

Os Desafios e as Oportunidades de uma Nova Revista em ‘*Business Economics*’

JOSÉ AMADO DA SILVA

Reitor da Universidade Autónoma de Lisboa

O LANÇAMENTO DESTA NOVA REVISTA, cujo primeiro número surge agora, é fruto de uma profunda reflexão sobre a sua necessidade e utilidade, em resultado da criação do Centro de Investigação em Ciências Económicas e Empresariais, simultaneamente com a preparação, durante mais de dois anos, de uma proposta de doutoramento em *Business Economics*.

Como Reitor da Universidade Autónoma de Lisboa Luís de Camões não quero deixar de felicitar o Doutor Mário Coutinho dos Santos e todos os que, na direção do Centro de Investigação e no seu Conselho Consultivo, levaram a cabo tão desafiante tarefa. Mas, mais que felicitar, quero agradecer-lhes a dinâmica que conferiram a todas as reflexões e atividades atrás enumeradas, como também agradecer ao Conselho de Administração da Cooperativa de Ensino Universitário, Entidade Instituidora da UAL, o pronto e total apoio dado ao lançamento desta revista.

Contudo, não faria sentido omitir o empenho e a satisfação pessoal que o lançamento da revista me traz como Engenheiro Químico-Industrial e Doutorado em Economia, com a especialização em Economia (Organização) Industrial, que me permite, com alguma ousadia, refletir sobre os objetivos e os conteúdos desta nova revista, que deve também ser uma revista nova, no sentido de conseguir alguma inovação no seu conteúdo que a torne distintiva.

Começemos pela sua designação *European Review of Business Economics* e concentremo-nos, em primeiro lugar, no adjetivo ‘*European*’ que exprimirá, mais que uma mera referência geográfica, uma preocupação de contribuir para uma abordagem que radique nas especificidades das condições da Europa, sem deixar de as colocar no contexto mais alargado que a globalização impõe.

Não se entenda, contudo, que se busca uma quase ‘nacionalista’ visão europeia contra as outras grandes áreas geográficas do globo, mas a verdade é que a situação atual, que parecendo inicialmente conjuntural, aponta, cada vez mais, para uma revisão inelutável do modo como a globalização tem sido feita. E será bom que a revisão e reestruturação se façam também com a contribuição do espírito europeu, que não pode abdicar de se afirmar como parceiro relevante de uma desejável construção solidária de uma nova globalização, em que as diversidades não sejam postas em causa, antes devendo ser reconhecidas como incoativamente estruturantes dessa globalização.

Aliás, tendo em atenção as responsabilidades históricas da Europa relativamente, principalmente, à África e à América Latina, sem olvidar parte da Ásia, e à responsabilidade específica de Portugal neste contexto, é evidente a necessidade de alargamento da cooperação e consequente estímulo à publicação de

autores dessas áreas, designadamente em conjunto com investigadores nacionais.

Estas observações encontram profundo eco em artigos e informações estatísticas em *The Economist* (112-02-2020), nas rúbricas '*Free Exchange – A question of illumination*' que chama a atenção para "The problem with favouritism" (pág. 68). Aí se salienta que "for much of its history, economies has examined a very narrow set of countries. As analysis by *The Economist* of more than 900.000 papers published in economic journal (see graphic in detail), finds that a recently as 1990, roughly two-thirds of published papers focused on rich English-speaking countries: America, Australia, Britain, Canada and New Zealand".

Contudo a situação tende a alterar-se, já que se refere um claro acréscimo do foco dos temas de economia em crescentes trabalhos empíricos noutras áreas do globo, embora com claro défice no que respeita aos países de África.

Evidencia-se ainda que os padrões da investigação económica são justificados por poucos fatores, sendo o mais significativo a dimensão da economia do país, sendo também importantes a qualidade e a disponibilidade de dados, mas em menor grau que o uso da língua inglesa, evidenciando que "About 90% of the papers in our sample are written in English". Não é, pois, de estranhar que, mesmo com a relativamente baixa atenção que África tem recebido, cerca de dois terços dos artigos "about African economies published in the leading five economic journals focus on just five: Kenya, South Africa, Ghana, Uganda and Malawi".

E é esta evidência que é mais visível na já referida remissão para os gráficos (pág. 81) cujo título mais visível é o de "Starving from knowledge", com o subtítulo "Economists look at more than GDP when choosing countries to study", onde, no entanto, o peso da língua inglesa é bem marcado.

Por isso, uma revista nova tem de satisfazer essa ânsia de conhecimento que vai para além da economia de cada país e, sobretudo, do Produto Interno Bruto como única medida de interesse, já que a globalização, sem deixar de ser uma economia internacional (jogo entre nações), é muito mais do que isso, pela presença de muitas transversalidades (empresas transnacionais, cadeias de produção, alterações climáticas e, sobretudo, o meio quase ubíquo da Web).

E se esses são os novos desafios para que uma nova revista possa ser influente, não chega ser inovadora nos assuntos, pois se não usar, por enquanto, a língua inglesa, não terá o reconhecimento e, portanto, a influência que almeja.

É uma restrição a que está sujeita e as restrições têm, inicialmente, de ser respeitadas para, depois, poderem ser superadas.

É agora altura para passarmos da geografia do título ao seu conteúdo, isto é, à motivação para a escolha de *Business Economics*.

E esta escolha, como qualquer escolha, tem um custo de oportunidade. E esse custo, como sabemos, é o valor que atribuímos à "melhor oportunidade que deixámos de lado" e, obviamente, que à 'melhor' se juntam todas as outras que não foram escolhidas.

O problema é que a escolha, para identificar o "melhor" tem de ter um critério de base e, neste caso, como já se referiu, é procurar a diferenciação relativamente

ao que já existe. E diferenciar é evidenciar uma qualidade (neste caso novidade) dentro de um conjunto específico, ao contrário do que sucede com uma diversificação, que não é objetivo desta revista.

Talvez o modo mais sensível de descrever essa diferenciação tenha surgido ao “entrar” na B—on e escrever *Business Economics*. É que, muito mais que referências a *Business Economics*, apareceram referências a '*Business & Economics*'. Estava, de facto, encontrada a diferenciação, exatamente sugerida pelo aparecimento do '&'. É que o “&”, como expressão copulativa acrescenta a um termo '*Business*' um outro '*Economics*', como, por exemplo, se descreve em “Departamento de Ciências Económicas e Empresariais”. Ao contrário, *Business Economics* surge como a conjugação de dois termos, procurando a sua fusão ou interligação.

Esta conjunção implica, naturalmente, a mútua influência dos conceitos subjacentes aos dois termos, levando à conclusão de que eles não são independentes, ao contrário do que o e indicaria e que, na prática, tantas vezes se sente entre os profissionais e até académicos.

No fundo essa aparente, mas nunca efetiva, ruptura terá sido consequência do abandono da raiz da economia que os clássicos sempre designaram por Economia Política. Este perigoso deslizamento conduziu também a um desenvolvimento da teoria económica algo alienada da vida real, como é evidente no domínio, durante demasiado tempo, do modelo estático, mecanicista, do funcionamento do mercado, tornando-o num “Deus ex machina” do desempenho económico.

O afastamento da Economia Política levou, naturalmente, à quase independência do “business” dos interesses da sociedade, como, lapidarmente, há mais de 100 anos, J. Maurice Clark (1916) no seu artigo “*The Changing Basis of Economic Responsibility*”, criticando os amigos que, com preocupações altruístas noutros campos, afirmavam (só nesse tempo?) que “business is business”, deixando de lado essas preocupações.

Designando essa abordagem como economia liberal e ligando-a à teoria estática prevalecente, afirmava a neutralidade (não a negação explícita) das responsabilidades sociais da economia, atribuindo isso a uma separação muito estrita dos negócios do resto da vida. No fundo, uma separação que ia de par com o modelo mecanicista de mercado que prevaleceu (ou prevalece?) ainda por muitas décadas.

Dáí concluía que a teoria e a prática se combinavam para uma maior atitude de irresponsabilidade generalizada, pois a ela não escapavam nem os dirigentes dos trabalhadores nem os empresários.

O mais curioso é que, não se limitou a colocar o problema ético na realização dos negócios, mas (pág. 221) defendeu que “the business economics is inadequate and needs revising, at least at certain points”.

Afinal o conceito conjugado de *business economics* tem origens muito antigas, desenvolvidas na prevalência ainda da '*Political Economy*' que se procurará, nesta revista, reviver, atualizar e inovar.

Michaela Hasse (2017), num extenso artigo em que, a propósito do centenário da publicação deste artigo de J. Maurice Clark, desenvolve as abordagens de '*economic responsibility*' por ele criadas, considera (pág. 461) seminal essa

contribuição para a definição de um modelo “for economic responsibility and a society’s business ethics in practice”.

Mas a discussão sobre o conteúdo de “business economics”, tal como o faz Michaela Hasse, deve ser colocada no contexto histórico do seu desenvolvimento, em particular no sistema universitário dos Estados Unidos, notando aí (pág. 463) que muito provavelmente J. M. Clark, que tinha recebido um “appointment” na Universidade de Chicago, em 1915, lá encontrou muitos dos mais famosos economistas institucionalistas, numa altura de grande debate público acerca das “business schools”.

Como aí se refere (pág. 462), embora na viragem do século “economics” fosse já uma disciplina estabelecida nas universidades americanas, não existia nada que se comparasse aos “today’s managerial studies or business administration”. Havia sim uma grande discussão sobre a sua utilidade e o seu papel, com perguntas tão incisivas como: “Can business be taught? If so, should it be taught at a university?”.

Segundo Abend (2013, pág. 177), um dos mais fortes argumentos invocados pelos defensores da existência dessas escolas a nível universitário era ligar essa existência à abordagem e à vivência de “moral and social objectives and service to society”.

Desta forma “business ethics” tornou-se central à discussão pública sobre a legitimação das “business schools” como escolas universitárias, ao contrário da ideia dominante em muitos autores e atores do negócio prevalecente durante o século XX, ou seja, “business is business” e “ethics is ethics”, sendo certo que, presentemente, tem emergido uma produção científica e até um posicionamento institucional e mesmo corporativo sobre uma “economia de responsabilidade social”.

Foi nesse contexto, no início do século XX, que se afirmou J. M. Clark e levantou as questões sobre a adequação coetânea de “business economics”, relevando-se em M. Hasse (pág. 463) o papel de Leon Marshall como “dean” da “business school”. Citando Abend (2013), M. Hasse refere a concepção de Marshall dessa escola, salientando o desenho de um curriculum que incorporava “business, philanthropic, political and social studies” (pág. 183).

Esta visão social e transversal de uma “business school” é assumida, também seminalmente, por J. M. Clark (1918) em dois artigos no “Journal of Political Economy” sob o título genérico de “Economics and Modern Psychology”, colocando a Psicologia como relevante no estudo de “business economics”, se for bem entendido o conjunto dos dois artigos, estendendo ainda mais a transversalidade temática e a necessária interdisciplinaridade do tema “business economics”, ao qual apontava em 1916 a necessidade de revisão de abordagem.

Não devemos esquecer que esse artigo é escrito perto do final da I Guerra Mundial, em que é crucial a sua observação (pág. 1) “War means sudden and huge mobilizations in industry which overtax the “natural” mobility of free economic agents. It treats industry first and foremost as an instrument of national service, not for profit, and find the two in some respects incompatible... It dethrones exchange value as the guide of economic life and enlists and educates the consumer to buy what is for the national good”.

Põe-se então o problema de como partir daí para a reconstrução, acrescentando ser urgente um modelo, ainda por decidir, mas assumindo claramente ter de ser diferente do passado. E é nesse contexto que invoca a Psicologia, argumentando (pág. 3) “the present series of papers starts with the attempt to square economic theory with modern psychology”, concluindo que isso levará necessariamente ao abandono das hipóteses dos modelos estáticos prevalentes.

É de salientar, em particular, o seu sub-título (pág. 4) “Why economists should study Psychology”, avisando que “the economist may attempt to ignore psychology, but it is a sheer impossibility for him to ignore human nature, for his science is a science of human behavior”.

Está aqui dado o passo decisivo da passagem de uma visão estruturalista da economia para uma visão behaviorista que, obviamente e por maioria de razão, deve subjazer a toda lógica das decisões e contratos negociais. Daqui decorre o desenvolvimento da “Behavioural Economics”, que implica, simultaneamente, “Business Ethics”, cuja aplicação concreta dependerá, contudo, do ambiente económico e social ser plasmado por objetivos e comportamentos em que a Ética (sem adjetivos) prevaleça. Pois que sentido pode ter a exigência de que um empresário tenha um comportamento ético se, e quando, o ambiente geral da sociedade não satisfaz minimamente, e até contraria, os princípios éticos básicos? É óbvio que num ambiente concorrencial deste tipo, qualquer empresário, que queira ter um comportamento ético, está em desfavoráveis condições de concorrência, correndo o risco de ter de abandonar o mercado. Exemplos claros disso, são as queixas de “dumping social”, “dumping ecológico”, “fugas fiscais” (“escondidas” ou “legais”, com o uso dos “paraísos fiscais”, que, afinal, acabam por ter um efeito de “dumping fiscal”).

Daí ser legítimo admitir que uma área das áreas de Economia que pode deslizar, ou ser incorporada, numa teoria do “Business”, seja a Economia (Organização Industrial), com todas as evoluções que tem sofrido.

É certo que o objetivo último da Economia Industrial é a avaliação global da “performance” de um mercado (sendo a definição do que é um mercado, um dos maiores desafios práticos e metodológicos que a Economia defronta) e não, como ainda, por vezes, se refere, a aplicação “linear” do Paradigma “Estrutura – Comportamento – Performance”, numa visão marcadamente estruturalista, em que o comportamento (e a estratégia) estão quase determinados pela estrutura de mercado.

A visão que se propõe é de uma metodologia de análise que alterou esse paradigma, designadamente por F. Scherer (1980) e Scherer e D. Ross (1990), bem como a sua evolução, interpretação e configuração (J. Amado da Silva, 1991, pág. 70-72, 304-309).

Uma das primeiras diferenças em relação ao paradigma estruturalista referido é a introdução na nova versão do que foi designado por “Condições Básicas” por F. Scherer, que plasmam cada mercado dividindo as que se referem à oferta à procura.

Desde logo esta introdução marca uma rutura radical com o paradigma clássico, pois a análise pressuposta nesse paradigma Clássico é moldada e

diversificado por essa introdução, deixando de haver uma solução determinada pela homogeneidade implícita no paradigma clássico, embora Mason (1939), considerado como estando na gênese do paradigma clássico, já desse indicação dessas condições, embora condicionando-as apenas à dependência da tecnologia.

Curiosamente, M. Spence (1981) em lugar de “Condições Básicas” prefere a terminologia de “Estrutura Exógena”, nomeadamente para a tecnologia (na senda de Mason) e funções de produção, já que, segundo ele, elas não dependeriam do comportamento das empresas ou dos seus clientes.

Antes de referirmos estas “Condições Básicas” que figuram em F. Scherer e D. Ross (1990), vale a pena distinguir um ponto essencial de diferença entre essa versão e a anterior de 1980.

Na versão de 1980, aparecia a “Public Policy” como uma das condições básicas do lado da oferta para definir o “mercado industrial” em estudo (afinal, o real objeto da economia industrial), enquanto na de 1990, esta desaparece das condições básicas para ter uma “caixa” exterior ao diagrama linear de 1980, ligando-a às caixas do diagrama linear da estrutura e do comportamento. Mas, o essencial, é verificar que não se tratou de uma mera deslocação de posição, já que, no lugar das “condições básicas” da oferta onde figurava a “public policy”, figura, agora, a “legal framework”, no fundo as “regras do jogo” impostas pelo sistema legal que, assim, é separado da política pública, que torna o Governo um jogador ativo no mercado, para além de estipular apenas as condições legais de funcionamento da economia.

A Política Pública (governamental) influencia (não determina) as condições estruturais dos mercados (por exemplo, por ações anti-trust) bem como o comportamento das empresas (por exemplo, através dos incentivos de qualquer ordem).

Finalmente, pelo seu simbolismo como antecipação daquilo que hoje é o tão decantado conceito de “empreendedorismo”, é notável a presença, entre as condições básicas da oferta, de “entrepreneurship”, evidenciando o papel que tal tem no aparecimento e funcionamento dos mercados reais.

Para além das “Condições Básicas”, importa evidenciar um aspeto essencial de atenção ao funcionamento dos mercados reais, isto é, a sua dinâmica. Esta é bem traduzida pela existência de relações de “feedback” entre as várias componentes do paradigma, rompendo definitivamente com a linearidade mecanicista do modelo inicial e evidenciando o papel central do comportamento, no que toca à defesa feita da ligação da Economia Industrial à “Business Economics”. No fundo, o reconhecimento do papel do Comportamento, obviamente não desligado das relações dinâmicas com todos os outros componentes do Paradigma e das suas influências recíprocas, ajuda à configuração do “Business Economics”. É certo que, ao pôr ênfase neste papel central, se corre o risco de assimilar “Business Economics” a “Behavioral Economics”, mas há que reconhecer que esta não é senão resultante da necessidade de evidenciar o papel do comportamento das pessoas, dos grupos e das instituições, no funcionamento da economia, papel que, no campo dos modelos económicos, foi longamente subalternizado, para não dizer esquecido. É muito curioso lembrar, a esse propósito, a expectativa gerada pelo aparecimento, em 1944, da teoria dos jogos, de J. Von Neumann e

O. Morgenstern (1944). É que o título do livro, “Theory of Games and Economic Behaviour” dava relevância ao “Economic Behaviour” usando a Teoria dos Jogos como instrumento.

Foi saudado como exemplo de um trabalho interdisciplinar e como algo que iria revolucionar completamente o ensino e as abordagens da economia.

Todavia, isso acabou por satisfazer, durante anos as expectativas geradas, pois a teoria dos jogos, baseada na interação racional dos agentes, foi mais usada na área militar que na economia, que a foi recuperar décadas depois, mesmo assim, mantendo, em muito, a sua base axiomática e circunscrevendo o comportamento, na generalidade, a jogos não cooperativos, como se pode verificar pelos *currricula* das disciplinas em que a teoria dos jogos foi ensinada.

Os seus desenvolvimentos posteriores ultrapassaram algumas destas limitações, mas, nessa altura, já era patente a atenção ao comportamento das pessoas e das instituições e até, por isso mesmo, o axioma da racionalidade, estava em causa.

Já Scherer (1980) incluía no campo do “Comportamento” políticas de preços, estratégias de produção e publicidade, investigação e desenvolvimento, políticas de investimento e até, com enorme realismo, táticas legais, o que evidencia bem a atenção aos componentes essenciais do “business”, aí se incluindo o comportamento de todos os jogadores no mercado, em particular, do “management” das empresas.

Esta digressão pela abordagem centrada em F. Scherer é um tributo ao seu, não totalmente reconhecido, papel no estudo dos mercados reais (e é possível abordar “business economics” sem os mercados reais serem objetivo final?). É que, no ensino e na investigação, o aparecimento da chamada “New Industrial Organization”, cuja obra mais representativa será a de J. Tirole (1988), recuperou a axiomática, afastando-se dos mercados reais, como é evidente da sua assunção (pág. 13) de que o mercado está bem definido e que tem pouca interação com o resto da economia, invocando como argumento a dificuldade de definição de um mercado.¹

Não se infira daqui nem que os desenvolvimentos teóricos são irrelevantes para o avanço da Organização Industrial,² menos ainda, que todo o seu trabalho posterior não foi de extrema relevância em várias áreas da economia e das finanças, com grande aproximação da realidade social³, mas tão só que, centrada numa lógica mais axiomática da investigação na área, acabou por obliterar, de algum modo, outras abordagens da organização Industrial que se desenvolviam em paralelo.

¹ A este propósito, em Amado da Silva (1991, pág. 306) em nota de rodapé, faz sentido uma citação que F. Scherer (1990) fez de P. Samuelson: “It is better to have a theory with imperfect foundation that gives some fit to the facts than to have an impeccable theory that doesn't at all fit the facts”.

² Para uma crítica coetânea da abordagem de Tirole ver Aníbal Santos (1989).

³ Uma prova inelutável dessa contribuição é a obra “L'Économie du Bien Commun” (2015).

E é aqui que radica a defesa de F. Scherer cuja produção acadêmica, nunca alienada, antes incentivada, pelas suas preocupações pedagógicas, se foi desenvolvendo por décadas, a partir do seu primeiro livro de fôlego, produzido em 1970, com o mesmo título dos referidos para 1980 e 1990, numa trilogia dinâmica, com uma nova edição em cada decênio, que vinca bem a sua preocupação de ir readaptando as suas abordagens teóricas (e o ensino das áreas de Organização Industrial) ao crescente conhecimento dos mercados reais em contínua transformação, assumidos, quer na atenção às “Condições Básicas” (de onde saiu a “Public Policy”) e, não menos relevantemente, ao conjunto completo de objetivos que designa por “Performance”.

Esta digressão ficaria incompleta sem uma imprescindível referência a um livro (F. Scherer, 1996) editado na sequência da trilogia, em que se põe em particular a “Public Policy”, bem como algumas alterações ao conteúdo da “Performance”, resultado da observação da economia americana na altura. A razão é que, referindo o seu primeiro livro (1970), confessava que “To regurgitate what was in my book would be incredible dull both for my students and myself. This dilemma became the mother of invention for the term beginning in January 1971. I initiated a new undergraduate course that sought to teach “I-O” through a series of in-depth industry case studies”, acrescentando que esses cursos têm sido os de maior sucesso durante mais de três décadas de Ensino, concluindo que “Blending real-world⁴ industrial history, theory and policy is a powerful way to convey to students what industrial organization economists know”.

Que melhor ligação ao “Business Economics” que este apelo ao uso dos “case studies” (são 9 indústrias nesse livro)?

Como último argumento desta íntima ligação que melhor exemplo que o de Michael Porter, designadamente através do seu livro (M. Porter, 1980) que, tal como é referido pelo próprio na apresentação da primeira edição⁵, desviou um “economista industrial” para o campo da estratégia empresarial, como consequência natural da evolução dos seus conhecimentos e interesse de investigação. Aliás, nesse mesmo ano, altura em que livros de textos conceituados em Organização (Economia) Industrial eram poucos, comprei um conjunto deles, entre os quais F. Scherer (1980) e M. Porter (1980).

Para além de fundamentar esta ligação, os trabalhos de Scherer e, em particular, as suas versões do que designou por “Performance” têm uma profunda atualidade, como se pode verificar pelos temas que nela são incluídos: eficiência de produção e de afetação, progresso tecnológico, pleno emprego e equidade.

Não seria difícil verificar que esta opção antecipa, em algumas décadas, grande parte dos desafios que hoje em dia o tema da Responsabilidade Social

⁴ No congresso anual da European Association for Research in Industrial Economics (1984), F. Scherer era comentador de um *paper* teórico cheio de hipóteses. Pediu, então, ao autor para dar um exemplo de uma situação em que os resultados fossem aplicáveis. O autor respondeu que isso não interessava desde que os resultados fossem consistentes com as hipóteses. Scherer respondeu que, então, não estava interessado em discutir o *paper*.

⁵ O livro teve uma nova versão em 1998, porventura a que mais divulgada foi, já depois de outras publicações que consagraram a posição de M. Porter no campo da “Competitive Strategy”.

que é pedido ao comportamento das empresas, sendo mais uma “ponte” para a construção do “business economics” e dos princípios éticos que lhe estão subjacentes, contrariamente à neutralidade do modelo de concorrência que tem como objetivo a maximização do lucro, se, obviamente, não houver restrições de outra natureza, designadamente regulatórias, que imponham alguns limites ao comportamento. E isso só existe eficazmente se a própria sociedade se nortear por, pelo menos, alguns desses princípios.

G. Akerlof e R. Schiller (2015, pág. xi), ao mesmo que reconhecem que os mercados concorrenciais são excelentes em premiar os “heróis” inovadores, acrescentam que, contudo, em mercados livres não regulados, raramente recompensam aqueles que não tiram vantagem das fraquezas dos consumidores, quer de natureza psicológica, quer de informação. É que, dada a pressão competitiva, os gestores que tiverem esta atitude são, por tendência geral, substituídos por outros “with fewer more qualms”. Mas, com todo o realismo, referem que embora “civil society and moral norms do place some breaks on such phishing... even firms guided by those with real moral integrity usually have to do so in order to compete and to survive”.

Está aqui bem claro que o ambiente social e económico (as tais “condições básicas”) condicionam o comportamento das instituições e dos seus gestores, compreendendo-se, sem concordar, com a tal expressão “business is business” que J. M. Clark já referia em 1916.

O conceito complexo de “performance” que Scherer não considerou estático, mas adaptável às circunstâncias e aos desenvolvimentos teóricos⁶, revela, para além das controversas éticas, dada, não a incompatibilidade, mas sim a ‘concorrência’ entre objetivos, designadamente ‘equidade’ e ‘pleno emprego’ ou ‘equidade’ e ‘eficiência produtiva’ ou ‘pleno emprego’ e ‘eficiência produtiva’ (um desafio ao problema da robotização), traz para primeiro plano toda a transversalidade e interdisciplinaridade que se exige numa abordagem de *business economics* e que a Organização (Economia) Industrial já tinha incoativa na sua dinâmica de desenvolvimentos teóricos e empíricos, dada a preocupação pelo desempenho dos mercados reais.

A motivação para a *business economics* parecia acabar aqui, mas há uma área, de relevância fundamental, que a abordagem da Organização (Economia) Industrial não tem tido no devido peso, quer nas ‘condições básicas’, quer na influência da ‘política pública’, quer ainda, e não menos relevantemente, no comportamento: as Finanças.

E a questão é seminal e trivial! Algum ‘business’ se faz sem o devido financiamento?

⁶ Scherer (1966) introduz duas alterações: uma de natureza conjuntural – a substituição de “pleno emprego” por “estabilidade macroeconómica”, numa altura em que nos EUA se ter atingido o que se considerou a “taxa natural de desemprego”; a outra, de natureza mais teórica, a substituição de “eficiência produtiva” por “x-eficiência” (uma discussão do conceito em Amado da Silva (1991, pág. 143-162), conceito que, embora controverso, está ganhando peso no campo regulatório, quando estão em causa aumentos dinâmicos da produtividade.

Não que o assunto e a sua relevância tenham escapado a alguns 'economistas industriais',⁷ mas há que reconhecer, e as sucessivas evoluções do paradigma de Scherer (ao contrário da evolução de J. Tirole (2015), com uma importante contribuição nesta área) mostram bem, um alheamento desta área crucial. Este alheamento é, afinal, fruto da desarticulação, ou mesmo separação, entre as investigações em economia e em finanças, que, provavelmente, estarão na base de algumas das crises mais graves que se têm vivido.

Ora, uma abordagem compreensiva e coerente do *Business Economics* não pode deixar de fazer esta necessária "fusão" se se procura um melhor funcionamento dos mercados e um adequado comportamento dos seus agentes.

Cabe aqui invocar a posição de J. Tirole (2015), designadamente nos capítulos 11 – "À quoi sert la finance?" (pág. 329-426) e 12 – "La crise financière de 2008" (pág. 429-464), começando este com a famosa e aguda pergunta sobre a crise: "It's awful. Why did nobody see it coming?" (Elizabeth II, Reine d'Angleterre).

Do capítulo 11 retiro duas frases que reforçam a necessidade de as finanças serem centrais em *business economics*, ambas na pág. 389:

- "Commençons par une évidence: la finance est indispensable à l'économie"
- "Le rôle de l'économiste est d'aider à pallier les défaillances du marché"

Note-se o centro no mercado (e esse centro coloca o papel do economista num âmbito demasiado restrito), afinal o objeto central da organização (economia) industrial. É que não podemos admitir isolar os mercados financeiros dos mercados reais por eles repassados, já que as finanças são indispensáveis à economia. A prova dessa influência mútua é dada logo no início do capítulo 12 (pág. 425) quando refere "la crise financière de 2008 a eu un impact majeur sur les populations. La croissance a chuté et le chômage a augmenté".

Surpreendentemente, ou não, refere (pág. 482) que é preciso reconhecer que os economistas tiveram pouca influência durante a época que precedeu a crise, referindo, entre os fatores que para isso contribuíram, o isolamento dos investigadores universitários, "car ils préfèrent souvent se consacrer à la création plutôt qu'à la diffusion des connaissances, sans compter que leur renommée académique se construit au niveau de leurs pairs et non au niveau des décideurs".

E concluí (pág. 463): "*In fine* l'éthique du chercheur est indispensable"

Há, logo aqui, um desafio ético que, também, Akerlof e Scherer não deixam escapar. Assim (pág. xiii, xiv), são paradigmáticos: "Phishing for phoolsools in financial markets is the leading cause of the financial crises that lead to deepest recessions".

Neste contexto, o primeiro número desta revista dá um passo relevante para a construção de *Business Economics* em que as finanças têm grande visibilidade. É um bom ponto de partida para uma revista que quer ser integradora das

⁷ Aníbal Santos (1987) tem nesta matéria uma contribuição seminal na busca de introdução, simultânea, nos conceitos de "mercados contestáveis" e dos "mercados financeiros" no paradigma desenvolvido por Scherer.

diversas áreas que enformam a *Business Economics*, quer científicas, quer geográficas. No plano metodológico também está aberta a abordagens mais teóricas ou mais empíricas, modelos globais ou ainda estudos de caso, já que todos eles podem ser relevantes para que a *European Review of Business Economics* possa vir a ser uma referência diferenciadora na produção científica que conduza a um desempenho social desejável.

REFERENCES

- Abend, G. 2013. The Origin of Business Ethics in American Universities, 1902-1936. *Business Quarterly* April: 171-205.
- Akerlof, G. & R. Schiller. 2015. *Phishing for Phools – The Economics of Manipulation and Deception*, N. J.: Princeton U. Press.
- Amado da Silva, J. 1991. *Economia Industrial e Excesso de Capacidade*. Lisboa: Instituto de Novas Profissões, Coleção Estudos Gerais
- Clark, J. M. 1918. Economics and Modern Psychology, I and II. *Journal of Political Economy* 26(1-2): 1346-66.
- Clark, J. M. 1916. The Changing Basis of Economic Responsibility. *Journal of Political Economy*, 25(3): 209-229.
- Hasse, M. 2017. John Maurice Clark's Approach to Economic Responsibility: A Reconstruction Based on the Classical Model of Responsibility. *Management Revue* 28 (4): 461-486.
- Mason, E. 1939. Price and Production Policies of Large-Scale Enterprises. *American Economic Review Suppl.*, March: 61-74
- Porter, M. 1980. *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*, New York: Free Press.
- Santos, A. 1987. A Introdução do Conceito de contestabilidade e Mercados Financeiros no Estudo do Paradigma de Bain-Mason. Prova Complementar do Doutorado em Economia, Universidade Católica Portuguesa.
- Santos, A. 1989. Comentário ao livro "The Theory of Industrial Organization", by J. Tirole, *Economia*, Out, 455-458.
- Scherer, F. 1996. *Industry, Structure, Strategy and Public Policy*, New York: Harper Collins College Pub.
- Scherer, F. 1980. *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago: Rand McNally.
- Scherer, F. & D. Ross 1990. *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Boston: Ed.Houghton Mifflin.
- Spence, M. 1981. Competition, Entry and Anti-Trust Policy, in Steven Salop ed. *Strategy, Predation and Anti-Trust Analysis: Federal Trade Commission*.
- Tirole, J. 2015. *Économie du Bien Commun*, Paris: Presses Universitaires de France.
- Tirole, J. 1988. *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Von Neumann, J. & O. Morgenstern. 1944. *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton: Princeton U. Press.