

DENIS O'HEARN

Universidade de Wisconsin – Madison

A concorrência global, a Europa e o carácter periférico da Irlanda*

129

Este ensaio vem pôr em causa a ideia de que a integração europeia pode atenuar, na Europa, a desigualdade entre o centro e a periferia. A concorrência global obrigará as empresas e estados europeus a prosseguirem estratégias que inviabilizem o nívelamento regional. Atenta-se especialmente na participação regional em «sectores avançados» de futuras expansões globais e nas suas consequências para os níveis de emprego na Irlanda. A integração não só não

irá contribuir de forma significativa para o aumento do emprego nas filiais norte-americanas ou nas empresas nacionais como irá diminuir também na Irlanda as probabilidades de grandes investimentos provenientes do centro europeu. Além disso, as transferências europeias aplicadas em programas de formação, infra-estruturas e tecnologia não poderão constituir a base de transformação da Irlanda numa economia europeia «central».

O debate irlandês sobre a integração europeia parte, de uma forma geral, do princípio de que a pertença à Comunidade pode ser vantajosa para regiões periféricas como a Irlanda desde que se prossiga a política adequada. A análise económica avalia os efeitos do mercado único e das transferências estruturais na economia irlandesa, concentrando-se em variáveis económicas como a dimensão do mercado, a

1. Introdução

* Este estudo foi inicialmente preparado para a «Annual Conference of the Sociological Association of Ireland», realizada em Cork em Maio de 1992. Gostaria de agradecer os comentários e as sugestões de alguns dos participantes nesta Conferência, bem como as críticas dos relatores anónimos da *Economic and Social Review*. A investigação realizada foi financiada pela «Graduate School» da Universidade de Wisconsin — Madison. O apoio logístico à minha investigação na Irlanda foi amavelmente providenciado pelo Departamento de Sociologia do University College de Dublin. O Departamento para o Desenvolvimento Industrial da Irlanda facultou-me o acesso às estatísticas de emprego e de comércio na Irlanda. O autor agradece todas as críticas ou comentários que lhe queiram dirigir para o seguinte endereço: Department of Sociology, University of Wisconsin, Madison, WI 53706.

O presente texto foi originalmente publicado em *The Economic and Social Review*, Vol. 24, No. 2, January, 1993, pp.169-197. A *Revista Crítica de Ciências Sociais* agradece ao autor a autorização concedida para a publicação em língua portuguesa.

procura, a estrutura económica, transacções, custos e economias de escala. Ainda que existam estudos que reconhecem a importância do carácter periférico da Irlanda, o conceito de «periferia» tem sido sempre considerado um factor meramente geográfico que só contribui para o aumento dos custos económicos (p. ex. Bradley *et al.*, 1992). Pretendo, com este estudo, acrescentar variáveis sociológicas e de poder político à análise da integração europeia e da transformação económica da Irlanda. Defendo aqui que a estrutura hierárquica da Europa e a economia global são os maiores entraves ao crescimento económico da Irlanda.

Existem duas grandes áreas de consenso face à integração europeia e à desigualdade regional. Uma defende que a Europa está gradualmente a afastar-se do modelo histórico e colonial que promoveu ou, pelo menos, permitiu desigualdades extremas entre os países «desenvolvidos» e os «menos desenvolvidos». John Hume, do Partido Trabalhista Social e Democrático, por exemplo, insiste em que «os imperialistas já aprenderam a lição». A união europeia trará, já não exploração, mas prosperidade para todas as regiões da Europa, incluindo as irlandesas, de Bogside a Ballyhaunis. Segundo esta perspectiva, a estabilidade e a prosperidade da Europa dependem da prosperidade das regiões que a constituem, objectivo que será atingido através da uniformização gradual dos níveis de desenvolvimento de toda a comunidade. O termo «coesão» foi cunhado para traduzir este conceito. Sem perder tempo em questionar ou analisar as intenções dos poderosos protagonistas do centro, esta posição assenta na crença de que a «coesão social e económica», mais do que uma declaração de princípios, é realmente um dos grandes objectivos da política europeia e de que todas as regiões europeias têm «interesses comuns face [...] a um exterior» (CEC, 1992: 10-11).

A perspectiva de que parto é outra, uma perspectiva segundo a qual a presente transição não é sistémica. É apenas mais uma repetição de uma forma de crise e de conflito globais que se tem verificado com alguma regularidade desde que o sistema capitalista mundial foi instituído. Como esclarece Chase-Dunn (1989), a «estrutura profunda» do capitalismo global — em que capitais provenientes de regiões do centro espacialmente limitadas tentam maximizar e dominar a acumulação global — não sofreu alterações. As estratégias emergentes nos Estados Unidos, no Japão e na Europa são tentativas para concorrer com sucesso dentro do sis-

tema, o que pode exigir o domínio desse sistema, mas nunca a sua transformação. Por outras palavras, a hierarquia global, que assenta na existência de zonas periféricas, semiperiféricas e centrais, detentoras de posições claramente definidas na divisão do trabalho a nível global e na escala de poder ou de subordinação dentro do regime político-económico interestatal, permanecerá intacta, mesmo quando os poderes do centro concorrem entre si¹. No presente, apenas a Itália e o Japão conseguiram uma mobilidade ascendente, em direcção ao centro. A questão que se põe aos países da periferia europeia é saber se a sua associação com o centro europeu numa união política e económica irá acelerar essa mobilidade ascendente, da periferia para o centro, ou se, pelo contrário, as estruturas políticas e económicas internas da Europa se limitarão a reproduzir, ou mesmo a fortalecer, a hierarquia entre o centro e periferia.

131

O desenvolvimento estrutural do capitalismo tem sido relacionado por vários teóricos com um processo de concorrência política e económica, que inclui a concorrência regional e cria e reproduz o desenvolvimento desigual. A Economia histórica e política, iniciada por Marx mas fundada também na tradição conservadora de Schumpeter e na história empresarial contemporânea, explica porque é que os capitais, para sobreviverem, têm que concorrer no campo da inovação e das vantagens competitivas em sectores avançados. Para Marx (1967), essa luta pela sobrevivência envolve uma concorrência incessante por fontes de lucros excedentários, por novas técnicas e novas relações de produção, por novos mercados e novas fontes de matérias-primas. Schumpeter (1939) analisa um processo similar de inovação como um processo descontínuo de melhoramento das técnicas e processos de produção («reacção de inovação») ao qual se seguem respostas competitivas por parte de outros capitais («reacção de adaptação»). A evolução económica processa-se por «vagas», durante as quais dominam as regiões e os capitais mais inovadores e são dominados ou destruídos os que não conseguem responder de forma adequada. A concorrência reorganiza-se durante um período de retoma após o desfazer da vaga inovadora, dando lugar a uma outra vaga

2. Teorias de concorrência global e transformação económica

¹ Para uma análise da reprodução da hierarquia centro-periferia, veja-se Chase-Dunn (1989: 228-255)

de inovação em novos sectores avançados. Chandler (1977, 1990) demonstra sobretudo a importância que, para se conseguir vantagens competitivas de inovação na organização social da produção, assumem os aspectos que, nas grandes empresas capitalistas, aumentam as «economias de velocidade» ou de «processamento», reduzindo o custo unitário de produção. Landes (1968) argumenta que o apoio estatal à inovação é um factor crucial para determinar quais as regiões que vão dominar a economia mundial e quais as que vão «fracassar». O estado deve providenciar apoio às infra-estruturas, incluindo a qualificação-formação, mas deve também apoiar e proteger empresas que se encontrem numa fase inicial de inovação competitiva. Todas estas abordagens se baseiam no princípio de que as empresas têm que empenhar-se competitivamente na luta pelo domínio do sector ao qual pertencem e de que as empresas ou regiões «ganham» ou «perdem» conforme a sua capacidade de domínio, na economia global, dos sectores avançados do centro.

Estes modelos de inovação e de acumulação capitalista têm sido situados num contexto global por teorias de regimes e de hegemonia internacionais. Alguns estudos de regimes internacionais ou sistemas inter-estatais têm examinado as formas pelas quais os estados do centro do sistema mundial tentam criar e manter a ordem global instituindo regimes supra-nacionais para regular assuntos económicos, políticos e militares (Kasner, 1976). Segundo vários autores, a estabilidade global, necessária à prosperidade económica e à expansão económica globais, exige a criação de uma *hegemonia* — o domínio económico, político e militar do sistema mundial por um único estado do centro (Bornschier e Suter, 1992; Keohane, 1984; Gilpin, 1987). Alguns teóricos identificam um «ciclo hegemónico» com o ciclo económico longo da produção global. A concorrência intra-central para adquirir vantagens competitivas nos sectores avançados — concorrência que gera vagas de expansão económica a nível global — conduz inevitavelmente, segundo afirmam, a um conflito de poder entre coligações de capitais e de estados do centro. Cada participante neste «conflito hegemónico» tenta assegurar a sua competitividade global adquirindo uma posição dominante em relação a outros concorrentes do centro (sobre este aspecto, veja-se Chase-Dunn, 1989, e Bornschier, 1992).

O ciclo hegemónico compreende dois movimentos dinâmicos centrais: um padrão de conflito e um padrão de domínio

económico daquele que acaba por conquistar a hegemonia. Goldstein (1988) refere-se a um padrão de contenção hegemónica segundo o qual, após um período de concorrência económica, um competidor (B) desafia o detentor da hegemonia em declínio (A). (A) alia-se a um outro competidor (C) e juntos ganham a guerra. Mas (A) não consegue restabelecer a hegemonia e (C) emerge como o novo poder hegemónico. Segundo este padrão, os regimes hegemónicos holandeses, britânico e norte-americano estabeleceram-se pela guerra, o que levou Goldstein a prever uma «janela de vulnerabilidade» para um conflito bélico no princípio do século XXI. Se bem que o horror adivinhado de uma destruição nuclear possa impedir os futuros intervenientes de se envolverem numa guerra global, será insensato confiar excessivamente em supostas evidências. Nem tão-pouco a ausência de uma guerra global poderá reduzir a probabilidade ou a brutalidade de conflitos locais centrados na disputa de esferas de influência.

Durante a guerra fria, a incapacidade do Japão e da Alemanha de estabelecerem um poder militar e político a nível global afastou-os da luta pela hegemonia. No entanto, o declínio económico dos Estados Unidos levou alguns analistas (p. ex. Bergsten, 1987) a proporem uma possível aliança hegemónica entre os Japoneses e os Norte-americanos, ou uma *bigemonia*, que aliasse o poder económico do Japão ao poder político e militar dos Estados Unidos. A queda do poder soviético, a ascensão do nacionalismo, os primeiros passos da União Europeia Ocidental (UEO) no sentido de desempenhar um papel de manutenção da paz como força *independente da NATO* e a criação franco-germânica de um «Exército Europeu» podem aumentar a capacidade da Europa de reclamar, já não só a supremacia na concorrência económica, mas a hegemonia. Alguns críticos irlandeses têm-se, assim, preocupado com as consequências da integração europeia para a neutralidade da Irlanda e com a futura participação do país em conflitos regionais (Maguire e Noonan, 1992). Este problema excede, contudo, o âmbito do presente trabalho, que trata as implicações da integração europeia na transformação da hierarquia entre o centro e a periferia da Europa.

No que diz respeito ao padrão de domínio económico, Wallerstein (1984) demonstra que os poderes hegemónicos do passado atravessaram três fases de ascensão e queda. Adquirem primeiro vantagens competitivas em bens de consumo que penetram nos mercados concorrentes de regiões

do centro. Dominam depois a produção e a exportação de bens essenciais. Finalmente, exportam serviços financeiros e desempenham funções centrais para a economia mundial. Este padrão associa-se ao conceito schumpeteriano de «sector avançado», porque os sectores mais dinâmicos de bens essenciais e de consumo na economia hegemónica são também aqueles em que se concentram uma maior inovação tecnológica e uma maior expansão de mercado. A emergência da exportação de serviços é um indicador de declínio ou de crise hegemónicas, porque o poder hegemónico já não controla claramente vantagens competitivas nos sectores-chave de produção. Historicamente, a Holanda estabeleceu vantagens competitivas na pesca do arenque e, depois, na construção naval (Maddison, 1982; Wallerstein, 1980); o Reino Unido, nos têxteis e, depois, na produção e exportação de máquinas, caminhos de ferro e barcos a vapor; e os Estados Unidos, em automóveis, material eléctrico e, depois, em maquinaria eléctrica. Pela mesma lógica, a próxima fase de expansão económica global e a próxima oportunidade para conseguir a hegemonia estará nas novas tecnologias da micro-electrónica, nas tecnologias da comunicação, na robótica e nas biotecnologias.

3. A concorrência no sistema mundial e a integração europeia

A concorrência global é instável, sectorial e regionalmente, porque cada concorrente tenta estabelecer uma vantagem clara em relação aos outros. O sucesso (ou o não-fracasso) só pode, em última instância, ser assegurado pela obtenção clara de vantagens competitivas, que têm de ser continuamente readquiridas para acompanhar o processo de inovação. Se aceitarmos modelos de hegemonia, o próprio acto de concorrência económica no sistema mundial obriga os estados e os capitais envolvidos a lutarem pela hegemonia porque, caso fracassem, outros dominarão (Keohane, 1984; Gilpin, 1987; Bornschier e Suter, 1992).

A importância da segurança política, interna e externa, exige a criação de sistemas estatais e inter-estatais, não só porque os actores económicos (p. ex., as empresas) deles necessitam, mas também porque servem outros objectivos sociais e políticos. Apesar de as políticas de estado não serem friamente determinadas pelas necessidades das poderosas elites económicas, a concorrência global exige que se estabeleça uma aliança entre as elites estatais e económicas e as políticas estatais, de forma a viabilizar a competitividade

das empresas-chave. A integração política europeia tem, assim, consequências económicas importantes que se reflectem na capacidade das grandes empresas para concorrer globalmente.

Bornschier (1992: 4) refere-se ao «mercado mundial para a protecção» ou ordem social, que é um serviço público territorialmente delimitado e uma parte integrante da função de produção da economia nacional. Um estado será tanto mais forte, argumenta, quanto melhor conseguir combinar uma tributação moderada com um apoio eficaz à inovação e ao investimento. A competitividade de uma empresa capitalista aumenta com a sua integração numa rede nacional ou transnacional de transacções económicas protegidas de forma eficaz e a baixo custo. O estado capitalista mais propício ao sucesso económico é aquele que «harmoniza a lógica capitalista do lucro com a exigência de legitimação por parte dos cidadãos». Os estados são, assim, produtores de bens económicos (a segurança) e a união política europeia tem como objectivo aumentar a eficácia da Europa na «produção» de segurança. Como observam Sandholtz e Zysman (1989: 102), sob a hegemonia e a expansão económica dos Estados Unidos, bastavam estratégias *nacionais* de crescimento, desenvolvimento e emprego dentro da Comunidade. Após o declínio da dominação política e económica norte-americana nos anos 70, o contexto global obrigou a um «repensar» regional dos empreendimentos políticos.

Quer associemos ou não a concorrência económica à concorrência hegemónica, a acumulação capitalista exige que as empresas de determinada região concorram no processo de inovação, sob pena de serem eliminadas, como se temia em caso de «*Euro-esclerose*». Neste aspecto, pouco importa que a integração tenha sido estrategicamente pensada para que a Europa dominasse a economia mundial ou para que, muito simplesmente, se evitasse o declínio económico face à concorrência japonesa e norte-americana. Em qualquer dos casos, as empresas europeias do centro, para sobreviverem, têm que se envolver a fundo na concorrência global com as empresas japonesas e norte-americanas. O momento em que surgiu a última vaga de integração pode explicar-se relacionando a reacção ao Europessimismo da década de 70 com as oportunidades e desafios lançados pelo declínio hegemónico dos Estados Unidos e pela ascensão económica do Japão. Desde o declínio da hegemonia norte-americana, na década de 70, que a «nova Europa» deixou de

ser um projecto norte-americano para passar a ser um projecto da Europa do centro num sistema mundial fragmentado. Como aconteceu nos Estados Unidos nas décadas de 30 e 40, algumas pessoas influentes da Europa do centro deram-se conta de que só melhorando a coordenação do comércio e da produção de cada região seria possível recuperar da recessão dos anos 70. Estudos importantes, como o que Albert e Ball (1983) realizaram para o Parlamento Europeu, compararam especificamente o desempenho económico da Europa com o dos Estados Unidos e o do Japão e estabeleceram o sucesso na concorrência global como primeira meta da integração europeia.

Uma elite constituída por empresários e por políticos europeus influentes ambiciona «ganhar» aos Estados Unidos e ao Japão e, assim, transformar a Europa no novo poder hegemónico da economia mundial. Como afirmou um quadro superior da Fiat, «o objectivo último do 'sonho' europeu é transformar a Europa num continente economicamente integrado com papel, responsabilidades e peso próprios no cenário europeu face aos Estados Unidos e ao Japão» (*apud* Sandholtz e Zysman, 1989: 95). O chanceler Kohl afirma que será a Europa, e não os Estados Unidos ou o Japão, a força dominante a nível global na próxima década, enquanto o francês que ocupava a presidência do Banco Europeu para a Reconstrução e o Desenvolvimento já vislumbrava o dia em que a Europa será «o centro da economia mundial» (*apud* Bornschier, 1992: 7). Jacques Delors propõe que a Europa combine o seu dinâmico poder económico com um «grande poder político» sob pena de vir a transformar-se em mera «espectadora da História» (Bornschier, 1992: 7). Analistas económicos proeminentes, como Thurow (1992), afirmam que o projecto europeu é, a nível global, um «braço de ferro» com os Estados Unidos e o Japão. O projecto de união económica e política é, pelo menos na sua fundação, um projecto de elites ou «uma complexa rede intergovernamental de negócios, de pactos e de ajustamentos entre as várias elites empresariais nacionais», como argumentam de forma tão convincente Sandholtz e Zysman (1989). Os termos desta «complexa teia» de negócios são estabelecidos, predominantemente, pelos governos e pelas elites empresariais da Europa do centro.

Isto não quer dizer que o projecto seja totalmente coerente. A história da social-democracia europeia criou grandes interesses à volta do Estado Providência e a legitimidade de

uma nova Europa seria posta em causa se se reduzissem significativamente as políticas sociais. Para os países da Europa periférica, a importância da «coesão» tem sido crucial para justificar a sua participação no projecto europeu. Isto cria uma tensão ou contradição entre os requisitos da concorrência na interdependência Estado liberal/produção por um lado, e as necessidades das forças sociais não-empresariais por outro (Bornschier, 1992).

O facto de a integração económica ser indissociável da competitividade europeia coloca uma questão fundamental: quais as consequências da concorrência intra-central para um desenvolvimento desigual entre as regiões da Comunidade Europeia? Irá a luta pela competitividade económica permitir a equiparação dos da periferia aos rendimentos e níveis de vida do centro? Ou, como defendo neste artigo, não terá necessariamente a concorrência intra-central no sistema capitalista global que intensificar e concretizar desigualdades regionais, deixando a Irlanda numa situação cada vez mais periférica em relação aos centros europeu e norte-americano?

Se a concorrência global é o que está mais na ordem do dia do núcleo central europeu, então o principal interesse da integração deverá ser a competitividade das empresas desse núcleo, que, para que a Europa sobreviva como entidade dinâmica, têm forçosamente que dominar os novos sectores-chave da produção. Analistas como Albert e Ball mostraram-se particularmente preocupados com o facto de o protecçãoismo intra-europeu reduzir a competitividade da Europa do centro, que se via assim impossibilitada de competir em novos sectores avançados, como sejam as tecnologias da informação, a biotecnologia e a energia. Esta preocupação é continuamente repetida nos documentos da CEE, como, por exemplo, os estudos realizados por uma comissão comunitária sobre tecnologias da informação que referem o perigo do domínio japonês e sugerem, como única arma para o enfrentar, a unificação do mercado europeu e a concentração do desenvolvimento do produto e da sua produção na Europa do centro (Freeman e Soete, 1991; Gerstenberger, 1991; outros citados por Bornschier, 1992: 15-16). O ponto nevrálgico do conflito entre o centro e a periferia da Europa é (e será) a questão da possibilidade de coexistência de acumulação na Europa do centro (necessária à sua competitividade no sistema global) e de periferias que tentam adquirir mobilidade ascendente no sistema-mundo (da semiperiferia

para o centro). Infelizmente para a periferia, o discurso que até agora tem sido feito sobre as suas aspirações pouco tem a ver com a sua mobilidade ascendente, tendo-se perdido em discussões sobre o montante das transferências entre o centro e a periferia no âmbito do programa de «coesão».

A eliminação de alternativas

Para analisar o conflito na Europa, é necessário, antes de mais, considerar a relação de forças existente entre a periferia e o centro. Da perspectiva do centro, poderei argumentar que a maior contribuição do período de hegemonia norte-americana após a Segunda Guerra Mundial foi a eliminação de alternativas apresentadas em discursos periféricos sobre imperialismo e capitalismo global. Na Irlanda, foi a primeira vez, desde a sua incorporação forçada no colonialismo britânico no século XVII, que uma crise do centro não suscitou sérias tentativas de mudança do regime económico e de libertação do sistema mundial. As crises do centro encorajaram, no final do século XVII, a tentativa por parte dos proprietários rurais de industrializar a produção da lã, no final do século XVIII, o estabelecimento do parlamento local e da indústria do algodão, no final do século XIX, as lutas dos camponeses pela posse de terra e, no princípio deste século, a libertação do colonialismo e a construção de uma indústria para substituição de importações (ISI) na República da Irlanda. Pelo contrário, os Irlandeses reagiram à actual conjuntura de crise económica agravada e de conflito económico global aceitando a intensificação do controlo europeu. Há que explicar este facto.

Durante a longa crise de 1914-1945 e na primeira década da hegemonia norte-americana, muitos países periféricos, incluindo a República da Irlanda, conseguiram pôr em prática estratégias de industrialização para substituição de importações (ISI). Ao contrário do que acontecera em períodos anteriores, quando os poderes coloniais matavam à nascente experiências proteccionistas, algumas destas práticas tiveram uma duração considerável. De facto, acabaram por sobreviver até se terem visto bloqueadas pela insuficiência de comércio externo e pela inacessibilidade dos equipamentos e tecnologias essenciais. A experiência irlandesa durou cerca de vinte anos, apesar das privações económicas e das sanções britânicas. Terminou oficialmente após ter sido responsabilizada pela grave recessão de meados da década de 50,

mas o seu desmantelamento iniciara-se já com a inclusão da Irlanda no Plano Marshall, em 1947. Estas experiências periféricas de ISI estavam condenadas ao fracasso porque os países do centro detinham o monopólio das técnicas mais avançadas e, portanto, a capacidade de dominar os principais mercados. Havia, no entanto, que arranjar um bode expiatório, cumprindo assim uma tradição secular, e o colapso das experiências de industrialização foi atribuído à incapacidade de «modernização» dos povos periféricos, ao seu desrespeito pelas forças do mercado livre (com especial destaque para a «livre» circulação de bens e de investimentos provenientes do centro) e ao seu apreço por ideias «antiquadas» como o nacionalismo e o proteccionismo.

Os estados e as instituições do centro promoveram a ideologia da modernização: as periferias só poderiam industrializar-se se adoptassem os ideais «ocidentais» da livre empresa e do comércio livre. Foram muitos os povos da periferia que resistiram, por suspeitarem que a liberalização do comércio só serviria os interesses do centro e pouca prosperidade poderia trazer para as regiões periféricas. Na Irlanda, a modernização foi mais bem sucedida, porque o «Estado e as suas agências de relações públicas — o Departamento para o Desenvolvimento Industrial (*Industrial Development Authority*, IDA) e, em menor escala, as agências da Irlanda do Norte para o desenvolvimento — publicitaram todo e qualquer investimento estrangeiro, inflacionando as promessas de emprego. Os grandes fracassos das indústrias locais foram, ou ignorados, ou explicados, em tom acusador, pela incapacidade de «modernização» dos empresários irlandeses. Os capitalistas do Sul tinham, dizia-se, mais uma «ética de posse» do que uma «ética de acção» (a expressão é de Lee, 1990)). Pior ainda, era de bom tom dizer-se que os Irlandeses do Norte estavam «atolados em conflitos tribais».

Ainda mais poderosa do que a ideologia da modernização foi a criação de uma realidade material «sem alternativa» que obrigava, na prática, à participação subordinada num sistema mundial dominado pelos Estados Unidos. Mas nem mesmo na década de 50, nas discussões departamentais e ministeriais da Irlanda do Sul sobre o comércio livre europeu, chegaram a fazer ouvir-se frases como «o livre acesso ao mercado europeu trará mais emprego e prosperidade à Irlanda». Embora slogans deste tipo fossem publicamente divulgados na altura, muitos especialistas concordavam em privado que a liberalização do comércio com a Europa iria dizimar a

indústria irlandesa e originar níveis de desemprego sem precedentes. Assim, a argumentação que predominou foi antes: «se não concordarmos, seremos obrigados a abandonar a organização europeia, provavelmente, os países da Europa recusar-se-ão a manter relações comerciais connosco e os Estados Unidos irão isolar-nos» (sobre esta discussão ver O'Hearn, 1989).

Quarenta anos depois, a argumentação mais eficaz que o Estado apresenta para a aceitação do mercado único é a de que «ficar de fora será desastroso, para nós e para as gerações vindouras». A eficácia deste cenário «sem alternativa» é reforçada pela incapacidade de grande parte da esquerda, incluindo o Partido Trabalhista e a Esquerda Democrática, de criar ou assumir uma posição definida face à integração. Até mesmo os sindicatos ligados ao comércio, ainda que relutantes, apelam à aceitação da integração europeia, já que uma recusa «pode levar ao isolamento económico com consequências devastadoras para a economia irlandesa». A grande diferença em relação a 1950 é que tanto a Europa como a Irlanda estão agora tão confiantes na eficácia da ameaça de isolamento que podem dar-se ao luxo de arriscar um referendo sobre a integração europeia.

A eliminação de alternativas reais à incorporação no sistema global, que começou nos anos 50 e se completou com a difamação do nacionalismo e do republicanismo nas décadas de 70 e 80, representa uma mudança histórica crucial para a Irlanda. A recessão de 1955-1957 e a publicação em 1957 do resultado do censo «inverteu de forma tão rápida» a opinião pública a respeito do intervencionismo e do comércio livre que «os que estavam interessados em manter o protec-tionismo industrial [...] não conseguiram resistir a esta forte corrente de opinião» (Fitzgerald, 1968: 55). A recessão de 1981-87 foi bastante mais profunda e prolongada — a emigração aumentou e a taxa de desemprego duplicou para 20% em três anos (tendo triplicado em relação à de 1957). No entanto, não só esta recessão não ocasionou qualquer tentativa de mudança do sistema, como este não foi sequer alvo do repúdio da opinião pública. Entre 1957 e 1992, assistiu-se também a um agravamento do desnível existente entre o rendimento dos países da Europa do centro e o rendimento da Irlanda. É legítimo pensar agora que, quaisquer que sejam os níveis de estagnação económica, de desemprego e de desigualdade entre regiões, nunca nenhuma manifestação da opinião pública contra o fracasso da liberalização do comer-

cio e da empresa e da integração europeia poderá igualar a dimensão daquela que, na década de 50, condenou o nacionalismo e o protecçãoismo. A mobilização de um movimento eficaz em prol da mudança aguarda a elaboração capaz e a divulgação de um programa alternativo à incorporação plena no sistema-mundo capitalista.

Os políticos irlandeses, debilitados pela sua própria incapacidade de apresentar alternativas, encontram-se limitados pelas regras do sistema actual. A capacidade de usar uma série de instrumentos da política económica tem vindo gradualmente a ser-lhes retirada — não apenas desde o pedido de adesão à CEE em 1972 ou da consolidação do modelo liberal de industrialização orientado para as exportações, no final da década de 50, mas já desde o final dos anos 40, com a inclusão da Irlanda no Plano Marshall e na Organização Europeia de Cooperação Económica. No âmbito das regras liberalizadas da nova Europa, as possibilidades reais de fomentar o crescimento económico endógeno são escassas, especialmente nos sectores avançados da alta-tecnologia, fulcrais para a expansão económica global. Ao Sul da Irlanda só restam duas alternativas — o investimento industrial estrangeiro e as transferências europeias —, apesar da óbvia ineficácia destas duas fontes, a ajuizar pelos últimos vinte anos (o Norte está ainda mais limitado à dependência das transferências do Reino Unido). A análise de uma futura transformação económica da Irlanda terá, assim, que ter em conta os efeitos da concorrência económica global da Europa sobre estas fontes de crescimento.

Investimento industrial

Durante trinta e cinco anos, a estratégia principal para a prosperidade da Irlanda foi a atracção de capital estrangeiro. Apesar de todos concordarem que os sectores endógenos deveriam constituir a base de um futuro crescimento industrial e apesar das múltiplas directivas políticas dirigidas à indústria local na sequência dos Relatórios Telesis e Culliton (NESC, 1982, e Review Group, 1992), o apoio económico estatal à indústria local não parece ter aumentado proporcionalmente e esta continua em estagnação. Por exemplo, durante a tímida recuperação da actividade industrial que se verificou entre 1988 e 1991, a indústria nacional só foi responsável pela criação líquida de 2 405 dos 12 359 postos de trabalho, o que equivale a pouco menos de um quinto (IDA,

1992). A rentabilidade das empresas irlandesas continua muito baixa. Segundo dados não publicados da IDA, em 1983-90 as empresas irlandesas só obtiveram uma taxa de lucro de 2,99% do total de vendas. Mais preocupante ainda é a taxa de lucro das empresas nacionais em sectores avançados (químicos, metalurgia e manufactura vária), que rondava os 0,20% no mesmo período. A possibilidade de a Irlanda marcar uma presença forte nos sectores económicos avançados será remota enquanto as regiões do centro monopolizam as tecnologias de ponta e enquanto os países europeus periféricos continuarem sujeitos a restrições comunitárias em relação a políticas industriais e comerciais que promovam o crescimento doméstico (tais como a protecção selectiva de tipo coreano, o controlo de taxas de câmbio e as sanções à baixa produtividade).

Como é que o conflito concorrencial entre os poderes do centro na economia global pode afectar a expansão de empresas estrangeiras na Irlanda? A crise e a concorrência globais geram dois importantes impulsos expansionistas nas empresas do centro. Primeiro, a crise capitalista está associada à queda das taxas de lucro, ou, pelo menos, a uma maior dificuldade em realizar lucros ao nível mais amplo da produção subsequente a uma longa fase de expansão. Se as empresas quiserem sobreviver à crise, têm que procurar incessantemente novos mercados, que tentar reduzir os custos de produção e que procurar matéria-prima mais barata. A expansão cíclica dos investimentos estrangeiros costuma, assim, acompanhar as crises e não é necessariamente um indicador de prosperidade (Gordon, 1988). O esforço efectuado pelas empresas e pelos estados do centro para dominar, na alta seguinte, as novas tecnologias que irão liderar a acumulação é outro factor determinante para que se verifique um surto expansionista. O êxito depende do domínio das tecnologias de ponta, dos mercados e das fontes de matéria-prima. Quanto maior for a generalização das novas tecnologias — redutoras de postos de trabalho nos sectores industriais do centro — tanto menor será, para o centro, o atractivo da periferia como fonte de mão-de-obra barata. A Irlanda só pode continuar a atrair investidores asiáticos e norte-americanos por funcionar, devido à sua localização, como porta de entrada nos mercados europeus, o que não é, no entanto, válido para hipotéticos investidores europeus.

A atracção de investimentos estrangeiros é tida como o grande êxito do regime irlandês orientado para a exportação.

Independentemente do desempenho económico geral da ilha, os especialistas tecem rasgados elogios à capacidade da IDA de atrair investimentos. Já em 1957 os especialistas tinham chamado a atenção para a importância da localização da Irlanda, que funcionaria, para o capital norte-americano, como porta de entrada para o mercado europeu (Carter, 1957). Ironicamente, os Estados Unidos esperaram pela adesão da ilha à CEE, em 1972, para se sentirem atraídos. Nessa altura, foi devido à crise, mais do que a qualquer impulso expansionista, que o capital norte-americano chegou em grandes quantidades.

143

O padrão do investimento norte-americano na Irlanda parece confirmar as conclusões de Wallerstein sobre a ascensão e queda da hegemonia: as primeiras empresas a procurarem novos mercados numa situação de crise pertencem aos sectores de bens de consumo que lideraram a primeira fase da ascensão económica, seguidas depois pelas empresas de bens de capital e, finalmente, pelas empresas de serviços. Após uma quebra no investimento em produtos básicos, no fim da década de 70, a IDA voltou-se para as empresas de electrónica norte-americanas, tendo depois introduzido o programa internacional de serviços no marasmo económico de meados da década de 80 (IDA, 1978). Os primeiros investimentos norte-americanos — que se concentraram na indústria básica, isto é, artigos em metal, bens de consumo duradouros, produtos alimentares, têxteis e madeira — tinham atingido o auge em meados dos anos 70 (ver Quadro 1). De 1975 a 1985, a taxa de novos empregos nestes sectores só correspondeu a 10% da verificada em 1975 (o aumento líquido de emprego foi consideravelmente menor, tendo, em alguns sectores, chegado a atingir valores negativos). Contudo, o investimento em bens de capital aumentou até à década de 80. No período entre 1975 e 1985, o aumento de emprego nas Empresas Multinacionais (EMs) norte-americanas em máquinas e sectores de alta tecnologia manteve-se em cerca de 25% em relação ao nível de 1975, tendo atingido o pico por volta de 1980-83. Finalmente, a vaga de investimentos norte-americanos em serviços internacionais só se tornou significativa em meados da década de 80, quando os investimentos noutros sectores estagnaram. O sector de serviços foi a maior fonte de criação de emprego entre 1988 e 1991, tendo sido criados 3 657 novos postos de trabalho neste sector, enquanto no sector de computadores e máquinas de escritório se criaram 2 542. Durante este período,

o emprego no sector de serviços cresceu em cerca de 2 381, ao passo que, no sector de computadores, o crescimento só atingiu os 420 postos de trabalho.

Apesar de serem possíveis outras explicações, sugiro que a profunda crise do investimento de meados dos anos 80 pode ter marcado o fim de uma fase de expansão das EMs norte-americanas iniciada nos anos 60, quando, no fim do período do pós-guerra, os Estados Unidos dominavam a economia global. Esta fase atingiu o auge na Irlanda numa conjuntura de crise económica (e hegemónica), o que terá levado as empresas norte-americanas a tentarem entrar nos mercados europeus como « reacção de adaptação ». Em meados dos anos 80, esta migração de capital originada pela crise tinha praticamente terminado e o Estado irlandês já não podia depender dela como fonte de emprego, o que, de certa maneira, explica a abertura do Estado às mudanças propostas pelos relatórios Telesis e Culliton, que sugeriam o fortalecimento das empresas nacionais e uma redução do programa de apoio a outros capitais. Tal ajuda também a perceber porque é que elites e observadores influentes receberam de braços abertos como a última esperança para o futuro da Irlanda, 1992, Maastricht e o conceito de « coesão ».

Entretanto, em 1988, as novas forças competitivas que se congregaram para o programa da união europeia acabariam também por originar um ressurgimento do investimento norte-americano que julgo poder distinguir logicamente dos anteriores surtos de investimento. O aumento do investimento norte-americano após 1988 foi, segundo me parece, uma « reacção de inovação » às previsíveis oportunidades do mercado único europeu, mas concentrou-se também nas empresas pertencentes aos novos sectores avançados que esperam liderar a próxima expansão da economia global. Estes sectores avançados — biotecnologias, robótica, micro-electrónica e tecnologias da informação — integram os seguintes grupos de produtos NACE: produtos farmacêuticos, máquinas, computadores e máquinas de escritório, engenharia electrotécnica, telecomunicações, televisão e rádio, equipamento aero-espacial, engenharia instrumental, produtos médicos e aparelhos de diagnóstico médico. Estes grupos de produtos incluem também outros que não pertencem aos sectores avançados — alguns dos quais lideraram a expansão do pós-guerra — mas que parecem corresponder *grossomodo* ao que Schumpeter referia como o sector avançado e os seus produtos adjacentes, presentes no centro da expan-

QUADRO 1

A criação de emprego em filiais de EMs norte-americanas, por sector, final do ano 1976-1991

Ano	Prod. Aliment.	Prod. Têxteis	Prod. Madeira	Prod. Químicos	Prod. Metálicos	Máquinas	Bens Cons. Dur.	Vários	Sect. Avançados	Serviços	Total
1976	213	336	114	196	392	270	331	488	1 230	185	3 758
1977	328	516	109	355	432	228	331	416	1 589	407	4 774
1978	186	648	77	214	312	275	330	177	1 934	210	4 379
1979	513	1 211	126	702	486	318	255	385	1 802	93	5 705
1980	55	601	226	302	51	192	264	247	2 226	120	4 229
1981	77	455	187	246	209	163	446	460	1 962	116	4 339
1982	72	174	170	81	102	322	173	416	1 957	107	3 574
1983	114	229	275	62	163	284	239	345	2 012	201	3 959
1984	69	173	247	495	257	338	162	365	1 695	204	4 010
1985	50	428	114	47	222	319	322	214	1 168	406	3 279
1986	72	290	79	151	148	175	373	246	1 336	472	3 341
1987	52	203	169	57	220	102	287	237	1 148	532	2 996
1988	57	608	175	105	236	258	368	330	1 515	750	4 389
1989	29	608	214	213	230	349	230	296	1 475	805	4 454
1990	136	560	87	72	147	199	258	194	2 174	915	4 742
1991	82	46	73	205	121	163	229	303	2 101	790	4 203
1988-1991	1 304	1 822	549	595	734	969	1 085	1 123	7 265	3 260	1 7 788
(%)	1,7	10,2	3,0	3,3	4,1	5,4	6,1	6,3	40,8	18,3	100,0
Níveis de emprego em 1976:											
	1 764	2 476	1 315	1 133	2 106	1 126	2 667	1 133	7 598	402	21 790

* Os dados referentes aos anos de 1976-1981 resultam de pesquisa feita em Janeiro do ano seguinte; os inquéritos de 1982-1992 foram feitos em Novembro do ano em causa.

Fonte: Estatísticas de emprego da IDA (não publicadas), 1992.

Notas: *Prod. Aliment.*: produtos alimentares, incluindo bebidas e tabaco; *Têxteis*: têxteis e vestuário; *Prod. Mad.*: produtos em madeira, papel e papel impresso e minerais não metálicos; *Prod. Químicos*: produtos químicos; *Prod. Metálicos*: produtos básicos em metal; *Máquinas*: máquinas excepto ferramentas, computadores e máquinas de escritório; *Cons. Durad.*: bens de consumo duradouro — automóveis, sobresselentes de automóveis, material eléctrico e construção naval; *Vários*: produtos não incluídos nas outras categorias; *Sect. avançados*: produtos farmacêuticos, ferramentas de máquinas, computadores e máquinas de escritório, engenharia electrotécnica, equipamento de telecomunicações, equipamento aero-espacial, engenharia instrumental, produtos médicos, aparelhos de diagnóstico médico e equipamentos de rádio e televisão.

são mais longa. Enquanto, nos anos 70, os sectores avançados e os serviços só foram responsáveis por cerca de um terço dos novos empregos nas filiais norte-americanas, atribuem-se-lhes, entre 1988 e 1991, seis de cada dez novos empregos nestes sectores (dois terços dos quais em 1990-91) em empresas norte-americanas. A dispersão sectorial do investimento norte-americano tem vindo a diminuir de forma significativa e a Irlanda está cada vez mais dependente de apenas alguns dos sectores avançados para atrair novos investimentos estrangeiros.

A crescente dependência do investimento norte-americano em sectores avançados tem várias consequências para a Irlanda. Primeiro, as filiais norte-americanas na Irlanda não vão, necessariamente, orientar a sua expansão em função do mercado único. As empresas subsidiárias de químicos ou de electrónica, por exemplo, têm, em geral, uma dimensão mais reduzida do que as empresas estabelecidas em países do centro da Comunidade Económica. Para O'Malley (1992: 40) isso só significa que estas filiais não necessitam das grandes dimensões das empresas comunitárias para serem competitivas no mercado único. Se bem que O'Malley tenha razão, tal também se deve ao facto de as fases de produção mais susceptíveis de expansão, devido à liberalização da Comunidade, estarem localizadas fora da Irlanda. As EMs norte-americanas não têm necessariamente que aumentar a dimensão das suas operações na Irlanda para aumentar o fluxo dos seus produtos para a Europa. Um dos indicadores aproximativos de como as empresas podem aumentar a exportação sem aumentar substancialmente a sua dimensão é o quociente de vendas por empregado. Dados não publicados da IDA revelam que as filiais norte-americanas produzem nos sectores avançados cerca de 165 000 dólares de bens por empregado enquanto outras EMs produzem cerca de 95 000 e as empresas irlandesas cerca de 90 000 dólares por empregado. A vaga de investimentos relacionados com 1992 parece não ter passado de uma turbulência que se esgotou mais rapidamente do que os ciclos anteriores. O emprego nas filiais norte-americanas começou a recuperar em 1988 e em 1991 e 1992 descia já abruptamente (o aumento do emprego líquido desceu para menos de 1 000 em 1991).

Como segunda consequência, mesmo que as filiais das EMs na Irlanda se expandam para aumentar o fornecimento de bens aos mercados europeus, não parece provável que venham a aumentar a força de trabalho na mesma propor-

ção. Os investimentos norte-americanos estão a concentrar-se cada vez mais em sectores intensivos em capital, o que não contribui para atenuar a crise de emprego na Irlanda. Apesar de os valores do investimento norte-americano terem atingido os níveis mais elevados de sempre em 1988-90, o número de postos de trabalho criados por estes investimentos não foi superior ao do final da década de 70 e início da década de 80 (ver Quadro 1). A intensidade de capital nestes sectores ainda pode aumentar com a introdução de novas técnicas de produção ligadas à robótica e ao microprocessamento.

Em terceiro lugar, a dura verdade é que os investimentos das EMs norte-americanas que são dirigidos ao mercado criam, em comparação com quaisquer outras fontes de investimento, o menor número de efeitos de arrastamento, os quais decrescem proporcionalmente ao aumento dos investimentos norte-americanos em sectores avançados como os de computadores e de electrónica. Como pode ver-se no Quadro 2, no período compreendido entre 1983 e 1990, os efeitos de arrastamento a montante nas filiais norte-americanas em sectores avançados (aqui definidos como produtos farmacêuticos, computadores e engenharia electrotécnica) representaram cerca de 15% das vendas, isto é, metade da média de efeitos de arrastamento apresentada por outras EMs (cerca de 32%) e cerca de um quarto dos efeitos de arrastamento a montante de empresas nacionais (cerca de 55%). Os salários representaram menos de 10% das vendas nas filiais norte-americanas em comparação com os 18% de outras EMs e com os 17% apresentados por empresas irlandesas. As filiais norte-americanas pertencentes aos sectores avançados praticamente não criaram efeitos de arrastamento a jusante, porque exportaram a totalidade do produto, enquanto outras EMs tinham taxas médias de efeitos de arrastamento a jusante de cerca de 30% e as empresas irlandesas de 60% (o modelo económico que está na base da criação das EMs parte, obviamente, do princípio de que as vantagens acrescidas da exportação compensam a ausência de efeitos de arrastamento a jusante). Finalmente, e porque as EMs têm benefícios fiscais e repatriam, geralmente, os seus lucros para o malfadado «buraco negro», acabam por criar reduzidos efeitos fiscais (dados os custos da atracção do investimento estrangeiro, os efeitos fiscais podem ser negativos). Em suma, mesmo que aumente o fluxo dos investimentos norte-americanos, estes pouco ou nada contribuirão para

o aumento da prosperidade da Irlanda, como bem demonstra uma experiência com mais de duas décadas. Estes investimentos podem melhorar ligeiramente as exportações do país e o crescimento do PIB, mas pouco farão pelo PNB, pelo crescimento noutros sectores e pela criação de postos de trabalho.

Finalmente, se existe uma relação entre integração económica e política, por um lado, e competitividade europeia por outro, a liberalização terá como principal objectivo criar oportunidades para que os capitais da Europa do centro possam dominar sectores avançados na guerra de concorrência com o Japão e com os Estados Unidos. Por esta razão, a expansão do investimento norte-americano na periferia da Europa pode ser encarada pela Europa do centro como uma ameaça. Se o capital norte-americano (ou japonês) continuar a conseguir penetrar nos mercados da Europa do centro, é natural que a pressão aumente no sentido de mudar a regulamentação do comércio europeu e de fechar a porta a empresas provenientes de regiões centrais concorrentes. Tal poderá surgir como uma forma de resposta ao protecçãoismo norte-americano, resposta agora mais provável após a aplicação de novas tarifas ao aço e a outros produtos no início da administração Clinton.

QUADRO 2

Efeitos de arrastamento e taxas de lucro de empresas norte-americanas nos sectores avançados, de outras EMs e de empresas irlandesas, 1983-1990 (como % de vendas)

EFEITOS A MONTANTE				EFEITOS A JUSANTE			TAXA DE LUCRO		
Ano	E.U. sect. avanç.	Outras EMs	Irlanda	E.U. sect. avanç.	Outras EMs	Irlanda	E.U. sect. avanç.	Outras EMs	Irlanda
1983	17,24	31,52	60,91	0,95	34,75	61,02	27,85	10,53	0,20
1984	15,86	31,55	56,36	1,36	30,96	59,15	34,73	12,35	2,07
1985	14,55	30,72	56,73	1,14	29,67	62,51	32,43	11,58	1,91
1986	15,13	30,84	56,05	1,33	29,27	59,63	32,32	12,65	2,53
1987	15,44	32,64	56,45	1,29	29,08	62,65	31,81	16,31	3,10
1988	14,00	34,10	54,16	1,58	28,73	62,18	32,58	15,79	4,57
1989	16,80	31,67	54,68	1,51	25,15	62,41	31,14	16,15	4,43
1990	17,74	33,05	54,62	4,37	30,75	64,42	36,82	14,72	3,89

Fonte: Estatísticas de comércio da IDA (não publicadas), 1983-1990.

Notas: *Efeitos a montante*: compra de bens ou serviços irlandeses como % do total de vendas.

Efeitos a jusante: vendas não exportadas como % do total de vendas.

Taxa de Lucro: lucro como % de vendas.

Sectores avançados: produtos farmacêuticos, computadores, máquinas de escritório e engenharia electrotécnica.

Tudo isto nos leva à questão de saber se, no futuro, a integração europeia vai originar um maior crescimento nacional e um aumento dos investimentos europeus. Neste aspecto, os factores mais importantes serão as novas formas de integração europeia concebidas para aumentar a competitividade da Europa do centro nos sectores avançados. A redução de barreiras não-tarifárias no comércio intra-europeu e a união económica e monetária visam a criação de um capitalismo europeu mais puro e mais duro, com maior capacidade para competir globalmente. Estas novas formas de integração envolvem uma racionalização da actual produção e comércio europeus e a criação de novas capacidades de produção nos sectores avançados do centro. As empresas menos competitivas serão afastadas, para que as que ficam aumentem a sua competitividade. A generalização da intervenção do Estado, por exemplo, tem como objectivo afastar os produtores «ineficientes», incapazes de sobreviverem sem que o Estado lhes compre parte da produção, e abrir novos mercados a capitais mais eficientes. Estes capitais «mais eficientes» vêm, claro está, da Europa do centro. A racionalização será um aspecto particularmente importante na luta da Europa pelo domínio dos sectores avançados, e algumas características destes sectores vão alterar a disponibilidade dos capitais do centro para investimentos na periferia. A forma futura da expansão económica europeia vai, assim, depender de duas questões: (1) quais os capitais com melhor posicionamento para poderem beneficiar da liberalização económica da Europa e (2) quais os sectores com maiores probabilidades de expansão e quais as regiões a beneficiar.

Os sectores mais afectados pela liberalização do comércio serão os que, actualmente, têm barreiras não-tarifárias ao comércio. Quando estas barreiras forem removidas, as economias de escala e as barreiras técnicas à entrada serão a chave para o domínio dos sectores afectados. Alguns autores (O'Donnell, 1989) consideram a inovação e as economias de escala realidades contraditórias porque a inovação é estimulada pela concorrência, enquanto as economias de escala encorajam o oligopólio. Esta contradição só se torna evidente se aceitarmos a definição neo-clássica de concorrência, que pressupõe a existência de várias empresas com um poder de mercado limitado. Se, contudo, aceitarmos uma definição mais realista, o conflito entre oligopólio e concorrência deixa de ser obrigatório (Semmler, 1982). As probabilidades de existência da concorrência que leva à inovação são muito

maiores nas grandes empresas, que podem beneficiar de economias de velocidade e de escala, do que num sector neo-clássico com um número infinito de pequenas empresas. De facto, a concorrência entre grandes empresas do centro, que vão aproveitando as economias de escala enquanto tentam monopolizar tecnologias de ponta, é uma forma organizativa típica do capitalismo moderno (Lazonick, 1991; Jenkins, 1989). Na nova Europa liberalizada, o êxito competitivo será inicialmente um exclusivo das grandes empresas existentes, que são, na maioria, as grandes EMs da Europa, dos Estados Unidos e do Japão. Smith e Venables (1988), por exemplo, pensam que a integração no mercado único tenderá a beneficiar empresas com economias de escala iniciais, o que significa que as empresas ligadas ao centro vão expandir-se à custa das empresas da periferia (ou dos potenciais investidores da periferia). Esta notícia poderá ser boa para as EMs norte-americanas na Irlanda mas não o é certamente para as empresas nacionais.

O'Malley (1992) acaba por chegar a conclusões semelhantes. Apesar de afirmar que a indústria irlandesa se apresenta numa situação «relativamente favorável» para enfrentar uma maior liberalização do comércio europeu, acaba por demonstrar que a indústria nacional tem poucas hipóteses de expansão. A percentagem de empresas irlandesas que produzem bens facilmente transportáveis, que têm grandes economias de escala e que podem tirar benefícios da liberalização da economia é diminuta (menos de 10%). Por outras palavras, são raras as empresas nacionais que pertencem aos sectores que denominei como sectores «avançados» ou «do centro». As poucas empresas irlandesas que pertencem a estes sectores têm uma produção limitada dirigida a pequenos «nichos» de mercado com escassas perspectivas de expansão. Assim, as empresas nacionais «não terão muito a ganhar» com as economias de escala num mercado comunitário alargado e «é provável que percam um dos benefícios da integração mais esperados pela comunidade em geral» (1992: 234). A longo prazo, as economias de escala vão criar barreiras à entrada nos avançados, o que irá tornar particularmente difícil a participação de empresas irlandesas. Se pensarmos que grande parte da indústria nacional foi dizimada pela liberalização do comércio nos anos 70, não podemos deixar de temer pelo futuro das empresas restantes, que têm agora que enfrentar nova liberalização. No Norte, o cenário repete-se: as poucas empresas que pertencem aos secto-

res avançados só se mantêm graças a substanciais subsídios britânicos.

As únicas empresas na Irlanda que podem beneficiar das oportunidades apresentadas pela liberalização são as filiais das EMs norte-americanas que operam em sectores avançados. Os investimentos norte-americanos não podem, como já foi referido, funcionar como motor de uma transformação económica generalizada. Apesar da recente vaga de investimentos, que preparam o mercado único, o número de postos de trabalho criados pelas filiais norte-americanas não chegou a causar impacto no desemprego irlandês. Como irá então a participação da Europa na concorrência global pelo domínio dos sectores avançados afectar o fluxo de capitais e tecnologias europeias para as regiões periféricas?

No que diz respeito à procura, a periferia da «nova Europa» é agora muito maior do que quando a Irlanda aderiu à Comunidade em 1972. À medida que cada estado periférico se vai tornando mais dependente das transferências de capital do centro, aumenta a concorrência pelos investimentos estrangeiros. Quanto à oferta, apesar de as novas tecnologias permitirem o controlo à distância de estruturas de produção descentralizadas, existem fortes pressões no sentido de uma concentração da produção nas zonas do centro. A intensidade de capital na produção, que as novas tecnologias permitem, reduz o recurso ao trabalho periférico. Ao mesmo tempo, as novas tecnologias exigem uma força de trabalho flexível e altamente qualificada, que tende a aglomerar-se nos grandes centros. A concentração nos grandes centros de recursos para a investigação e o desenvolvimento tornar-se-á, assim, vantajosa. E, mais importante ainda, o facto de os custos não-laborais serem decisivos para a competitividade reduz a importância das regiões periféricas. Tulder e Junne (1988), por exemplo, estão convencidos de que o custo da armazenagem terá levado as EMs a optarem por uma logística flexível que permita uma produção e uma entrega imediatas (*just in time*). Esta logística é viabilizada pela proximidade geográfica de subcontratados ou fornecedores. Esta tendência é já visível na extensão da subcontratação de tipo terceirizada a comunidades de emigrantes em cidades do centro, como Los Angeles. As EMs podem expandir as suas actividades por várias regiões do mundo mas, dentro de cada região, a investigação e a produção tendem para uma maior concentração espacial.

Esta logística é particularmente importante na questão do

alargamento dos investimentos e tecnologias europeus aos países da periferia da Europa. Nas Tecnologias da Comunicação e Informação (TCIs), o objectivo da união económica europeia é o estabelecimento de um mercado suficientemente amplo para que a competitividade de alguns grandes produtores possa aumentar. Segundo o relatório de uma comissão comunitária, os modernos sistemas de comunicação digital são tão complexos que se torna necessário conquistar 8% do mercado mundial para cobrir os custos do seu desenvolvimento — note-se que, na Europa, nenhum país chega, isoladamente, a representar 7% do mercado mundial. Mesmo com o mercado único, a escala mínima de eficiência nestes sectores não permite um grande número de concorrentes (Bornschier, 1992: 15). Numa lógica com consequências preocupantes para a periferia, Gerstenberger (1991), frisando a ausência de companhias europeias com dimensão suficiente para competir nos mercados globais das TCIs, conclui que «os principais beneficiados, no tocante ao emprego, por uma estratégia de alargamento forçado das TCIs na Europa seriam o Japão e a Ásia Oriental».

Os resultados, para regiões periféricas como a Irlanda, já se fizeram sentir. Enquanto os investimentos norte-americanos em alta tecnologia recuperaram no final da década de 80, as EMs europeias não dão sinais de expansão para a periferia. Como pode ver-se no Quadro 3, os níveis anuais de novo emprego em filiais de companhias da Europa do centro (aqui definida como Alemanha, França, Holanda e Itália), que já eram baixos em meados dos anos 70, não ultrapassam, já desde 1978, os 2 000 postos de trabalho. O novo emprego nas empresas de sectores avançados da Europa do centro nunca atingiu, após 1980, os 300 postos de trabalho. Os investimentos europeus na Irlanda decresceram abruptamente nos últimos quinze anos, mas os investimentos de empresas europeias nos sectores avançados decresceram de forma ainda mais rápida, o que indica uma tendência para a concentração das principais empresas europeias na Europa do centro. Os números que se referem ao emprego líquido são ainda mais baixos. A partir de 1980, nas empresas de sectores avançados da Europa do centro, só foram criados cerca de 19 postos de trabalho líquidos por ano, tendo, durante o mesmo período, desaparecido 2 683 empregos líquidos em todos os sectores de investimento proveniente da Europa do centro. Se a concorrência global obriga os capitais europeus a uma maior concentração na Europa do centro —

como prevêem os analistas e os estudos da Comunidade Económica já citados e como parecem indicar os recentes padrões de investimento da Europa do centro — e se são sobretudo os capitais provenientes da Europa do centro que competem com maior avidez com capitais não-europeus (re-correndo porventura a barreiras de protecção contra estes concorrentes de fora da Europa), as perspectivas de novos investimentos estrangeiros tornam-se cada vez mais remotas.

QUADRO 3

153

Criação de emprego e variação do emprego líquido em filiais de empresas da Europa do centro (final de 1976 a final de 1991)

CRIAÇÃO DE EMPREGO			VARIAÇÃO LÍQUIDA DO EMPREGO	
Ano	Sectores avançados	Total	Sectores avançados	Total
1976	358	2 701	295	1 350
1977	288	2 014	122	-808
1978	497	2 201	482	1 229
1979	188	1 673	-29	152
1980	368	1 558	162	-263
1981	122	1 281	-108	-860
1982	250	1 151	67	-898
1983	129	917	-141	-1 792
1984	172	1 367	-141	-733
1985	260	1 502	235	-194
1986	146	1 234	63	-111
1987	113	950	19	-72
1988	284	1 255	201	412
1989	170	1 672	36	1 044
1990	257	1 782	-207	547
1991	236	1 340	185	237

Fonte: Estatísticas de emprego da IDA (não publicadas), 1992.

Notas: *Europa do centro*: Alemanha, França, Holanda e Itália. *Sectores avançados*: produtos farmacêuticos, ferramentas de máquinas, computadores e máquinas de escritório, engenharia electrotécnica, equipamento de telecomunicações, equipamento aero-espacial, engenharia instrumental, produtos médicos, aparelhos de diagnóstico médico e equipamento de rádio e televisão.

O decréscimo do investimento externo proveniente da Europa do centro nas regiões periféricas tem graves consequências. A Irlanda vai sendo progressivamente incorporada numa Europa industrialmente dominada pelo seu próprio centro. A longo prazo, sobretudo se o investimento norte-americano não aumentar de forma significativa, a Irlanda vai precisar de novos investimentos europeus. O panorama é desanimador.

Para a Irlanda, esta «nova Europa» é o pior dos mundos possíveis: dependência, sem investimento estrangeiro significativo. As suas próprias capacidades de produção foram sacrificadas, em 1970, por uma liberalização necessária para atrair o investimento estrangeiro, mas o capital estrangeiro recebido não tem sido suficiente para manter níveis de emprego aceitáveis. Para usar a terminologia de Bornschier (1980), a Irlanda está a sofrer as consequências de uma acumulação de investimentos historicamente mumificada, sem receber em troca os benefícios de um fluxo contínuo de investimento estrangeiro. O poder do sistema-mundo capitalista é testemunhado pela criação de um cenário alternativo — estagnação económica e isolamento político de tipo cubano — que é ainda pior do que o desenvolvimento desigual do actual regime europeu.

As transferências económicas

Uma vez que não restam grandes esperanças de a expansão industrial vir a reduzir a desigualdade regional, a ideologia predominante do centro tenta promover a incorporação da periferia através da ideia de «coesão». O conceito de «coesão» sugere que a desigualdade entre as regiões pode ser compensada com transferências financeiras da Europa do centro para a periferia. E se, nos anos 70, a argumentação para a entrada da Irlanda na CEE se baseava na sua capacidade de atrair investidores estrangeiros à procura de acesso ao mercado europeu, na presente década, os argumentos em favor da integração limitam-se às vantagens das transferências europeias. Pior ainda, esta argumentação é construída pela negativa: a rejeição da incorporação terá como consequência a perda das transferências. Os argumentos que actualmente favorecem a incorporação das regiões periféricas resumem-se a um só: uma posição semiperiférica no sistema global — mesmo se totalmente dependente da redistribuição da Europa do centro — é preferível à pobreza e ao isolamento de uma posição declaradamente periférica. O que não pode deixar de nos recordar aqueles que antigamente defendiam que a dependência da redistribuição britânica era preferível à pobreza e ao isolamento de uma República da Irlanda.

Como poderá o reconhecimento de uma concorrência que é global afectar a nossa apreciação da eficácia das transferências? Há aqui que ter em consideração três princípios fun-

damentais. Primeiro, as transferências nunca poderão afectar a acumulação na Europa do centro. Segundo, certas «funções do centro» serão preservadas e controladas pelo centro e nunca poderão ser transferidas para as periferias. Terceiro, as pressões do centro serão constantes no sentido de reformular os programas financiados pelas transferências, de forma a beneficiar a acumulação na Europa do centro.

Por isso, as transferências do centro para a periferia efectuadas ao abrigo do Quadro Comunitário de Apoio (QCA) foram relativamente escassas. O total do orçamento comunitário equivale a cerca de 1% do PNB conjunto da Europa, e mesmo depois de completado o planeado aumento de fundos do QCA, em 1993, esta verba continuará a só corresponder a um quarto do orçamento total da comunidade, ou seja, a um quarto de 1% do PNB conjunto da Europa. Os fundos estruturais e de coesão não deverão aumentar muito mais. A Alemanha e a Inglaterra não estão interessadas, conforme já afirmaram, em aumentar o seu contributo para a coesão, caso o Tratado de Maastricht seja aprovado, sugerindo que o centro teria já atingido o limite das suas contribuições para a periferia. Para complicar o assunto, a periferia da Europa está a aumentar e os efeitos a longo prazo da queda do bloco soviético na configuração da Europa são imprevisíveis. À medida que o Leste for sendo incorporado na esfera de influência da Europa, aumentarão as necessidades de transferências para uma periferia cada vez mais ampla, o que aumentará também a pressão sobre os fundos estruturais. Estas pressões serão ainda maiores se a Europa do centro, para obter a hegemonia no sistema global, acrescentar novas regiões do Terceiro Mundo à sua zona de influência. Todos estes factores contribuem para que as esperanças num aumento substancial das transferências para a periferia se tornem irrealistas.

Mais importante do que afirmar que as transferências do centro para a periferia vão continuar a ser escassas é analisar o efeito das transferências na hierarquia entre o centro e a periferia. A questão que se põe é a de saber se as transferências, independentemente dos seus níveis, podem ou não ter consequências importantes para a desigualdade entre o centro e a periferia. Esta é uma questão de fundo com a qual a teoria crítica do desenvolvimento tem vindo, há já algumas décadas, a debater-se: poderão as reformas relacionadas com as trocas pôr em causa os actuais padrões de desenvolvimento desigual sem que se promovam mudanças de fundo nas relações de produção e sem que haja alterações mais

substanciais na propriedade e no controlo das tecnologias do centro nos sectores avançados? Poderá responder-se a esta questão analisando o modo como estas transferências vão ser utilizadas.

Segundo Bradley, Fitz Gerald e Kearney (1992: 56) os fundos do QCA serão distribuídos da seguinte forma: quarenta e dois por cento para recursos humanos ou programas de educação e formação profissional (o que inclui programas de formação para serviços ligados à indústria e ao marketing, formação vocacional de segunda linha, cursos de aprendizagem e outros); vinte e sete por cento para melhoramentos em infra-estruturas físicas (principalmente portos, estradas, condutas e saneamento básico); dezoito por cento para subsídios ao rendimento dos agricultores e projectos de investimento agrícola; e catorze por cento para outros fins, incluindo subsídios à indústria (cerca de metade), ao marketing e à I&D.

A maior fatia dos fundos do QCA (cerca de metade) destina-se ao financiamento de programas de formação para melhorar o nível de especialização e qualificação do trabalho na Irlanda. Em parte devido à falta de outras estratégias plausíveis de crescimento, os programas para o «desenvolvimento de capital humano» terão uma importância crescente nas futuras estratégias políticas irlandesas (Review Group, 1992). Estes programas têm também uma importância crucial porque podem retirar do mercado de trabalho milhares de trabalhadores a qualquer momento, reduzindo assim a taxa de desemprego. Defende-se que os programas de formação profissional, por aumentarem a potencialidade produtiva dos trabalhadores irlandeses, contribuem para que se opere uma mudança na estrutura da economia, tornando-a mais competitiva a nível internacional.

Um relatório recente do ESRI, por exemplo, serve-se do programa econométrico europeu, HERMES, para elaborar um modelo semelhante a aplicar a programas financiados pela CEE para o desenvolvimento de «capital humano» (Bradley *et al.*, 1992). Como acontece com qualquer modelo econométrico, os resultados dependem em larga medida dos seus próprios pressupostos e poderão, assim, ser irrealistas. Neste caso, e com base num único estudo de alguns programas americanos respeitantes a «capital humano», parte-se do princípio de que, no uso de fundos estruturais para fins educacionais (o desenvolvimento de «capital humano»), a taxa de retorno será, a longo prazo, de 7,5%. Esta taxa não

deixa de ser conveniente, porque fornece «uma margem de risco razoavelmente superior à taxa de juro real a médio prazo» (*ibid.*: 82). No entanto, não existe nada, para além de uma extrema boa vontade, que nos permita confirmar na prática esta taxa de retorno: a experiência de uma economia do centro, sem problemas de emigração ou de trabalho especializado, que participa plenamente nos processos industriais da economia global não pode considerar-se válida para uma região periférica como a Irlanda.

De facto, as pesquisas efectuadas indicam que os programas de «capital humano» não têm sido nada eficazes, especialmente no que se refere às perspectivas de emprego dos formandos (e, sem empregos, o investimento deixa de poder ser rentável). Breen (1991) defende que a participação em programas estatais dos indivíduos que não completam a escolaridade obrigatória não lhes garante um emprego no prazo de um ano após terminado o curso de formação. Não existem argumentos, empíricos ou lógicos, que possam levar-nos a pensar que quaisquer novos programas obtenham melhores resultados. De facto, tudo parece indicar que os programas de desenvolvimento de «capital humano» têm como principal função criar um excesso de trabalho especializado para as economias da Europa do centro, como aconteceu outrora com a emigração irlandesa, usada como fonte de trabalho vital na industrialização britânica e norte-americana. É claro que qualquer programa que desenvolva as capacidades e a educação de uma população é sempre um «bom programa»; não estou a dizer o contrário, estou apenas a opor-me a uma simplificação excessiva da relação entre formação profissional e crescimento económico. O principal entrave estrutural à participação irlandesa na produção de alta tecnologia é a detenção do controlo das tecnologias e dos mercados pelos estados e pelas empresas do centro e não a ausência de trabalho especializado na Irlanda.

A segunda maior fatia dos fundos do QCA destina-se ao que a Comunidade define como «medidas para compensar as consequências da situação periférica». Estes fundos são aplicados em melhoramentos das infra-estruturas físicas, especialmente nos transportes e comunicações. Este conceito de «periferia» — definido apenas como distância física — é deliberadamente enganador. O ser periférico não é uma característica meramente espacial, é uma característica racional ligada à concentração em certas regiões de determinados tipos de produção, como, por exemplo, a plataforma de

exportação que beneficia, em última análise, a acumulação nas regiões do centro. As actividades económicas do centro empregam as tecnologias mais avançadas, têm uma maior intensidade de capital, salários mais elevados, uma expansão mais rápida e o trabalho consegue níveis de produtividade mais elevados. Os centros sempre tentaram melhorar as infra-estruturas das periferias — aproximando-as assim dos núcleos produtivos —, investindo em estradas, portos, caminhos de ferro, etc. Contudo, em vez de diminuir o carácter periférico dessas regiões, este processo permite que o centro opere mais fácil e lucrativamente na periferia. A melhoria das infra-estruturas não atenua, antes *reforça* o carácter periférico das regiões do sistema mundial. Da mesma forma, o desenvolvimento das infra-estruturas na Irlanda, conquanto beneficie (em certa medida) as populações locais, tem como principal objectivo a viabilização das operações dos produtores estrangeiros na ilha.

Um programa de transferências poderá, à primeira vista, parecer uma promessa de mudança na hierarquia entre o centro e a periferia. Uma pequena parte destas transferências destina-se ao financiamento de programas de investigação e desenvolvimento técnico nas periferias. Uma vez que a maior causa do desenvolvimento desigual é o facto de o centro monopolizar as tecnologias lucrativas, seria de pensar que os programas para o desenvolvimento da capacidade tecnológica das zonas periféricas iriam reduzir, a longo prazo, a desigualdade entre regiões. No entanto, os programas tecnológicos da Comunidade destinam-se a concretizar a desigualdade regional no acesso à tecnologia. Em primeiro lugar, o nível e a dimensão dos programas tecnológicos das periferias são muito inferiores aos dos programas do centro. Em segundo lugar, estes programas são concebidos para que, com a melhoria das infra-estruturas tecnológicas, surjam novos investimentos externos e não para que aumente de facto a capacidade competitiva das regiões periféricas nas indústrias do centro. Em terceiro lugar, a Europa do centro insiste em reter os maiores e mais importantes programas tecnológicos, deixando que a periferia participe apenas nos que envolvem tecnologias de menor importância. E, em quarto lugar, as tecnologias mais importantes, as que permitem que as empresas capitalistas adquiram vantagens competitivas, são privadas ou controladas por entidades privadas, estando assim excluídas dos programas públicos para a tecnologia. Por último, as tecnologias desenvolvidas através dos

programas comunitários necessitam, depois, de um investimento privado complementar que está fora do alcance das empresas periféricas.

Existe uma hierarquia no acesso às tecnologias: as regiões e as empresas do centro têm livre acesso às tecnologias mais lucrativas e as periferias participam nos programas de menor dimensão e importância. Numa avaliação recente do programa-quadro da Comunidade Económica, admite-se, muito embora tentando dourar o papel das transferências de tecnologia do centro para a periferia, que «alguns projectos [...] só podem criar-se uma única vez para toda a Comunidade» e que, em tais casos, «as Regiões Menos Favorecidas podem não estar bem localizadas para a sua instalação». As regiões periféricas, segundo o relatório, só estarão bem posicionadas para programas tecnológicos de «pequena escala», em que um número considerável de centros de investigação pode ser estabelecido «e assim distribuído por várias regiões, incluindo as Regiões Menos Favorecidas». A capacidade europeia de concorrência ao nível global é um factor determinante no processo de selecção para os projectos tecnológicos da CEE. Assim, «existem, claro está, outras limitações à instalação de recursos substanciais nas Regiões Menos Favorecidas», especialmente «a necessidade de os recursos serem atribuídos aos parceiros mais dinâmicos que lideram a concorrência industrial na Europa» (CEC, 1992: 8-9). Torna-se evidente que a concorrência a nível global só virá reforçar o desenvolvimento desigual entre as regiões da Europa. Para as regiões periféricas como a Irlanda está reservada, em termos tecnológicos e económicos, uma acentuação crescente da situação periférica.

159

As formulações teóricas que presumem a existência de convergência entre o núcleo duro e as periferias da Europa ignoram a ambição que as empresas e os estados do centro alimentam de adquirir ou manter o poder económico e o facto de a desigualdade entre regiões ser uma condição necessária para a aquisição e detenção desse poder. Ignoram a contradição existente entre objectivos sociais, tais como a igualdade entre o centro e a periferia e a melhoria das regalias sociais, e objectivos económicos, tais como a maximização da competitividade da Europa do centro no sistema mundial.

O quadro que aqui pinto é negro para as regiões periféricas da Europa. Contudo, uma vez que a estrutura profunda

4. Conclusões

do capitalismo global não sofreu alterações, as regiões periféricas e semiperiféricas, na Europa e no mundo, têm que reconhecer as implicações da sua participação numa estrutura hierárquica que não permite uma grande mobilidade ascendente. Longe de fomentar o nivelamento entre regiões, a integração europeia só virá agravar a desigualdade entre elas.

As chamadas «alternativas intrínsecas ao sistema», como o desenvolvimento de nichos ou a industrialização «subsídio-dependente», nada podem resolver porque só vêm reforçar a hierarquia existente na produção, com o centro a dominar os sectores mais lucrativos e a periferia a ficar com «os restos». É esta, actualmente, a causa do desenvolvimento desigual. Estas «alternativas» já não são novas: estiveram na base do desenvolvimento agrário irlandês desde o século XVII e serviram depois para fundamentar as teorias das vantagens comparativas, uma das principais justificações ideológicas da hierarquia centro-periferia.

Alguns esperam que a Comunidade venha a transformar a união monetária em união financeira, o que, segundo afirmam, permitiria que os cidadãos da Europa periférica beneficiassem de todas as regalias sociais usufruídas pelo centro, reduzindo assim o nível da desigualdade de rendimentos. Se bem que esta transformação possa verificar-se, há que considerar que uma tal extensão de regalias à periferia iria constituir um enorme peso para os recursos do centro e, por isso, iria comprometer a sua competitividade económica a nível global. Mais ainda, a desigualdade entre o centro e a periferia não se define fundamentalmente por uma estratificação contínua dos níveis de rendimento regionais, mas sim por uma hierarquia produtiva. Se bem que a extensão do bem-estar social à periferia seja louvável, por reduzir a pobreza e outras insuficiências, ela não virá nunca a alterar o essencial de uma hierarquia que permite o desenvolvimento desigual entre regiões. Isso só poderá ser alterado através de uma mudança no sistema que permita que as regiões periféricas participem plenamente em todos os domínios da produção e da inovação a nível global.

O debate acerca das alternativas deve ter duas componentes: uma estratégica e outra de fundo. O debate estratégico procura saber se as estruturas inter-estatais da Europa podem ser usadas como campo de batalha dos interesses da periferia. A Europa, ao contrário dos Estados Unidos, tem urgência em considerar as suas periferias, porque muitas

delas participam como estados membros no projecto europeu e são constituídas por «cidadãos» europeus. O conceito de «projecto comunitário», por mais hipócrita que possa ser, dá aos povos e aos estados periféricos a autoridade moral para exigirem justiça social. Estas questões transcendem a Europa da periferia, porque o projecto europeu afecta também regiões periféricas e semiperiféricas pelo mundo fora. Por isso, a luta pela obtenção de um estatuto de centro e pela mobilidade ascendente dentro da Europa torna-se insuficiente para as regiões europeias da semiperiferia. Transformando-se em centro, estas regiões tornar-se-iam parte do problema, participando na subordinação de outras regiões não-europeias que continuariam periféricas.

Contudo, para além da questão estratégica, está a questão das alternativas estruturais ao sistema actual. Embora não caiba a este trabalho articular essas alternativas, estas terão forçosamente que exigir a liquidação das causas de uma desigualdade que é estrutural. Defendi aqui que as empresas e os estados da Europa do centro (e de outros centros) mantêm uma posição de domínio através do controle das tecnologias (e dos mercados) que permitem uma acumulação rápida. Mantêm esse domínio porque as leis do capitalismo lhes conferem direitos de propriedade e porque o sistema inter-estatal do centro tem poderes para ditar essas leis. Em resumo, o capitalismo global é um sistema classista em que a «classe» é determinada pela detenção ou não do monopólio de tipos específicos de propriedade: os processos e tecnologias de produção mais lucrativos. A transformação desta hierarquia implica uma alteração das leis de detenção da propriedade que a fundamentam. As alternativas credíveis dependerão de novas formas de decisão económica, baseadas nas necessidades das populações e na utilidade dos produtos e dos serviços, e não na sua rentabilidade; a abolição de cálculos económicos irracionais que menosprezam processos ecológicos como a reprodução dos recursos do planeta; a revalorização do trabalho doméstico, do trabalho voluntário e do trabalho «informal». Algumas destas questões exigem uma coligação da Europa da periferia com outras regiões periféricas, com base na similitude da sua posição na hierarquia global. Outras exigem uma solidariedade mundial, trans-hierárquica, porque afectam classes e grupos desfavorecidos em todas as zonas do sistema.

Se os países periféricos vierem a desempenhar um papel progressista pelo facto de estarem na Europa — e as vanta-

gens da inclusão na Comunidade Económica não foram ainda convenientemente debatidas — será sempre através de uma relação crítica que coloque continuamente as questões do desenvolvimento desigual e da irracionalidade, bem como da necessidade de todos participarem num trabalho útil. O estatuto de país membro poderia, assim, ser utilizado para minar as estruturas hierárquicas que se encontram na base destes desníveis e para apoiar a criação de estruturas mais racionais e igualitárias. Claro está que isto é a antítese do que tem sido, até agora, a estratégia governamental da Irlanda na Europa. Regiões semiperiféricas como a Irlanda, que estão *no* centro mas que não são *do* centro, têm uma posição intermédia estratégica no sistema mundial e podem ser uma ponte entre as nações periféricas e os ventos de mudança que sopram no centro. O primeiro passo para a construção desta ponte é a transformação das afinidades económicas das regiões periféricas em solidariedade política real, na Irlanda, nas periferias da Europa e em todas as regiões periféricas do mundo. ■

Tradução de Inês Pinto-Basto;
revisão de Graça Capinha e José Reis

Referências Bibliográficas

- Albert, M.; Ball, B. J. 1983 *Towards European Economic Recovery in the 1980s*. Documento de trabalho do Parlamento Europeu, Luxemburgo.
- Bergsten, C. Fred 1987 «Economic Imbalances and World Politics», *Foreign Affairs*, vol. 65, 770-794.
- Bornschiefer, Volker 1980 «Multinational Corporations and Economic Growth: a Cross National Test of the Decapitalisation Thesis», *Journal of Development Economics*, vol.,7, 191-210.
- Bornschiefer, Volker 1992 «The European Community's Uprising. Grasping Toward Hegemony or Therapy against Decline in the World Political Economy?», comunicação à Primeira Conferência Europeia de Sociologia, Viena, 26-29 de Agosto de 1992.
- Bornschiefer, Volker; Suter, Christian 1992 «Long Waves in the World System», in Volker Bornschiefer/Peter Lengyel (eds.), *Waves, Formations and Values in the World System*. New Brunswick, N. J., Transaction.
- Bradley, John *et al.* 1992 «The Role of the Structural Funds. Analysis of Consequences for Ireland in the Context of 1992», in Bradley *et al.*, *The Role of Structural Funds*. Dublin: The Economic and Social Research Institute, 1-121.
- Breen, Richard 1991 *Education, Employment and Training in the Youth Labour Market*. Dublin: The Economic and Social Research Institute.
- Carter, C. F. 1957 «The Irish Economy Viewed from Without», *Studies*, vol.46, nº 182, 137-143.
- CEC 1992 *Evaluation of the Effects of the EC Framework Programme for Research and Technological Development and Economic and Social Cohesion in the Community*. Relatório da Comissão da Comunidade Económica Europeia, nº 48, Luxemburgo: OPEC.
- Chandler, Alfred 1977 *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: Belknap.
- Chandler, Alfred 1990 *Scale and Scope*. Cambridge, MA: Belknap.
- Chase-Dunn, Chris 1989 *Global Formation*. London: Basil Blackwell.
- Fitzgerald, Garret 1968 *Planning in Ireland*. Dublin: Institute for Public Administration.
- Freeman, Chris; Soete, Luc 1991 *Macro-economic and Sectoral Analysis of Future Employment and Training Perspectives in the New Information Technologies in the European Community: Synthesis Report*. Estudo realizado para a Comissão da CEE, apresentado em Bruxelas, na Conferência de 17-18 de Outubro de 1991.
- Gerstenberger, Wolfgang 1991 *Impact of Information Technologies on Future Employment in the European Community: Executive Summary*, Estudo realizado para a Comissão da CEE, apresentado em Bruxelas na Conferência de 17-18 de Outubro de 1991.
- Gilpin, Robert 1987 *The Political Economy of International Relations*. Princeton: Princeton University Press.

- Goldstein, Joshua 1988 *Long Cycles: Prosperity and War in the Modern Age*. New Haven: Yale.
- Gordon, David 1988 «The global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations», *New Left Review*, nº 168, 24-26.
- IDA 1978 *IDA Industrial Plan 1977-80*. Dublin: Industrial Development Authority.
- IDA 1992 *Employment Survey* (dados estatísticos não publicados da IDA).
- Jenkins, Rhys 1987 *Transnational Corporations and Uneven Development*. London, Methuen.
- 164 Krasner, Stephen D. 1976 «State Power and the Structure of International Trade», *World Politics*, vol.28, nº 3, 317-347.
- Keohane, Robert 1984 *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Landes, David 1968 *The Unbound Prometheus*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lazonick, William 1991 *Business Organization and the Myth of the Market*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lee, Joseph 1990 *Ireland 1912-1985: Politics and Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Maddison, Angus 1982 *Phases of Capitalist Development*. New York: Oxford University Press.
- Maguire, John; Noonan, Joe 1992 *Maastricht and Neutrality*. Dublin: People First/Meitheal.
- Marx, Karl 1967 *Capital*, vol. 3. New York: International Publishers.
- National Economic and Social Council 1982 *A Review of Industrial Policy: a Report Prepared by the Tele-sis Consultancy Group*. Report nº 64, Dublin: National Economic and Social Council.
- National Economic and Social Council 1989 *Ireland in the European Community: Performance, Prospects and Strategy*. Report nº 88, Dublin: National Economic and Social Council.
- O'Donnell, Rory 1989 «Manufacturing», in John Bradley *et al.*, *The Economies of 1992: a Symposium on Sectoral Issues*. Dublin: The Economic and Social Council.
- O'Hearn, Denis 1989 «The Road from Import-Substitution to Export-Led Industrialization in Ireland: Who Mixed the Asphalt, Who Drove the Machinery, and Who Kept Making Them Change Directions», *Politics and Society*, vol. 18, nº 1, 1-38.
- O'Malley, Eoin 1992 «Industrial Structure and Economies of Scale in the Context of 1992», in Bradley *et al.*, *The Role of Structural Funds*. Dublin: The Economic and Social Research Institute, 203-249.
- Review Group 1992 *A Time for Change: Industrial Policy for the 1990s*. Report of the Industrial Policy Review Group, Dublin: Stationery Office.
- Sandholtz, Wayne; Zysman, John 1989 «1992: Recasting the European Bargain», *World Politics*, vol. 42, nº 1, 95-128.
- Schumpeter, Joseph 1939 *Business Cycles*. New York: McGraw-Hill.

- | | | |
|---------------------------------------|------|--|
| Semmler, Willi | 1982 | «Competition, Monopoly, and Differentials of Profit Rates: Theoretical Considerations and Empirical Evidence», <i>Review of Radical Political Economy</i> , vol. 132, nº 4, 39-52. |
| Smith, Alasdair;
Venables, Anthony | 1988 | <i>The Costs of Non-Europe: an Assessment Based on a Formal Model of Imperfect Competition and Economies of Scale</i> . Economic Papers nº 70, Brussels: Commission of the European Communities. |
| Thurow, Lester | 1992 | <i>Head to Head: the Coming Economic Battle among Japan, Europe and America</i> . New York: Morrow. |
| Van Tulder, Rob;
Jenne, Gerd | 1988 | <i>European Multinationals in Core Technologies</i> . New York: John Wiley & Sons. |
| Wallerstein, Immanuel | 1980 | <i>The Modern World System II: Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy in the Sixteenth Century</i> . New York, Academic Press. |
| Wallerstein, Immanuel | 1984 | «The Three Instances of Hegemony in the History of the Capitalist World-Economy», in Gerhard Lenski (ed.), <i>Current Issues and Research in Macrosociology</i> . Leiden: E. J. Brill, 100-108. |