

Da Aldeia à Aldeia Global

José Albuquerque Tavares*

Portugal é um país rural. Não na geografia, não já na geografia que nos arrastou para as cidades e para o litoral, mas ainda nas mentalidades. Apesar da grande migração interna para os subúrbios a oeste, dentro da nossa cabeça ainda vivemos em comunidades pequenas, familiares aprazíveis e previsíveis. Comunidades onde persiste uma profunda aversão ao risco e à mudança, o estigma da diferença e o pavor do escândalo, onde cultivamos o respeito pela hierarquia e estatuto social, que cremos imutável. Vivemos ainda como se nos pudéssemos proteger das “coisas feias” que ouvimos acontecer no mundo lá fora. O mundo exterior traz ótimas novidades, nós sabemos, mas pode arrastar-nos para uma instabilidade intolerável. Neste respeito atávico às hierarquias e na preservação do *status-quo*, confirmamos o nosso mundo e esperamos controlar o nosso futuro.

A urbanização demasiado recente explica muitas das dificuldades que sentimos em dar um salto para uma sociedade mais justa e mais rica. Enquanto a Espanha, por exemplo, viveu alguma revolução industrial no início do século passado que fez emergir cidades médias com dimensão e força próprias, Portugal eterniza uma dicotomia urbana pobre, entre Lisboa e Porto. Só nas últimas décadas os portugueses abandonaram decididamente a agricultura e por isso a falta de mobilidade económica, cultural e social ainda perdura. A que se soma uma dificuldade em transitar entre sectores económicos, resultado de um baixo nível de formação e da dificuldade de assumir riscos.

Os valores camponeses reflectem-se na vida das empresas e nas atitudes empresariais. Reproduzimos à escala da capital a rede de interesses e pequenas cumplicidades que sustentaram durante séculos a pacata vida das aldeias. Veja-se o peso das empresas familiares no nosso país. Longe de qualquer observador de bom-senso negar a sua importância para qualquer economia. Sim, as empresas controladas por famílias são responsáveis por dois terços do PIB alemão, mais de metade do emprego na Grã-Bretanha e quarenta por cento das 500 maiores empresas norte-americanas. As empresas familiares ou controladas por famílias alargam o círculo de confiança caseira ao mercado e não são, por si só, um ónus ao desenvolvimento. Mas esta coincidência de propriedade e gestão tem custos. Não é coincidência que as empresas controladas por famílias sejam comuns em países com instituições legais e financeiras deficientes, por outras palavras, em países pobres. E se o ambiente que as rodeia é de ausência de concorrência, as empresas “familiares” limitam-se a exportar para a empresa os vícios familiares. Segundo Francesco

Caselli da Universidade de Harvard, as ineficiências das organizações “familiares” podem levar a perdas de até 20% no nível de produtividade de uma economia.

E como somos nós quanto a negócios de família? É muito difícil estabelecer comparações porque há diferentes formas de definir uma empresa como controlada por uma “família”, mas um estudo recente da professora Faccio da University of Notre Dame determina quais os proprietários últimos das grandes empresas da Europa ocidental. Mais especificamente apresenta dados sobre a fracção dos activos no mercado de capitais detidos pela família com mais activos, as cinco famílias com mais activos, etc. Os resultados são esclarecedores. Os números para a família com mais activos revelam a Suíça e a Itália como mais “familiares” que Portugal, que surge em terceiro lugar entre treze economias da Europa ocidental. Mas quando se passa às cinco, dez ou quinze famílias que controlam mais activos, Portugal destaca-se como o país com maior peso das firmas familiares: respectivamente 25, 34 e 37 por cento da capitalização da bolsa. Mais de um terço da nossa capitalização bolsista corresponde a empresas directamente controladas por uma família específica. Isto passa-se entre as grandes empresas, que se financiam na bolsa, mais chocante seria a situação entre as pequenas e médias empresas.

Ou seja, também na organização das empresas somos paroquianos e fechados. Isto é mau? Pode ser, como vimos acima. A ideia a reter é que a concorrência, em particular vinda do exterior, é a melhor forma de “disciplinar” as organizações de tipo familiar e obrigá-las a juntar ao grau de confiança e auto-conhecimento elevado, a capacidade de fazer e de inovar no mercado aberto. Por isso não pode deixar de ser mais actual o consenso que se começa a desenhar a favor de uma economia portuguesa ainda mais virada para a concorrência e o exterior, uma economia aberta aos movimentos de bens, pessoas e capitais, uma economia de laços amplos e ténues em vez de abraços familiares mas inibidores. Se formos capazes de cooperação para além de hierarquias, de participação e informação em lugar de círculos restritos, de exclusão e irresponsabilidade, poderemos progredir como economia e sociedade. Para isso precisamos de olhar para além do horizonte familiar da nossa aldeia, para a aldeia global que está mesmo ao nosso lado.

*** Faculdade de Economia, Universidade Nova de Lisboa (jtavares@fe.unl.pt)**