de Ética e Justiça social”, dos objectivos a atingir, defendendo, pelo contrário, a importância de trazer para dentro da Economia a discussão das finalidades do agir humano.

Nas palavras de Manuela Silva, é “do maior interesse que a Ciência Económica se reconcilie com a Ética e aceite explicitar – sem pudor – os seus princípios básicos e os valores daí decorrentes, integrando-os nos seus raciocínios, nos pressupostos das lógicas dos modelos que constrói e, sobretudo, no desenho das políticas que neles fundamenta.” (*in* Discurso no Doutoramento “Honoris Causa”)

Esta não é uma concepção que colha hoje ampla aceitação dentro da academia. Mas é seguramente, como pretendo evidenciar nesta comunicação, uma perspectiva que importa reconsiderar. Pereira de Moura, Manuela Silva e Mário Murteira são figuras incontornáveis no pensamento económico português contemporâneo. Enquanto grupo a história destes economistas está por fazer. Mas o interesse no seu estudo não se reduz a um conhecimento histórico do passado. A análise da abordagem destes economistas – uma abordagem *humanista* da Economia, como a designo – é também, a meu ver, um contributo relevante para a reconstrução de uma perspectiva de Economia Política alternativa ao pensamento económico convencional.

Sessão 4.2 (Sala EC 133)

Direito do Trabalho e Protecção do Emprego

Joana Neto – *Direito do Trabalho e despedimento: evolução sob pressão*

“Por este andar, um dia destes revogamos o Código do Trabalho e substituímos esse “arcaísmo ideológico” por um genuíno e puro Código do Mercado Laboral, um corpo normativo que regule, em moldes de suma eficiência, o processo de aquisição, utilização e disposição da mercadoria força de trabalho...esquecendo, porém, que esta é uma mercadoria “fictícia” por indissociável da pessoa do seu detentor.”

João Leal Amado

No ordenamento jurídico português, a legislação laboral e o Direito do Trabalho, enquanto ramo de direito Privado que visa tutelar a parte mais fraca, têm sido muito permeáveis a

alterações do poder político e encarados como instrumentos de criação de emprego e de ajustamento do mercado de trabalho, tendo vindo a ser desvalorizada a sua componente de tutela de direitos e de respeito por direitos fundamentais, como o da segurança no emprego, consagrado no artigo 53.º da Constituição da República Portuguesa. O caminho para uma aproximação ao Direito Civil, simulando-se uma irrealista paridade e igualdade de poder negocial entre as partes, sub-repticiamente defendido por uma parte da doutrina juslaboralista, consubstanciaria mais que uma mudança de paradigma, seria a capitulação de todos os direitos laborais que tantos anos levaram a ser conquistados.

O Código do Trabalho de 2003, que tornou irreversível um processo de compilação de legislação laboral avulsa (e esse terá sido o seu contributo mais positivo) e o Código do Trabalho de 2009 (discute-se se será um novo Código ou uma alteração ao Código anterior) marcam a alternância governativa e documentam escolhas face à correlação de forças no Parlamento, mas, também, face a entendimentos alcançados com concessões ao patronato no quadro da Concertação Social.

O Conselho Permanente da Concertação Social foi criado em 1984, no contexto de uma crise que desencadeou a segunda intervenção do FMI, órgão que foi mais tarde, depois da revisão constitucional de 1989, transfigurado em Conselho Económico e Social. Este órgão consultivo, cujas competências estão claramente delimitadas no artigo 92.º da Constituição da República Portuguesa, tem vindo a condicionar, de forma decisiva, as opções legislativas, e a funcionar como uma espécie de legitimação da agenda governativa, nos termos ilustrados no [estudo](#) do Observatório sobre Crises e Alternativas. Os acordos celebrados na Concertação Social têm deixado de fora a central sindical com maior expressão em termos de representatividade dos trabalhadores: a CGTP-IN. Por outro lado, têm funcionado, na atualidade, como se viu com a recente aprovação do conteúdo da [Proposta de Lei do Governo n.º176/XIII](#), que “Altera o Código de Trabalho, e respetiva regulamentação, e o Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social” como uma forma de imposição aos Grupos Parlamentares que têm assumido funções governativas (PS, PSD e CDS) de escolhas dos parceiros sociais. As votações no Parlamento transformaram-se numa mera ratificação do acordo celebrado entre as Confederações patronais com assento na Concertação Social e a UGT. Acordo esse que esvaziou, através de propostas que consubstanciam formas de fragilização do trabalhador na relação laboral, como acontece com o alargamento do período experimental para trabalhadores à procura do primeiro emprego e desempregados de longa duração, medidas contempladas no Grupo de Trabalho para a preparação de um [Plano Nacional contra a Precariedade](#) e nos Orçamentos de Estado da XIII legislatura, ainda que através de normas programáticas.

Por outro lado, o contexto económico mas, sobretudo, a interpretação que é feita das transformações políticas e sociais que daí resultam, tem vindo a ter impactos (perniciosos,

diria) nas alterações introduzidas na legislação do trabalho. A imposição de comandos legislativos, em matéria laboral, resultantes de compromissos assumidos, como aqueles que estiveram na base da assinatura das duas versões do Memorando de Entendimento, assinados em maio de 2011, um com o Fundo Monetário Internacional e o outro com a Comissão Europeia e o Banco Central Europeu são exemplos disso. Na segunda versão do Memorando com a Troika estava definido um programa relativo à “Legislação de proteção do emprego” que previa alterações nos seguintes domínios:

- Reduções das compensações por cessação do contrato de trabalho;
- Alterações aos despedimentos individuais;
- Regimes dos tempos de trabalho.

Ora, é o enquadramento histórico e o momento temporal que nos permite compreender o que esteve na base das alterações introduzidas pela Lei n.º23/2012, de 25 de junho, alterações que concretizam as diretrizes do Memorando da *Troika* nas matérias *supra* referidas e que, embora tenham sido encaradas como circunstanciais, não foram revertidas no contexto atual de recuperação económica. Em suma, as alterações introduzidas pela referida lei, após a ‘saída da *Troika*’ de Portugal, consubstanciam uma diminuição da proteção laboral, sem qualquer efeito prático positivo comprovado na criação de emprego, nomeadamente aquelas que contendem com o despedimento e correspondem a uma visão instrumental da legislação laboral, cujo conteúdo e sentido importa analisar.

Ana Alves da Silva – *A União Europeia no processo de financeirização das políticas de combate ao desemprego*

Em 1975, a Comunidade Económica Europeia lançava o *Poverty 1*, o primeiro de três programas que se estenderam até 1994 e alocaram cerca de 100 milhões de euros para o desenvolvimento de “modelos de ação” no combate à pobreza nos diferentes Estados-membros. Não obstante a sua aparente solidariedade para com os mais desfavorecidos pelo ascendente processo de neoliberalização do capitalismo no final dos anos 70 e início dos anos 80 do século XX, os modelos de intervenção desenvolvidos no âmbito desses programas serviram como palcos de experimentação de estratégias individualizantes (e privadas) de combate ao desemprego, à pobreza e à exclusão social, assentes num princípio de ativação que veio a modelar o traçado das políticas de promoção do emprego e de proteção social da União Europeia (UE) e dos seus Estados-membros no seu processo de integração económica e, posteriormente, monetária. O seu resultado passou, desde cedo, pela garantia pública da viabilidade da abertura dos serviços do sector financeiro a *grupos potencialmente muito numerosos e com diferentes necessidades, tais como os pobres, as mulheres, os jovens e os idosos*, imbricando e robustecendo o lugar da finança no desenho da política social europeia.

A presente proposta de comunicação pretende, precisamente, reconstituir esse percurso histórico das políticas públicas europeias, instigando à sua análise crítica, num exercício de sistematização que parte do exame daquelas iniciativas de luta contra a pobreza (1975-1994) para passar ao estudo dos principais programas políticos que, desde 1994 até à atualidade, promoveram o processo de financeirização das políticas de emprego no contexto da UE. Fá-lo-á, por um lado, tendo presente o enquadramento dado pelas políticas macroeconómicas na edificação e consolidação de uma retórica profundamente apologista da ativação do mercado de trabalho pelo lado da oferta, numa lógica de *empreendedorização* da força de trabalho em situação de subutilização laboral. Por outro, apresentando o estudo do desenho das políticas concretas e instrumentos de financiamento público que, desde 1998 – com a comunicação *Microfinanciamentos da luta contra a pobreza* –, emanaram da Comissão e demais instituições europeias no sentido manifesto de, a um primeiro passo, desenvolver um setor institucional, alegadamente não lucrativo, investido na promoção da inclusão financeira por via do acesso ao crédito, para, num segundo passo, atrair a banca comercial para um setor de atividade cujo mercado se mostrava, perante níveis de desemprego estrutural cada vez mais elevados, de enorme potencial lucrativo. Para este efeito, traçar-se-á a análise dessas diferentes iniciativas políticas, mas também a sistematização do seu alcance e dos resultados que obtiveram no desenvolvimento de todo um novo setor de atividade para o setor financeiro, observando-se ainda dados referentes ao investimento público a esta atividade (quer ao setor não lucrativo, quer lucrativo). Para complementar a discussão, e permitir uma reflexão conjunta sobre a eficiência de tal empreendimento político em matéria de combate à subutilização laboral e à pobreza monetária, divulgar-se-ão dados estatísticos que permitem a monitorização do impacto destas medidas, focando-se especialmente alguns dados do *European Statistics on Income and Living Conditions* para o universo dos trabalhadores empregados por conta própria em vários dos países da periferia comunitária, onde a retórica da promoção do empreendedorismo e a financeirização das políticas de emprego se intensificaram na última década.

João Paulo Ferreira Madeira – *Proteção no emprego: evolução recente*

O Estado português assinou, em Maio de 2011, um Memorando de Entendimento sobre Condicionalidades de Política Económica com o Fundo Monetário Internacional, a Comissão Europeia e o Banco Central Europeu. Para beneficiar de um empréstimo de 78 mil milhões de euros, o país comprometeu-se a fazer um conjunto de reformas e um dos eixos foi a flexibilização do mercado de trabalho. No que diz respeito à legislação de proteção do emprego, foi acordada a redução dos montantes de indemnização por despedimentos e critérios menos exigentes para despedimentos individuais.

O proponente da comunicação concluiu em 2013, enquanto aluno de mestrado em Economia e Políticas Públicas do ISCTE-IUL, uma dissertação de mestrado intitulada “A redução da proteção do emprego: evolução recente”, na qual avaliou os impactos destas mudanças no funcionamento do mercado de trabalho, a nível de segmentação, rotação de trabalhadores, emprego, desemprego e práticas de gestão.

As conclusões apontavam desde logo para a dificuldade em avaliar de forma categórica os impactos, já que o ciclo económico recessivo e o período de tempo escasso que havia decorrido desde a entrada em vigor das medidas do Memorando tornavam difícil isolar e perceber com clareza os efeitos da redução da proteção do emprego. Mas já apontava já para alguns sinais preocupantes:

- a) Dificuldade em encontrar evidências empíricas categóricas de que o desempenho do mercado de trabalho melhora com uma menor proteção do emprego, já que a multiplicidade de investigações dos últimos anos não encontrava correlação significativa entre a legislação e o emprego gerado nas economias;
- b) A segmentação permanecia evidente e a mobilidade dos trabalhadores, medida por contratações e separações das empresas, mantinha-se estável e num grau superior ao que durante anos se pensava haver, apesar da suposta rigidez da proteção do emprego;
- c) Risco de estar a fomentar-se conflitualidade acrescida nas empresas, sem benefícios económicos evidentes, já que havia sinais preocupantes nas práticas de gestão das empresas nos últimos anos: parecia estar a surgir uma tendência para os despedimentos ganharem peso nas separações das empresas, com menos rescisões amigáveis e saídas voluntárias de trabalhadores;
- d) Perspetivas preocupantes para a qualificação da mão-de-obra: num país em que 57% da população empregada tinha apenas o ensino básico e a falta de competências da mão-de-obra era um problema estrutural, tornar mais inseguras as relações de trabalho e incentivar uma rotatividade acrescida dos trabalhadores poderia inibir o investimento em formação e atrasar o combate a esse défice de qualificações.

Seis anos depois, e prestes a terminar um ciclo governativo em que as medidas de redução da proteção no emprego introduzidas durante o programa da UE, FMI e BCE não foram revertidas – o valor mais baixo da indemnizações e os critérios mais flexíveis para os despedimentos ainda estão em vigor –, a comunicação tem como propósito revisitar as conclusões da tese do autor, mas à luz da evolução do mercado de trabalho nos anos mais recentes, com uma avaliação da evolução mais recente do mercado de trabalho a nível de emprego, segmentação, rotação de trabalhadores e práticas de gestão.

Sessão 4.3 (Sala EC 134)

A Economia Política das Questões Climáticas

Micaela Andreia Monteiro Lopes – *A Tributação do Carbono e a sua Compatibilidade com a OMC: a posição da União Europeia*

Com as atenções direcionadas para a preservação ambiental, mostra-se impreterível que as indústrias redirecionem o seu investimento para as tecnologias verdes e que os Estados desenvolvam e apliquem políticas eficazes no que a esta matéria diz respeito. Defendemos que uma das medidas passará inevitavelmente pela tão aclamada *tributação verde*, mais especificamente, pela tributação do carbono (*carbon related border tax adjustments*).

A União Europeia tem reunido esforços para que seja exequível a tributação da importação de produtos quando a fabricação dos mesmos envolva a emissões de grande quantidade de dióxido de carbono. Pretende-se, assim, proceder-se a uma “punição” das indústrias mais poluidoras, encorajando os parceiros comerciais europeus a reduzirem a sua emissão de dióxido de carbono. Já há muito que alguns países, nos quais se inclui a França, propõem uma atitude deste tipo, contudo, levantam-se vozes em sentido oposto, essencialmente de países mais industrializados, como é o caso da Alemanha. Assim, o objetivo de tornar a Europa no primeiro continente neutro em carbono até 2050 não será facilmente alcançável.

Acontece que esta tributação, nos moldes como se encontra a ser atualmente defendida pela União Europeia, é revestida de enorme complexidade técnica, seja quanto à determinação da quantidade de carbono presente nos produtos importados (a tecnologia do *blockchain* poderia ser aqui mobilizada), seja quanto à quantificação do imposto a aplicar. Além disso, ter-se-á de considerar que esta medida conduzirá a uma diminuição do rendimento disponível das empresas, que poderá ter como consequência a diminuição de postos de trabalho e que, ao atingir empresas norte americanas, aprofundará, certamente, a guerra comercial da União Europeia com os Estados Unidos da América.

Todavia, estamos cientes que a maior complexidade de uma tributação desta natureza, se prende com a compatibilidade com as diretrizes da Organização Mundial do Comércio, essencialmente no que toca ao princípio da não discriminação. Permitirá o GATT o *carbon related border tax adjustments*? Manter-se-ão as condições de concorrência, exigidas pela OMC, entre os produtos europeus e os de países terceiros? Será uma verdadeira desproteção dos países em desenvolvimento? Encontrar-se-á o Órgão de Solução de Controvérsias capaz de resolver conflitos comerciais originados pelo incumprimento de medidas ambientalistas? O confronto entre a manutenção de um mercado livre e a preservação do ambiente é inevitável e conduzir-nos-á a profundas discussões jurídico-económicas que pretendemos com a nossa comunicação clarificar.

Ricardo Coelho – *Das soluções mercantis à transformação sistémica: será o “carbon pricing” compatível com um “Green New Deal”?*

As alterações climáticas representam o maior desafio que a humanidade enfrenta. Como resultado da emissão de gases com efeito de estufa, extremos climáticos como ciclones, ondas de calor e inundações, tornam-se cada vez mais frequentes, intensos e imprevisíveis, e as mudanças na temperatura e precipitação afetam negativamente atividades económicas essenciais e a saúde humana. Os impactos destas alterações colocam em causa a sobrevivência de um número crescente de pessoas, sendo a sua distribuição simultaneamente afetada pelas desigualdades existentes e um fator do seu agravamento.

De forma a mitigar as alterações climáticas e a evitar os seus piores impactos, reduções profundas e rápidas nas emissões de gases com efeito de estufa são necessárias. Dada a profunda dependência das economias industrializadas face aos combustíveis fósseis e a práticas destrutivas como a desflorestação, o consumo de carne ou o uso de fertilizantes químicos, contudo, o nível de redução nas emissões necessário não pode ser atingido sem mudanças profundas no sistema económico que determina os padrões e processos de produção e consumo. Estas mudanças, por sua vez, enfrentarão a resistência dos interesses económicos com que conflituam, nomeadamente os da indústria fóssil.

Neste contexto, torna-se cada vez mais relevante para a economia política discutir as alternativas de política climática com base nos seus impactos económicos, ambientais e sociais. Por oposição a uma perspetiva redutora que admite como único critério valorativo a maximização da eficiência (definida como o custo de cumprimento), uma perspetiva normativa assente numa conciliação de valores será apresentada como um mecanismo de decisão sobre políticas climáticas. A intenção não é a de encontrar uma solução uniformizada para todos os problemas de política, mas antes a de determinar que tipo de valores devem guiar a elaboração de políticas e, por conseguinte, que tipo de instrumentos de política devem fazer parte do conjunto de ferramentas para a mitigação climática.

Para ilustrar a perspetiva normativa que pretendo propor, irei utilizar o processo de decisão sobre a inclusão de medidas de “carbon pricing”, isto é, a fixação de um preço sobre as emissões de carbono através de uma taxa ou um mercado de carbono, num “Green New Deal”, entendido como um pacote de políticas destinadas a descarbonizar a atividade económica e, simultaneamente, desencadear uma “transição justa” que permita criar empregos e reduzir desigualdades.

A fixação de um preço sobre as emissões de carbono é defendida na base da sua superior eficiência face a outros instrumentos de política assentes na regulação direta. Se o governo optar por uma taxa de carbono, os produtores de combustíveis fósseis terão de pagar uma taxa dependente das emissões resultantes da queima destes combustíveis, podendo passar os custos desta taxa para os consumidores finais. Se, por outro lado, o regulador optar pela criação de

um mercado de carbono, um limite absoluto para as emissões será fixado e licenças de emissão transacionáveis serão distribuídas com base neste limite, sendo o preço do carbono fixado em mercados financeiros. Os dois instrumentos podem mesmo ser usados simultaneamente, nomeadamente na forma de uma taxa que funciona como um preço mínimo para o carbono, sendo cobrada quando o preço fixado no mercado é considerado demasiado baixo.

A questão que pretendo abordar é se a utilização de instrumentos de mercado para fixar um preço para o carbono é compatível com o “Green New Deal” (GND). Recorrendo a exemplos de propostas para um GND apresentadas nos EUA e na União Europeia, irei, antes de mais, explorar quais os valores que sustentam cada proposta e em que medida estas propostas representam uma reestruturação da economia ou antes uma tentativa de reconciliar os princípios da economia de mercado com a preservação do ambiente. A partir desta exposição, será possível concluir, por um lado, quais são as semelhanças e distinções entre as propostas e, por outro, até que ponto soluções mercantis para as alterações climáticas são compatíveis com uma proposta de GND assente numa “transição justa”.

A título de conclusão, será apresentada uma reflexão sobre que tipo de valores cada política promove, o que permite desenvolver critérios de avaliação de políticas mais adequados às necessidades do mundo real que a submissão a um princípio abstrato de maximização de eficiência assente numa definição estrita de custos. Concretamente, uma proposta para critérios de avaliação de políticas será apresentada, assente na conciliação de valores de eficácia, justiça, participação democrática e ética ambiental.

Isabel Salavisa, Maria de Fátima Ferreira and Sofia Bizarro – *Food system transition in the Lisbon Metropolitan Area: the role of bottom-up experiments*

The transition of food systems towards sustainability implies structural changes, namely the development of organic farming and alternative supply chains, where bottom-up experiments play a major role.

In the case of food systems, the centrality of territorial units and scales is fundamental. Additionally, the multidimensionality of the innovation process with the inclusion of social, organizational and legal dimensions has to be considered.

Bearing this in mind, the paper addresses the role of Metropolitan Areas in the food systems transition focusing on the case of Lisbon Metropolitan Area (LMA). This case is analysed according the following analytical dimensions: i) characterization of the Lisbon Metropolitan Area in socioeconomic and governance terms, namely land use patterns; ii) identification of the relevant policies involved, namely the Common Agricultural Policy; iii) presentation of bottom-up experiments located in LMA within the theoretical framework of the transition studies.

The case studies were conducted on initiatives in the LMA food value chain (e.g. MARL, Quinta do Arneiro, Biofrade, Projecto Muita Fruta, Mercado Bio do Lumiar, Cantina de Escola Básica dos Olivais, etc.). In terms of results, the study identifies the main elements explaining the emergence and development of bottom-up experiments in LMA food system envisaging the transition towards sustainability, in a multidimensional perspective.

The research has been developed within the project Spatial Planning for Change (SPLACH), through an interdisciplinary approach, resorting mostly to the transitions literature and economic geography.

Edson Paulo Domingues – *Impactos socioeconômicos da paralização de parte da produção mineral em Minas Gerais decorrentes do desastre de barragem em Brumadinho*

No dia 25 de janeiro de 2019 o país presenciou mais uma tragédia produzida pela atividade mineradora. Decorrente das atividades da mineradora Vale, seja na operação ou na manutenção de suas instalações, a barragem de rejeitos minerários de Feijão em Brumadinho (MG) se rompeu, causando ampla devastação ambiental, sócio econômica e humana. Até 1 de fevereiro de 2019 o desastre da Vale causou 121 mortos, tendo ainda 226 pessoas desaparecidas, o que leva o total de fatalidades a possíveis 347 pessoas, em sua maioria trabalhadores da empresa ou terceirizados. Estes números tornam esta a maior ocorrência de fatalidades decorrente diretamente da atividade de uma empresa no país.

Como resultado da repercussão desse evento, a empresa anunciou a paralisação de parte de suas atividades do estado, nas localidades em que ela estaria operando com o mesmo tipo de barragem de Brumadinho. Segundo informações da empresa vinculadas na imprensa no final de janeiro de 2019, essa paralisação representaria deixar de produzir 40 milhões de toneladas de minério de ferro e pelotas no estado. A princípio, essa paralisação seria por 3 anos, com a retomada da produção posteriormente. Entretanto, é opinião corrente entre especialistas de que, dados os custos de conversão de produção nesses locais, a baixa qualidade do minério e a idade das minas, essa paralisação seja definitiva, e apenas atividades de manutenção e segurança sejam mantidas nesses locais

Assim, um efeito econômico importante para a economia do estado vem se juntar à enorme tragédia humana que se observa. Apesar da significativa tradição mineradora de Minas Gerais, a ausência de redes institucionais e de políticas públicas robustas para pensar, planejar e capturar localmente os efeitos positivos da atividade, tais como a geração de renda, limitou o desenvolvimento das províncias minerais. O que se observou na última década foi o aprofundamento da dependência da mineração e o empobrecimento tecnológico da estrutura produtiva dessas localidades.

O tema da reconversão produtiva no estado, com a diversificação da estrutura produtiva para além da atividade mineral, tem ocupado pesquisadores e governos a muito tempo. A

abundância de recursos naturais, em especial os minerais, poderão ter um melhor aproveitamento caso haja a modernização tecnológica nessa cadeia produtiva, ao invés, da exportação em larga escala das *commodities* minerais. Para além da atividade mineral, a posição geográfica, próxima aos dois maiores centros econômicos e também da capital do país e também o desenvolvimento de atividades industriais e de serviços que façam uso do estoque de conhecimento acumulado e da base de pesquisa e de recursos humanos disponíveis no estado, especialmente nesse momento histórico permeado pela possibilidade de mudanças tecnológicas e organizacionais.

A situação fiscal do governo de Minas Gerais, e do próprio governo federal, lançam dúvidas sobre a capacidade de estes atuarem no socorro econômico/financeiro aos municípios mineradores com a paralisação da produção, e os efeitos da catástrofe de Brumadinho, no caso deste último. Enquanto parte da atenção do público e das discussões se volta para a questão da segurança de barragens e a tecnologia adequada dos rejeitos da mineração, não se pode deixar em segundo plano estes impactos econômicos que se vislumbram na economia de Minas Gerais.

Uma alternativa que pode ser cogitada é o uso imediato de recursos de multas ou bloqueios financeiros da mineração pelos municípios mineradores, e em Brumadinho. Em termos econômicos, para estes municípios, a volta da atividade mineradora em um padrão adequado de segurança é uma necessidade, dada sua dependência dessa atividade, mas provavelmente não ocorrerá, como foi apontado inicialmente.

Este trabalho tem como objetivo projetar os principais impactos econômicos gerados pela paralisação de parte da atividade minerária em Minas Gerais, decorrentes do desastre na barragem da empresa Vale em Brumadinho, ocorrido no dia 25 de janeiro de 2019. Os resultados apontam efeitos negativos em diversos setores de atividade econômica, tanto os ligados diretamente à atividade como indiretamente, a partir de demandas derivadas e da renda gerada pelo pagamento de salários e remunerações. As projeções indicam uma queda no PIB do Estado de Minas Gerais decorrente do desastre na ordem de -0,47% no curto prazo e -0,6%, no longo prazo, além dos impactos negativos sobre o emprego, consumo das famílias e investimento. Discutimos também alternativas de reconversão produtiva para os municípios mineradores do estado.

Sessão 4.4 (Sala EC 135)

Economia Política da Tecnologia e Digitalização

Joana Costa, Felipe Leal e Aurora Teixeira – *Technological Regimes and Innovation Persistence. The Role of Public Policy*

Considering the seminal work of Schumpeter (1934), innovation can be classified as a key activity for promoting economic growth and thus stimulating economic activity. This can happen through the creation of new products, services, new production methods, and even through interaction with new markets. According to the Oslo Manual of 2018, innovation is the creation or improvement of a product or service. The newer solution must be significantly different from the former; with regard to the improvement of something already existing, it is expected to be more satisfactorily in the fulfillment of the function from the previous solution.

Since the 60s, economic theory, in general, discussed the desirability of innovation based on its micro and macroeconomic effects, linking these activities to the promotion of economic growth (e.g. Romer, 1987; Grossman and Helpman, 1989; Barro, 1991). However, in the 1990s, the desirability of this behaviour has been reinforced, as well as its repeatability. Thus, and from this moment onwards, one of the themes much explored within the aspect of innovation is the fact of being persistent when innovating (e.g. Peters, 2009; Suarez, 2014).

For the continuous innovation to happen, it is necessary to fully understand a set of activities that range from accumulation to the diffusion of knowledge and the relevance of appropriability to the company regarding the external factors which can generate positive or negative impacts (Frenz and Prevezer, 2010). However, the relationship between Technological Regimes and the persistence of innovation within companies is still underexplored and even less so in the case of countries far from the knowledge frontier.

The presentation aims to analyse the relationship of the Technological Regime with Persistent Innovation activity, understanding whether this pattern is transversal, depending on whether it is technological or non-technological innovation. To address this issue, the CIS questionnaire (Community Innovation Survey) was used, comprising the waves of 2008, 2010, 2012, 2014 and 2016.

The empirical results rely on econometric estimations, however, in a heterodox way as, first a panel will be constructed balancing the responding firms and only later logit models were run. This process brings out some limitations, namely concerning the sample size, as it requires the exclusive use of the companies that were present in the five waves of the questionnaire.

Results provide an empirical description of the relationship between persistence in innovation and the Technological Regime for the Portuguese scenario, something that has not yet been done.

After evaluating a sample of 920 companies, monitored in a 10-year panel, focused on the research binomial, it was possible to identify a set of determinants of persistence, as well as to draw the singularities of this behaviour in the context of a moderate innovator.

Seven alternative models were run: the first three aim to understand whether the definition of the innovative behavior proxy differently affects the probability of being persistent; and the last four provide a sample segmentation according to the technological regime to understand whether the determinants of persistence are transversal or sub-sample specific.

Econometric estimations point towards positive results for the "general, technological and complex innovation" *proxies* along with the positive impact of investment in R&D, human capital and size to increase the probability of innovation persistence.

In addition, most of the existing studies analyse the persistence of innovation in companies, mainly in the manufacturing sector, in countries considered "innovation leaders" or in companies classified as "high tech". Few studies take into account environments of political or economic instability such as Suarez (2014).

The present case sheds some light into the context of moderate innovators in different dimensions as it evaluates innovation using *lato sensu* and *stricto sensu* variables, as well as the inclusion of all sectors of activity. The results evidence the need for further analysis from public policy agents concerning: the use of funds, towards companies classified as High Tech and the positive discrimination of mid-tech. The use of funds as an instrument to promote persistence needs further appraisal, as evidence points towards some misuse.

Concerning companies classified as High-Tech, the results are not significant and therefore different from their counterparts in leading countries in innovation. Only companies classified as Mid-Tech were more likely to continue to invest in innovation than Low Tech.

The objective of this work is twofold: providing guidance to business managers, in the identification and assessment of the variables that can generate greater propensity to persist in innovation. And, to endow public policy makers with empirical evidence to promote the development and empowerment of companies in order to provide themselves the competencies that foster the development of persistent innovative activities.

Andrés Musacchio – *Digitalización y nuevas formas de explotación: ante un cambio de modelo?*

Uno de los temas que más desvela a la economía heterodoxa es la periodización del capitalismo. Si la existencia de etapas es un elemento poco controvertido, cómo caracterizarlas es una cuestión mucho menos estándar, pues involucra una profunda discusión metodológica: cuáles son los elementos centrales de un "modelo de desarrollo". La pregunta cobra relevancia en el contexto actual, cuando algunos comienzan a preguntarse si de la crisis del neoliberalismo comienzan a insinuarse algunas transiciones hacia un nuevo modelo.

En especial la “revolución tecnológica” que comienza a gestarse con la digitalización perfila cambios drásticos e interrogantes profundos sobre la sociedad capitalista. Este trabajo se propone bucear de manera introductora sobre los terrenos en los que tales transformaciones se insinúan como mayores, para concentrarse en algunas reflexiones sobre el mundo del trabajo, la organización de los procesos de producción y la estructura de las relaciones internacionales.

La lupa que intentamos utilizar apunta a preguntarse si en ese proceso aparecen nuevas contratendencias a la caída de las tasas de ganancia, hasta donde ellas se apartan, profundizan o sólo continúan con las contratendencias sobre las que se construyó el modelo neoliberal.

En última instancia – y ese es nuestro planteo de fondo –, la piedra fundamental de un modelo de desarrollo es el conjunto de formas específicas en las que se extrae el plusvalor, a partir de las cuales se recompone el proceso de acumulación de capital. Desde esa perspectiva, la aparición de algunas nuevas contratendencias y la profundización de algunas ya existentes empiezan a mostrar la existencia de un nuevo modelo en gestación. La persistencia de rasgos de la crisis y lo incipiente de las nuevas tendencias, sin embargo, no permiten afirmar aún hablar de un nuevo modelo. La precariedad de las bases sobre las que se asientan los nuevos procesos pueden, finalmente, terminar frustrándolo.

Catarina Frade, Paula Fernando e Ana Filipa Conceição – *O desempenho dos tribunais na era digital: o caso da insolvência e recuperação de empresas*

O desempenho dos tribunais tem estado no centro do debate político e público um pouco por todo o mundo, constituindo um dos indicadores de sucesso no desenvolvimento de políticas públicas de promoção do acesso ao direito e à justiça na vertente do direito a obter uma decisão em prazo razoável. O acesso a uma decisão judicial atempada é também visto como um fator de competitividade das nações no que diz respeito à atratividade do investimento e à dinamização da economia (World Bank, 2018). Nesse sentido, a disponibilização de um regime de insolvência e de recuperação de empresas adequado e eficaz constitui uma importante medida de política económica nas sociedades capitalistas. A sua operacionalização é vista como uma medida de incremento económico, que requer, da parte dos ordenamentos jurídicos e dos sistemas de justiça, um esforço elevado de composição justa e equilibrada de interesses socioeconómicos e jurídicos muitas vezes divergentes.

A introdução de novas tecnologias de informação e comunicação constituiu um importante auxiliar no aprofundamento do acesso ao direito e à justiça numa dupla vertente: como instrumento para atingir um desempenho mais eficiente dos tribunais judiciais; como ferramenta de medição e avaliação do nível de cumprimento dos objetivos de política pré-fixados.

Num primeiro momento, e seguindo os termos da expansão do eGoverno (Lourenço, Fernando, & Gomes, 2017), o movimento de introdução das novas tecnologias no setor da justiça centrou-se na ideia de melhoria do desempenho do sistema de justiça, que se confunde com o aumento da sua eficiência medida numa perspetiva quantitativa, em termos de duração dos processos, índices de eficiência, taxas de congestão e taxas de resolução.

Num segundo momento, além de preocupações de eficiência, passou a incorporar a promoção dos três princípios fundamentais do novo modelo de governação aberta: transparência, participação e colaboração (Alemanno & Stefan, 2014; Jiménez, 2014; Lourenço et al., 2017). Reorientou a perspetiva do seu desenvolvimento, direcionada até então para os profissionais (*providers*), para um desenvolvimento direcionado para os utilizadores (*users*), adotando uma abordagem centrada no ser humano (*people-centred approach*).

Ancorados no movimento de informatização da justiça, pretendemos refletir sobre o seu papel no desempenho dos tribunais num domínio de grande atualidade e centralidade para a economia e o funcionamento dos mercados: o dos processos de recuperação e de insolvência de empresas.

A intervenção atempada em empresas em situação económica difícil é crucial para a sua viabilização e reestruturação. Também o acesso rápido e universal a informação relacionada com o processo de insolvência é de importância fundamental para alcançar a eficácia e transparência do mesmo. A disponibilização da informação, preferencialmente em tempo real, relacionada com as várias fases do processo, com a identificação do administrador judicial, com a composição do passivo e do ativo do devedor, com os termos da liquidação ou da recuperação da empresa possibilita, em particular aos credores e terceiros interessados na tramitação do processo (como sejam potenciais investidores ou adquirentes de bens) a fiscalização e o controlo do processo. Ao mesmo tempo, promove o princípio da igualdade entre os credores, uma vez que a informação disponibilizada é idêntica e fornecida ao mesmo tempo a todos, potenciando a tomada de posição informada e com real impacto para a recuperação de créditos.

A importância da publicitação dos aspetos mais relevantes de um processo de insolvência e de recuperação de empresas, preferencialmente por meios eletrónicos ou plataformas digitais de acesso público encontra-se plasmada no Regulamento (EU) 2015/848 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de maio.

Nesta apresentação pretendemos refletir precisamente sobre as perceções e atitudes dos operadores judiciais face à progressiva informatização dos processos de insolvência e recuperação de empresas. Essa reflexão assenta na análise de um conjunto de dados

qualitativos recolhidos no contexto do projeto europeu ACURIA¹⁴, e que procura identificar boas práticas e constrangimentos no desempenho dos tribunais em processos de insolvência e recuperação de empresas. No âmbito do trabalho empírico realizado, foram efetuadas entrevistas a vários sujeitos processuais e *stakeholders* onde, entre outros aspetos, foi abordado o papel das novas tecnologias neste domínio. O que se apurou na investigação mostra que a realidade não está ainda totalmente alinhada com os propósitos de política e os normativos legais. As tecnologias desempenham ainda uma função ambivalente: ao mesmo tempo que agilizam procedimentos, suscitam novas dificuldades e desafios que reclamam sucessivos aperfeiçoamentos. Tudo isto, no contexto de uma justiça que se esforça por caminhar mais rapidamente e de uma economia que continua a mover-se em passo acelerado.

Referências bibliográficas

Alemanno, A., & Stefan, O. (2014). Openness at the Court of Justice of the European Union : Toppling a Taboo. *Common Market Law Review*, 1(51), 97–139.

Fernando, P., Gomes, C., & Fernandes, D. (2014). The Piecemeal Development of an e-Justice Platform: The CITIUS Case in Portugal. In *The Circulation of Agency in E-Justice* (pp. 137–159). Springer.

Jiménez, C. E. (2014). *Justicia Abierta: transparencia y proximidad de la justicia en el actual contexto de Open Government*. Barcelona: Centro de Estudios Jurídicos y Formación Especializada del Departamento de Justicia. Generalidad de Cataluña.

Lourenço, R. P., Fernando, P., & Gomes, C. (2017). From eJustice to Open justice an analysis of the Portuguese experience. In C. E. Jiménez & M. Gascó (Eds.), *Achieving Open Justice through Citizen Participation and Transparency*. New York: IGI Global.

World Bank, (2018). Doing Business in the European Union 2018: Croatia, Czech Republic, Portugal and Slovakia. Washington DC: The World Bank. In: <http://portugues.doingbusiness.org/en/reports/subnational-reports/eu-croatia-czechrepublic-portugal-slovakia>

Luís Moreira e Leonardo Costa – A Quarta Revolução Industrial no Setor Metalomecânico Português

O trabalho teve como objetivo medir a quarta revolução industrial no setor metalomecânico português. Para o efeito, tendo por base os indicadores desenvolvidos pelo Digital Transformation Scoreboard 2017 da Comissão Europeia e as propriedades do indicador

¹⁴ O projeto ACURIA - Assessing Courts' Undertaking of Restructuring and Insolvency Actions: best practices, blockages and ways of improvement, é um projeto financiado pela European Commission – Directorate-General Justice and Consumers (JUST-2015-JCOO-AG-1). O consortium do projeto compreende o Centro de Estudos Sociais (PT), a Universidade de Gdansk (PL), a Universidade de Maastricht (NL) e a Universidade de Florença (IT). See <http://acuria.eu/>.

compósito que constitui o Multidimensional Poverty Index, criamos três indicadores compósitos para medir a transformação digital do referido setor. Dois dos indicadores medem fatores facilitadores da transformação digital da indústria – o Indicador sobre as Infraestruturas Digitais (IID) e o Indicador sobre as Competências Digitais da Força Laboral (ICDFL) – e o terceiro mede a integração da tecnologia digital na indústria – o Indicador sobre a Integração da Tecnologia Digital (IITD). Os resultados do questionário conduzido a 239 empresas do setor clientes do Centro de Apoio Tecnológico à Indústria Metalomecânica (CATIM) mostram que, em média, as mesmas têm as infraestruturas digitais necessárias à implementação da quarta revolução industrial, estão menos bem no que refere às competências digitais da sua força laboral e pior no que refere à integração da tecnologia digital. Para a amostra como um todo das 55 empresas respondentes, [IID; ICDFL; IITD] = [0,820; 0,580; 0,225]. Foi possível identificar 5 grupos de empresas com uma maior integração da tecnologia digital, sendo que 2 destes grupos se destacam por cima nos três indicadores considerados: o grupo de empresas com um volume de negócios igual ou superior a 50 milhões de euros, [IID; ICFL; IITD] = [0,925; 0,700; 0,773], e o grupo de empresas da CAE 29 (fabrico de veículos automóveis, reboques, semirreboques e componentes para veículos automóveis), [IID; ICFL; IITD] = [0,925; 0,650; 0,587]. Os indicadores criados podem ser calculados para as diferentes escalas territoriais de localização das empresas.

Sessão 4.5 (Sala EC 136)

Painel: Trabalho e emprego: Tecno-utopias e distopias II

José Luís Garcia – *Inovação tecnológica, mercadorização e trabalho*

A invenção de novas tecnologias tem sido, em sentido amplo, uma constante do capitalismo de mercado. A vaga de inovações disruptivas das últimas três décadas tem vindo a expandir os mercados em novos âmbitos do mundo natural e da vida humana. Nesta comunicação, interessa-nos conjugar o pressuposto anterior com uma outra implicação da inovação tecnológica, a saber, as alterações em sentido amplo no mundo do trabalho. Estas situam-se não só em termos de geração de desemprego tecnológico, como também maior controlo da força laboral em ordem a reduzir os custos do trabalho, aumentar a produtividade e a rentabilidade económica.

Helena Jerónimo – *Tecnologia e trabalho: riscos, consequências e reorientações*

No contexto atual de inovação tecnológica permanente que sacode o sistema produtivo e se vai configurando em torno das possibilidades abertas pela inteligência artificial, robotização e “internet das coisas”, os dilemas da relação entre tecnologia e trabalho tendem a pressupor a

endogeneização da esfera científico-tecnológica com a indústria e a economia de mercado. A presente comunicação centrar-se-á sobre aqueles dilemas a partir de três eixos:

(1) no âmbito da tendência para a desmaterialização do posto de trabalho e da emergência de formas não convencionais de trabalho, existem riscos e incertezas sociais, já que as tecnologias introduzem novas formas de vulnerabilidade, dependência e desigualdade. Os riscos neste domínio não afetam todos da mesma forma e com a mesma intensidade;

(2) as tecnologias, longe de serem neutras, incorporam os planos, propósitos e valores da sociedade e dos grupos sociais promotores da inovação, dizem respeito a formas específicas de poder, articulam-se com formas de vida, têm possibilidades que ultrapassam o seu uso imediato e consequências potenciais em várias dimensões;

(3) o mundo do trabalho, transformado em gigante “laboratório” experimental, exige regulação e convida à necessidade de uma “heurística” que pondere os efeitos possíveis de certas decisões tecnológicas e até a sua eventual suspensão.

Embora as escolhas tecnológicas e económicas apareçam despolitizadas, existem dimensões políticas e morais na tecnologia, tal como existem na economia. O otimismo de que não haverá nenhum problema causado pelas práticas e sistemas tecnológicos para o qual não encontremos no futuro uma solução técnica pode não encontrar terreno no mundo do trabalho. Se as tecnologias não são neutras e têm, pelo contrário, algum tipo de conexão com a esfera económica, significa que temos de ter tecnologias que sejam compatíveis com um programa político-económico diferente.

Eugénia Pires – *O ‘futuro do trabalho’: tecno utopias e distopias à escala global*

Quando as margens de lucro se estreitam, o conflito entre trabalho e capital intensifica-se e a procura por inovações tecnológicas que standardizem e simplifiquem o processo de trabalho torna-se prioridade. Foram as tecnologias da informação e comunicação que sustentaram a divisão internacional do trabalho observada ao longo das décadas de 80 e 90 na indústria quando as empresas dos países do “Norte” priorizaram a deslocalização para países fonte de mão de obra barata e a fragmentação e erosão do poder negocial dos trabalhadores especializados.

Ao mesmo tempo o ‘desemprego tecnológico’, um desemprego que resulta da “descoberta de meios que poupam no uso da força de trabalho a um ritmo superior à descoberta de novos usos para o trabalho humano” passou a ser fonte de preocupação. Porém, ao contrário das expectativas de Keynes (1930), 100 anos depois este não conduziu a regimes laborais de 15 horas semanas nem a um reajuste do código de valores morais que sustenta as virtudes da acumulação de riqueza, expondo a injustiça social intrínseca aos usos e costumes que alimentam as práticas económicas e a paixão pela posse de moeda. Pelo contrário, o ‘desemprego tecnológico’ deixou de ser tido como um desajuste temporal e emerge como

uma ameaça estrutural que requer, não a solidariedade entre países, mas uma acérrima competição entre si. Esta narrativa catastrofista conduziu, a nível nacional, à necessidade dos países subsidiarem a captação de investimento direto estrangeiro, através de isenções fiscais e subsídios ao desenvolvimento, enquanto que, a nível supranacional, levou a que as instituições multilaterais se focassem na promoção do comércio livre e na liberdade de movimento de capitais.

Mais recentemente, depois da Grande Recessão de 2008-10, a ameaça do desemprego tecnológico estrutural reemergiu com a literatura sobre o “fim do trabalho”, narrativas tecnocalamitosas que assinalam a inevitável destruição de postos de trabalho induzida pela digitalização da economia que a última vaga de tecnologias da informação e das comunicações (TICs) possibilita. Depois de estimativas catastrofistas antecipando a destruição massiva de postos de trabalho, a investigação mais recente começou a temperar a inevitabilidade do desemprego, alterando os métodos de atribuição de probabilidade de automatização, mais focados em tarefas e não em *occupations*; incluindo a cenarização do ritmo de adopção de TICs; ou mesmo considerando a inclusão da possibilidade de reconversão profissional através da actualização de conhecimentos, e mesmo a inclusão de estimativas sobre os novos trabalhos que serão, entretanto, criados.

Comum a ambas as correntes é a perspectiva de que o ser humano é o recipiente passivo da tecnologia, que facilmente se adaptará aos requisitos tecnológicos, sendo que qualquer impacto negativo da mesma é infundado.

Este artigo pretende, assim, fazer uma revisão da literatura dominante, criticando-a através da apresentação de literatura alternativa ligada à economia política marxiana e teoria do processo de trabalho. Pretende-se avaliar as transformações que novas TICs impõem sobre a organização do processo de trabalho, bem como as alterações sobre os modelos de negócio e sobre a gestão e repartição das cadeias de valor, para melhor apreender as consequências para o trabalho e o emprego.

Sessão 4.6 (Sala EC 137)

Painel: Inovação, Indústria e Território no Brasil

Floriano Godinho de Oliveira – *Circuitos produtivos e economia do petróleo: as transformações territoriais por ação dos níveis superiores da economia*

Na proposta desta comunicação destacam-se duas dimensões centrais: a especialização de áreas centrais, em que os avanços tecnológicos e as modernizações influem na diferenciação funcional dos espaços urbanos; e a aceleração das transformações territoriais decorrentes da supremacia de interesses econômicos, que impõem novas articulações entre dinâmicas

econômicas, redes técnicas, cidades e urbanização, com base na difusão de investimentos diversos.

Como a investigação realizada para esse trabalho é decorrente das mudanças nas políticas territoriais e as novas formas de organização (ou uso) do território, em face dos novos padrões produtivos e da constituição de novas relações entre espaços sociais configurados em regiões produtivas, vou-me ater ao segundo aspecto que identifiquei como mais relevante para o meu campo de estudo: as transformações territoriais em decorrência da supremacia de interesses econômicos.

Pretendemos enfatizar as transformações no território do Estado do Rio de Janeiro, onde estão presentes novos processos produtivos, novas bases tecnológicas e uma complexa subordinação do Estado a uma economia completamente voltada ao que podemos denominar Circuito Superior. Vamos, então, apresentar essa comunicação em três partes: (i) uma discussão sobre a delimitação do “velho” instrumental teórico que nos auxilia na interpretação das transformações territoriais recentes; (ii) uma exposição sobre as bases econômicas das atividades mobilizadora da transformação territorial em curso, constituindo um intenso processo de integração territorial em lugar da fragmentação que caracteriza as economias em rede; (iii) e, por fim, uma identificação dos eixos produtivos resultantes das transformações territoriais recentes no estado do Rio de Janeiro.

O primeiro desafio para essa investigação é a busca de referenciais teóricos para analisarmos os processos de integração territorial em face do desenvolvimento de economias em rede e a intensificação de fluxos materiais e imateriais entre cidades e regiões. Em decorrência desses processos e fluxos, há mudanças importantes no papel das metrópoles (Lencioni, 2014, 2015), que passam a exercer novas funções de controle e integração de vastos territórios sob sua influência. Destaco a importância dessa busca para não nos perdermos nos meandros da Economia Regional, cujas bases conceituais não são as nossas. Vejam a esse respeito o importante livro organizado por Campolina Diniz, *Economia e Território* (2005). Mas não se pode avançar em análises territoriais sem ter em conta o chamado nível superior da economia, como desenvolvido por Braudel (1987), Giovanni Arrighi (1997) e Milton Santos (1979, 1986).

Destacam-se aqui os novos sistemas técnicos, característicos dos circuitos superiores, mas evidencia-se também a dependência que se manifesta dos investimentos públicos em infraestrutura, que modificam as bases de ocupação do território. O problema é que cada vez mais as modificações, que consomem as energias e recursos do Estado, são exclusivamente voltadas aos interesses dos capitais do circuito superior. Podemos abrir aqui um parêntese para lembrar que se antes essa intervenção do Estado era mais diretamente destinada à valorização do capital, por meio da transferência dos fundos públicos na forma de capital variável (infraestrutura e salários indiretos) (OLIVEIRA, 1998:19), e hoje, implica em

logísticas para o capital, marginalizando ainda mais a “produção banal dos circuitos inferiores” (SILVEIRA, 2014:161)

Numa escala regional, essa nova configuração das estruturas produtivas e a atenção do Estado à produção de redes e logísticas a serviço dos empreendimentos do circuito superior causam um efeito territorial que intensifica as formas de integração e produzem grandes circuitos espaciais da produção.

Esse nos parece ser o caso do circuito espacial da produção no estado do Rio de Janeiro, instituído pela *economia do petróleo*, que mobiliza uma intensa cadeia produtiva para a produção desse recurso energético – atividades de logísticas, extração, recepção e distribuição e, mais recentemente, de beneficiamento do produto – que mobiliza grande parcela do território do estado do Rio de Janeiro. Um circuito espacial que envolve inúmeras atividades produtivas e, portanto, diversas cadeiras produtivas. Atividades industriais de suporte à produção do produto primário da cadeia, como a atividade naval, ou atividades logísticas de circulação de materiais implicados na produção, como a extensa atividade portuária para sustentação da produção *off shore*, constituem, ao nosso ver, vários circuitos que, direta ou indiretamente, integram todo o território no estado, produzindo um grande circuito territorial da produção petrolífera

Maria Terezinha Serafim Gomes – *Espaços Híbridos da Inovação em Cidades Médias Brasileiras e o Papel do Estado*

Atualmente, a inovação passa ser a palavra-chave de empresas, países e regiões. É neste contexto que surgem novos arranjos espaciais de inovação, os ambientes de inovação, entre eles: os parques tecnológicos e incubadoras tecnológicas. Neste contexto, o território passa a ser condição e produto da reprodução da inovação do capital inovador (TUNES,2015).

Os países emergentes, como o Brasil, inseriram em suas agendas governamentais a inovação, sendo assim, ela passa a fazer parte de políticas públicas, incentivando a implantação de ambientes de inovação, como parques tecnológicos e incubadoras tecnológicas. Todavia, há diferentes concepções e denominações de parques tecnológicos, que diz respeito à sua natureza e organização, sendo assim, nesta proposta de comunicação entendemos o parque tecnológico como “espaços híbridos de inovação” compreendidos pelo conjunto de agentes envolvidos no processo da inovação, com diferentes formas de organização, grau e natureza das relações, interações e cooperação entre eles, a saber: o Estado nas diferentes esferas (Federal, Estadual e Municipal), as associações, as entidades de classe, as universidades, os centros de pesquisas e as empresas. Esses espaços promovem a cultura da inovação, a cooperação, a interação, a complementaridade, a concorrência, a competitividade e a sinergia, que contribui para atração de novas empresas. (GOMES,2019)

Neste cenário, no Brasil, nos últimos anos tem ocorrido o incentivo do Estado à criação de espaços da inovação em espaços metropolitanos e não metropolitanos, como é o caso das cidades médias. Sendo assim, o Estado possui um papel estratégico no processo de inovação, atuando na implantação de infraestruturas, no financiamento de projetos de inovação e investidor direto através de empresas públicas, fundações e institutos de pesquisas públicas. Desde modo, a partir de 2003 a inovação passa ser prioridades nas políticas públicas no âmbito do governo federal, entre elas: a Lei de Inovação (Lei 10.973/04), a criação do Programa Nacional de Apoio às Incubadoras de Empresas e Parques Tecnológicos (PIN), em 2005, visando fomentar a consolidação e o surgimento de parques tecnológicos e incubadoras de empresas. Assim, o Estado passou a fomentar e apoiar a criação dos ambientes de inovação (considerados aqui, espaços híbridos da inovação), os parques tecnológicos e incubadoras, a partir de políticas e a criação de programas específicos, além de apoio à instalação de infraestruturas.

A partir destas iniciativas do governo federal no âmbito de incentivos à inovação, em 2006, o governo do Estado de São Paulo criou o Sistema Paulista de Parques Tecnológicos (SPTec), como objetivo de fomentar, impulsionar e apoiar as iniciativas de criação e implantação dos parques tecnológicos, em 2018 foi criada a Lei de Inovação Paulista, que estabelece medidas de incentivo à inovação tecnológica, à pesquisa científica e tecnológica, ao desenvolvimento tecnológico. Dando continuidade às políticas de incentivo à inovação, em 2014, foi criado o Sistema Paulista de Ambientes de Inovação (SPAI), compreendendo o Sistema Paulista de Parques Tecnológicos (SPTec), a Rede Paulista de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica (RPITec), a Rede Paulista de Centros de Inovação Tecnológica (RPCITec) e a Rede Paulista de Núcleos de Inovação Tecnológica (RPNIT).

A formação de ambiente de inovação, ou seja, de espaços híbridos da inovação no estado de São Paulo devem ser compreendidas a partir das transformações espaciais do processo de desconcentração econômica e industrial e, também um desenvolvimento de capitais locais e articulação do poder público.

Neste contexto, a formação desses espaços híbridos da inovação segue duas direções: uma refere-se à concentração de parques tecnológicos nas proximidades da metrópole, particularmente em áreas de maior densidade técnico-científica e informacional (SANTOS,1996), ou seja, na região da macrometrópole paulista; outra refere-se às cidades médias, que possuem condições gerais de produção capaz da reprodução do capital inovador, revelando assim, a seletividade espacial da geografia da inovação.

Esta proposta de comunicação tem como objetivo analisar os espaços de inovação e o papel do Estado em cidades médias brasileiras, em particular no Estado de São Paulo.

Edilson Pereira Júnior – *O Brasil e seus Circuitos Industriais no Contexto da Crescente Financeirização da Economia*

Em tempos de hegemonia financeira sobre o dinamismo dos sistemas econômicos, como fica a organização do mundo industrial e sua resultante espacial? Esta proposta de painel procura realizar uma discussão acerca do tema, sobretudo ao considerar a reestruturação produtiva como um desdobramento importante das transformações sentidas pela indústria, num contexto de modificações que fazem das finanças uma força importante em um processo que se iniciou na década de 1980 e ganhou força mundialmente no início dos anos 1990. O recorte espacial selecionado para estudo é o Brasil, que cada vez mais recebe influência de fenômenos como a dinamização das relações financeiras internacionais, o avanço acelerado das tecnologias e a aplicação da informação como elemento para a produção material. Nas últimas décadas, a estrutura industrial brasileira se mostra propensa a absorver uma nova combinação entre relações espaciais, produtivas, financeiras e de serviços, capaz de revelar mecanismos complexos de organização dos sistemas industriais. Por meio dessas relações, que reconfiguram os termos da economia produtiva e da circulação/consumo de bens e mercadorias; e devido à capacidade de realocação das atividades produtivas, uma nova articulação de elementos consolida diferentes concepções gerenciais e territoriais de produção industrial, aproximando as performances das linhas de produção fabril à gestão financeira. Esta, por sua vez, pressiona o funcionamento da indústria como um todo e a ordem mais premente é garantir a maximização dos lucros, em especial ao aproveitar as tecnologias de informação capazes de transformar flexibilidade em novas estratégias de controle sobre a produção e o espaço. Como resultado, configurou-se um novo mapa locacional da indústria no Brasil, marcado pela distribuição das unidades de produção, tradicionalmente concentradas na região Sudeste, para outras regiões do país, a exemplo do Nordeste e do Centro-Oeste, onde a instalação de polos de indústrias de bens de consumo foi realizada sem, no entanto, comprometer a centralidade de gestão do Centro-Sul do país, em especial São Paulo. Ao mesmo tempo, desde os últimos cinco anos, o país reorganizou o tripé que sustentava seu modelo de organização da indústria, ou seja: 1) modificou o ciclo virtuoso de crescimento do mercado interno, fomentado pela distribuição de renda e pela oferta de crédito; 2) foi prejudicado por impulsos externos, a partir do menor crescimento da economia chinesa e da redução do ritmo de crescimento da economia mundial; e 3) reverteu a tendência de valorização de sua moeda (o Real), com impactos negativos de curto prazo na indústria, em razão da necessidade importadora do parque produtivo doméstico. A reação a essas mudanças, dada a correlação de forças econômicas e políticas, é a adoção de uma agenda de competitividade baseada quase que exclusivamente na redução de custos. Assim, os investimentos manufatureiros tendem a negligenciar estratégias que tenham como objetivo fomentar a competitividade do parque produtivo pela relação entre investimentos, tecnologia,

inovação e aperfeiçoamento estrutural, ao aprofundar a dependência externa e buscar ganhos na esfera doméstica a partir da redução de custos. Nossa hipótese é que essa nova dinâmica da atividade industrial brasileira está sustentada em quatro eixos principais, quais sejam: 1. Defesa de competitividade por meio de medidas de redução de custo como realocação das fábricas, aumento da flexibilidade nas relações de trabalho e redução de salários e encargos previdenciários; 2. Potencialização da acumulação via desoneração tributária entre diferentes regiões do país, com estímulo para as “guerras fiscais”; 3. Complementaridade ao capital produtivo internacional, atuando domesticamente em atividades subordinadas à *maquila* e “tropicalização” de produtos importados; e 4. Tendência de concentração em gêneros produtivos que oferecem vantagens competitivas associadas à extração e processamento de recursos naturais. A discussão que propomos busca abordar todas essas questões ao selecionar para análise três temas centrais, os quais pretendem revelar “a especificidade do novo e sua definição estrutural e funcional; (...) e, também, os ritmos de mudanças e suas combinações”. Os temas são: 1) a reorganização das atividades produtivas e a disjunção funcional das cadeias de valor empresariais; 2) as “configurações espaciais produtivas” que resultam das estratégias dos atores, da evolução dos fluxos de capital e do funcionamento das dinâmicas de mercado e 3) a materialização dos sistemas técnicos que garantem a eficiência dos processos industriais no território, em especial as estruturas logísticas, informacionais, portuárias e ferroviárias. Organizar de maneira abrangente o instrumental teórico e metodológico que permita ler a combinação de concepções gerenciais e territoriais da produção industrial no Brasil, no contexto dos múltiplos impactos da hegemonia financeira, proporcionará a descoberta de desafios concretos da indústria no país e isso pode apontar para o avanço que necessitamos para superar as muitas falsas controvérsias sobre o tema.

Regina Tunes – Desindustrialização ou Reestruturação Industrial? Um olhar a partir da dinâmica do espaço e da indústria no Rio de Janeiro

Essa comunicação enfoca especialmente o debate entre território, indústria e inovação na linha em que Tunes (2015), Vale (2012), Méndez (1998), Maillat (2002), dentre outros, veem desenvolvendo recentemente em que se destacam a constituição de redes territoriais de inovação possibilitadas por certas condições gerais de produção.

Partindo dessa abordagem teórica, essa comunicação discutirá a geografia econômica do Rio de Janeiro a partir da análise das indústrias localizadas no Médio Vale do Paraíba fluminense. Essa região, segundo Davidovich (2001), possui seu desenvolvimento histórico atrelado ao processo industrial, sobretudo a partir da instalação no final da década de 1930 da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e de outras atividades industriais.

A proximidade com o estado de São Paulo e a facilidade de fluidez territorial possibilitada pela rodovia Presidente Dutra transformaram a região em área de forte concentração da indústria de transformação do estado do Rio de Janeiro.

No entanto, a partir do aprofundamento da crise dos anos 1980 e dos processos de reestruturação produtiva e abertura econômica da década seguinte, as indústrias, de forma geral, passaram por um período de estagnação e decréscimo de produção o que, particularmente no estado do Rio de Janeiro, aprofundou um cenário de forte crise tributária e econômica do estado.

Segundo dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), o período de 1991 a 2018 foi marcado por um decréscimo relativo da indústria de transformação fluminense. Além do dado relativo buscamos analisar, na pesquisa, a hipótese, como apontado por Silva (2012), de desindustrialização, especialmente pelo recuo da indústria de transformação. Ainda que o início do novo século, especialmente a partir da mudança na condução da política econômica brasileira, tenha representado um novo momento de crescimento da economia fluminense no geral, é necessário destacar que isso foi mais perceptível na indústria extrativa, especialmente do petróleo, do que na indústria de transformação.

Ainda assim, ou seja, mesmo com um cenário negativo para a indústria de transformação fluminense já no novo século, a região do Médio Vale do Paraíba, especialmente no entorno da Rodovia Presidente Dutra, apresentou um crescimento do número de plantas industriais de grande porte transformando a região em polo industrial metal-mecânico e da indústria automobilística.

Esse novo momento, além de impulsionar o histórico do processo de industrialização da região, tem provocado transformações significativas na produção do espaço a partir da (re)produção do capital imobiliário e financeiro na região atrelado a uma nova lógica. Nesse contexto de instalação e crescimento de plantas industriais no entorno da Rodovia Dutra na região do Médio Vale do Paraíba fluminense, que se constitui em um contraponto na dinâmica estadual fluminense da indústria de transformação, essa pesquisa pretende justamente compreender os motivos da dinâmica diferenciada dessa região e, para além disso, relacionar essa dinâmica diferenciada com o processo de metropolização do espaço e constituição de uma megarregião São Paulo-Rio de Janeiro (Lencioni, 2015) que tem nessa região um espaço privilegiado como nó de fluidez territorial e de dinamismo econômico em meio a esse enorme aglomerado urbano.

A partir disso, o que buscamos aprofundar nessa comunicação é, a luz das transformações ora apresentadas na economia do estado do Rio de Janeiro em especial na região do Vale do Paraíba, o debate sobre desindustrialização (e seu corolário seguinte o da reindustrialização) e reestruturação produtiva, buscando elucidar as diferenças teórico-conceituais e empíricas que possam contribuir para o avanço desse debate. Há toda uma literatura na geografia econômica

e da economia brasileira e mundial sobre essa questão posta e muito bem desenvolvida, no entanto, acredita-se que novos elementos, especialmente o desenvolvimento dos processos de inovação, dão novo direcionamento para essa questão que precisa ser rediscutida no atual momento histórico.

Organização: Associação Portuguesa de Economia Política

