

Há conceitos que desaparecem do discurso político não por terem perdido relevância, mas por deixarem de se ajustar à lógica dominante do seu tempo. A cooperação é um desses casos. Num mundo dominado por discursos de soberania absoluta e por negociações apresentadas como batalhas comerciais, cooperar passou a ser quase sinónimo de concessão ideológica. Para Donald Trump, por exemplo, a política externa é frequentemente descrita como uma sucessão de acordos onde os Estados Unidos devem “ganhar” de forma clara e mensurável. Neste enquadramento, cada negociação assume contornos competitivos imediatos, onde a vantagem visível se sobrepõe à estabilidade de longo prazo. A cooperação, que exige paciência, compromisso e benefícios partilhados, parece diluir a narrativa da vitória rápida. Num espaço público moldado por ciclos de atenção cada vez mais curtos, frequentemente reduzidos ao tempo de um “reel” nas redes sociais, o discurso da interdependência estruturada perde terreno face à promessa de ganhos instantâneos.

No entanto, a história política e económica do século XX sugere precisamente o contrário: é nos períodos de maior instabilidade que a cooperação organizada se revela mais necessária, porque reduz incerteza, estabiliza expectativas e cria previsibilidade institucional. Foi precisamente essa perceção a de que a ausência de coordenação gerava instabilidade que moldou a arquitetura institucional do pós-guerra. No final da Segunda Guerra Mundial, a Europa encontrava-se materialmente destruída e moralmente exausta. As economias estavam desestruturadas, os sistemas produtivos comprometidos e a confiança entre Estados profundamente fragilizada. Foi nesse contexto que emergiram algumas das mais relevantes experiências de cooperação institucional da história contemporânea. Estas não nasceram de idealismo abstrato, mas de uma leitura pragmática da realidade: o nacionalismo económico agressivo, a fragmentação comercial e a ausência de mecanismos de coordenação tinham contribuído para o colapso sistémico do período entre guerras (Judt, 2005). A resposta do pós-guerra assentou na criação de mecanismos de interdependência regulada. Como descreveu Ruggie (1982), o chamado “liberalismo incorporado” combinava abertura económica com estruturas institucionais nacionais capazes de proteger coesão social. Nesse ambiente floresceu aquilo que a literatura designou como corporativismo democrático ou neocorporativismo: sistemas de representação de interesses organizados, institucionalizados e articulados com o Estado (Schmitter, 1974).

É essencial distinguir este corporativismo social das experiências autoritárias que marcaram alguns regimes do século XX. O neocorporativismo europeu do pós-guerra não visava

suprimir pluralismo, mas organizar interesses económicos de forma estruturada. Empresas, sindicatos e governos negociavam salários, políticas industriais e reformas estruturais em fóruns institucionalizados. A coordenação substituía a confrontação permanente. A literatura comparada sobre modelos de capitalismo reforça esta leitura. Peter Hall e David Soskice (2001) demonstraram que as chamadas “economias de mercado coordenadas”, como a Alemanha, obtiveram desempenho económico robusto precisamente porque combinavam concorrência com mecanismos institucionais de coordenação. O corporativismo, longe de ser obstáculo ao crescimento, funcionava como estabilizador sistémico. Do ponto de vista teórico, esta coordenação encontra suporte na economia institucional. Oliver Williamson (1985) mostrou que entre mercado puro e hierarquia total existem formas híbridas de governança que reduzem custos de transação e aumentam eficiência. A organização coletiva de interesses pode, assim, ser entendida como solução racional para problemas de coordenação.

No entanto, a partir da década de 1980, o contexto internacional alterou-se profundamente. A intensificação da globalização financeira, a liberalização dos mercados de capitais e a crescente mobilidade das empresas reduziram a capacidade de coordenação exclusivamente nacional. Wolfgang Streeck (2014) argumenta que o capitalismo democrático europeu entrou num processo de tensão permanente entre exigências dos mercados financeiros e compromissos sociais internos. A base material da concertação foi progressivamente enfraquecida. Também Dani Rodrik (2011) sustenta que a chamada “hiper-globalização” criou um trilema entre soberania nacional, integração económica profunda e democracia. Quanto maior a integração internacional, menor a margem para manter compromissos sociais nacionais robustos, precisamente aqueles que sustentavam os modelos corporativos. Paralelamente, a formação de blocos geoeconómicos e o uso estratégico das cadeias de valor globais introduziram novas dinâmicas. Henry Farrell e Abraham Newman (2019) demonstraram como a interdependência económica pode ser instrumentalizada como ferramenta de poder. Neste contexto, a cooperação deixa de ser apenas mecanismo de eficiência económica e passa a integrar disputas geopolíticas.

A questão que se coloca, então, é se o corporativismo está “morto” ou se foi simplesmente deslocado do seu contexto original. A evidência sugere que não assistimos ao desaparecimento da necessidade de coordenação, mas à sua transformação. As pressões globais fragilizaram mecanismos nacionais clássicos, mas simultaneamente aumentaram a

complexidade dos sistemas produtivos, tornando ainda mais necessária a articulação entre agentes económicos. Num ambiente marcado por fragmentação e rivalidade estratégica, a ausência de fóruns estruturados de diálogo tende a amplificar conflitos. Mercados deixados exclusivamente à lógica da concorrência global geram instabilidade, desigualdade e ciclos de descoordenação. Como já advertira Polanyi (1944/2001), a desincrustação da economia das estruturas sociais produz reações corretivas, por vezes abruptas.

O valor da cooperação organizada reside precisamente na sua capacidade de antecipar essas reações. O corporativismo democrático não elimina tensões, mas cria canais institucionais para as gerir. Ao estruturar a representação de interesses e promover negociação contínua, reduz a probabilidade de rutura sistémica. Talvez o erro contemporâneo não seja ter abandonado um modelo ultrapassado, mas ter esquecido a função que ele desempenhava. A atual polarização, económica e política é, em parte, consequência da erosão de mecanismos de intermediação. A fragmentação substituiu a coordenação; o curto prazo substituiu a concertação. Recuperar o valor da cooperação não implica regressar a fórmulas rígidas do passado. Significa reconhecer que sistemas complexos exigem estruturas estáveis de diálogo. Num mundo organizado em blocos estratégicos e marcado por rivalidades crescentes, a ausência de mecanismos cooperativos robustos aumenta vulnerabilidades.

O corporativismo pode não ter a forma institucional que teve no pós-guerra, mas a sua lógica de organizar interesses para estabilizar sistemas permanece atual. Esquecer esse valor é acreditar que a competição absoluta gera ordem por si só. A história sugere precisamente o contrário.

## Referências

Farrell, H., & Newman, A. L. (2019). Weaponized interdependence: How global economic networks shape state coercion. *International Security*, 44(1), 42-79.

Hall, P. A., & Soskice, D. (2001). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford University Press.

Judt, T. (2005). *Postwar: A history of Europe since 1945*. Penguin Press.

Polanyi, K. (2001). *The great transformation* (2nd ed.). Beacon Press. (Original work published 1944)

Rodrik, D. (2011). *The globalization paradox*. W. W. Norton.

Ruggie, J. G. (1982). International regimes, transactions, and change. *International Organization*, 36(2), 379-415.

Schmitter, P. C. (1974). Still the century of corporatism? *The Review of Politics*, 36(1), 85-131.

Streeck, W. (2014). *Buying time: The delayed crisis of democratic capitalism*. Verso.

Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. Free Press.