

WORKING PAPER

BOLETIM DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS

Luís Pedro Cunha

**ESTUDOS SOBRE O CORPORATIVISMO PUBLICADOS
NO *BOLETIM DA FACULDADE DE DIREITO*
DA UNIVERSIDADE DE COIMBRA**

18

SÉRIE BCE



INSTITUTO JURÍDICO
FACULDADE DE DIREITO
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

(página deixada em branco propositadamente)



I
j

(página deixada em branco propositadamente)

WORKING PAPERS
BOLETIM DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS

Luís Pedro Cunha

**ESTUDOS SOBRE O CORPORATIVISMO PUBLICADOS
NO *BOLETIM DA FACULDADE DE DIREITO*
DA UNIVERSIDADE DE COIMBRA**

INSTITUTO JURÍDICO

EDIÇÃO

Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra
Instituto Jurídico

DIREÇÃO

Luís Pedro Cunha
lpc@fd.uc.pt

REVISÃO EDITORIAL

Isaías Hipólito
ihipolito@fd.uc.pt

CONCEÇÃO GRÁFICA | INFOGRAFIA

Ana Paula Silva | apsilva@fd.uc.pt
Jorge Ribeiro | jorgeribeiro@fd.uc.pt

CONTACTOS

Pátio da Universidade | 3004-528 Coimbra
bce@fd.uc.pt

ISBN

978-989-8787-78-1

© DEZEMBRO 2016

INSTITUTO JURÍDICO | FACULDADE DE DIREITO | UNIVERSIDADE DE COIMBRA

ESTUDOS SOBRE O CORPORATIVISMO PUBLICADOS
NO *BOLETIM DA FACULDADE DE DIREITO*
DA UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Luís Pedro Cunha

RESUMO: No âmbito da celebração do centenário do Boletim da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, decidiu-se a publicação de vários estudos sobre os textos de ciência económica que nesta Revista tiveram acolhimento. Por questões metodológicas e científicas, entendeu-se que um destes trabalhos se focaria exclusivamente na teoria e na doutrina do corporativismo. As publicações em causa medeiam entre 1939 e 1945.

PALAVRAS-CHAVE: corporativismo; economia portuguesa; pensamento económico português; Boletim da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra

ESSAYS ON CORPORATISM PUBLISHED IN
BOLETIM DA FACULDADE DE DIREITO
FROM UNIVERSITY OF COIMBRA

ABSTRACT: As part of the commemorations of the centenary of *Boletim da Faculdade de Direito (BFD)* from University of Coimbra, the decision has been taken to publish a few articles dealing with the collection of texts on Economics that have been published in that journal. For methodological and scientific reasons, one of those articles ought to specifically address the theory and doctrine of corporatism, by drawing upon *BFD* texts whose span runs from 1939 to 1945.

KEYWORDS: corporatism; Portuguese economy; Portuguese economic thought; Boletim da Faculdade de Direito from University of Coimbra

1. No âmbito da celebração do centenário do *Boletim da Faculdade de Direito* da Universidade de Coimbra foi-me solicitado um estudo sobre textos que houvessem sido publicados na referida publicação e que se debruçassem sobre a ciência ou a doutrina económica. Após a selecção dos textos, observou-se que, num período relativamente curto (entre 1939 e 1945), parte substancial dos textos recolhidos se relacionava com o estudo do corporativismo. O esforço no estudo deste sistema de organização da economia - e da sociedade - é notório, para mais empreendido numa instituição que à época contava com um reduzido corpo docente, rareando em acréscimo no que respeitava às ciências económicas. Também é notório o apertado balizamento temporal do conjunto destes textos, a insistência no estudo do corporativismo sendo sucedida pelo desânimo ou pelo desinteresse, numa palavra, pelo seu esquecimento ou subalternização¹. Óbvias razões históricas – de história política, de história militar, de história económica - explicarão o facto, entre outras, de natureza mais circunstancial. Não nos debruçaremos sobre elas; as primeiras, as essenciais, são por demais conhecidas.

Por questões metodológicas e científicas empreendeu-se então um estudo separado do corporativismo, limitado à forma

¹ Este não é fenómeno desta Revista. Para o efeito, damos nota de dois casos com que nos deparámos ao longo da elaboração deste estudo. João LUMBRALES elaborou pelo menos um livro – por conseguinte um estudo extenso - sobre o corporativismo, com o título de *A doutrina corporativa em Portugal*, razoavelmente citado por Teixeira RIBEIRO (1939-1940). Todavia, em obra do mesmo autor dos anos 60 – uma *História do Pensamento Económico* (que se incorpora em lições mais vastas de Economia Política), o corporativismo não merece tratamento algum, apenas referências, aquando do estudo da doutrina social da Igreja. Henri DENIS escreve monografia sobre o corporativismo, em 1942 (*La Corporation*), que mereceu recensão por Teixeira RIBEIRO no vol. XIX (1943b) do *Boletim da Faculdade de Direito*. Contudo, na conhecida *História do Pensamento Económico* do mesmo autor (dispomos da tradução portuguesa de 1978), o corporativismo é, entre vários outros tópicos do fascismo italiano e do nacional-socialismo alemão, merecedor de pouco mais de quatro páginas. Cfr. João LUMBRALES (1988); Henri DENIS (1978).

como este foi exposto nas páginas do *Boletim da Faculdade de Direito*, deixando para trabalho diverso a análise dos restantes textos de natureza económica publicados nesta Revista². Sublinhe-se, não pretendemos aqui realizar um estudo geral sobre a teoria económica do corporativismo, pretendemos antes revisitar a teoria e a doutrina do corporativismo, na forma como esta se nos apresentou no *Boletim da Faculdade de Direito* de Coimbra. Para o efeito, acompanharemos os textos publicados, por ordem cronológica.

2. Antes de iniciarmos o excuro a que nos propomos, deixaremos algumas ideias básicas sobre o corporativismo. Este é movimento que, no período entre guerras, procura uma “terceira via”, ou se preferirmos, uma “terceira solução” (a expressão é de LUMBRALES) para dois problemas: a então designada *questão social* (o empobrecimento dos trabalhadores e a luta entre o trabalho e o capital) e o *governo da economia*. Para o efeito, o corporativismo determina a constituição de estruturas compostas por associações patronais e operárias (as corporações), institucionalizando a cooperação obrigatória entre as classes sociais (proíbe-se a greve), ao mesmo tempo que estabelece canais de comunicação e controlo entre elas e o Estado. Sendo o mercado controlado por grandes empresas e grupos de grandes empresas (sindicatos industriais), a solução corporativista é ainda a de reconhecer a estes sindicatos poderes públicos, mas sob a fiscalização do Estado. Realiza-se o corporativismo no anti-liberalismo (o indivíduo dilui-se nos corpos sociais (família, corporação, Estado)) e numa concepção orgânica e hierárquica da sociedade. Não se coloca, porém, em causa a subsistência das relações de produção típicas do capitalismo, pois reconhece-se genericamente a propriedade e a iniciativa privadas. Como seus traços caracterizadores, temos ainda, entre outros, a natureza anti-democrática do movimento e também o nacionalismo³.

3. O primeiro texto que nos ocupa é publicado no vol. XVI (1939-1940), designa-se “Princípios e fins do sistema corporativo português” e é da autoria de Teixeira RIBEIRO. Este é estudo elaborado tendo como base lições dadas ao curso de Direito Corporati-

² Cfr. Luís Pedro CUNHA (2015).

³ Cfr. e ver, para outros desenvolvimentos, Vital MOREIRA (1973).

vo da Faculdade de Direito de Coimbra. Aliás, o Doutor Teixeira RIBEIRO publicou, sensivelmente na mesma data, umas *Lições de Direito Corporativo (I- Introdução)*. Nestas circunstâncias, compreende-se que a natureza monográfica do texto se combine com uma explanação de matérias que sempre daria arrimo e sustento a um curso universitário.

É na Constituição e no Estatuto do Trabalho Nacional que se encontram postos os conceitos e definidos os elementos da organização corporativa portuguesa – afirma Teixeira RIBEIRO. Esta é organização unitária e, por conseguinte, sistemática. Encontrando-nos perante um sistema, teremos que a organização corporativa há-de decorrer, toda ela, de um princípio.

Incumbe-se o Autor de tentar descobrir o princípio da organização corporativa portuguesa. Para o efeito, começa por citar o art. 1.º do Estatuto do Trabalho Nacional: “A Nação Portuguesa constitui uma unidade moral, política e económica, cujos fins e interesses dominam os dos indivíduos e grupos que a compõem”. Faz-se depois a interpretação desta disposição, sublinhando-se neste âmbito que, à norma citada, nas suas várias proposições – e desde logo na primeira (a Nação é uma unidade moral) –, não deve atribuir-se um sentido diverso do que lhe é dado pela sociologia e moral cristãs (o que se revela importante, no cotejo do corporativismo português com outras experiências corporativistas europeias)⁴.

Identifica-se então a Nação como uma unidade de ordem, “porque o homem tem um fim a atingir, que é o seu bem ou perfeição; mas não pode alcançá-lo isolado: precisa da ajuda dos semelhantes (...). E daí que os indivíduos se reúnam, coordenem esforços, comuniquem ideias, troquem produtos (...). Por isso é que a vida social corresponde no homem a uma exigência da sua natureza” (p. 8). As sociedades são então indispensáveis ao

⁴ Em vários trechos do texto é sistemático o recurso primordial à doutrina social da Igreja. Esta doutrina afigura-se então como um notável fundamento ideológico do corporativismo, da forma como este é tratado por Teixeira RIBEIRO. A pontos convergentes volta aliás o Autor, não só no texto agora em apreciação como em escrito de 1945, neste último caso quando afirma que o Estado português se reconhece submetido à moral, não endeusa a raça ou a nação nem lhes subordina tudo; propõe-se, pelo contrário, respeitar e garantir os direitos naturais dos indivíduos. Cfr. Teixeira RIBEIRO (1945: 296).

consequimento dos fins humanos. Mas as sociedades são também colectivos que exigem ordem – a ordem é a forma de todo o colectivo – e a Nação também é sociedade (comunidade). A Nação existe pela ordem. Para mais, sublinha Teixeira RIBEIRO, a Nação “age com inteligência, mas não possui uma natureza racional, sua própria, como a pessoa humana” (p. 11). Assim ela é, como outros grupos sociais, aliás, não só unidade de ordem mas também feixe de aspirações.

Sendo a Nação também uma unidade política, ela constitui um Estado. O Estado, por sua vez, não é um fim em si mesmo, antes “vem pôr a sua força política ao serviço (...) do bem comum.”

Adianta depois Teixeira RIBEIRO que a Nação não é a única sociedade em que os indivíduos se encontram integrados. Dentro da Nação não se contam apenas indivíduos; também há grupos ou corpos sociais (a família, a indústria, a profissão, mas também a academia científica ou a sociedade recreativa). Todos estes grupos concorrem “a formar o potencial da Nação”. Havendo indivíduos e grupos, uns e outros hão-de obter representação no Estado: “Não basta (...) conceder o direito de voto aos cidadãos; (...) é necessário também que se institua o sufrágio orgânico, que se reconheça o direito de voto aos grupos ou corpos sociais. Nêsse momento, teremos o Estado corporativo⁵” (p. 15-16).

Por último, a Nação é uma unidade económica. É-o pela força dos factos, em particular pela imobilidade ou fraca mobilidade dos recursos produtivos (casos da terra ou do trabalho⁶, por exemplo). Nestas circunstâncias – uma “*vida em comum*” – todos estes elementos colaboram e tornam-se interdependentes: “Cria-se assim um complexo unitário de relações económicas, que dá corpo

⁵ Acrescenta Teixeira RIBEIRO: “daí que às famílias pertença eleger as juntas de freguesia; e que aos organismos corporativos - onde se encontram orgânicamente representadas todas as actividades da Nação, tanto morais e culturais, como económicas – compita participar na eleição das câmaras municipais e juntas de província, e na formação da Câmara Corporativa” (p. 16-17).

⁶ “O próprio trabalho vive (...) apegado à sua pátria, e os trabalhadores ficam adstritos, por motivos psicológicos, dificuldades de transporte, etc., àquela região onde nasceram e têm família” (p. 17).

ao sentimento de *solidariedade de interesses* – e isso forma a unidade da economia nacional” (p. 17)⁷.

Recorda-se ainda que na citada disposição do Estatuto do Trabalho Nacional também se afirma que os fins e interesses da Nação Portuguesa dominam os dos indivíduos e grupos que a compõem. Está colocado o problema de saber qual o lugar atribuído ao homem na hierarquia dos valores sociais. Interroga-se Teixeira RIBEIRO: é o homem um “simples meio ao serviço de todos os fins, ou fim para todos ou alguns dos meios?”. Avançam-se a este propósito elementos definitórios de *bem comum* – sublinhando que este não se confunde com a soma dos bens dos indivíduos, tem existência independente dos bens privados, vale mais do que estes, e assim é porque se refere ao *todo*, à ordem do conjunto⁸. Do exposto resulta a seguinte escala de valores: o bem do individuo encontra-se subordinado ao bem da Nação. Daqui não se deverá concluir pela natureza totalitária do Estado português, a sua onipotência face à massa humana. Desde logo a Constituição limita a soberania pela moral, no respeito pelo destino transcendente do homem, mas também o direito e a justiça a limitará⁹.

Afirmada a supremacia da Nação sobre os indivíduos e grupos, cabe agora interrogarmo-nos sobre a hierarquia a estabelecer entre os interesses dos grupos e dos indivíduos, por um lado, e entre os interesses dos vários grupos, pelo outro. Teixeira RIBEIRO é claro: “Seria na verdade um contrasenso equiparar os indivíduos aos grupos: pois os grupos ou corpos sociais têm unidade de ordem, constituem um todo orgânico como a Nação – e,

⁷ Neste ponto, Teixeira RIBEIRO esclarece que o “princípio da unidade económica” não exclui o comércio internacional, mas colide com o “livre câmbio absoluto: Tem de se restringir o comércio externo, tem de se estabelecer um sistema proteccionista, na medida (...) em que o exija o aproveitamento dos recursos e a defesa dos produtores nacionais” (p. 18).

⁸ “O todo vale mais do que a parte, porque quem diz todo diz completo, e quem diz completo diz perfeito. (...) as partes existem para o todo e só quando o integram (...) alcançam plenamente a sua finalidade ou realizam a sua perfeição” (p. 19-20).

⁹ São a este propósito abundantemente citados, num ensaio de ‘acareação’ por escrito, Salazar, Mussolini e Hitler, exactamente para marcar a distância entre a posição de Salazar e as dos outros dois políticos. Entre estes dois últimos, Teixeira RIBEIRO é certo na distinção entre visões totalitárias: “Hitler põe a raça onde Mussolini afirma o Estado” (p. 25-27).

portanto, os indivíduos que neles se integram são partes dispostas para o todo e têm interesses próprios subordinados ao fim comum, que é o bem do todo. Mas (...) também entre [os grupos] se estabelece a hierarquia. Primeiro, vem a família; depois, as famílias pertencem ao concelho; e os concelhos agregam-se na província; e as províncias, por último, ordenam-se à Nação ou ao Estado. (...) Cada uma [destas sociedades] é todo em relação à anterior e parte da seguinte” (p. 28-29). Fora desta escala, haverá ainda outros grupos sociais (profissões, indústrias, institutos científicos, etc.) já não hierarquizados, como acima, mas antes interdependentes. Uns e outros prosseguirão o bem comum, os primeiros o bem comum temporal na sua totalidade, os segundos aspectos ou elementos desse mesmo bem comum.

A análise do princípio da unidade nacional – do qual até agora extraímos duas consequências – predomínio da Nação; hierarquia de interesses – conduz-nos agora a uma terceira consequência, que é a da solidariedade entre os indivíduos e os grupos: “pois se tanto os indivíduos como os grupos se encontram ordenados ao todo (...) a acção de uns e outros [converge] para o mesmo norte, ou seja, [é] solidária no conseguimento do bem comum” (p. 32). O Autor realça desde logo que esta solidariedade tem relevância maior na esfera económica, conhecidas as divergências entre o capital e o trabalho e a expressão destas divergências nos movimentos socialista e sindicalista. Esta ‘solidariedade’:

- a) Em primeiro lugar, significa “harmonia, e não antagonismo, acôrdo, e não luta; daí que se negue a luta de classes e se proclame antes a cooperação da propriedade, capital e trabalho” (p. 32), subordinando-se os interesses parciais às conveniências superiores da economia nacional;
- b) Em segundo lugar, pressupõe o reconhecimento de direitos (e obrigações) da titularidade dos elementos que se coordenam para a produção de bens. Quais são eles?:
 - 1. desde logo a propriedade privada, à qual cabe desempenhar uma dupla função: individual e social (o

que explica restrições exigidas pelo bem comum, se quisermos, pelo interesse público)¹⁰.

2. Depois da propriedade, temos o capital (“todo o conjunto de valores de troca aplicados numa empresa, quer se objectivem em meios de produção (terra e capital em sentido técnico), quer se destinem a fundos de subsistência (ordenados e salários)”). O capital tem direito à sua conservação – e esta faz-se pela sua reconstituição, através da fixação do preço porque são vendidas as mercadorias – e a um rendimento (juro ou lucro), legitimado pela produtividade que manifesta. Conta ainda o capital com o direito à direcção da empresa (“o risco ao proprietário, a direcção da empresa a quem lhe suporta o risco, isto é, aos donos do capital” (p. 40)). No que concerne a obrigações, destaca-se a conciliação entre os interesses próprios e os da economia pública e a cooperação com o trabalho, “em espírito de conciliação de interesses”.
3. Por último, o trabalho. A este corresponde um dever social (não jurídico) que determina a garantia do direito ao trabalho. Simplesmente, avisa Teixeira RIBEIRO “o direito ao trabalho é apenas direito ao salário, e o salário pode ser um salário de fome – e se o fôr, o direito ao trabalho equivale ao direito de morrer de fome”. Por isso, continua o Autor, “a nossa lei (...) garante [ainda] um salário humanamente suficiente e um salário mínimo que satisfaça as necessidades de subsistência do trabalhador¹¹.”

¹⁰ Teixeira RIBEIRO faz aqui distinção entre a propriedade-direito, consagrado na legislação portuguesa, e a propriedade-função – esta será uma situação de facto que adstringe o detentor da riqueza a uma certa função social. A apropriação da riqueza é protegida na medida, e só na medida, em que ele cumpre essa função (p. 34). Neste último sentido pronuncia-se grande parte da literatura fascista.

¹¹ Verdadeiramente, estas garantias fazem-se com claras reservas ou aparentam revelar-se despidas de qualquer conteúdo efectivo. O art. 21.º do Estatuto do Trabalho Nacional estabelece que o “direito ao trabalho e ao salário humanamente suficiente são garantidos *sem prejuízo da ordem económica, jurídica e*

Com tudo o que se disse, Teixeira RIBEIRO conclui com a identificação do *princípio corporativo*: o princípio da unidade moral, política e económica da Nação. Distingue-se esta proposta da posição de Marcelo Caetano, pela sua maior abrangência. Este sustenta que “a principal característica do sistema corporativo reside no facto de os diversos factores da produção associados sob a égide do comum interesse económico, se integrarem na organização do Estado, cujos fins prosseguem em colaboração com o Governo e a administração pública”. A posição de Teixeira RIBEIRO não se refere apenas às categorias económicas, abarca também organismos morais e culturais.

Avançando agora para os domínios da organização corporativa, o Autor começa por lhe fixar os fins: fim económico (máximo de produção e riqueza socialmente útil), fim político (poderio para o Estado) e fim ético (justiça entre todos os cidadãos). No que respeita ao fim económico, esclarece-se que o máximo de produção pode não coincidir com o máximo de riqueza socialmente útil (há indústrias socialmente nocivas) e entra-se depois na teoria económica do corporativismo, respondendo à questão: por que meios se-há-de atingir o máximo de produção? A resposta está de novo no Estatuto do Trabalho Nacional (arts. 4.º e 6.º): o Estado reconhece na iniciativa privada o “mais fecundo instrumento do progresso e da economia da Nação”, garante a liberdade de trabalho a todos os indivíduos e exclui-se da exploração de qualquer comércio ou indústria, salvo quando possa alcançar benefícios sociais superiores aos que os particulares conseguiriam.

Garantida, por conseguinte, uma larguíssima esfera reservada à actividade dos particulares, nem por isso, avisa Teixeira RIBEIRO, teremos economia liberal: “porque a economia liberal não se limita a conceder iniciativa aos indivíduos; vai mais longe: é ao jôgo dos interesses pessoais que ela confia a realização do equilíbrio estável entre a oferta e a procura das mercadorias.

moral da sociedade. O art. 24.º do mesmo Estatuto determina que “o ordenado ou salário, *em princípio*, tem limite mínimo, correspondente à necessidade de subsistência” (itálicos nossos). Por outro lado, a garantia do direito ao trabalho não obriga as emprêsas a concedê-lo, quando o reputem dispensável à marcha da exploração, nem legitima a exigência de emprego por parte dos operários (arts. 17.º e 28.º do Estatuto). Vejam-se no entanto os desenvolvimentos de Teixeira RIBEIRO sobre a teoria do salário corporativo, expostos adiante.

Simplemente, o equilíbrio já é difícil de obter em condições de concorrência perfeita, quanto mais nas circunstâncias do mundo moderno, onde muitas indústrias pertencem a poucas grandes empresas e a concorrência gerou o monopólio dos trusts e cartéis”. A economia corporativa não acredita nos automatismos da escola liberal, daí os limites à iniciativa privada exigidos pelo interesse público; daí também o facto das categorias profissionais e económicas se encontrarem corporativamente organizadas.

Entramos agora no domínio das corporações, que pode ser apreciado de acordo com o seguinte esquema: em primeiro lugar, temos os sindicatos nacionais, entre outros organismos corporativos do trabalho. Temos, depois, os organismos corporativos patronais, os grêmios, agrupando cada um deles todas as empresas, sociedades ou firmas que exerçam o mesmo ramo de actividade. Os sindicatos nacionais e os grêmios constituem o elemento primário da organização corporativa e agrupam-se em elementos intermédios designados federações e em uniões. Por último temos a corporação, formada ou por grandes actividades económicas, como a agricultura, a indústria, o comércio, os transportes ou o crédito, ou por ramos fundamentais da produção, como os cereais, os vinhos, as indústrias têxteis, as minas (neste último caso, abrangendo normalmente o ciclo económico dos produtos). Aos organismos referidos e às corporações cabe competência regulamentar nos três domínios principais seguintes: trabalho, produção e relações entre categorias económicas. Regula-se o salário, sobretudo através dos contratos colectivos, os grêmios coordenam a produção e às corporações pertence propor ao Governo normas para a disciplina unitária das actividades integradas e regulamentação colectiva das relações entre as categorias económicas. As corporações colaboram assim no exercício de uma função normativa. Está organizada uma economia dirigida, “mas a direcção, aqui, não pertence rigorosamente ao Estado, pois são as indústrias que, através da sua corporação, tomam a iniciativa de elaborar os regulamentos e as normas. Ao Govêrno compete depois, como representante do interêsse nacional, decidir sôbre elas (...), aprovando-as ou rejeitando-as”. Porque as indústrias colaboram na sua própria disciplina, Teixeira RIBEIRO defende que estamos perante uma economia auto-dirigida.

Avançando para a teoria dos mercados, o Autor recorda que, em equilíbrio de livre concorrência, se consegue o máximo de produção, “quando em todos os mercados o preço dos bens coincide com o custo dêles” (p. 62). Mas esta paridade entre preços e custos é difícil de atingir ou manter em sistema de liberdade económica, pelo que às corporações cabe realizá-la a todo o momento. E, para tanto, há que pôr limites ao fabrico, quando for excessivo, ou estimulá-lo, quando insuficiente. Ou seja, refreia-se a iniciativa privada, quando em excesso, e supre-se essa iniciativa, quando em falta. Esta actuação da corporação, entende Teixeira RIBEIRO, não inibe a concorrência entre as empresas – em particular no que ela tem de positivo, a redução dos custos –, de tal forma que às corporações cabem não uma, mas, verdadeiramente, duas tarefas: por um lado, estimular a baixa do custo; por outro, procurar garantir o equilíbrio do preço com esse custo, que vai descendo. Mas evitam-se os excessos das lutas entre as empresas, impedindo que à concorrência suceda a concentração capitalista, e que, em vez de equilíbrios contínuos numa economia em movimento, se assista a desequilíbrios duradouros numa economia com a rigidez dos *trusts* e cartéis.

Resta referir o Estado-árbitro, importante para uma plena compreensão do sistema corporativo, da sua estrutura (e das suas insuficiências, enquanto modelo de economia auto-dirigida). O Estado-árbitro vela pelo supremo interesse nacional e a esse título estimula, coordena e dirige a actividade dos indivíduos e dos grupos (sobretudo através dos organismos de coordenação económica, nomeadamente comissões reguladoras, para condicionar a importação de mercadorias, e juntas nacionais e institutos, para incrementar as exportações portuguesas e conferir-lhes garantia oficial de qualidade). Em resumo, “a economia (...) move-se, primeiro, pelo interesse dos indivíduos; onde estes falham, intervem a disciplina das corporações; onde as corporações são insuficientes, aparece o Estado” (p. 69).

No que respeita ao fim político da organização corporativa (poderio para o Estado), Teixeira RIBEIRO afasta-se da tese de que este dependerá (apenas) do máximo de produção e de riqueza, aliando a esta condição uma outra: a de que a repartição dos bens ou dos rendimentos proporcione a melhoria das condições de vida

das grandes massas (operários e camponeses), para evitar a “degradação da inferioridade económica”. Esta é condição para que haja solidariedade; ora o poderio do Estado “há-de ser, antes de tudo, força da solidariedade entre os indivíduos” (p. 73).

O terceiro objectivo do sistema (fim ético: justiça entre todos os cidadãos) serve-se de uma introdução geral, na qual se distinguem três espécies de justiça: comutativa, distributiva e geral. Confinado ao domínio económico, Teixeira RIBEIRO centra-se no problema da repartição do produto e, em particular, na aferição da legitimidade e da justiça na formação dos lucros e dos juros. As circunstâncias que o Autor aponta para a legitimação do juro são: o prejuízo efectivo, a renúncia ao lucro (porque se dá a renúncia ao seu emprego produtivo), o risco do não reembolso e o risco do atraso no pagamento. Em síntese, o juro é legítimo quando o credor sofra prejuízos ou corra riscos. Para além de legítimo, será justo “quando a sua taxa esteja proporcionada à produtividade e risco do capital”. E contra ele, conclui Teixeira RIBEIRO, “não podem prevalecer os interesses nem os direitos do trabalho” (p. 78), de acordo com o estipulado no art. 16.º do Estatuto do Trabalho Nacional.

No que respeita ao lucro, o Autor começa por depurar esta categoria de rendimento, dissociando-a de outras remunerações que ao empresário caibam (juros, ordenado de direcção), para depois legitimar o lucro, em primeiro lugar, como compensação pelos riscos de perdas ou prejuízos. Ele “equivale a um prémio de seguro que fôsse cobrado sobre as receitas da empresa, nos anos bons, a-fim de cobrir o risco do negócio” (p. 79). Há ainda um segundo caso em que o lucro é legítimo; quando deriva da maior eficiência da empresa mais rendosa, numa dada indústria: “em tais condições, o lucro (...) representa a diferença entre o seu próprio custo e o custo da empresa marginal, que corresponde ao preço de mercado” (*ibidem*).

Terminando com o salário, também aqui – exigência da justiça comutativa – há-de haver igualdade entre o dado e o recebido, tendo em conta tanto a natureza do trabalho como o seu valor económico. Teixeira RIBEIRO segue a doutrina da escola social católica.

Atendendo à natureza do trabalho, uma primeira norma de justiça (atinente ao direito de conservar a vida – há-de lhe ser restituída vida equivalente à vida que dá, trabalhando – e ao direito de a

transmitir) determina que o salário “deve assegurar a subsistência do trabalhador sóbrio e honesto e prover convenientemente às necessidades da família” (p. 81). Acima desse mínimo, o salário há-de estabelecer-se de acordo com o valor económico do trabalho. Este depende de uma multiplicidade de factores (aprendizagem, ensino técnico, risco suportados pela execução da tarefa, rendimento imputável ao seu esforço, procura e oferta de mão-de-obra). Exposta a doutrina, o Autor confronta-a com o estipulado no Estatuto do Trabalho Nacional, para logo concluir, a vários títulos, que o direito ao salário humanamente suficiente, consagrado no art. 21.º, conhece depois vários limites, sobretudo os seguintes: nunca o salário humanamente suficiente pode prejudicar a amortização dos capitais da empresa ou o juro e o lucro, “que, em estrita justiça, lhe pertencem” (art. 16.º), assim como não deve traduzir-se em expropriação para o proprietário (art. 13.º). Deve ainda convocar-se o art. 24.º do Estatuto, que nos dá elementos adicionais para a determinação do salário: “O salário, em princípio, tem limite mínimo, correspondente à necessidade da subsistência. Não está porém sujeito a regras absolutas e é regulado quer pelos contratos de trabalho quer pelos regimentos corporativos, em conformidade com as necessidades normais da produção, das empresas e dos trabalhadores e também do rendimento do próprio trabalho”. Ou seja, salário mínimo, correspondente à necessidade de subsistência, e salário corporativo, não têm que coincidir. Em tempos de crise, pode até o segundo ser inferior ao primeiro, revelando-se abaixo do mínimo compatível com as exigências normais da vida (para evitar falência de empresas e aumento do desemprego).

Para outras circunstâncias, é importante convocar o art. 7.º do Estatuto do Trabalho Nacional – e Teixeira RIBEIRO fá-lo. O normativo reconhece ao Estado o direito e impõe-lhe a obrigação de “conseguir o menor preço e o maior salário compatíveis com a justa remuneração dos outros factores de produção, pelo aperfeiçoamento da técnica, dos serviços e do crédito”. Por sua vez, o art. 20.º determina que “compete às entidades patronais cooperar com o Estado e com os organismos corporativos na melhoria das condições económicas dos seus trabalhadores, dentro dos justos limites a que se refere o art. 16.º”.

Definidas estas directrizes da política dos salários, afirma Teixeira RIBEIRO, ficam invertidas as posições do lucro e do salário: “na teoria ortodoxa, o lucro representa a diferença entre o preço e o custo dos bens, é um simples resíduo das receitas da venda, depois de pagos o salário e o juro de acôrdo com a produtividade marginal; na nossa economia corporativa não sucede o mesmo: primeiro, determina-se o justo juro dos capitais e o justo lucro da empresa; em seguida distribui-se todo o restante pelos trabalhadores conforme a relativa produtividade de cada uma das categorias dêles. Quere dizer: o salário funciona agora como resíduo. E isso significa atribuir ao trabalho, e não ao capital, a maior parte do acréscimo de rendimento que o progresso da técnica e a facilidade do crédito forem provocando” (p. 92-93). Esta parece-nos ser uma conclusão singular, tendo em consideração o espírito e a letra do Estatuto do Trabalho Nacional e recordando ainda, já no plano dos factos, aquelas que foram as bases de apoio do corporativismo português.

4. Do mesmo Autor, mas com texto de índole bem distinta da do artigo precedente, segue-se “A organização corporativa da agricultura em Portugal”, publicado no vol. XIX do *Boletim da Faculdade de Direito*, 1943, p. 340-353.

Teixeira RIBEIRO propõe-se singelamente descrever as grandes linhas da organização corporativa da agricultura em Portugal. Começa por apresentar um esquema das corporações que segue de perto aquele que nos tinha sido dado no texto anterior e analisa depois a organização corporativa da produção agrícola. Detém-se, por fim, no estudo dos grêmios da lavoura (grêmios indiferenciados, contrariamente aos outros grêmios, de um único produto, *n.g.* o trigo). O Autor enuncia e trata então as principais características destes grêmios: a) são elementos primários da organização corporativa; b) são pessoas jurídicas de carácter representativo; c) enquanto representantes da produção agrícola, têm carácter monopolista; d) podem formar-se a pedido dos particulares ou constituídos pelo Governo; e) uma vez criados, são de inscrição obrigatória (para os respectivos produtores agrícolas), “por não ser admissível que alguns se alheiem ou prejudiquem o que se reputa de interesse comum” (p. 244); f) têm carácter público, entre outros motivos, porque gozam de poder de império, visto as suas

decisões valerem para todos os produtores agrícolas da respectiva área; g) têm carácter nacionalista, porque os fins de defesa dos produtores agrícolas hão-de estar sempre condicionados pelas exigências da economia nacional.

5. Ainda de Teixeira RIBEIRO e no mesmo volume XIX, temos a recensão de obra de Henri DENIS de que já demos nota. Avança o Autor, numa posição que parece significar a defesa de uma relativa neutralidade ideológica do corporativismo: “o corporativismo é, acima de tudo, uma organização da economia, condizente com certas estruturas económicas e exigida por certas finalidades. (...) enquanto essas estruturas e finalidades se mantiverem, a organização há-de permanecer fundamentalmente a mesma, embora lhe mudem porventura o nome ou lhe transformem o carácter político¹². Verdade é que – se afastarmos o regresso ao liberalismo, que aliás ainda muitos preconizam – só dois caminhos se abrem hoje aos povos dentro das fronteiras da economia capitalista: ou direcção das indústrias pelo Estado, ou direcção pelos próprios particulares interessados através das corporações” (p. 490-491). Em sentido convergente, DENIS sublinha serem as corporações modernas determinadas por estruturas (e a estrutura do capitalismo modificou-se profundamente, por via da concentração das indústrias, dos sindicatos, da despersonalização do crédito) e requeridas por fins (hoje proclama-se o bem-estar colectivo, o poderio da Nação ou do Estado, em vez do máximo de satisfações individuais que o capitalismo liberal oferecia), para depois concluir: os desequilíbrios do capitalismo pediram solução urgente, os fins sociais da economia requereram o patrocínio do Estado – e duas vias então se rasgaram: ou economia planeada, com a supressão do mercado, ou economia corporativa, com o mercado organizado.

6. Chegados ao vol. XX do *Boletim da Faculdade de Direito* (1944), deparamo-nos com um texto de Fernando SEABRA desig-

¹² Para indirectamente confirmar o que dissemos no corpo do texto, veja-se ainda como inicia Teixeira RIBEIRO esta recensão: “À primeira vista, parece que este livro já perdeu a sua oportunidade. Vem datado de 1942, e nós assistimos, durante o ano corrente, à queda do fascismo e ao desagregar da vasta organização corporativa italiana. É legítima, portanto, a dúvida: ainda paga a pena de pôr e decidir o problema?” (p. 490).

nado “Subsídios para a teoria económica do salário corporativo” (p. 470-501). Fernando SEABRA era à época assistente da Faculdade de Direito de Coimbra e bolseiro do Instituto para a Alta Cultura. O artigo corresponde a uma comunicação apresentada ao 2.º Congresso da União Nacional, elaborada no Centro de Estudos Económicos-Corporativos (anexo à Faculdade de Direito de Coimbra e subsidiado pelo mesmo Instituto para a Alta Cultura).

O Autor começa por descrever, em traços razoavelmente idílicos, a transição da economia feudal, assente em corporações (no que respeita à produção pré-industrial), para o capitalismo. Sublinha o “espírito de viva solidariedade e caridade cristãs” do corporativismo medieval e contrapõe-o aos “conflitos agudos entre patrões e trabalhadores” que trazem a marca do capitalismo: “onde anteriormente reinava a colaboração impera agora a dispersão; onde primitivamente se afirmava a solidariedade, manifesta-se neste momento o antagonismo” (p. 471-472). Desta forma, entre os agentes económicos do capitalismo, dissociados e dispersos, as únicas acções coordenadoras são as que resultam do contrato e, eventualmente, da intervenção do Estado. Num primeiro momento, o primado foi do contrato, o contrato entre o operário singular que oferece a sua força de trabalho e o empresário singular que a procura.

Cumprido o intróito, inicia-se a análise económica, admitindo-se como válidos os pressupostos do mercado da concorrência perfeita e livre, uma economia estacionária e rendimentos decrescentes para (uma quantidade variável de) o factor de produção trabalho. Em equilíbrio parcial, o salário equacionar-se-á com a produtividade marginal do trabalho, já que “enquanto o valor líquido do aumento do produto derivado do emprêgo de uma unidade de trabalho suplementar não é de todo absorvido como remuneração desta unidade, convém à empresa utilizá-la no processo produtivo; essa conveniência cessa quando se atinge aquela margem de indiferença em que o montante da remuneração e o valor do aumento do produto se igualam” (p. 473).

De seguida, interroga-se o Autor: se o salário tende a corresponder à produtividade do trabalhador marginal, porque é tão intenso o antagonismo entre compradores e vendedores no mercado de trabalho. As razões serão duas:

- a) Por um lado, porque para o operário o salário tem uma grande importância; este é em regra o seu único rendimento. Perante esta realidade básica, os ditames da teoria da produtividade marginal pouco contam;
- b) Por outro lado, a teoria da produtividade marginal, enquanto processo de explicação da formação do salário real, sofre de excessiva simplificação e inadequação. O autor refere vários pressupostos irrealistas: perfeita mobilidade geográfica do trabalho (ao invés, “muitas pessoas permanecem fielmente ligadas à terra que as viu nascer, não obstante as inferiores condições de vida” (p. 476)); perfeita mobilidade ocupacional, com um acesso livre a todas as profissões; concorrência perfeita entre os empresários em matéria de recrutamento (admitindo-se que não há, em suma, nenhum entendimento entre eles no sentido de manterem os salários abaixo da produtividade do operário marginal).

Admitida a simplificação e a inadequação da teoria da produtividade marginal, torna-se patente, em particular, que o trabalhador se encontra numa posição de inferioridade perante o patrão. Acrescentam-se outros motivos para tal comprovação: os trabalhadores têm muito menos informação sobre a situação da indústria e do mercado e os salários pagos em trabalhos similares do que os empresários; uma certa percentagem de desemprego crónico, significando para os desempregados ganhos nulos, permite aos patrões deprimir o nível dos salários daqueles que estão ou vão ser contratados.

Explicitam-se de seguida os motivos do surgimento dos sindicatos: “Cônscios da inferioridade em que se encontra o trabalhador isolado perante o patrão, agrupados mecânicamente pela concentração industrial, forçados por uma estrutura económica, que exige um emprêgo crescente de capitais, a ocuparem indefinidamente a mesma posição na sociedade, os operários vêm aumentar a distância económica e social que os separa dos empresários. E isto explica-nos (...) o surgir de uma consciência de classe. Daí [a ideia de] tornar colectiva a oferta de trabalho. (...) Esta ideia corporizou-se no sindicato operário” (p. 479). A reacção materializou-se no sindicato patronal.

A questão que agora se suscita é a de saber se a oferta realizada pelo sindicato operário se identifica com a soma das ofertas singulares de todos os seus membros. Na verdade, se aos indivíduos se substitui o grupo, à concorrência sucede o monopólio. Este – o sindicato ‘monopolista’ –, por um lado, não pode manobrar a oferta de trabalhadores, já que o número de trabalhadores não é um dado arbitrário que possa modificar: “A oferta de trabalho, entendida como o conjunto de braços disponíveis no mercado, impor-se-á, em cada momento, ao sindicato como um todo” (p. 483). Por outro lado, o sindicato deve preocupar-se com a obtenção da máxima retribuição para o conjunto da profissão. Nestas circunstâncias, nomeadamente se a elasticidade da procura de trabalhadores, ou de certos operários, for inferior à unidade, os salários elevam-se anormalmente, com um pequeno número de trabalhadores despedidos.

Do lado da procura de trabalhadores, uma empresa que labore em condições de concorrência imperfeita pode ver-se obrigada a oferecer salários mais elevados a fim de assegurar o recrutamento de mão-de-obra. Assim, “o simples facto de o emprego de sucessivas unidades de trabalho se encontrar condicionado pela oferta de salários cada vez mais altos, importando o aumento da remuneração de todos os trabalhadores anteriormente contratados, fará que o custo, que o empresário suporta com a admissão de um novo operário, supere amplamente o salário médio que a todos paga” (p. 484-485). Desta forma, mesmo que “o nível de salários seja inferior ao valor do produto susceptível de ser atribuído ao salário, a procura que as empresas fazem de mão de obra só muito lenta e imperfeitamente reagirá perante tal situação”.

Mas suponhamos agora que o salário e as condições de trabalho são fixadas contratualmente pelos sindicatos operário e patronal, em obediência à solução corporativa. Neste caso, a forma da curva da procura de mão-de-obra será modificada: “(...) na hipótese do agrupamento operário se comprometer a fornecer ao patronal todo o trabalho de que este necessita, o empresário terá a possibilidade de contratar novos operários a um salário precisamente igual àquêle que os trabalhadores anteriormente contratados recebem. (...) O custo a que o empresário tem de fazer face quando contrata um operário suplementar é agora sensivelmente

menor do que primitivamente, e identifica-se com o salário médio da mão de obra que emprega. Isto significa que a capacidade de absorção da nossa empresa é bastante maior neste segundo caso do que no primeiro, e daí um aumento muito apreciável da soma total dos salários” [associado a um aumento do emprego] (p. 485).

SEABRA faz de seguida um breve percurso histórico sobre a acção do sindicalismo, no quadro do capitalismo liberal, sublinhando, nomeadamente, os propósitos políticos, de luta de classes, da acção destas organizações de operários, com supremacia sobre os objectivos propriamente sindicais, de melhoria dos salários e das condições de trabalho. De seguida, sublinha: “o corporativismo não nega as vantagens nem a imperiosa necessidade que determinou a sindicalização dos operários e patrões. (...) na sua materialidade, o sindicato é encarado (...) como uma forma de organização que, de momento, não pode ser substituída por qualquer outra com vantagem”. Simplesmente, “a verificação de que a acção dos grupos profissionais quási se circunscreve ao domínio da repartição e de que neste campo os interesses imediatos e transitórios dos agrupamentos tendem frequentemente a prevalecer sobre os interesses mediatos e permanentes (...) levou o Estado a alterar substancialmente os fins da organização sindical e o seu modo de proceder” (p. 490-491). Na verdade, “nem o sindicato nem o grémio estão em condições de avaliar todos os reflexos da sua conduta sobre o sistema produtivo; torna-se indispensável que os interesses dêste sejam vigiados e tutelados [pelas] corporações ou, na sua falta, pelo Estado” (p. 493). Desta forma, em obediência ao princípio da hierarquia dos grupos e das funções, impõe-se agora aos sindicatos operários e patronais o dever de exercer a sua actividade exclusivamente no plano nacional, subordinando os seus interesses aos interesses da economia nacional¹³.

7. Resta-nos o suplemento V do *Boletim da Faculdade de Direito*, com data de impressão de 1945. Este suplemento oferece-nos o “canto do cisne” dos estudos do corporativismo, de entre aqueles

¹³ No último trecho deste artigo, SEABRA debruça-se sobre o art. 24.º do Estatuto do Trabalho Nacional – e sua importância no quadro da definição do salário corporativo –, não esquecendo ainda a respectiva fundamentação doutrinal (de novo a doutrina social da Igreja). Portanto, no que respeita à justificação ideológica (católica), SEABRA coincide com Teixeira RIBEIRO.

que nesta Faculdade se elaboraram e se destinaram a publicação nesta Revista. É, porém, uma despedida de vulto, reunindo-se neste volume quatro artigos debruçados em exclusivo sobre matérias do corporativismo, compreendendo no seu conjunto quase 300 páginas¹⁴.

O primeiro deles, “O corporativismo e o problema do salário” (p. 1-99), de novo de Fernando SEABRA, tem, naturalmente, as mais fortes atinências temáticas com o texto referido atrás. São, aliás, vários os tópicos comuns, embora com tratamentos de desenvolvimento desigual, em regra com favor para o texto de 1945. Na Parte I – § 1.º, “O Movimento Sindical”, mencione-se o percurso feito pelo Autor para apreciar desde logo a similitude entre os dois textos (e evitar repetições). É ele o seguinte: “1 - O mercado de trabalho como mercado perfeito de livre concorrência; 2 - Livre concorrência e mercado real. A oferta de trabalho; 3 - A desigual força económica dos permutantes como um dos fundamentos do sindicalismo; 4 - O sindicalismo operário; 5 - O sindicalismo patronal; 6 - A política dos sindicatos; 7 - O contrato

¹⁴ Um deles, “As cooperativas na economia corporativa portuguesa”, de Armando COELHO (p. 100-183), não será objecto de considerações desenvolvidas, visto que o seu objecto não atende, como os demais, a aspectos essenciais e/ou de enquadramento do pensamento corporativo, da forma como ele foi expresso no *Boletim da Faculdade de Direito* da Universidade de Coimbra. O texto versa antes sobre realidade precedente: entre nós, o princípio cooperativo foi acolhido por lei de 2 de Julho de 1867, em diploma que criou as cooperativas. Aliás, sendo realidade precedente, poderia mesmo ser considerada criação espúria, no quadro do corporativismo. A certa altura, coloca então o Autor a possibilidade de as cooperativas, que têm “a sua razão de ser num sistema de economia liberal, onde por vezes, se chega aos maiores excessos”, não terem cabimento na economia corporativa, onde esses excessos são eliminados: “como [na economia corporativa] se realiza (...) a solidariedade na produção, não têm os operários, evidentemente, que associar-se em cooperativas afim de evitarem a sua exploração pelos capitalistas ou empresários. São os próprios organismos corporativos que vão agir no sentido de que ao trabalhador caiba o justo salário, ao capitalista o justo juro e ao empresário o justo lucro”. Mas, adverte o Autor, “Este ponto de vista parece (...) bastante exagerado. É certo que quanto melhor a organização corporativa permitir e assegurar a cooperação económica entre os diversos elementos produtivos, tanto menos imperioso será para os trabalhadores o desejo de se associarem cooperativamente. Mas isto não implica, de maneira alguma, que as cooperativas fiquem banidas do sistema por inteiro” (p. 122-123).

colectivo de trabalho; 8 – A hipótese do monopólio bilateral como configuração teórica do processo de formação do salário”.

Na parte I - § 2.º, “Consequências da indeterminação dos salários”, SEABRA aponta, da mesma forma que já tinha feito em 1944, que os sindicatos operários aceitam “de Marx a luta de classes e procura[m] realizá-la na vida de todos os dias do sindicato” (dar-se-á por conseguinte a supremacia dos objectivos políticos na condução da actividade dos sindicatos); “[aliás] nem os patrões nem os operários admitem acima do seu [interesse] qualquer outro interesse que os leva antes a colaborar com o adversário do que a combatê-lo” (p. 19-20). Avança SEABRA de seguida para uma detalhada exposição dos custos económicos dos conflitos laborais, em particular quando estes resultam em greve ou em *lock-out*, tanto daqueles que hoje afirmaríamos internalizáveis por trabalhadores e empresários, como daqueles outros, sociais ou “para a colectividade”. Estes últimos, registe-se, não são susceptíveis de ‘ressarcimento’: “De facto, enquanto o custo da greve para o operário pode ser compensado por um aumento do salário e o custo do *lock out* para o empresário por uma diminuição do salário, é quase impossível que tal compensação se verifique em relação à economia nacional”; neste âmbito, “a greve e o *lock out* significam uma relevante perda de riqueza para a colectividade, enquanto reduzem o fluxo dos rendimentos, a formação do dividendo nacional e alteram profundamente o sistema das actividades económicas e sociais” (p. 24-25).

Uma exposição da teoria económica da greve ocupa de seguida o Autor. A teoria em causa, desenvolvida em modelo de equilíbrio parcial e baseada em premissas que o Autor considera, na verdade, incógnitas, permite a SEABRA concluir pela ausência de racionalidade económica nesta cessação colectiva do trabalho. Na verdade, “quasi nunca as partes têm a aptidão e os conhecimentos necessários para bem calcularem os efeitos económicos da sua conduta e não se quedarem nas respectivas pretensões iniciais que são, ordinariamente, as mais incompatíveis. O tempo máximo de resistência, a urgência em contratar, as condições e intenções de ambos os monopolistas são, normalmente, os mais diversos. Se estas condições fossem conhecidas exactamente por ambos os contraentes, todas as questões se resolveriam pacificamente porque

um dêles teria sempre interêsse em ceder. O que sucede, porém, é que cada um dos monopolistas conhece com mais ou menos aproximação a sua capacidade de resistência mas ignora completamente a do outro contraente. Daí que se avalie de mais ou de menos; daí greves que se declaram em períodos de depressão e, portanto, antecipadamente condenadas a fracassar e outras que, se tivessem sido feitas, teriam vingado” (p. 29).

Na parte I – § 3.º, “Sindicalismo e corporativismo”, o Autor insiste na defesa de que o fim político visado pelo sindicalismo é o da destruição do sistema capitalista. A solução corporativa, por seu turno, reconhece a iniciativa privada, embora não confie cegamente nas suas virtudes. Também no demais, o corporativismo supera o sindicalismo e corrige as suas deficiências: “O sindicalismo hipostasia os princípios ideais da diferenciação de classes e da imanência da luta entre elas; o corporativismo, pondo em relêvo o conceito de categoria, afirma que a verdadeira estrutura da sociedade não é horizontal mas antes vertical, e que o contraste entre os elementos da produção é só um momento contingente, porque a regra é representada pela colaboração das categorias. Nega-se a necessidade da luta de classes, porque é sempre possível encontrar uma solução equitativa no campo da Justiça. (...) O sindicalismo confinava-se na esfera restrita dos interêsses que representava; o corporativismo, pelo contrário, baseando-se nos conceitos de hierarquia e de colaboração, afirma que os interesses dos patrões e operários se harmonizam na sua empresa, as empresas na sua indústria e tôdas as indústrias se conjugam na economia da Nação. (...) Por último, o corporativismo confere ao Estado a função de supremo árbitro da vida económica da Nação” (p. 41-42).

Na parte II (o salário corporativo), temos os § 1.º e 2.º (“Pressupostos doutrinários” e “A determinação do salário corporativo”) que nos escusamos de acompanhar; este é excursus que recorda o texto de Teixeira RIBEIRO que começámos por analisar, com o cotejo dos pertinentes dispositivos do Estatuto do Trabalho Nacional e o recurso à doutrina social da Igreja. No § 2.º há, em acréscimo, alguma atenção dispensada aos aspectos institucionais, nomeadamente à intervenção dos sindicatos nacionais e dos grêmios na negociação dos contratos colectivos de trabalho.

A Parte III – “A política dos salários” – inicia-se com um ensaio sobre os vários tipos de desemprego (temporal; permanente; função de movimentos cíclicos dos negócios; resultado de crise económica; tecnológico). É aqui recordado que a economia corporativa se insere numa economia capitalista, “instável por ser de mercado, progressiva e sujeita a crises” (p. 76). Analisadas as principais modalidades do desemprego, vêm-se de seguida as suas consequências, em particular os seus custos sociais. Realçados estes custos, impõe-se a declaração de uma intenção, a de que “a economia corporativa procura, com todos os meios ao seu alcance, combater o desemprego” (p. 82), e explicitam-se os meios ou instrumentos disponíveis para este efeito.

São estes instrumentos, como veremos, simples panaceia para mal maior, mal este que o corporativismo não consegue arrear. Senão vejamos: no que se refere ao problema do desemprego sazonal, convoca-se o ‘princípio da imposição da mão-de-obra’ (importante para o minorar, afirma o Autor). Este princípio obriga o Estado, ou mesmo agentes privados (lavradores), a empregarem desempregados, sob certas condições (obras públicas ou serviços de utilidade comum a realizar e, acrescentaríamos nós, disponibilidade de recursos financeiros para essa realização) e dentro de limites pré-definidos (para os lavradores, dependentes do rendimento colectável). Esclarece ainda SEABRA que o princípio da imposição da mão-de-obra não se acolhe como “instrumento de luta de classes, mas antes como manifestação de colaboração e como estímulo a uma maior actividade produtiva no interesse da economia geral” (p. 83).

No que toca ao desemprego tecnológico – função da introdução de maquinismos na produção – a posição da economia corporativa não é a de rejeitar a adopção dos aperfeiçoamentos técnicos, mas eventualmente a de refrear ou disciplinar aquela introdução (decisão que, a ser tomada, o será pelas corporações). O Autor aparenta ter consciência dos limites desta solução, pelo que, a par e passo, a faz acompanhar de uma outra: a da criação de agências de colocação, “lugares onde se coligem e fornecem

informações à cerca dos empresários que desejam contratar trabalhadores e dos trabalhadores que procuram emprego” (p. 85)¹⁵.

Restaria agora falar da posição da economia corporativa em face do desemprego derivado do movimento cíclico dos negócios e das crises, um tópico maior nesta temática, mais ainda se recuarmos aos anos 30 do século passado. Nada refere SEABRA de relevante nesta matéria, refugiando-se antes em generalidades sobre a natureza e os propósitos do corporativismo e os habituais protestos da renúncia à luta de classes. O Autor ultima a sua exposição com a referência ao único aspecto tangível a assinalar (todavia, praticamente despido de densidade jurídica); o da afirmação de um dever de cooperação, nos termos do art. 17.º do Estatuto do Trabalho Nacional, de acordo com o qual “as empresas, durante as crises do trabalho, deverão cooperar com o Estado e com os organismos corporativos na adopção de medidas conformes com o bem público”.

8. O texto que se segue é da autoria de Armando de CASTRO, à época bolseiro do Instituto para a Alta Cultura, e apresenta o título “As corporações e o custo de produção” (p. 184-283). O Autor propõe-se estudar o grupo corporativo-tipo, “o grupo através do qual o corporativismo se realiza na forma mais perfeita”, isto é, a corporação. As primeiras páginas dedicam-se ao surgimento e ao desenvolvimento do sindicalismo, no âmbito e como resposta ao fenómeno da concentração capitalista. A este propósito têm menção os sindicatos operários e os sindicatos patronais.

A figura do sindicato profissional é depois, discutida, nas suas características, para que o possamos distinguir da corporação. Esta distinção faz-se com base na proposta e discussão de

¹⁵ Mas as agências de colocação serão insuficientes quando o número de desempregados ultrapassar o número de vagas disponíveis. Daí que, em alguns países, informa o Autor, os trabalhadores desempregados obtenham um subsídio que lhes permita viver: “Trata-se, porém, de um sistema pouco recomendável, pois, permitindo ao trabalhador viver sem trabalhar, habitua-o à ociosidade” (*ibid.*). Assim se estabelece um laço improvável entre o pensamento de um corporativista e o pensamento neo-liberal, no que se refere a sistemas de segurança social. Outro estaria no combate ao movimento sindical livre, mas neste particular o tratamento da questão exigira complexidades que o escopo do artigo não nos permite explorar.

vários critérios, subsistindo, por fim, aquele que faz corresponder à corporação a qualidade de órgão de categoria económica – negando-lhe o atributo de órgão de categoria profissional: “(...) nós julgamos que a Corporação contém a categoria económica (...). Pois se o corporativismo é a produção disciplinada; se as Corporações procuram regulamentar a economia disciplinando as forças produtivas, se é essa a sua função, não se compreenderia que tivessem estrutura diferente daquela que lhes imprimem as grandes categorias económicas que na produção nacional desempenham uma função similar. (...) Agrupar as forças da produção (categorias económicas), definir-lhes as funções, insuflar-lhes os princípios e as concepções corporativas, é criar as Corporações” (p. 189). Tal não obsta que o corporativismo reconheça e discipline órgãos das categorias profissionais, os sindicatos e os grêmios, e que às corporações possa caber uma intervenção nas questões profissionais, mas tal intervenção far-se-á tendo em consideração não os interesses de parte mas antes os interesses da produção: “O sindicato profissional visa prevenir e solucionar problemas de repartição, enquanto que a Corporação se dirige à solução das questões da produção” (p. 193). Por outro lado, o sindicato age celebrando acordos, não é organismo com a faculdade de actuar imperativamente. Pelo contrário, as corporações dispõem de poder normativo.

Segue-se o confronto da corporação com o sindicato industrial (as coligações industriais), agrupamento de empresas pensado para “limitar a concorrência, ou [para] reforçar a própria eficiência produtiva afim de melhor resistir à concorrência” (p. 197). Por conseguinte, os sindicatos industriais procuram (apenas) resolver as dificuldades das empresas associadas. Já a corporação “só se concebe como parte de uma solução económica total”, como entidade que actua tendo em consideração as conveniências gerais.

De seguida, Armando de CASTRO caracteriza o liberalismo, o “regime económico” que vigorou até a Guerra de 1914-1918, no seu *modus operandi* enquanto economia de mercado, e descreve a evolução do capitalismo, vincando nomeadamente a passagem de um capitalismo de concorrência para um capitalismo de concentração. Estabelece, por conseguinte, as bases económicas - as causas da crise do capitalismo liberal - que hão-de explicar a inter-

venção do Estado na economia. Faz depois eco da natureza atípica do corporativismo, que não dá corpo – em definitivo - nem a uma economia dirigida (pelo Estado) nem a uma economia planeada, colectivizada. Será de início, reconhece o Autor, fruto de uma determinada política económica, já que não nasce de um movimento espontâneo da economia ou da sociedade; mas este é um sistema que “realizando-se, evolui da economia dirigida para a economia auto-dirigida”. (...) À medida que o sistema se vai erguendo, à medida que os grupos corporativos se criam e começam a laborar, o papel do Estado tende a limitar-se à esfera que lhe cabe num sistema de direcção pelas próprias categorias económicas. [Registe-se que] a função das corporações é decisiva, pois só depois da [sua] criação é possível falar em economia auto-dirigida” (p. 205-206).

É preciso notar, ainda, que a economia auto-dirigida não dispensa em exclusivo a intervenção do Estado, porque este é, também, produtor, e porque deve actuar, de acordo com os escopos do corporativismo, quando a corporação não pode ou não deve fazê-lo (“Onde a Corporação não pode chegar ou falha age o Estado”, p. 204). Este ponto – o de que as corporações, no fundo, não dispensam a direcção suprema do Estado, e dele não têm uma absoluta independência – merece as reflexões subsequentes de Armando de CASTRO.

Esgotada a Introdução, entramos no capítulo 1.º, dedicado ao “esboço” dos caracteres fundamentais das corporações e ao estudo do problema da ‘posição’ dos consumidores em face destas mesmas corporações. No que respeita aos aspectos característicos das corporações, da sua natureza e estrutura (a sua função económica foi objecto de considerações precedentes), o Autor faz o cotejo da construção teórica da corporação com a expressão institucional que lhe consagra o Estatuto do Trabalho Nacional e outros diplomas legais. O segundo tópico, que se relaciona com a questão de saber se os consumidores deverão fazer parte, enquanto tais, nas corporações, merece do Autor uma expedita conclusão: “Parece que não. (...) Na verdade, as Corporações, procurando alcançar os objectivos económicos do sistema corporativo – máximo de produção e riqueza socialmente útil – realizam também o interesse dos consumidores; e entendendo-se, como parece, que o corporativismo visa aproximar-se ao máximo dos pontos de equi-

líbrio da livre concorrência perfeita, preços de custo e baixa do custo, ei-lo que, agindo sobretudo pelo lado da produção, satisfaz as conveniências dos consumidores” (p. 217). Significa isto que as corporações deverão ser órgãos das categorias produtivas e só das categorias produtivas. Se, em casos particulares, os interesses dos consumidores necessitarem de alguma defesa, esta deverá ser prestada pelo Estado.

O “custo de produção” é título do capítulo 2.º. Inicia-se o texto com uma análise estática da produção e da obtenção de uma situação de equilíbrio em mercado de concorrência pura e perfeita. De novo se sublinha que é fim do sistema corporativo a realização desse equilíbrio ou, no mínimo, a maior aproximação possível ao ponto ideal de equilíbrio concorrencial. Tudo com a prevenção de uma luta entre as empresas que, em vez de garantir a manutenção da concorrência, acaba por gerar “o monopólio dos trusts e cartéis” (p. 221). No fundo – afirma o Autor, citando João LUMBRALES no seu texto *A doutrina corporativa em Portugal* – “os preços têm que corresponder sempre a êsse ponto de equilíbrio que é o seu nível lógico e natural; mas em vez de se fixarem pela concorrência no mercado, quere dizer em vez de êsse equilíbrio se formar *a posteriori* pelas oscilações e contingências do mercado, tenderá a ser previamente determinado, porque a corporação fixará o preço que corresponda à satisfação de determinada procura e que por outro lado garanta pelo menos a reconstituição do custo” (p. 222). Depois, em condições dinâmicas, o sistema corporativo concorre para uma contínua redução dos custos. O problema da dinâmica dos custos será então matéria decisiva.

Iniciamo-nos agora na teoria corporativa do custo, uma teoria que se caracteriza pela inserção do Estado entre as suas premissas e por se atribuir uma direcção às categorias económicas; por conseguinte, a acção do Estado e das corporações vai-nos dar uma teoria bem distinta da teoria (liberal) tradicional. Essa diferenciação mais se acentuará, já o dissemos, porque o custo mínimo de produção não resulta do livre jogo das forças económicas, mas sim da ‘auto-direcção’, e ainda porque, no capítulo do custo, o interesse nacional pode estabelecer certas limitações.

O interesse nacional não se confunde com o máximo hedonístico da colectividade, enquanto soma de indivíduos; significa

o interesse da Nação, enquanto entidade distinta. Por conseguinte, distingue-se do interesse geral, enquanto somatório dos interesses individuais. No que se refere à formação dos custos, a implicação é óbvia: o custo corporativo há-de ser o menor custo possível *em harmonia com o interesse nacional*. Por conseguinte, o custo óptimo de produção pode não ser o menor possível (“há interêsse da Nação que é de natureza extra-económica”, p. 232). Que factores há então que considerar, no cômputo da identificação e composição deste interesse (Armando de CASTRO afasta aquele que pareceria óbvio – o fim da pacificação social, a harmonia de todas as forças produtivas –, porque o mesmo extravasa a sua pretensão; identificar [apenas] o que *economicamente* significa o interesse nacional)? Para este efeito, considera o Autor, em primeiro lugar, a protecção às pequenas indústrias domésticas (“que ocupam muitas famílias e desempenham um relevante papel na vida económica nacional”, p. 235). Convoca-se para o efeito o art. 19.º do Estatuto do Trabalho Nacional. Em segundo lugar, o custo mínimo não pode ser obtido a expensas do salário (“humanamente suficiente”, já o sabemos). Em terceiro lugar, o custo mínimo não pode obter-se pelo desenvolvimento técnico ilimitado e incondicionado, que conduz inevitavelmente ao desemprego tecnológico. Procura reduzir-se ao mínimo o desemprego temporário: “Decerto (...) é bem possível que os trabalhadores caídos no desemprego, sacrificados ao progresso da empresa, tenham grandes probabilidades de ser reabsorvidos; mas não esqueçamos que a ordem corporativa deseja reduzir ao mínimo a duração dos desequilíbrios, e por isso (...) pretenderá evitar a desocupação temporária resultante dos progressos técnicos, condicionando êsses próprios progressos” (p. 236). Em último lugar, admite-se que a necessidade de amortizar investimentos em capital fixo – ao longo de um período de anos que componha a previsível vida económica dos activos em questão – possa determinar a proibição da intempestiva introdução de “novas máquinas, a fim de não se tornarem inúteis aparelhagens e instalações por ventura dispendiosas” (p. 241).

Dedicado o capítulo 3.º a umas breves reflexões sobre “A teoria da política económica”, aplicada ao caso (e às especificidades) da política corporativa e, de entre esta, à política corporativa do custo (da teoria do custo corporativo tratou-se no capítulo an-

terior), avança-se, no capítulo 4.º, para novas considerações sobre o custo de produção. Em todos os casos procura-se disponibilizar utensilagem teórica que permita às corporações actuar eficazmente, nomeadamente no que respeita à compressão dos custos ou à maximização da produtividade das empresas de cada ramo de produção. Ensaia-se assim uma distinção entre custos fixos e custos variáveis, firmando-se a necessidade do seu conhecimento rigoroso e objectivo e da capacidade de os antecipar para montantes distintos de produção, em “diversos períodos de desenvolvimento do estabelecimento e [em diversas] condições particulares do mercado” (p. 251). A tipologia dos custos é ainda enriquecida com os conceitos de custo médio, custo marginal, custo real e custo *standard*. Esta matéria é depois desenvolvida nos capítulos 5.º e 6.º (respectivamente, a “Acção das Corporações sobre o custo” e “O controlo da empresa marginal”).

Ainda no âmbito da teorização do custo corporativo, os ‘grupos’, outros factores relevantes para a formação deste custo, são objecto do capítulo 7.º. Armando de CASTRO rapidamente nos esclarece sobre a importância da matéria: “São sobejamente conhecidas as vantagens que às empresas advêm do seu agrupamento em sindicatos industriais, chamados “grupos”, e que consistem na maior eficácia produtiva. [Assim] em certos casos, as Corporações procurarão levar determinadas empresas a agruparem-se, podendo até admitir-se que (...) lhes imponham esse agrupamento” (p. 277). Cita o Autor, de seguida, F. Vito, para um maior esclarecimento dos efeitos de redução de custos resultantes da constituição dos grupos: “...enquanto as duas primeiras categorias de economias externas, as derivadas da organização económica geral do País em que opera a empresa (desenvolvimento dos meios de comunicação e de transporte, dos serviços de seguros e de crédito, etc.) e as derivadas da organização particular do ramo da indústria a que pertence a empresa (formação do mercado de trabalho especializado, desenvolvimento de serviço de informações, etc.) são realizáveis também pela empresa que se mantenha independente das outras, (...) as economias externas de terceira categoria, isto é, as derivadas da localização (susceptíveis de se obter em lugares determinados) e as derivadas da centralização (susceptíveis de se conseguir em qualquer lugar), exigem que a empresa se ligue a

outras. (...) só a combinação das empresas, isto é, a formação de um grupo, assegura o conseguimento de tais economias, que são, assim, externas à empresa mas internas ao grupo” (p. 277-278). Adiante, sublinham-se outras vantagens sobre os custos que resultam dos grupos, para além daquelas que se relacionam com a localização e a centralização. A distinção entre economias internas e economias externas, que remonta a Alfred Marshall, e esclarecimentos adicionais sobre estas últimas, são-nos ainda dados, talvez com algum atraso, numas muito breves “Considerações finais” (capítulo 8.º). Em acréscimo, ainda aí encontramos outras considerações avulsas relevantes para a definição e aplicação de uma política corporativa dos custos.

9. Terminamos como começámos, com um texto de Teixeira RIBEIRO, o último do suplemento V do *Boletim da Faculdade de Direito* da Universidade de Coimbra. Este reproduz uma conferência feita na *Semana Jurídica Portuguesa* (Universidade de Santiago de Compostela) em 28 de Abril de 1944 e designa-se “A organização corporativa portuguesa” (p. 284-296). O Autor inicia o seu discurso com o que hoje designaríamos uma contextualização do papel do corporativismo e das corporações, considerando a evolução do capitalismo e o fenómeno da concentração capitalista, abarcando também o sindicalismo operário, vincando depois a incapacidade do capitalismo para garantir continuamente um equilíbrio entre a produção e o consumo e explicando, por tudo, a necessidade da intervenção do Estado. Distingue-se naturalmente a resposta corporativa de outras, no que se refere à articulação entre o Estado e a economia, mas acrescidas peculiaridades há-que afirmar, já dentro do corporativismo, em particular aquelas que traduzem a existência de duas posições-limite (e que, exactamente porque o são, abarcam situações intermédias): o corporativismo de Estado e o corporativismo de associação: “Assim, se as corporações forem criadas e impostas pelo Governo, e constituírem meros órgãos estaduais, simples departamentos da administração pública, desprovidas, portanto, de personalidade jurídica e gestão autónoma – teremos o corporativismo de Estado; se, pelo contrário, as corporações nascerem da iniciativa dos indivíduos, e forem entes autárquicos e representativos, isto é, se se lhes reconhecer interesses próprios e ca-

pacidade aos particulares para autònomamente os administrar – teremos o corporativismo de associação” (p. 286-287). Entre as duas soluções há uma hierarquia a estabelecer, estas não se revelarão indiferentes, na capacidade de realizarem o propósito corporativista de chamar as forças produtoras (os patrões e os operários) para a direcção da economia. Ora, “no corporativismo de Estado ainda é, afinal, o Governo que dirige a economia, embora através dos seus órgãos corporativos; enquanto que no corporativismo de associação o comando pertence inteiramente aos particulares interessados. [Desta forma] a economia corporativa começa com o corporativismo de Estado, mas só pode dizer-se que ela esgota as suas fôrças de desenvolvimento, que ela se realiza integralmente com o corporativismo de associação” (p. 287).

De seguida o Autor dá-nos o esquema da organização corporativa portuguesa. Realça-se a originalidade da experiência portuguesa, dela destacando os sindicatos, as casas do povo, as casas dos pescadores e os grémios. Já em outro plano, avançando do esquema desta organização para as suas características ‘puras’, Teixeira RIBEIRO identifica as seguintes (na linha do texto de 1943): a) a organização corporativa é livre (“Quere dizer: a criação dos organismos corporativos cabe, em regra, aos próprios interessados” (p. 291)); b) em segundo lugar, a organização é monopolista, ou se se preferir, exclusivista. Podem os operários reunir-se em sindicatos nacionais ou não o fazer; podem as empresas agrupar-se em grémios ou prescindir dessa possibilidade. Vedada está no entanto a criação de outras associações, da mesma índole e com fins idênticos, cuja acção interfira ou duplique a desses grémios e sindicatos; c) em terceiro lugar, ela é representativa: “os organismos corporativos representam a própria categoria profissional de que fazem parte os operários, os patrões ou as emprêsas que nêles se encontram associados. Não têm, portanto, natureza burocrática, isto é, não são colégios de funcionários incumbidos de gerir fazenda alheia. (...). Por isso se diz que a economia corporativa é auto-dirigida” (p. 292); d) em último lugar, a organização é autárquica, com personalidade jurídica e gestão autónoma, com fins próprios. Não estamos perante órgãos de Estado. Todavia, “como está em jôgo o interêsse público – é o interêsse da colaboração das categorias e da direcção das indústrias - compreende-se que o Governo exerça

uma vigilância contínua sôbre os organismos corporativos, e possa até dissolvê-los ou substituir-lhes os corpos dirigentes, quando estes porventura não cumpram as suas funções” (p. 293).

Este último aspecto, mas, sobretudo, outros ainda, dados pelo Autor, no esforço de revelar progressos e escolhos na experiência corporativa portuguesa, revelam que no corporativismo português predomina(va) o corporativismo de Estado (ou apenas o Estado...), pese embora poder-se encontrar “definida nas leis e propagandeada pela doutrina, uma tentativa de corporativismo de associação” (p. 287). Na verdade, foi o Governo que determinou a formação dos grêmios nos principais sectores da economia e, numa intervenção mais vasta e profunda, também foi o Governo que criou os organismos de coordenação económica (comissões reguladoras, juntas nacionais e institutos): “Êsses organismos gozam de larga competência normativa sôbre as actividades por êles coordenadas ou sôbre os grêmios que as representam, e como desempenham funções oficiais e é o Govêrno que nomeia e constantemente inspira os seus dirigentes, constituem já verdadeiros instrumentos de economia dirigida pelo Estado” (p. 294-295). Por conseguinte, “na economia portuguesa não são actualmente os elementos de corporativismo autónomo, são os elementos de corporativismo de Estado que predominam” (p. 295). Termina Teixeira RIBEIRO (p. 295-296) afirmando - e nós acompanhamos o Autor - que “o mundo de amanhã, mais ainda decerto que o mundo de ontem, não poderá dispensar a organização, o enquadramento, a disciplina das fôrças económicas. E enquanto houver economia capitalista, e por grandes que sejam as transformações políticas, o problema voltará [sempre] a pôr-se (...)”.

10. Escrever sobre o corporativismo, muitas décadas depois de esta proposta de articulação entre o Estado e a economia ter sido avançada e materializada até, em países distintos e com graus vários de aprofundamento, é uma experiência singular. Em primeiro lugar, porque o sistema proposto assenta numa visão da economia em que as interdependências da economia são, obviamente, bem menores do que as actuais. Depois, também o comércio internacional é variável susceptível de um apertado controlo. Daí que se possa conceptualizar uma intervenção decisiva sobre

elas sem se optar pela colectivização da economia. Por outro lado, como afirmam os Autores, não temos liberalismo, mas temos a iniciativa privada e a salvaguarda da propriedade privada sem a qual não há liberalismo... Faltará o livre funcionamento do mercado e os seus automatismos.

Ao invés, teremos uma organização corporativa da economia, com a intenção de garantir equilíbrios de livre concorrência sem os efeitos predadores da concorrência (procura evitar-se as lutas entre empresas) nem as rigidezes dos *trusts* e dos cartéis. Todavia, admitem-se algumas vantagens dos grupos das empresas, uma forma de concentração capitalista.

Mantêm-se por conseguinte as relações de produção típicas do capitalismo, dissociando-se estas da luta de classes que o marxismo encontra no capitalismo e no antagonismo que nele se gera entre trabalhadores e patrões (como se as interdependências entre as classes sociais tivessem necessariamente que gerar solidariedade entre elas, no lugar de rivalidade, em obediência a um *bem comum*). Aliás, o pensamento marxista é ignorado, não se reservado igual sorte para os ensinamentos do marginalismo; estes podem ser aproveitados, sem que tal impeça uma visão crua sobre a fragilidade de pressupostos de modelos da economia marginalista.

A luta de classes é então substituída pela colaboração, substituindo os sindicatos com uma alteração substancial dos seus fins e do seu modo de proceder. Mas estas classes mantêm-se no essencial, sendo que a distribuição dos rendimentos é determinada pela titularidade dos factores de produção. Há, depois, no plano normativo, instrumentos que podem permitir alguma variação nesses rendimentos – registe-se nomeadamente a importância que é dada ao salário corporativo, ou à formação do salário em economias corporativas. Mas uma leitura atenta das disposições legais aplicáveis – ora meramente programáticas, ora objectivamente pensadas para defender os interesses dos detentores do capital - denuncia a fraqueza destas, no que respeita a um atendimento primordial dos interesses dos trabalhadores. Também os instrumentos ao dispor do Estado e da economia corporativa para lidar com o desemprego revelam a incapacidade para alterar substancialmente a posição do trabalhador no processo produtivo (e na sociedade) que vem das sociedades liberais.

Um outro ponto fraco do pensamento corporativista, sobretudo quando este é confrontado com a realidade da época, está na insistência em que a economia corporativa é auto-dirigida (pelas corporações), cabendo ao Estado um papel residual (também neste conceito de ‘auto-direcção’ há alguma tibieza, já que esta aparente subsidiariedade não colhe o Estado de corrigir aquelas que entenda serem deficiências das estruturas corporativas, nomeadamente no plano normativo, ou de suprir as suas insuficiências). Depois, é afirmada a superioridade do corporativismo de associação sobre o corporativismo de Estado – o primeiro melhor pensado do que o segundo para a auto-direcção da economia. Na verdade, à economia portuguesa contemporânea destes escritos são alheios tanto o corporativismo de associação como a construção plena de um corporativismo de Estado. Este, o Estado português, tinha-se revelado incapaz de institucionalizar as corporações, o vértice da organização corporativa e um seu elemento essencial.

Bibliografia citada

- CASTRO, Armando de (1945) – “As corporações e o custo de produção”, *Boletim da Faculdade de Direito*, Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, suplemento V: 184-283.
- COELHO, Armando (1945) – “As cooperativas na economia corporativa portuguesa” *Boletim da Faculdade de Direito*, Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, suplemento V: 100-183.
- CUNHA, Luís Pedro (2015) – “Estudos económicos no *Boletim da Faculdade de Direito* I”, *Boletim da Faculdade de Direito*, 91: 647-672.
- DENIS, Henri (1942) - *La Corporation*, Paris.
- (1978) – *História do Pensamento Económico*, vol. II, Círculo de Leitores, tradução portuguesa.
- LUMBRALES, João (João Pinto da Costa Leite) (1936) – *A doutrina corporativa em Portugal*, Lisboa: A. M. Teixeira.
- (1988) – *História do Pensamento Económico*, reimpr., Coimbra: Coimbra Editora.
- MOREIRA, Vital (1973) – *Direito Corporativo*, Coimbra, Unitas.
- RIBEIRO, José Joaquim Teixeira (1939-1940) – “Princípios e fins do sistema corporativo português”, *Boletim da Faculdade de Direito*, 16: 1-96.

- RIBEIRO, José Joaquim Teixeira (1943a) – “A organização corporativa da agricultura em Portugal”, *Boletim da Faculdade de Direito*, 19: 340-353.
- (1943b) – “Henri Denis *La Corporation*” (recensão), *Boletim da Faculdade de Direito*, 19: 490-492.
- (1945) – “A organização corporativa portuguesa”, *Boletim da Faculdade de Direito*, Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, suplemento V: 284-296.
- SEABRA, Fernando (1944) – Subsídios para a teoria económica do salário corporativo”, *Boletim da Faculdade de Direito*, 20: 470-501.
- (1945) – “O corporativismo e o problema do salário”, *Boletim da Faculdade de Direito*, Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, suplemento V: 1-99.