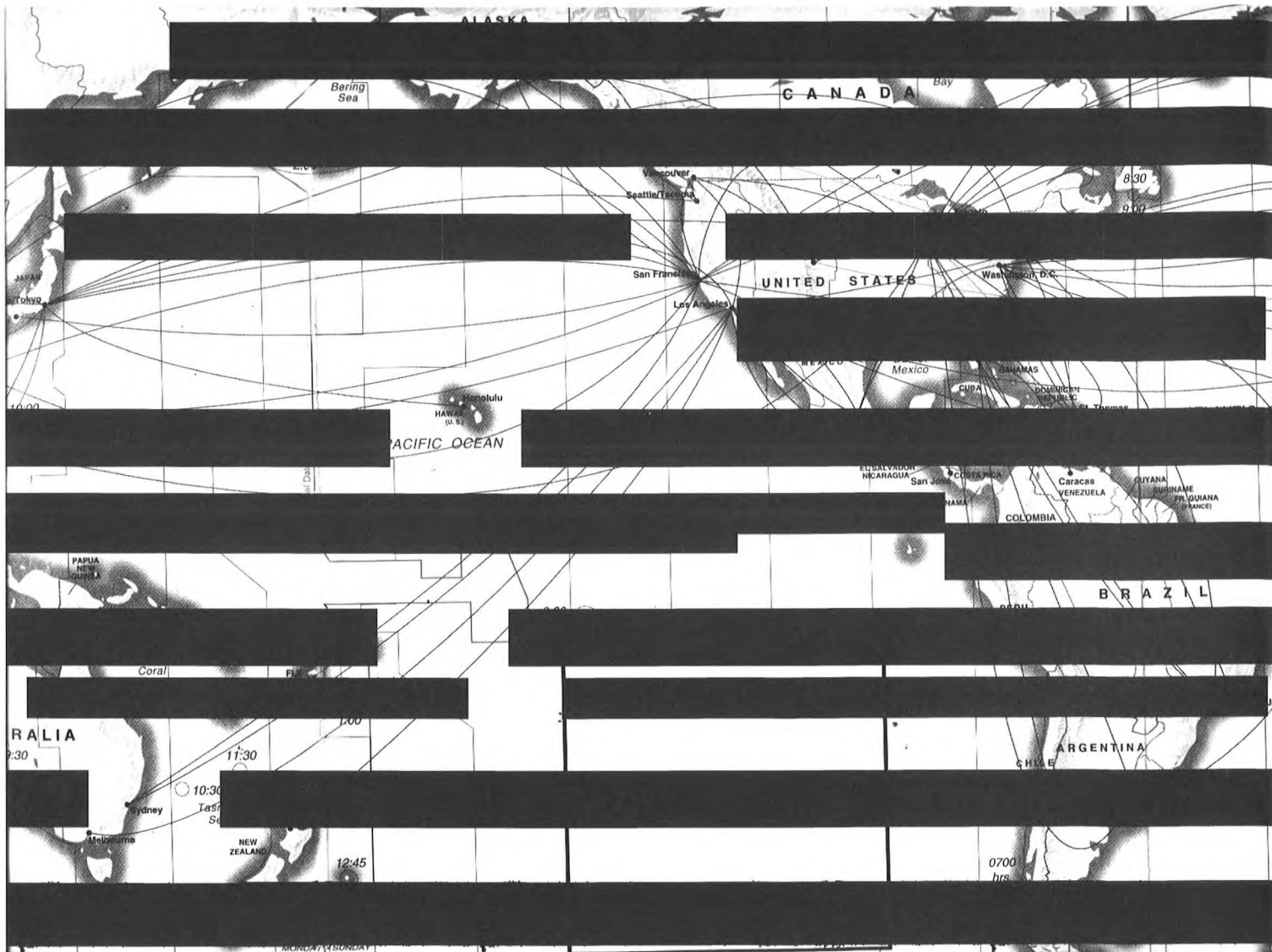


A Europa na encruzilhada informacional: inovação e recursos humanos face aos modelos culturais

Por Artur Castro Neves*



O objectivo do presente artigo é avaliar as condições de crescimento da sociedade da informação e da modernização da *velha* economia na Europa. Começaremos por expor sumariamente o que entendemos por sociedade da informação, servindo-nos do conceito central de *convergência*, e das condições históricas, isto é, norte-americanas, da sua incubação.

Em síntese, queremos distinguir aquilo que é o modelo abstracto, reconstruído a partir de uma evolução histórica particular, da sua reprodução como mudança e/ou assimilação noutros contextos sociais e históricos.

A nossa tese é que a política externa norte-americana, tanto a diplomática, como a económica, como a comercial (para não falar da industrial-militar), propõe uma nova ordem económica baseada num conceito restrito, bem reflectido na expressão “auto-estrada”, em que as regras são a privatização das empresas estatais, a liberalização do comércio mundial e o livre acesso às oportunidades de negócio das economias nacionais. Ora esta estratégia de difusão da sociedade da informação não responde à maioria dos interesses nacionais, porquanto não tem em conta a dimensão convergência, que é onde se joga a capacidade da nova economia a competir.

Neste contexto existe um perigo real na Europa de ver os interesses dos grupos de comunicação e telecomunicações procurar aproveitar de imediato as oportunidades de negócio, recorrendo aos conteúdos *universais* norte-americanos, dificultando as políticas pan-europeias de fomento das indústrias de conteúdos europeus e condenando a prazo os seus próprios ritmos de expansão por insuficiente oferta de conteúdos.

Em seguida vamos estudar os dois aspectos estratégicos do ajustamento da sociedade europeia à “nova economia”, a inovação e o capital humano, para dedicar um capítulo final ao conceito de indústria de conteúdos, que vai constituir o grande “analisador” da nossa capacidade para responder aos desafios da sociedade contemporânea.

Este artigo desenvolverá ainda duas teses complementares: em primeiro lugar, o papel central que a indústria do entretenimento desempenha na indústria dos conteúdos; em segundo lugar, a necessidade de compreensão das novas funções económicas do Estado, da nova metodologia necessária para definir políticas públicas eficazes e para regular eficientemente os mercados financeiros.

É nestes dois aspectos que a Europa tem que ser duplamente inventiva; não só a modernizar a sua economia, como a encontrar modelos culturais próprios para enquadrar essa modernização.

1. Sociedade da informação e convergência

O objectivo do presente capítulo é analisar as condições do aparecimento da sociedade da informação nos EUA, da maneira como esta ganhou uma dimensão mundial e se está a transferir para outras regiões e continentes.

Para tal é preciso separar o conceito abstracto de sociedade da informação, ou seja a sua estrutura matricial, que poderemos designar pela sua *filogénese*, da versão histórica real que a sociedade da informação assumiu segundo as circunstâncias e as estratégias efectivas dos seus actores, que designaremos pela sua *ontogénese*.

Veremos que a concepção implícita na versão norte-americana de uma nova ordem económica mundial envia os inte-

resses europeus de construção ou adaptação à “nova economia”.

Os países europeus vivem um momento de assimilação do *edifício sociedade da informação*, e nesse sentido parecemos da máxima utilidade e necessidade compreender a sua arquitectura e contexto histórico.

1.1. Emergência do modelo da convergência

Como já tivemos oportunidade de escrever, a Sociedade da Informação associa sistemas económicos em que a actividade produtiva se apoia nas tecnologias da informação, e as trocas comerciais em estruturas abertas utilizando redes de base electrónica. Esta definição implica duas características muito importantes: o peso do conhecimento, inteligência e informação nos processos de concepção, decisão, programação e *marketing*, e as grandes pressões concorrenciais exigindo, primeiro, economias de escala e, seguidamente, mercados de capitais consistentes.

Conforme as conveniências ou os objectivos da discussão, as características e funcionalidades da nova sociedade ou “nova economia” são invocadas de forma mais ou menos oportunística: novas tecnologias, auto-estradas da informação, sociedade da informação e, mais recentemente, do conhecimento.

Centraremos a nossa análise no conceito de *convergência*, que nos parece ser aquele que melhor permite identificar as características da sociedade da informação.

Por convergência entende-se hoje o desenvolvimento de plataformas electrónicas comuns que suportam a criação, armazenamento, transmissão, distribuição e exploração de serviços de informação de todo o género, desde a própria informação noticio-

sa, os serviços educativos, as actividades económicas mais diversas, aos serviços de divertimento e bens culturais. Estas plataformas fundamentam-se na possibilidade tecnológica de reduzir a “realidade” a uma versão “digital”, ou seja à sua tradução para uma linguagem binária.

A convergência começou por nascer da intersecção dos sectores das telecomunicações e da informática, como resultado de uma preocupação quanto à saturação – no caso das telecomunicações bem actual, e no caso da indústria informática, a prazo – das suas capacidades de crescimento.

Nos anos 70 os operadores de telecomunicações atingiram uma situação em que o ritmo de crescimento comercial aproximava-se dos seus limites. Por seu lado, a indústria informática compreendeu que, numa década, iria encontrar-se numa situação semelhante, com um computador pessoal em cima de cada secretária de escritório e um ou dois por lar. Foi então que a estratégia de mundialização veio trazer um novo sopro, permitindo o aparecimento de um novo mercado em que os serviços telefónicos se encontrariam ligados electronicamente por uma rede planetária de satélites de comunicações. Este serviço mundial “teleinformático” precisava, para se sustentar, de novas indústrias de serviços: bancários, transmissões de dados, aeroespaciais e ... de entretenimento. Este conjunto de serviços é hoje designado por “indústria dos conteúdos”, que tanto abrange a produção e distribuição de um filme, de um disco, de um espectáculo desportivo, como de uma operação de compra de um produto num programa de *teleshopping* ou de uma operação financeira por *telebanking*.

A sociedade da informação encontrou nos Estados Unidos um campo favo-

rável, com a indústria hollywoodiana a aderir muito cedo à convergência. Este factor histórico teve um papel decisivo na configuração do sistema de mundialização da economia.

O regime de produção cinematográfica de Hollywood apresentava características muito favoráveis à sua integração no movimento de convergência em curso :

Características estruturais: as empresas cinematográficas estavam organizadas em grandes corporações industriais, capazes – e desejosas – de reagir positivamente ao crescimento da procura de entretenimento numa sociedade em que o número de horas de trabalho por pessoa não cessava de diminuir e a esperança de vida de aumentar;

Características estratégicas: os empresários de Hollywood procuravam desesperadamente novos mercados para aumentar as suas margens e poder crescer, após o esgotamento do mercado americano (com uma taxa *per capita* dificilmente ultrapassável de 4 idas/ano ao cinema, numa paisagem audiovisual em que a oferta alternativa (TV, cabo, DTH, vídeo etc.), pelo contrário, explodia;

Características institucionais: desde o início dos anos 60 que a economia cinematográfica de Hollywood ganhou uma enorme adaptabilidade à evolução tecnológica. Assim, Hollywood soube reagir positivamente ao aparecimento da televisão, conseguindo obter a tempo limites aos radiodifusores para a produção e comercialização de obras (“*syndication financial rule*”), e mesmo o impedimento da programação exclusiva de produção própria (“*prime time access rule*”), reservando para si o grosso da oferta de conteúdos audiovisuais (e que passou a produzir, o que revela uma notável flexibilidade na

capacidade de oferta!). Por outro lado, soube adaptar-se institucionalmente às consequências da evolução tecnológica ao compreender muito rapidamente que cada novo suporte (vídeo, difusão por cabo e por satélite, disco compacto...) representava uma tremenda revitalização dos seus activos, pois permitia novos ciclos de vida comercial aos seus catálogos. Foi por esta razão, aliás, que, naquela década, por motivos exclusivamente financeiros, muitas das empresas mudaram de mãos para empresas situadas fora do circuito cinematográfico (Coca Cola, Western Gulf, por exemplo, interessaram-se nessa altura por aquele sector de actividade).

Da descrição anterior vimos que a convergência resultou da consciência de uma crise iminente no crescimento das telecomunicações e da antevisão de um estrangulamento a prazo nas vendas de *hardware*.

Hollywood aproveitou esta oportunidade para integrar as tele-transmissões e os serviços informáticos com os seus “conteúdos”, o que permitiu criar e satisfazer um novo mercado, “de base electrónica”, de divertimento.

Por estas razões as três indústrias puderam aliar-se em políticas de inovação, comercialização agressiva e mundialização, ou seja, puderem liderar/alavancar – cooperativamente, por um lado, e competitivamente, por outro lado – o desenvolvimento planetário da Sociedade da Informação a partir dos Estados Unidos e da sua economia.

É importante sublinhar estas condições históricas para melhor poder avaliar como o fenómeno “sociedade da informação” pôde ser exportado para a Europa e para o resto do mundo.

A União Europeia, como potência global a prazo, deve encarar este fenómeno

em função dos seus próprios interesses internos e externos.

O desenvolvimento da convergência, por exemplo, encontra na Europa uma barreira que deriva da inexistência de uma indústria de conteúdos e mesmo de ambientes favoráveis à sua eclosão. A aceitar-se o modelo de comércio mundial proposto pelos EUA, numa economia mundial em que o *market place* tende a centrar-se nas plataformas electrónicas através do *comércio electrónico*, a convergência na Europa corre o risco de apenas servir o crescimento de tele-serviços de conteúdo norte-americano.

1.2. Contexto cultural norte-americano

Além da cronologia do fenómeno da convergência devemos deter-nos sobre as condições culturais em que nasceu a sociedade da informação.

Existe um conjunto de factores idiossincráticos da sociedade norte-americana que explica muitas das modalidades com que a sua actividade económica se apresenta hoje, a saber:

- *predestinação* dos operadores norte-americanos
- conceito de regulação
- concepção sistémica da intervenção dos instrumentos da soberania nacional
- virtuosidade da acção estratégica das políticas públicas
- gestão e micro economia
- a política externa, como articulação de políticas nacionais sectoriais



Max Weber demonstrou bem o papel da teoria da predestinação na interiorização de uma mentalidade liberal-individualista, estranha às concepções redistributivas que se desenvolveram na Europa e contribuíram à formação do Estado Providência.

O conceito de “oportunidade” é central. Ele tanto funciona como fundamento do liberalismo político, exprimindo-se na “igualdade de oportunidades”, como fundamento do liberalismo económico, exprimindo-se na livre procura de “oportunidades de negócio”.

Esta concepção traduz um sentido da responsabilidade individual, da capacidade a cumprir um desígnio pessoal, muito diferente do posicionamento europeu a encontrar

explicações ao fracasso individual no contexto sociológico.

Esta *moral* favorece particularmente o espírito de competitividade, o que se pode revelar uma vantagem, numa altura em que a concorrência ultrapassa as fronteiras e assume uma dimensão internacional.

Um segundo traço que, deriva ou pelo menos é coerente com o primeiro, é a concepção de raiz rousseauista segundo a qual o legislador deve prosseguir a vontade colectiva, (e não a vontade popular), *no silêncio dos interesses e das paixões*, o que se traduz pela concepção de um Estado regulador (por oposição a um estado proprietário ou operador). O Estado deve proteger a nossa liberdade de acção (mais do que as nossas vidas) numa perspectiva mais repressiva do que preventiva.

A cultura reguladora permitiu desenvolver competências e funcionalidades na área da intervenção pública que constituem, na concorrência actual, uma vantagem, e seguramente inspira as posições americanas nas instituições multilaterais.

Em terceiro lugar, e decorrente do papel do Estado na sociedade e na economia, existe nos Estados Unidos da América uma concepção sistémica da intervenção pública, com resultados bastante diferentes da aplicação na Europa do princípio da separação dos poderes. A responsabilidade (“*accountability*”) das instituições independentes para com o conjunto do “sistema” revela uma preocupação de eficácia na intervenção do Estado e da Administração que contrasta com *indiferença*

européia na aplicação das leis, definição e implementação das políticas públicas.

Podemos citar, em quarto lugar, a virtuosidade da acção estratégica das políticas públicas, cuja eficiência se exprime em várias áreas das quais citamos a regulação dos mercados, dos capitais e das indústrias.

Isto significa que o “sistema”, através das suas instâncias, procura intervir na preparação dos ambientes favoráveis ao desenvolvimento das “oportunidades”. Nesse aspecto trata-se de uma intervenção facilitadora mais do que orientadora. Esta acção distingue-se do planeamento europeu na medida em que procura um resultado “prospectivo” com a facilitação das oportunidades, bastante diferente da conciliação de interesses

Em quinto lugar devem referir-se as modificações que as novas Tecnologias de Informação e Comunicação trouxeram aos sistemas de gestão e de organização empresarial. Nada mais natural que uma sociedade baseada na gestão da informação e no

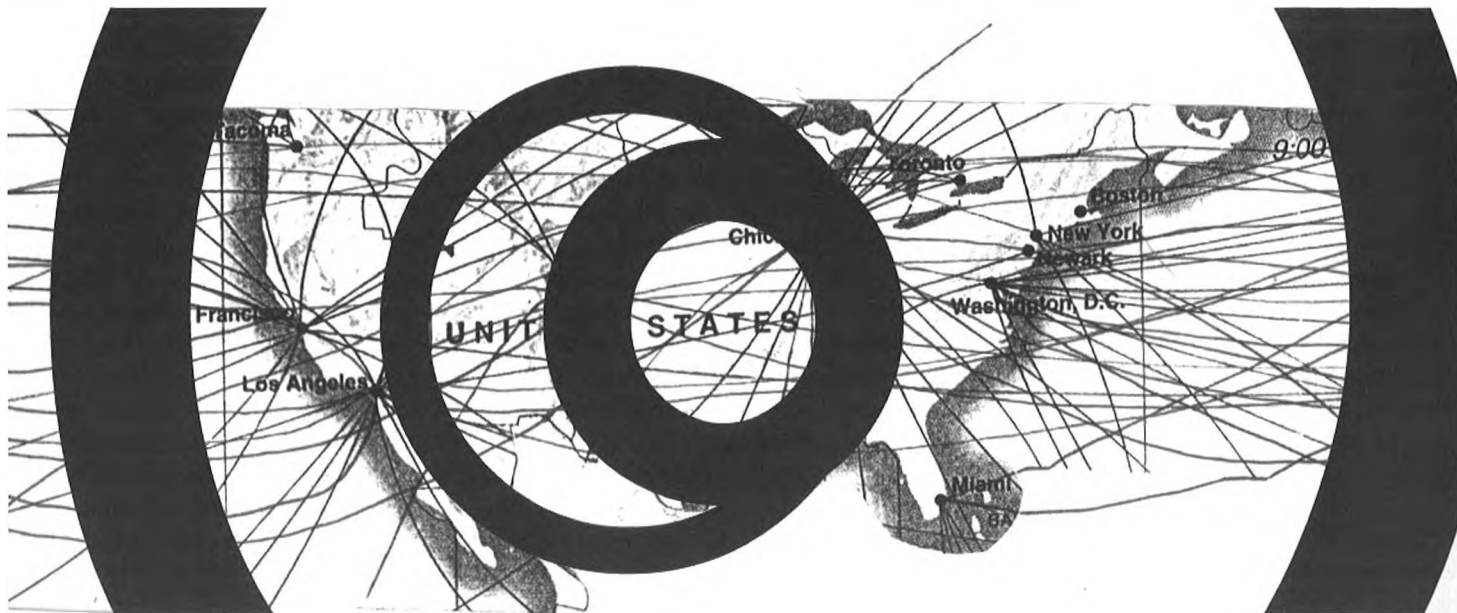
conhecimento veja os seus sistemas produtivos e o próprio sistema decisório afectados pelas novas ferramentas.

Temos ainda que referir neste parágrafo as importantes modificações que entretanto se operaram na organização institucional das empresas e que se designa por direcção corporativa (“*corporate governance*”). Os objectivos institucionais da actividade passam a ser a defesa do interesse do accionista, e não mais, como nas sociedades anónimas da geração anterior, do núcleo duro de accionistas e/ou da tecno-estrutura empresarial.

Esta evolução correspondeu à proliferação de investidores institucionais nos mercados de capitais que respondiam, por sua vez, à necessidade de grandes financiamentos do crescimento da sociedade da informação, das reformas económicas e da mundialização. A direcção corporativa teve consequências muito importantes na re-estruturação da actividade empresarial, obrigando-as a centrar-se nos negócios principais e a concorrer pela

inovação. Esta alteração estratégica diminuiu drasticamente os anteriores ciclos de planificação da tecno-estrutura e dos núcleos duros empresariais, que perderam o controlo oligopolístico da introdução da inovação nos mercados. O “ritmo da inovação” ou “inovação permanente” normalmente apontada como uma das características da “nova economia” não é mais do que o resultado desta transformação institucional da direcção das empresas.

Finalmente, e em sexto lugar, não podemos deixar de referir a condução da política internacional pelos Estados Unidos que possuem uma cultura e uma concepção da defesa soberana dos interesses nacionais muito particular. Várias vezes ouvimos os dirigentes e estrategos norte-americanos enumerar os instrumentos da política externa citando o aspecto “militar, diplomático, jurídico, económico e comercial”, tanto nacional como internacional. A concepção da defesa dos interesses nacionais, sobrepõe-se sempre à de uma ordem internacional, cabendo aos diploma-



tas definir estratégias em que esta não se oponha mas sirva aquela.

Este dado é muito importante no contexto da globalização da economia e dos mercados, num mundo de grande instabilidade política e em que se configura cada vez mais, num horizonte próximo, uma necessária coexistência de sistemas políticos e filosofias sociais diferenciadas.

A nossa tese é que existe um fortíssimo modelo cultural de acção económica na sociedade americana.

Vale assim a pena referir as áreas dos *mercados de capitais* e da *economia regional* para melhor compreender o exemplo norte-americano.

Os mercados de capitais

Basta citar três expressões para compreender o grau de coordenação institucional na resposta à diversidade dos problemas: fundos de pensões, *venture capital*, e NASDAQ.

Se tivermos em conta o modelo da convergência já descrito, identificamos duas características: primeiro, a criação de uma rede mundial de serviços exigindo o aparecimento de empresas globais e, conseqüentemente, um mercado de capitais capaz de as financiar; segundo, um sistema económico baseado na informação e no conhecimento, exigindo um grau de inovação que requer grande mobilidade e concorrência, pelo que necessita possuir alguns esquemas de protecção contra uma integração vertical exagerada e estiolante.

Para atingir este último objectivo foi necessário criar um mercado de capitais capaz de financiar a inovação e assegurar a concorrência de modo a permitir às empresas inovadoras desenvolver-se sem ser absorvidas por empresas maiores operando a jusante.

O importante papel que os fundos de pensões assumiram nos Estados Unidos torna-se assim mais compreensível. Por um lado constituíram um instrumento de captação da poupança privada que a convergência necessitava vitalmente; por outro lado, dada as dimensões que assumiram, puderam dedicar parte desta às iniciativas de alto risco, nomeadamente na área da inovação. (Não esquecer que, paralelamente, a Administração lançou um ambicioso plano de apoio financeiro ao *small business*.) Finalmente, dados os ritmos de crescimento e especulação, e os ciclos de inovação do sector das novas tecnologias, a bolsa NASDAQ surge exemplarmente como um instrumento de direcção da poupança para este sector da actividade económica, protegendo e protegendo-se dos ritmos normais de funcionamento das bolsas de valores, e dos mecanismos de segurança mais clássicos.

A organização institucional da inovação: a vantagem regional

Convém realçar um segundo aspecto de grande importância: o aparecimento de uma economia regional ou de "*clusters*", como resposta aos custos transaccionais crescentes das grandes firmas, verticalmente integradas.

O desenvolvimento, a nível da subcontratação, de mercados de concorrência territorializados constitui uma solução para baixar os custos ou mantê-los estáveis. Se Hollywood é um desses clusters, existe agora Silicon Valley para a informática, Atlanta, para o desporto, como Detroit foi para a indústria automóvel etc...

Estes "*clusters*" têm um papel determinante de ajustamento do tecido industrial onde se articula um mercado oligopolista e um mercado de concorrência. São situações que respondem a objectivos

regulatórios da Administração favorecendo a cooperação das PME's com as indústrias verticalizadas através de uma estratégia inteligente, flexível e rigorosa de incompatibilidades profissionais.

Foi assim que o modelo de Silicon Valley, na Califórnia do Norte, surgiu como exemplo de "*cluster*" vencedor, nomeadamente em relação ao modelo da costa este dos Estados Unidos, a "*Estrada 128*" do Massachussets, que perdeu terreno a partir dos anos 80. Enquanto neste persistia a cultura de um pequeno número de empresas bem integradas, com a sua hierarquia e códigos de lealdade, o "*Valley*" desenvolveu uma economia baseada em redes colaborativas que favorecem a troca informal de informações, e onde prevalecem processos descentralizados de experimentação e aprendizagem, mas onde igualmente existe uma grande concorrência e emulação.

A *economia regional* passou a ser considerada um factor de competitividade e desempenho, tornando as políticas regionais tão importantes como as políticas macroeconómicas e as políticas industriais ou sectoriais.

É evidente que o Silicon Valley não era concebível sem a proliferação de "*venture capitalists*" e de "*business angels*" que permitiram aos empresários inovadores resistir à integração vertical, e crescer de forma a partilhar uma parte importante da capacidade de produção de valor no país e das receitas externas. Este aspecto é muito interessante de sublinhar. O Valley não é só a expressão do "*small is beautiful*", mas uma expressão do dinamismo norte-americano e da sua capacidade a desenvolver grandes negócios e produtos globais. É esta capacidade que reflecte o seu sucesso e valoriza o seu exemplo, não a ideologia da "*garagem*".

2. A sociedade da informação na Europa

Uma compreensão estratégica da evolução da Europa exige uma análise inicial da conjuntura, ou “teatro das operações”, onde os problemas e os desafios terão necessariamente uma conclusão sistémica. Só em seguida abordaremos os sectores da inovação e dos recursos e capital humanos, onde o confronto com os modelos culturais é determinante.

2.1. A conjuntura europeia

Para conduzir o nosso estudo seleccionamos dois aspectos da conjuntura que nos parecem mais relevantes, a saber, as incidências geo-políticas da construção europeia na perspectiva do alargamento, e as incidências político-institucionais resultantes da moeda única.

Aprendiz de geógrafo

Tratar, ainda que parcelarmente, os problemas europeus impõe um exercício difícil numa disciplina que, simultaneamente, tem má reputação e é pouco conhecida: a análise geográfica.

As transformações turbulentas ocorridas nos anos 90 puseram na agenda europeia além da questão do alargamento, um problema mais insidioso: o da permeabilidade económica, migratória, sanitária, ambiental, ideológica, criminal, política e humanitária das suas fronteiras.

Parece-nos muito difícil alvitrar sobre o futuro da construção europeia sem ver equacionado o problema territorial da Europa, das condições de segurança que considera inegociáveis e dos seus interesses vitais político-económicos.

Na sequência do seu processo de integração e de transformação numa potência regional e mundial, a Europa viu-se subi-

tamente confrontada com a necessidade de controlo do seu espaço económico, e logicamente com os problemas geo-estratégicos da segurança dinâmica das fronteiras desse espaço.

Esta incidência geo-estratégica teve a sua origem no desmembramento do COMECON, na sequência da queda do muro de Berlim.

Os acontecimentos que decorreram desde essa data, que não cessa de ser comemorada com vivo e sincero regozijo por parte dos dirigentes políticos, traduz-se para a Europa em substituir-se à ex-União Soviética como cliente económico da Europa de Leste, e à Jugoslávia como cliente dos países da zona dos Balcãs.

A Europa encontra-se imersa numa problemática de desenvolvimento e cooperação económica intra e transfronteiriça que condicionará obrigatoriamente todas as suas políticas de modernização e que será igualmente afectada por estas.

Envolventes do euro

Também o lançamento do euro, impondo uma política cambial e, por extensão, uma política externa comercial comum da UEM, vai introduzir novas variáveis na economia internacional, com implicações de política externa.

A criação da moeda única constitui um impulso político-institucional que cristalizará seguramente alguns aspectos do modelo europeu.

Se o mercado único foi construído através de “direito sem Estado”, numa expressão cara à antropologia política, a UEM acrescenta agora a este sistema, a coordenação de políticas nacionais, prevista no Tratado de Maastricht, a coordenação dos orçamentos nacionais, prevista no Pacto de Estabilidade, e a coordenação das

políticas de emprego, iniciada na Cimeira de Essen de dezembro de 1994.

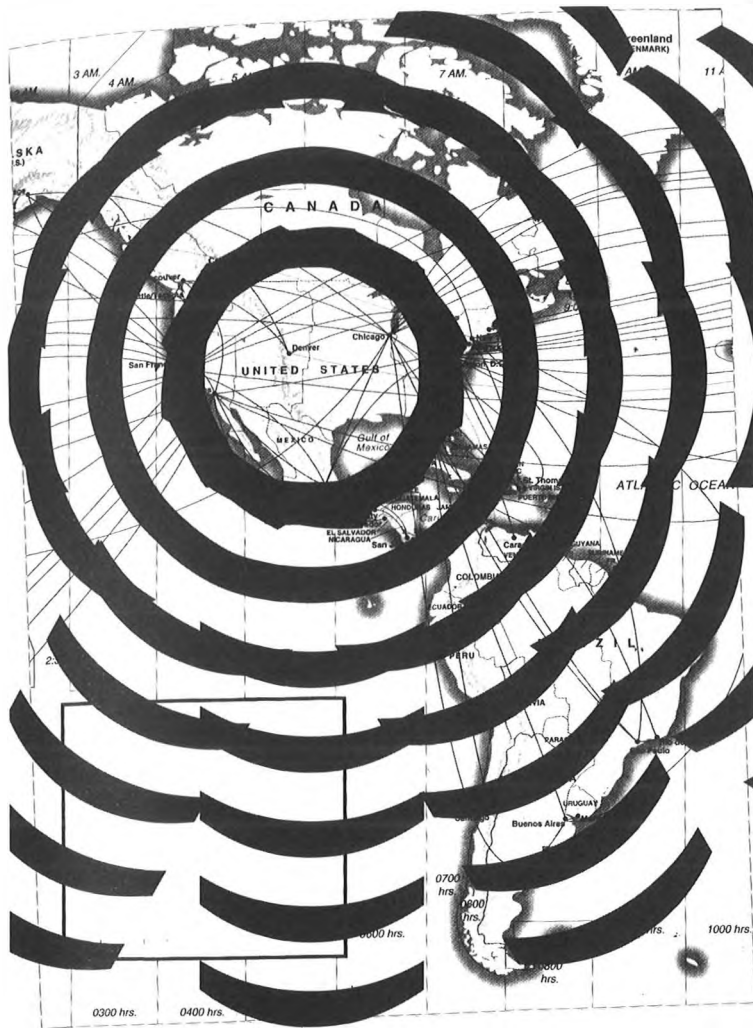
Esta evolução traduz uma preocupação com o “défice político”, expresso pela ausência de sistemas de enquadramento institucional, habituais nos sistemas económicos nacionais, e que condiciona a intervenção do Banco Central Europeu, levando alguns críticos a considerar que a zona euro não constitui uma zona económica *ótima*.

Por exemplo, o sistema de transferências compensatórias de curto prazo, normal entre os estados da União nos EUA ou entre as regiões dos estados europeus, e que visa corrigir os efeitos dos choques assimétricos, é inexistente na UEM (até pela dimensão do orçamento comunitário e inexistência de uma fiscalidade europeia).

As medidas tomadas em direcção de uma “coordenação das políticas macro-económicas”, incluindo as políticas orçamentais, revelam a necessidade de facilitar ao BCE a manutenção da estabilidade dos preços, com as taxas de juros mais baixas possíveis, desagravando o custo dos défices e dívidas públicas nacionais, e reforçando a capacidade dos governos a responder a conjunturas desfavoráveis e promover crescimento.

Também em relação ao pacto de estabilidade existe uma preocupação que, sem coordenação das políticas económicas, os governos o cumpram à custa dos países vizinhos, por via da concorrência fiscal e salarial.

Os *custos da não política* estão a tornar-se assim num tema candente da agenda da integração europeia e não é descabido pensar que, a curto prazo, os governos venham a ser confrontados com a necessidade inadiável de encontrar soluções político-



institucionais de cariz cada vez mais federalista.

Esta evolução política da Europa está correlacionada com a sua capacidade a modernizar a sua economia e a operar mudanças institucionais necessárias ao desenvolvimento da sociedade da informação.

Vamos agora tentar analisar as respostas possíveis dos europeus à socialização da convergência.

2.2. A inovação como área crítica

Na “nova economia”, em que as empresas tendem a concentrar-se no seu negócio principal, o sector da inovação ganha uma importância estratégica no sistema de decisão, sobrepondo-se à actividade de fabricação ou *operações*. A inovação apoia-se na informação económica e tecnológica (“*veille technologique et concurrentielle*”, “*business intelligence*”) para melhorar proces-

Antecipando, podemos dizer que, na nova economia, a área da *inovação* assume um papel que se sobrepõe ao dos sistemas operacionais e que acaba por induzir novas estratégias industriais e comerciais; os *recursos humanos*, por sua vez, são fortemente atingidos pela introdução das novas Tecnologias de Informação e Comunicação nos sistemas de gestão empresarial, devido ao encurtamento dos ciclos de fabricação.

Estas mudanças encontram resistências no tecido institucional e nas mentalidades europeus e implicam um esforço de adaptação particularmente voluntarista.

so e produtos, apoiando um sistema decisório que respeite o “*time to market*” e implicando uma re-engenharia fabril com o objectivo corporativo de competir com a inovação concorrente e/ou dissuadir novos concorrentes.

Nas novas condições de concorrência a gestão da inovação tem em conta dois factores: o controlo *inteligente* da informação tecnológica e da informação sobre o cliente.

Empresas aprendentes e gestão de conhecimentos

A capacidade de aprender e de transformar a experiência, o saber-fazer e os conhecimentos em inovação é o factor de competitividade crítico, proporcionado e, em certa medida, imposto pelas Tecnologias de Informação e Comunicação.

Uma empresa inovadora tem três características principais:

- 1- organização prioritária da inovação em estrutura de *task force*, capaz de responder no terreno às necessidades do sistema decisório;
- 2- reengenharia dos processos e operações em função da decisão e a tempo de estar presente no mercado;
- 3- plataforma electrónica de gestão da informação e conhecimentos, assegurando a aprendizagem institucional e facilitando a inovação.

Estes são, por assim dizer, os pilares que permitem definir uma organização fabril como inovadora, na nova economia. Mas existem outras condições de ordem institucional.

Uma empresa inovadora precisa de estar articulada eficientemente com os mercados financeiros e ter uma capacidade *ótima* de auto-financiamento, obedecendo a estratégias de crescimento bem determinadas. Sem elas a empresa corre o risco ou de morrer ou de ser

absorvida. Neste domínio, não é demais repeti-lo, o papel regulador do Estado é determinante. Sem ele a criação e a inovação podem ser asfixiadas por uma excessiva integração vertical, com efeitos recessivos no crescimento do sector.

A capacidade de inovação está assim dependente de dois factores: primeiro, um regime de propriedade que favoreça tanto a gestão flexível, como a re-engenharia permanente e o autofinanciamento; segundo, um mercado de capitais que assegure o cofinanciamento da inovação e aceite os altos riscos que o novo ritmo de concorrência implica.

O papel do estado na criação de ambientes pré-competitivos

Parece-nos que o mais difícil está por fazer, tanto no que respeita a intervenção governamental na definição de políticas públicas, como no papel económico que o Estado deve assumir na cena internacional.

No plano interno os Estados têm que operar uma re-organização funcional: a cultura não pode estar separada da comunicação; a comunicação deve ser um sector industrial prioritário; o ensino e a formação profissional têm que estar coordenados; o sistema de ensino tem que responder à definição das prioridades estratégicas do país, e a ciência aplicada e a investigação científica têm que apresentar resultados em relação à inovação empresarial, e ter um *share* significativo no crescimento industrial.

A sociedade da informação impõe novas funções *externas* aos Estados: nas organizações multilaterais mundiais ou regionais, têm que defender os interesses dos seus



cidadãos e agentes económicos, e lutar para que os ambientes transnacionais favoreçam, e não limitem, as suas capacidades económicas. É na gestão do contexto internacional que se defendem as condições favoráveis ao desenvolvimento dos espaços nacionais.

A Europa terá que ter uma grande sabedoria para conciliar políticas industriais activas, ambientes pré-competitivos adequados ao fomento de estratégias competitivas, e políticas comerciais e de cooperação externa favoráveis ao desenvolvimento de uma verdadeira indústria de conteúdos e sua posterior internacionalização.

É por este conjunto de razões que, mais do que falar de processos de inovação - que cabe ao sector privado decidir e implementar-, falamos das condições de introdução desses processos, isto é, de políticas públicas e investimentos pré-competitivos.

2.3. A força de trabalho e a força de trabalho digital

É neste sector onde as discussões são mais veementes e as expressões de "modelo social europeu", de "Estado Providência" são veiculadas abundantemente em oposição ao "modelo liberal anglo-saxónico"

Como a ideologia interfere permanentemente na argumentação, a discussão torna-se confusa e muitas vezes estéril.

Começaremos por identificar cinco importantes barreiras à discussão:

- uma concepção arqueológica da flexibilidade do trabalho, anterior aos períodos áureos do capitalismo industrial em que os aumentos salariais eram compensados com acréscimos de produtividade e os níveis de emprego recuperados através de desemprego tecnológico;
- ausência de uma concepção sistémica de flexibilidade, abrangendo regimes de propriedade, sistemas de direcção empresarial, a organização interna das empresas e a partilha do trabalho;
- um enquadramento excessivamente nacional das questões do trabalho em resultado do próprio "défice político" da construção europeia;
- uma política de co-gestão empresarial que induziu políticas salariais e fiscais extremamente egoístas por parte dos governos

européus, a maior parte das vezes subordinadas ao ciclo eleitoral;

- uma prática negocial entre classes sociais, abrangente de toda a vida na empresa, tendente a prescindir da actividade jurisdiccional civil.

Estas “barreiras” compõem um modelo cultural que oferece resistência à introdução de mudanças estruturais exigidas pela nova economia.

É assim natural que o espectro da sociedade da informação, envolvido numa disciplina neo-liberal, provoque uma forte reacção por parte dos defensores do “modelo social europeu”.

Somos de opinião que a Europa tem tradições filosóficas, políticas e sociais que devem predeterminar a organização social da nova economia, inventando soluções *civilizacionais*, senão mais avançadas, pelo menos diferentes do modelo anglo-americano.

A Europa precisa de renovar o seu modelo, instituindo novas regras de cidadania e estabelecendo uma nova carta de direitos sociais para os operadores económicos da sociedade da informação.

Pensamos que a concepção de um Rendimento Mínimo constitui a primeira brecha *filosófica* ao modelo de “civilização do trabalho” que considera a cidadania através do direito ao trabalho e a uma remuneração decente, garantindo a integridade moral da pessoa. O Rendimento Mínimo como direito é o reconhecimento que o mercado do trabalho e o pleno emprego já não são os fundamentos da democracia social e que a cidadania exige nova formulação numa sociedade em que o mercado não é forma universal de socialização dos indivíduos. (Estamos apenas a identificar uma tendência e o *vírus filosófico* que ela transporta,

sabendo que, historicamente, a ideologia do Rendimento Mínimo surge apenas como um reconhecimento de que existem cidadãos *fora* do mercado do trabalho e que é preciso ajudá-los a *re-integrar* esse mercado.)

Os dois temas que mais cristalizam estas discussões são a *mobilidade* e a *flexibilidade* do trabalho, cuja implementação ameaça a organização associativa dos interesses constituídos das diversas classes sociais e categorias profissionais.

Mobilidade

A criação do mercado único, da UEM, e mais recentemente de uma zona euro abrangendo 11 países membros, impõem um novo conceito de mobilidade. Este conceito já não se inscreve na problemática do desemprego tecnológico, mas numa nova problemática de igualdade de oportunidades para todos aqueles que procuram trabalho para exercer as suas qualificações. Nesse sentido as políticas salariais nacionais e as políticas fiscais competitivas podem representar um agravamento do défice democrático no acesso ao emprego dos trabalhadores europeus.

Esta mobilidade é particularmente importante no aparecimento de *clusters* que são um factor de competitividade económica de muitos sectores industriais e de serviços europeus. Nesse sentido a política europeia relativa aos recursos humanos deveria estar articulada com políticas pan-europeias de cariz regional.

Flexibilidade

A maneira como o mundo salarial, e do trabalho em geral, foi de imediato alvo das ameaças ao seu estatuto (e o patronato obsoleto pôde ver protegido o seu ciclo económico), e como as medidas estruturais globais tardaram a ser preconizadas, desenhadas e implementadas pelos governos, é um

fenómeno bem significativo da persistência da ideologia e fraseologia “classe contra classe”, fundamento do modelo social europeu como conquista dos trabalhadores.

O aparecimento das novas tecnologias, dispensando largas camadas de trabalhadores e tornando obsoletas muitas categorias profissionais, conduziu a aumentos de produtividade que produziram níveis de desemprego que já não pode ser considerado desemprego temporário ou tecnológico. Fórmulas como o “tele-trabalho”, *lock out* técnico, trabalho a tempo parcial, empresas de trabalho temporário e outras, constituem uma ameaça real para os trabalhadores, para o princípio do emprego fixo, e para a actual organização associativa dos trabalhadores.

A propaganda feita por muitos economistas da necessidade de uma maior flexibilidade do trabalho para aumentar a competitividade das empresas, numa visão redutora da política económica centrada na regulação da oferta, veio acrescentar confusão à discussão, e acender as polémicas, quando o que está em causa na nova economia são três factores bem mais gerais, a saber:

1^o - regimes de propriedade que favoreçam a flexibilidade de métodos de gestão e fabricação

2^o - acesso a mercados de capitais adaptados às novas exigências de inovação

3^o - articulação do sistema educativo e de formação profissional visando a qualificação ao longo da vida (e não a especialização)

De uma civilização do trabalho a uma economia de capital humano

Dito isto, é um facto que a sociedade da informação põe problemas muito delicados à organização empresarial dos recursos humanos. Assente numa economia estruturada em redes electrónicas, gerindo informações e conhecimentos, a sociedade da

informação exige um tipo novo de mão de obra e novas relações de trabalho, em que a cooperação e a partilha de informação predominam sobre as relações piramidais.

O facto de todos os elementos das empresas se encontrarem ligados “on line” exige organogramas transparentes baseados na comunicação em tempo real, muito diferente da tradicional transmissão hierárquica de informações.

Numa expressão sintética podemos dizer que, enquanto a velha economia assentava na especialização da mão de obra, a nova economia assenta na sua qualificação e requalificação permanentes. Já não estamos numa civilização do *trabalho*, mas numa economia do *capital humano*.

Como dissemos atrás, e repetimos agora, trata-se não só de reengenharia de processos mas de regimes de propriedade e de sistemas de gestão flexíveis.

É sobre estes aspectos que os representantes das diversas “classes e categorias” deveriam reflectir para poderem redesenhar, no respeito mútuo, uma nova carta de direitos e deveres, numa sociedade que já não se divide em patrões e operários.

Cabe à autoridade pública dar os primeiros passos, mas a sua credibilidade será apenas testada na expressão de uma vontade política, na demonstração de dispor dos meios adequados para criar o ambiente favorável ao desenvolvimento de um modelo social europeu adaptado à sociedade da informação.

3. Origem e socialização da convergência: o papel dos conteúdos

A terminar este ensaio não podemos deixar de centrar a nossa reflexão final sobre a indústria de conteúdos e em especial a indústria do entretenimento.

Vimos como a indústria do entreteni-

mento norte-americana canibalizou a indústria de conteúdos integrante no conceito de convergência, e configurou as auto-estradas e o modelo de mundialização. (Não esquecer que a indústria do entretenimento figura em primeiro lugar no volume de exportações da economia americana !)

Já no continente europeu, onde não existe uma indústria audiovisual com a envergadura e a projecção da norte-americana, é natural que a convergência tivesse seguido outros modelos, e que os contornos da “indústria dos conteúdos” tenha assumido aspectos diferentes.

Diríamos que as indústrias bancária, automobilística e biomédica tiveram na Europa o principal papel, ao passo que a oferta de divertimento que se desenvolveu extraordinariamente na Europa, teve que recorrer massivamente aos catálogos das empresas hollywoodianas. Esta evolução traduziu-se na duplicação, em poucos anos, do défice comercial da balança audiovisual entre os EUA e a Europa (de *US\$ 2,5b* para mais de *US\$ 6,5b* entre 1990 e 1997), em resultado do aparecimento das televisões privadas e da televisão por cabo.

É necessário que as autoridades europeias *saibam* que, na falta de uma indústria de conteúdos, europeia e global, a Europa verá aumentar, e não diminuir, o seu défice comercial externo com o crescimento da sociedade da informação. É preciso que as mesmas autoridades *saibam ainda* que quem capturar o consumidor de entretenimento, numa economia aberta, captura o cliente de todos os outros conteúdos.

É este papel da indústria do entretenimento que queríamos ver salientado, antes de terminar.

Conteúdos e entretenimento

Uma indústria de conteúdos baseada na indústria do entretenimento, baseada na in-

dústria audiovisual, baseada na indústria cinematográfica, é a condição do crescimento harmonioso da sociedade da informação na Europa.

Sem aquelas o desenvolvimento dos serviços de telecomunicações servirá para veicular produtos não europeus, cujas importações massivas produzirão aumentos de preços e custos não competitivos.

A visão da nova ordem económica internacional transmitida pela política externa norte-americana, assente na liberalização do comércio mundial e na liberdade de acesso às melhores oportunidades de negócio das economias nacionais, deixa transparecer uma concepção da sociedade da informação restringida às plataformas electrónicas dos serviços de comunicações. Esta estratégia serve o interesse norte-americano de, através do comércio electrónico, manter a supremacia económica à escala planetária. Não corresponde aos interesses europeus.

É natural que os operadores de telecomunicações e as empresas de base electrónica europeias aproveitem as oportunidades que se oferecem no mercado, até porque existem conteúdos no mercado para poderem crescer. Só que este crescimento tem limites a prazo, por falta de conteúdos locais, numa economia que exige cada vez mais segmentação de mercados e diferenciação de produtos.

A convergência entre “conteúdos” e “entregas” é um dos pontos quentes da actualidade económica (expressa pelas megafusões e aquisições hostis, referidas diariamente na imprensa), e que auguram uma cada vez maior colaboração entre os mercados electrónicos e as cadeias de distribuição.

Não é por acaso que a “ordem do dia” está preenchida com o tema da telefonia móvel de terceira geração, que permite o acesso a

Internet através do telemóvel. Este facto resulta precisamente da importância que o comércio electrónico está a tomar na vida das pessoas e das empresas, e da nova janela de oportunidades de negócio que é *acrescentar mobilidade* ao acesso à Internet.

Esta orientação da convergência, tenderá a transformar o tráfico e o transporte de telecomunicações como um negócio de mercadorias ("*commodity business*") em que o operador electrónico se caracteriza pelas suas qualificações *internauticas* e procedimentos negociais competitivos. A cadeia de valor tende assim a concentrar-se no produto e na sua distribuição.

A capacidade de satisfazer a procura, ou seja a capacidade de oferecer no mercado "conteúdos" que satisfaçam as necessidades dos consumidores, é uma das condições de sucesso e empresta ao sector da inovação um importante papel na construção da cadeia de valor. O outro sector onde a criação de valor

tem um papel crítico é o da distribuição, onde reside em última análise o controlo do cliente.

Sendo estes os dois pontos sensíveis da cadeia de valor, compreende-se a importância em articular os dois sectores respectivos. Esta articulação constitui um problema interessante para o desenho de políticas públicas de fomento. Enquanto a inovação ganha em desenvolver-se em mercados de concorrência, a distribuição tende a ser oligopolista, a sua competitividade aumentando com a escala. Por outro lado, a informação dos mercados que a inovação necessita, só se obtém se os sectores estiverem interligados. A melhor maneira de obter esta interligação costuma ser desenvolver mercados financeiros de "investimento por antecipação de receitas", ou seja, regulados.

É este, em traços largos, o desafio que se põe aos governos europeus para fomentarem uma indústria de conteúdos.

Cabe aos dirigentes compreender que o crescimento da sociedade da informação no nosso espaço económico depende de uma equilibrada estratégia de convergência e que esta assenta, na conjuntura presente, em três pilares: um mercado de capitais pan-europeu, uma política industrial de conteúdos/entretenimento/audiovisual, e de políticas de cooperação internacional favorecendo a mundialização das actividades de "valor acrescentado".

Artigo publicado na revista Economia & prospectiva, Lisboa, Ministério da Economia, nº 11, out.1999-mar.2000, p. 47-68.

**Artur Castro Neves é sociólogo, Presidente da APCNP - Associação para a Promoção Cultural do Norte de Portugal, e Docente da cadeira Economia da Cultura e do Audiovisual na Universidade Moderna - IAT.*

