

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS
MESTRADO ACADÊMICO EM ADMINISTRAÇÃO

Thiago Martins Jorge

Gestores do capital e a crise econômica brasileira (2009-2018)

JUIZ DE FORA
2019

Thiago Martins Jorge

Gestores do capital e a crise econômica brasileira (2009-2018)

Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-graduação em Administração, da Universidade Federal de Juiz de Fora, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientador: Elcemir Paço Cunha

Juiz de Fora
2019

Ficha catalográfica elaborada através do programa de geração automática da Biblioteca Universitária da UFJF, com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

Jorge, Thiago Martins.

Gestores do capital e a crise econômica brasileira (2009-2018) / Thiago Martins Jorge. -- 2019.
148 p.

Orientador: Elcemir Paço Cunha

Dissertação (mestrado acadêmico) - Universidade Federal de Juiz de Fora, Faculdade de Administração e Ciências Contábeis. Programa de Pós-Graduação em Administração, 2019.

1. Gestores do capital. 2. Economia brasileira. 3. Padrão decisório. 4. Investimentos. 5. Crise. I. Paço Cunha, Elcemir, orient. II. Título.

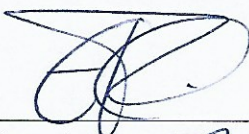
Thiago Martins Jorge

Gestores do capital e a crise econômica brasileira (2009-2018)

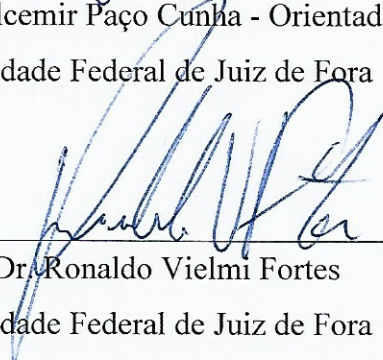
Dissertação apresentada à Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Juiz de Fora como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Administração. Área de concentração: Gestão das Organizações

Aprovada em 06 de novembro de 2019

BANCA EXAMINADORA



Prof. Dr. Elcemir Paço Cunha - Orientador
Universidade Federal de Juiz de Fora



Prof. Dr. Ronaldo Vielmi Fortes
Universidade Federal de Juiz de Fora



Prof.ª Dr.ª Ianina Harari
Universidad de Buenos Aires

O homem é um ser que dá respostas. Um ser que dá respostas é um ser que reage somente às alternativas que lhe são colocadas pela realidade objetiva (LUKÁCS, 2014, p. 148).

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo identificar o impacto do padrão decisório efetivado pelos gestores do capital atuantes no Brasil, ao longo do último ciclo econômico (2004 a 2019), na formação do atual quadro depressivo que aflige a economia brasileira. Para isso, retomaremos as discussões em torno do papel das respostas dos agentes do capital na determinação da dinâmica econômica. Além disso, buscaremos identificar a posição particular ocupada pela economia nacional na trama da economia global, bem como as determinantes centrais que formataram o capitalismo brasileiro. Com isso em tela, poderemos investigar o impacto do padrão de atuação dos gestores do capital, ao longo do corrente ciclo econômico, na construção do atual quadro recessivo. Apontaremos, portanto, os traços de continuidade e ruptura com o histórico padrão decisório dos gestores do capital atuantes no Brasil.

Palavras-chave: Gestores do capital; Economia Brasileira; Padrão Decisório; Investimentos; Política Econômica.

ABSTRACT

This paper aims to identify the impact of the decision-making pattern made by the capital managers acting in Brazil, during the last economic cycle (2004 to 2019), in shaping the current depressive scenario that afflicts the Brazilian economy. To this end, we will resume discussions about the role of capital agent's responses in determining economic dynamics. In addition, we will seek to identify the particular position occupied by the national economy in the global economy's plot, as well as the central determinants that shaped Brazilian capitalism. With this in view, we will be able to investigate the impact of the performance pattern of capital managers, throughout the current economic cycle, on the construction of the current recessive scenario. Therefore, we will point out the features of continuity and rupture with the historical decision-making pattern of capital managers operating in Brazil.

Keywords: Capital managers; Brazilian economy; Decision Pattern; Investments; Economic Policy.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	9
1. ASPECTOS METODOLÓGICOS	16
1.1 FUNDAMENTOS DO NOVO MATERIALISMO.....	16
1.1.1 A relação entre pesquisador e objeto da pesquisa	18
1.1.2 A apreensão científica do objeto	20
1.1.3 A realidade como complexo de complexos.....	22
1.2 O PAPEL DOS HOMENS NA DINÂMICA ECONÔMICA	25
1.3 O PROCESSO DECISÓRIO DOS AGENTES DO CAPITAL	27
1.4 O VERDADEIRO CAPITALISMO E O CAPITAL ATRÓFICO.....	31
1.5 A OPERACIONALIZAÇÃO DESTE TRABALHO	33
2. TEORIA DAS CRISES, TAXA DE LUCRO E ACUMULAÇÃO DE CAPITAL	37
2.1 AS DETERMINAÇÕES FUNDAMENTAIS DA ECONOMIA CAPITALISTA	37
.....	37
2.2 O QUE É UMA CRISE ECONÔMICA?.....	43
2.3 AS CAUSAS SUBJACENTES DAS CRISES ECONÔMICAS.....	47
2.4 QUEDA DA LUCRATIVIDADE E AS CRISES PERIÓDICAS.....	50
2.5 CONCLUSÃO	58
3. GESTORES DO CAPITAL.....	60
3.1 GESTORES ECONÔMICOS DO CAPITAL	64
3.1.1 Gestores do capital produtivo.....	65
3.1.2 Gestores do capital financeiro	69
3.1.3 Gestores do capital comercial	72
3.1.4 Conflitos entre capitais e seus gestores	73
3.2 OS GESTORES POLÍTICOS DO CAPITAL	75
3.2.1 Determinantes gerais	75

3.2.2 Um exemplo concreto: os Gestores Políticos do Capital diante da crise de lucratividade	78
3.3 CONCLUSÃO	80
4. A ECONOMIA MUNDIAL: DO <i>BOOM</i> DO PÓS-GUERRA À CRISE DE 2008	82
4.1 OS ANOS DOURADOS DO MODO DE PRODUÇÃO CAPITALISTA: ALTA LUCRATIVIDADE E GRANDES INVESTIMENTOS	82
4.2 AS NOVAS RESPOSTAS DOS GESTORES DO CAPITAL E A LONGA ESTAGNAÇÃO ECONÔMICA	88
4.3 A CRISE DE 2008	91
4.4 CONCLUSÃO	95
5. AS RESPOSTAS DOS GESTORES DO CAPITAL NO CONTEXTO DA DEPRESSÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA	96
5.1 OS GESTORES DO CAPITAL NA FASE EXPANSIVA (2004 A 2008).....	100
5.1.1 O <i>boom</i> das <i>commodities</i> e a ampliação do mercado interno	100
5.1.2 A passividade dos gestores produtivos do capital	102
5.2 OS GESTORES DO CAPITAL NA ESTAGNAÇÃO (2009 A 2014).....	108
5.2.1 As (des)articulações entre gestores políticos e gestores do capital produtivo	108
5.2.2 A crise se aproxima e os conflitos se intensificam	116
5.3 OS GESTORES DO CAPITAL NA CRISE DE 2015	120
5.4 OS GESTORES DO CAPITAL NA RECUPERAÇÃO (2016-?)	125
5.5 CONCLUSÃO	133
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	135
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	140

INTRODUÇÃO

Os homens fazem a sua própria história; contudo, não a fazem de livre e espontânea vontade, pois não são eles quem escolhem as circunstâncias sob as quais ela é feita, mas estas lhes foram transmitidas assim como se encontram (MARX, 2011a, p. 25).

Uma crise econômica, como a deflagrada em 2007/2008, sempre levanta a questão: poderia a crise ter sido evitada caso os agentes econômicos e políticos tivessem atuado de forma diferente? As respostas para tal questão, inevitavelmente, integram um leque que vai desde posições extremamente voluntaristas, que colocam toda a responsabilidade sobre os agentes de diferentes esferas – incapazes de apreender as reais legalidades e necessidades do ciclo econômico e, portanto, incapazes de tomarem as melhores decisões -, até posições fatalistas, que afirmam o caráter inevitável da ocorrência de crises dentro na dinâmica da economia capitalista, a despeito da atuação daqueles agentes.

Não se pode, entretanto, enfrentar tal questão sem, previamente, estudar a posição ocupada pelos agentes econômicos e políticos na dinâmica capitalista. Para isso, cabe uma especificação preliminar a respeito deles: de uma abstração muito ampla, como agentes, decanta-se uma mais precisa, como personificações do capital. Assim, não se trata de simples gestores buscando a melhor alocação de recursos, de maneira a gerar maior utilidade para a sociedade como um todo, nem sobre racionalidade das escolhas e seus limites, mas sim de gestores que personificam os interesses e movimentos próprios ao capital, por isso serão aqui denominados de *gestores do capital*. Trata-se, portanto, de indivíduos e grupos atuando no contexto capitalista, administrando diretamente investimentos com o intuito de ampliar os retornos obtidos pelas corporações empresariais – gestores econômicos do capital -, ou administrando o arranjo institucional de um país, buscando condições para o maior desenvolvimento dos empreendimentos capitalistas nele construídos - gestores políticos do capital -, buscando estabelecer parâmetros de continuidade do processo de acumulação. Desse modo, num estágio do processo de acumulação em que gigantescas empresas transnacionais e Estados Nacionais concentram boa parte da riqueza gerada globalmente, as decisões de investimento dos gestores dessas empresas e desses Estados devem ser objeto de cuidadosas análises.

Outro ponto chave na análise da relação entre a ação dos gestores do capital e a eclosão de crises econômicas é o relacionamento travado entre eles e a classe dos proprietários - considerados, por certa literatura, como separados. A literatura hegemônica no campo da administração parte dos trabalhos de Berle e Means (1988), trabalhos que concebem os gestores do capital e os proprietários duas frações sociais distintas e com interesses claramente antagônicos. Tal antagonismo, inclusive, criaria uma dinâmica problemática nas ações tomadas pelos gestores, de modo que sua relação com os acionistas deveria ser regulada, encetando inclusive uma expressão teórica sobre o assunto: Teoria da Agência (cf. BRICKLEY; SMITH; ZIMMERMAN, 1997). De outro lado, encontram-se posições como a de Mészáros (2002), Baran e Sweezy (1966), Zeitlin (1974) e Soref e Zeitlin (1987), para quem os gestores do capital são apenas uma fração da classe dos proprietários, mas a fração de maior importância, uma vez que ocupam as principais funções gerenciais, personificando, diretamente, as funções amplas de reprodução – gestores do capital produtivo - e de apropriação do capital – gestores do capital financeiro e comercial.

No entanto, o que nos interessa tratar neste espaço é a funcionalidade desses gestores e a eclosão das crises econômicas. Nessa empreitada, uma grande dificuldade deve ser enfrentada: mesmo no interior da economia marxista - onde os interesses apologéticos são minimizados, e, portanto, tende-se a encontrar um maior esforço na reta apreensão da dinâmica das crises econômicas - uma série de posições distintas e, muitas vezes, bastante divergentes são tomadas.

De um lado, encontramos posições que enfatizam em demasia os mecanismos próprios à esfera da circulação de mercadorias. Destacam-se questões como o aumento dos lucros empresariais às custas dos salários, ou aumento da renda financeira às custas dos lucros industriais; todavia, pouco se avança sobre as determinantes dessa dinâmica. Dessa maneira, questões centrais ficam sem respostas, tais como: por que se aumentariam os lucros e se esmagariam os salários? A crise seria, portanto, consequência da ganância dos capitalistas? Ou, de outro lado, por que os gestores e capitalistas têm destinado maiores recursos para a especulação financeira? Eles teriam se tornado mais preguiçosos?

Do outro um lado, encontramos posições que abstraem a atuação dos gestores do capital do problema da crise. Essas, portanto, aparecem como resultado de mecanismos automáticos, intrínsecos à ordem capitalista, e independente da ação interessada.

Em função dessas dificuldades, argumentaremos que a Lei da Queda Tendencial da Taxa de Lucro (LQTTL) (MARX, 2016; KLIMAN, 2011; CHOONARA, 2018; CARCHEDI, 2017; ROBERTS, 2016; entre outros) apresenta um poder explicativo superior às teorizações

supracitadas, uma vez que não ignora as determinantes objetivas da atuação dos gestores do capital. Desse modo, considerável espaço deve ser dedicado em apresentar os pontos-chave dessa posição teórica, ressaltando os principais pontos de conflitos com outras teorizações e, principalmente, as evidências empíricas que a confirmam. Ainda que indiquemos a necessidade de uma discussão mais pormenorizada sobre a relação entre lucros e crises (por exemplo: são, os primeiros, sua causa ou mera expressão dela?), entendemos se tratar de tema a ser explorado em futuros trabalhos.

Vale ressaltar, entretanto, que mesmo dentre os adeptos da LQTTL, a funcionalidade dos gestores na eclosão das crises econômicas é pouco evidenciada, ficando apenas indicado abstratamente o papel que as decisões de reprodução ampliada do capital possuem nesse movimento. Em outros termos, afirma-se que os gestores do capital tendem a investir cada vez mais na aquisição de tecnologias que substituem o uso de força de trabalho. Por outro lado, os contornos objetivos e as particularidades desse processo são objeto de pouca reflexão. Conseqüentemente, importantes questões ficam sem a devida resposta; por exemplo: pode-se afirmar que a tendência a se substituir capital variável por capital constante se manifesta homogeneamente ao longo da história? Essa questão é pertinente para entender a eclosão da mais recente crise brasileira?

Para jogar luz sobre a atuação dos gestores, serão trazidas também as contribuições de autores ligados a tradições teóricas como a Teoria da Regulação (e seus desdobramentos sobre as teorias da financeirização). Embora, quase sem exceção, um traço constituinte dos trabalhos desses autores seja negligenciar os movimentos próprios à dinâmica capitalista e, conseqüentemente, a forma com que delimitam as possibilidades de respostas dos agentes econômicos e políticos, merece destaque o tratamento concedido a eles na última metade do século XX (principalmente importantes decisões políticas que refletem diretamente nas decisões de investimento empresarial): desregulamentação e mundialização do sistema financeiro, revogação do sistema de Bretton Woods, flexibilização cambial, aliança entre gestores e capitalistas, etc. Em outras palavras, ainda que não compartilhem de suas aquisições analíticas, reconhecemos o extenso levantamento, por eles realizado, de medidas políticas efetivadas nesse período.

Esse levantamento não poderia ser aqui ignorado, posto que, por meio dele, podemos reconstituir o arranjo institucional construído desde os anos 1970, sua relação com as respostas dos gestores econômicos e, finalmente, como ambas determinam os rumos da dinâmica econômica. Não nos basta simplesmente enumerar que, em resposta ao novo arranjo institucional, (1) as empresas não-financeiras menosprezam suas atividades fins e mergulham

irrefletidamente no mar da especulação financeira – e , para isso, se endividam em níveis historicamente inéditos -; (2) empresas produtivas criam subsidiárias dentro do setor financeiro; (3) corporações usam seu caixa para quitar dívidas, recomprar e valorizar ações, aumentar o pagamento de dividendos e pagar altos bônus no setor financeiro, ao invés de investirem em equipamento produtivo, estrutura ou inovação; (4) bancos comerciais, reconhecidos por serem tomadores e emprestadores de recursos, dão lugar a bancos de investimentos e bancos múltiplos, especialistas em operações de securitização e intermediação no mercado de títulos. Cabe-nos identificar como essas ações se conectam com movimentos subjacentes, de longa duração, do modo de produção capitalista.

Com essas aquisições, poderemos, finalmente, descrever como acontece essa interação no contexto da estagnação da economia brasileira. Nesse sentido, devemos ter no horizonte que um dos pontos-chave para a delimitação do nosso problema é o entendimento das determinantes particulares de cada país. Uma economia, como a brasileira, que chega hipertardiamente na corrida capitalista mundial (CHASIN, 2000a), se insere de forma subordinada à economia mundial, o que lhe confere uma série de dificuldades adicionais.

Desse modo, dialogando criticamente com a Teoria da Regulação, reforçando o grande poder explicativo evidenciado pela Lei da Queda Tendencial da Taxa de Lucro e reconhecendo o caráter particular da economia brasileira, chegamos, enfim, ao problema central que norteará esta pesquisa: *Como as respostas dos gestores do capital, ao longo do último ciclo econômico, formataram o atual quadro depressivo que aflige a economia brasileira?*

Será adotado como objetivo geral *identificar, descrever e analisar as principais respostas dos gestores econômicos e políticos do capital no ciclo econômico que redundou na crise prolongada da economia brasileira.*

A pesquisa parte da seguinte suposição: os gestores do capital têm atuado num cenário altamente restritivo (determinado pelo estágio do processo de acumulação), em que o enfrentamento de uma declinante taxa de lucro aparece como a questão central. Por outro lado, em função de uma série de mecanismos contraditórios do movimento do capital (entre ação do capitalista individual e seus reflexos sobre o capitalista coletivo), verifica-se que as decisões tomadas pelos gestores do capital podem provocar resultados diferentes do comumente esperado. Quer dizer, atuando para contornar o problema da lucratividade, pode-se criar condições que agravam ainda mais o quadro. Contudo, o que diferencia os problemas enfrentados pelos gestores do capital atuando na economia brasileira – em relação, principalmente, aos problemas enfrentados pelos gestores do capital atuando nas economias

centrais – é o crônico atraso tecnológico e a atrofiada estrutura industrial brasileira. Assim, embora a tendência declinante da taxa de lucro seja um problema global, no Brasil a questão assume contornos mais restritivos, pois as possibilidades de extração de lucro estão majoritariamente restritas aos setores industriais menos complexos.

De um ponto de vista mais abrangente, a relevância deste trabalho deve-se ao impacto social gerado pelas crises econômicas. Além dos seus efeitos diretos sobre a reprodução material da sociedade em que vivemos, testemunhamos, cada vez mais, o seu impacto negativo também sobre as dimensões espirituais do homem – aumento da intolerância, xenofobia, degradação da educação e da ciência, etc. Porém, como relata Roberts (2016), as crises econômicas ainda aparecem como um grande mistério para grande parcela dos profissionais atuantes na área (seja na academia, seja atuando junto aos governos nacionais e organizações internacionais). Já se passou uma década, desde a eclosão da crise internacional de 2008, e o acervo de conhecimento e novas soluções acumuladas pelo pensamento econômico e administrativo pouco evoluiu. A ausência de responsabilização das corporações e gestores, diante das temerárias manobras realizadas antes e depois da crise de 2007-8, foi denunciada por parte da mídia internacional, ainda assim, pouco foi feito para reverter esse quadro e poucas conclusões foram retiradas. Portanto, aproximar-se da correta apreensão dos nexos causais entre as ações dos gestores e as crises econômicas é de extrema importância para o enriquecimento do debate público e, conseqüentemente, para a busca de soluções.

Nessa linha, entender a particularidade das decisões dos gestores do capital no Brasil nos aproximaria não só do entendimento da dinâmica da crise econômica brasileira, mas também nos aproximaria de um problema global. Como colocado por Durand (2017), as relações estabelecidas entre financeirização e globalização, além de serem pouco estudadas, permanecem um grande mistério. Desse modo, revelar a dinâmica dos investimentos no Brasil, incluindo os Investimentos Direto Estrangeiros (FDI), também contribuiria para o entendimento dessa relação financeirização/globalização.

Porém, quando olhamos para o campo da Administração e, principalmente, para o campo dos Estudos Organizacionais, percebemos que os esforços empreendidos nessa direção têm sido muito limitados. Notamos que, de um lado, os trabalhos que se aproximam dos problemas concretos enfrentados pelos gestores pouco contribuem para o entendimento das crises, uma vez que essa aproximação se dá com o propósito de defender a atuação deles - limitando-se, eventualmente, a denúncia de desvios éticos de personalidades individuais, o que, ainda segundo eles, deveria ser solucionado com melhoras incrementais nos instrumentos de Governança Corporativa. Do outro lado, os trabalhos que assumem uma posição mais

crítica, justamente na medida em que a assumem, afastam-se dos problemas concretos enfrentados pelos gestores e, assim, reduzem-se a críticas abstratas. O que de melhor foi produzido nesse campo, na medida em que se aproxima dos problemas concretos, absorve, de forma relativamente acrítica, a fratura imposta pelo pensamento gerencial entre propriedade e controle (nos referimos, por exemplo, a Tragtenberg (2005) e a Motta (2001)). O rigor científico, portanto, é escanteado, ou em função da apologética, ou em função do distanciamento em relação às determinantes materiais.

Na contramão disso, argumentamos que as respostas efetivadas pelos gestores somente podem ser analisadas e criticadas a partir do entendimento das categorias econômicas que as determinam. É imprescindível reconhecer as determinantes econômicas particulares ao contexto de atuação dos gestores estudados, uma vez que, como colocado por Lukács (2014, p. 148), “o homem é um ser que dá respostas. Um ser que dá respostas é um ser que reage somente às alternativas que lhe são colocadas pela realidade objetiva”. É, portanto, o conhecimento das determinantes econômicas que nos permite entender as grandes questões enfrentadas pelos gestores do capital e suas alternativas possíveis. Somente com esses pontos esclarecidos, a crítica pode ser efetivada sem que, ao fazê-lo, percamos o seu lastro na materialidade. Nesse sentido, recuperar o legado da Crítica da Economia Política é uma tarefa incontornável.

Para enfrentarmos essas questões, estruturamos este trabalho em 6 capítulos. Abriremos, no capítulo 1, discutindo os aspectos metodológicos que norteiam esta pesquisa. No capítulo 2, faremos uma discussão teórica sobre as crises da economia capitalista, explicitando suas funcionalidades dentro do ciclo econômico e suas causas subjacentes.

No capítulo 3, centraremos nossos esforços no estudo dos Gestores do Capital. Buscaremos identificar a lógica por eles personificada, seus papéis, possibilidades de ação e a forma como se articulam. Para isso, dividiremos o capítulo em acordo com suas três grandes modalidades - gestores do capital produtivo, gestores do capital financeiro e gestores do capital comercial -, além de suas personificações indiretas, isto é, os gestores políticos do capital. Nesse movimento, ainda que lateralmente, pontuaremos algumas diferenças fundamentais entre a nossa posição e as posições que hegemonizam o debate (notadamente a Teoria da Agência e a Teoria da Regulação).

No capítulo 4, recorreremos a investigações e pesquisas já realizadas para construir uma descrição geral da ação dos gestores do capital e a evolução da economia mundial desde o pós 2ª GM, destacando os elementos que culminam na eclosão da crise de 2008.

No capítulo 5, avançaremos sobre o estudo das respostas dos gestores do capital no ciclo econômico que culminou na crise econômica brasileira de 2015. Para isso, primeiramente, destacaremos os elementos particulares à economia nacional (sua condição subordinada à economia mundial, estrutura industrial atrofiada, etc.), para, enfim, descrevermos a dinâmica estabelecida entre gestores econômicos, gestores políticos e a crise econômica. Esse esforço será organizado em acordo com as quatro fases do ciclo econômico: 2004 a 2008 (fase de expansão), 2009 a 2014 (fase de estagnação), 2015 (crise) e 2016 em diante (fase de recuperação). Finalmente, reservamos para o sexto capítulo as nossas considerações finais.

1. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Neste primeiro capítulo, discorreremos sobre as questões propriamente metodológicas. Iniciaremos com uma apresentação sintética sobre o chamado novo materialismo, para, na sequência, balizados por ele, avançarmos sobre as questões mais pertinentes à operacionalização desta pesquisa. Apresentaremos, assim, os liames gerais para a discussão da participação dos homens na dinâmica econômica, bem como a particularidade do processo decisório dos agentes do capital e, finalmente, a necessidade de concedermos maior atenção para as decisões ligadas ao desenvolvimento industrial.

Devemos ressaltar, no entanto, que embora reconheçamos Karl Marx como uma espécie de pedra angular do novo materialismo, optamos por trazer aqui uma série de considerações metodológicas desenvolvidas por autores posteriores a ele. Desse modo, não temos a pretensão de reconstituirmos, aqui, aquilo que seria o método propriamente marxiano.

1.1 FUNDAMENTOS DO NOVO MATERIALISMO

O fundamento constituinte da abordagem materialista é a sua posição ontológica. Para os adeptos dessa tradição, a realidade existe independentemente da forma como os sujeitos a concebem. Isto significa que uma abordagem científica de rigor deve se centrar na busca da reta apreensão das categorias próprias à realidade – isto é, reconstruir intelectivamente o movimento que é próprio da realidade. Todavia, isto não implica que essa reconstrução possa ser feita sem dificuldades. A maturidade com que o processo acontece e se manifesta objetivamente dá as condições de possibilidade para a sua apreensão.

Nessa linha, destaca-se a menção honrosa que Marx (2013) faz a Aristóteles quando discute o problema do valor das mercadorias. Para o pensador alemão, o grego foi tão longe quanto permitia a realidade grega. Em outras palavras, o fato de (1) a produção de mercadorias, na Grécia Antiga, não ser um traço hegemônico dessa economia, juntamente com (2) o abundante uso da força de trabalho escrava, jogavam névoa sobre a real natureza do valor; o que impossibilitava a sua correta apreensão, mesmo por um pensador tão hábil e rigoroso como Aristóteles.

Portanto, ao contrário do que afirma a tradição vulgarizadora do materialismo, esta não é uma filosofia sistemática que busca ter, *a priori*, respostas para todos os fenômenos (da

natureza inorgânica ao mundo social). Ao contrário, é, essencialmente, uma posição *a posteriori*; uma posição que busca reproduzir idealmente os movimentos da realidade concreta.

Como coloca Chasin (1988), a posição materialista¹ ou, em termos mais precisos, o novo materialismo é inaugurado no século XIX por Karl Marx. Tal abordagem surge de sua crítica à filosofia/metodologia especulativa que marcava o ambiente intelectual alemão, e que tinha em Hegel o seu maior expoente.

Marx percebe que, no pensamento hegeliano, a lógica é colocada numa posição prioritária em relação à própria realidade. Isto é, Hegel desenvolveu uma lógica própria, diante da qual a realidade é evocada *a posteriori*, somente para lhe conferir sentido. Nesses termos, Chasin acrescenta que filosofia especulativa é marcada por um pensamento autoapoiado, “regido por uma lógica que é própria dele, isto é, uma razão que se apoia e se resolve a partir de si mesma, ou seja, a razão é tomada em sua autonomia” (CHASIN, 1988, p. 16).

Na contramão disso, Marx “indicará que a razão não é autônoma e não sendo autônoma, a reflexão, a investigação científico-filosófica não pode proceder pura e simplesmente enquanto pensamento auto-apoiado” (CHASIN, 1988, p. 16). Nessa linha, outro expoente do novo materialismo, Gyorgy Lukács, “reafirma a importância da prioridade das determinações próprias do ser em relação à consciência, insistindo na necessidade de estabelecer a forma e o meio pelos quais a objetividade pode ser conhecida e idealmente apropriada pela consciência” (FORTES, 2009, p. 75).

A ciência, portanto, é o instrumento por meio do qual as determinações do ser (a objetividade) podem ser apropriadas pelo intelecto dos homens: idealmente reproduzida. As determinações ou categorias são o que dão concretude ao objeto, o que determinam sua existência; as determinações são, portanto, propriedades constituintes do ser, não construções subjetivas. Assim, a “tematização marxiana da questão do conhecimento, do saber, desloca-se da subjetividade para a objetividade” (CHASIN, 1988, p. 71).

¹ Essa ressalva é importante, pois o mesmo autor não minimizou esforços em demonstrar o impulso materialista existente desde pensadores gregos (com destaque para Aristóteles e os epicuristas) até Ludwig Feuerbach (1804 a 1872). Considere também, a esse respeito, *A sagrada família* de Marx e Engels.

1.1.1 A relação entre pesquisador e objeto da pesquisa

Afirmar a potência humana em se conhecer as coisas não implica na assertiva de que esse conhecimento se efetiva sem dificuldades. Para o novo materialismo, o conhecimento é posto como um problema prático-concreto e não como uma resolução apriorística. Deste modo, Chasin “busca demolir os castelos da ‘abstração irrazoável’, próprios ao reino do irracionalismo, segundo o qual não é possível reproduzir a efetividade por meio de um concreto de pensamentos, cabendo ao homem somente criar *infinitas interpretações* por meio da autonomia de sua subjetividade” (RAGO FILHO, 2004, p. 3-4); o que, no entanto, não significa que o pesquisador estará sempre em condições de apreender a realidade em toda a sua complexidade - como o exemplo de Aristóteles nos faz lembrar. Para o filósofo brasileiro, o conhecimento só é possível quando o objeto do estudo alcança determinado nível de maturidade, ou seja, somente a forma desenvolvida do objeto permite a compreensão das suas formas mais simples.

Assim, diferentemente do que aconteceu com Aristóteles, uma vez que a troca de mercadorias atinge níveis extremamente desenvolvidos na ordem social capitalista, Marx encontra um objeto num grau de maturidade que permite o seu entendimento. Narrando como se dá esse processo, ele afirma que:

O segredo da expressão do valor, a igualdade e equivalência de todos os trabalhos porque e na medida em que são trabalho humano em geral, só pode ser decifrado quando o conceito de igualdade humana já possui a fixidez de um preconceito popular. Mas isso só é possível numa sociedade em que a forma-mercadoria [*Warenform*] é a forma universal do produto do trabalho e, portanto, também a relação entre os homens como possuidores de mercadorias é a relação social dominante. O gênio de Aristóteles brilha precisamente em sua descoberta de uma relação de igualdade na expressão de valor das mercadorias. Foi apenas a limitação histórica da sociedade em que ele vivia que o impediu de descobrir em que “na verdade” consiste essa relação de igualdade (MARX, 2013, p. 189-190).

O problema do valor é bastante elucidativo, pois nos permite entender duas dimensões da apreensão científica. Primeiro, que o grau de maturidade do objeto é condição de possibilidade para a apreensão científica. Segundo, que a forma mais complexa de um objeto nos fornece uma chave para entender as suas formas mais simples. Somente quando a produção de mercadorias é disseminada, colocam-se as condições de possibilidade para o entendimento do que fundamenta as trocas entre valores de uso distintos. Contudo, uma vez feito esse esclarecimento, é possível enxergar como essa questão já se manifesta incipientemente nas ordens-societárias menos complexas, e, inclusive, porque esse caráter incipiente não impedia a reprodução econômica dessas sociedades.

Aristóteles percebia que a troca somente é possível se houver algo comum que permita a equiparação entre as mercadorias trocadas. Contudo, as condições de possibilidade da economia antiga o conduziam a um beco sem saída. “Em que consiste o igual, isto é, a substância comum que a casa representa para o divã na expressão de valor do divã? Algo assim ‘não pode, na verdade, existir’, diz Aristóteles” (MARX, 2013, p. 189).

Nesses termos, podemos notar que a reta apreensão científica não é possível caso o objeto da investigação não tenha atingido determinado nível de maturidade. Por outro lado, também não podemos menosprezar as condições subjetivas do pesquisador. A maturidade do objeto, se não acompanhada pelo ímpeto do pesquisador em submeter o seu esforço investigativo às determinações do objeto, não garante a efetividade do empreendimento. Quando falamos, portanto, na dimensão subjetiva, não podemos ignorar as condições objetivas em que se encontra o pesquisador - mais notadamente, a sua posição social e o estágio da luta de classes. Isso não significa, entretanto, que devemos tratar essa questão em termos deterministas.

Como destaca Paço Cunha (2018), analisando os trabalhos de Marx e Engels da década de 1840, Ricardo, um banqueiro, estava em melhores condições objetivas e históricas de efetivação do impulso científico do que Proudhon, um ex-operário. Essa distinção foi possível não só devido aos méritos pessoais de Ricardo, mas, principalmente, em função do estágio mais regredido da luta de classes. Nesse momento, “a oposição entre burgueses e proletários não estava acentuada o suficiente para ser impeditiva ao impulso científico de sua posição social” (PAÇO CUNHA, 2018, p. 171).

Ainda assim, a posição social de Ricardo lhe impôs limites.

Tais limites não se expressam, como visto, no impulso de verdade, de apreensão dos nexos objetivos, de exame dos teoremas, mas na determinação das categorias econômicas e do modo de produção que as constitui como eternos, proporcionando chaves para a compreensão de como se produz a riqueza, mas não como se constituíram, pela história, as relações dessa modalidade particular de produção da vida (PAÇO CUNHA, 2018, p. 172).

Em suma, nos estágios mais incipientes do modo de produção capitalista, a economia política cumpria a importante função de se lançar à identificação, com resultados variados, das especificidades de funcionamento desse modo de produção – esse esforço que tinha como impulso a necessidade de provar a superioridade da ordem capitalista diante das formas sociais mais regredidas no tempo. Essa problemática, portanto, atravessa o trabalho dos fisiocratas (onde ainda se nota uma confusão entre elementos capitalistas e elementos feudais), mas tem seus melhores momentos nos trabalhos de Smith e Ricardo. Por outro lado,

defensivamente – e evidenciando os limites dessa economia política -, tais autores apresentam o modo de produção capitalista como o último estágio da organização da produção e distribuição de riquezas.

Por isso Marx pôde constatar que os “economistas têm procedimentos singulares. Para eles, só existem duas espécies de instituições: as artificiais e as naturais. As instituições da feudalidade são artificiais, as da burguesia são naturais”. Vê-se com clareza como o impulso científico fica assim limitado a orbitar a suposta naturalidade do modo de produção capitalista: uma clara mistificação (PAÇO CUNHA, 2018, p. 172).

Contudo, com a consolidação do modo de produção capitalista e a intensificação da luta de classes, gradativamente, a posição social capitalista foi se tornando impeditiva para uma reta apreensão da dinâmica econômica. Assim sendo, enquanto as condições objetivas se tornam cada vez mais favoráveis para o desenvolvimento científico (não só em função do amadurecimento do objeto, mas também devido a inúmeras facilidades trazidas pelo desenvolvimento tecnológico), subjetivamente, as condições se encontram cada vez mais restritivas. Enquanto que pesquisadores tendem a assumir a posição capitalista², as frações da classe trabalhadoras encontram imensos impeditivos para integrar a comunidade científica: desde as dificuldades iniciais para ingressar nos bancos universitários, passando pelas dificuldades para neles se manter, chegando às dificuldades para lá encontrar esforços na direção de dar respostas para as suas demandas mais latentes (o que Paço Cunha (2018) chama de “ciência revolucionária”). Nas palavras do autor, a ciência revolucionária é o produto da convergência destes dois elementos: “a posição social cujo interesse é a transformação social humanamente dirigida e o impulso de subordinação da consciência às propriedades e movimentos das coisas em exame, particularmente as relações econômicas” (PAÇO CUNHA, 2018, p. 176).

1.1.2 A apreensão científica do objeto

Posto esses elementos, podemos, finalmente, avançar no estudo do processo de apreensão do objeto em si para demarcar as diferenças entre o novo materialismo e as

² Não se enquadra no escopo deste trabalho avançar na investigação deste fenômeno. Contudo, a *prima facie*, destacamos as dificuldades cada vez maiores em se produzir uma ciência descolada dos interesses mais imediatos do processo de acumulação capitalista. Assim, as ciências humanas se veem cada vez mais sem rumo, sem financiamento e sem prestígio social.

posições epistemológicas mais tradicionais. Para isso, na sequência, será apresentado aquilo que Marx e Chasin chamam de a “força das abstrações”.

Nas palavras de Chasin, a “força da abstração é, dentre outras, uma qualidade individual ou força essencial de apropriação peculiar dos objetos, que se realiza de modo específico de acordo com a sua própria natureza e em consonância com a natureza do objeto apropriado” (CHASIN, 2009, p. 123). Ou seja, “a prioridade do concreto real é expressa pela subordinação da abstração a ele, já que ela (a abstração) é que tem de se elevar ao concreto, buscar alcançá-lo para ‘reproduzi-lo como concreto pensado’” (COSTA, 2010, p. 310-311).

Rago Filho (2004, p. 6) complementa tal ideia com a seguinte afirmação: “segundo Chasin, a força da abstração retém algo comum de realidades complexas, comparando entes concretos”. A isso, em termos lukacsianos, Fortes adiciona que “o experimento ideal extrai por via das abstrações os momentos mais decisivos de um complexo parcial, pensa-os em sua forma pura, por meio das inter-relações categoriais diretamente vinculadas à categoria posta como centro da reflexão” (2009, p. 84). Essa retenção mental, de propriedades comuns, é o que Marx (2011) chama de “abstração razoável”.

“Uma das funções das *abstrações razoáveis* é pôr em evidência as diferenças por meio da comparação”, sendo que “a perda da diferença essencial leva à constituição das abstrações irrazoáveis” (RAGO FILHO, 2004, p. 7). Marx (2011), por exemplo, nota como a ideia de “população” é uma mera abstração irrazoável quando se ignora suas categorias constituintes: as classes sociais. As classes sociais, por sua vez, “são uma palavra vazia se desconheço os elementos nos quais se baseiam. P. ex., trabalho assalariado, capital etc. Estes supõem troca, divisão do trabalho, preço etc. O capital, p. ex., não é nada sem o trabalho assalariado, sem o valor, sem o dinheiro, sem o preço etc.” (MARX, 2011b, p. 77).

Assim,

A abstração razoável cumpre pelo menos dois papéis fundamentais no processo da investigação: 1: ao fixar os elementos mais gerais de uma dada categoria, permite que, por comparação, sejam postas com maior evidência as *diferenças essenciais* (termo empregado por Marx) existentes entre as diversas formas específicas de sua realização; 2: por meio dela, tem início o trabalho inicial de identificação e de depuração dos elementos mais simples que compõem o complexo posto como centro da análise, ou, em outros termos, em meio ao todo caótico que se apresenta de modo mediato à percepção humana, tem início o trabalho de depuração de determinados elementos que compõem a efetividade em causa. Arrimado nesta dupla perspectiva das abstrações razoáveis, que se encontram presentes nas considerações marxianas, Chasin busca estabelecer os passos que compõem a *démarche* do pensamento no trabalho de elucidação do concreto analisado. (...) Trabalho que implica a necessária transformação paulatina do ponto inicial, ou seja, o “deperecimento da abstratividade” presente em um primeiro momento na forma provisória da abstração razoável (FORTES, 2009, p. 97).

Portanto, após identificadas as abstrações razoáveis, o processo deve se encerrar com a depuração das abstrações em sua razoabilidade. Dessa forma, “a fim de deperecer em sua abstratividade, a fim de ganhar encarnação histórica”, as abstrações razoáveis “devem perder generalidade por especificação, adquirindo os perfis da particularidade e da singularização, ou seja, a fisionomia de abstrações razoáveis *delimitadas*” (RAGO FILHO, 2004, p. 8-9). O resultado do processo é “um concreto de pensamentos” que nada mais é do que “um modulado de abstrações trabalhadas, cuja matéria prima única são as próprias abstrações, sobre as quais incide a atividade propriamente dita da elaboração, constituída pelos atos de depuração, intensificação, delimitação, articulação e quaisquer outros do gênero compreendidos pela teoria das abstrações” (CHASIN, 1995 apud RAGO FILHO, 2004, p. 10).

Por outro lado, deve-se ressaltar o caráter necessariamente aproximativo do saber nos termos do novo materialismo. Como a realidade é constante movimento, e o saber é reprodução da realidade pelo pensamento, o saber é sempre um retrato de algo que está em constante movimento. Nesses termos, a pretensão científica não é a exata apreensão das leis do objeto, mas a melhor apreensão possível para determinadas condições de possibilidade.

1.1.3 A realidade como complexo de complexos

Devemos também reter que, dentro do novo materialismo, a realidade é concebida como “síntese de múltiplas determinações” (MARX, 2011b, p. 77) ou um “complexo de complexos” (LUKÁCS, 2013, p. 120). Desse modo, ainda que fosse estática, demandaria um esforço ininterrupto e sucessivo de aproximações até que pudesse ser minuciosamente reconstruída pelo intelecto. Nas palavras de Lukács,

até o estágio mais primitivo do ser social representa um complexo de complexos, onde se estabelecem ininterruptamente interações, tanto dos complexos parciais entre si quanto do complexo total com suas partes. A partir dessas interações se desdobra o processo de reprodução do respectivo complexo total, e isso de tal modo que os complexos parciais, por serem – ainda que apenas relativamente – autônomos, também se reproduzem, mas em todos esses processos a reprodução da respectiva totalidade compõe o momento predominante nesse sistema múltiplo de interações (LUKÁCS, 2013, p. 120).

O filósofo húngaro aponta com isso que, por exemplo, uma determinada comunidade é um complexo constituído a partir de outros complexos (os indivíduos). Porém, o próprio indivíduo é um complexo constituído a partir de uma série de complexos. Olhando para a sua

dimensão orgânica, podemos citar os vários sistemas que constituem o seu organismo como complexos parciais (mas que também se formam a partir de complexos ainda mais específicos).

Dessa forma, ressalta-se não apenas o caráter necessariamente aproximativo da ciência ao buscar reconstruir essa malha de interações entre complexos parciais e o complexo total - sem jamais reconstruí-los em sua totalidade -, como o seu caráter inesgotável, uma vez que essas interações estão em constante transformação. Isso, de forma alguma, implica na derrota da ciência diante da realidade (e toda a sua complexidade), uma vez que, quanto mais nos aproximamos do objeto, maior o nosso entendimento sobre ele, e, portanto, maior a nossa capacidade de manipulá-lo.

Devemos reconhecer que, cotidianamente, podemos agir acertadamente mesmo embasados num conhecimento muito pouco aproximado do objeto. Não precisamos, por exemplo, conhecer a fundo os processos eletrodinâmicos para trocarmos o resistor do chuveiro. Um conhecimento mais aproximado, no entanto, é necessário para a fabricação desse mesmo resistor. Os graus de aproximação ao objeto são, assim, uma questão fundamental para a pesquisa científica.

Nessa linha, devemos nos lembrar também do caráter essencialmente coletivo do esforço científico, já que um pesquisador isolado terá sempre condições muito limitadas de aproximação. Essa questão está ainda mais presente nas pesquisas que não se limitam ao campo das ciências naturais, posto que o caráter processual do objeto torna-se uma dimensão mais presente. A lei da gravidade, por exemplo, não sofre mudanças de um século para outro - o que muda é a nossa capacidade de investigá-la -, já a dinâmica econômica do século XXI apresenta determinações completamente estranhas à dinâmica econômica do século XVIII.

Não obstante, a passagem lukasciana reproduzida acima joga luz também sobre outra dimensão do esforço científico: a partir dela percebe-se que a correta transposição do concreto real para o concreto pensando não ocorre sem que seja identificada a relação de força que se estabelece entre os complexos parciais (ou entre as determinações, para ficarmos nos termos marxianos). Em termos mais precisos, uma pesquisa não tem como horizonte um objeto, posto que as coisas não existem isoladamente, mas são, na verdade, fruto da relação entre elas.

O capital, por exemplo, não é uma coisa, um simples objeto, é um conjunto de relações travadas entre indivíduos que estão divididos em duas diferentes classes: capital e trabalho. O esforço científico, portanto, é o esforço de reconstituir essa malha de indivíduos,

categorias e complexos em inter-relação, identificando, inclusive, a relação de força estabelecida entre eles.

Pensemos, por exemplo, na questão da jornada de trabalho. A dinâmica econômica impele o capitalista a estender ao máximo a jornada de trabalho, de modo que aumente a produção de mercadorias e, conseqüentemente, o seu lucro. Todavia, as longas jornadas de trabalho colocam em xeque a sobrevivência dos trabalhadores, o que gera fortes reações deles e, por consequência, coloca pressão sobre a reprodução do capital. Em resposta a essa pressão, os gestores políticos esboçam um arranjo legal que limite a jornada de trabalho, garantindo melhores condições de vida para os trabalhadores, sem, entretanto, ameaçar a acumulação do capital.

Os industriais, no entanto, veem a elevação imediata dos seus custos, o que os levam a incorporar, mais rapidamente, máquinas poupadoras de trabalho. Esse movimento, por sua vez gera uma nova pressão negativa sobre os níveis salariais, posto que cria condições para uma onda de eliminação de postos de trabalho.

Assim, podemos ver como uma mudança no arranjo institucional (uma lei que limita a jornada de trabalho) gera uma importante mudança na dinâmica econômica: a substituição de força de trabalho por maquinaria – mais precisamente, o aumento da produção de mais-valor relativo e a diminuição da produção de mais-valor absoluto. Esta, cedo ou tarde, demandará novas respostas políticas, culminando na formatação de novos arranjos que podem uma vez mais alterar a dinâmica econômica. Tem-se, portanto, uma trama infundável de ações e reações com efeitos que não podem ser completamente entrevistos a priori.

Nessa direção, devemos destacar também como o resultado de uma ação recorrentemente contrária a intencionalidade do agente. No caso acima, os gestores políticos pretendiam reduzir o descontentamento da classe trabalhadora, salvaguardando a acumulação de capital. Na prática, no entanto, contribuíram para o início de um movimento secular de substituição de força de trabalho por máquinas, que, por sua vez, culmina no movimento tendencial de queda da taxa de lucro.

Assim, em poucas palavras, a pesquisa parte de um problema concreto. Contudo, para perscrutar a resposta, o primeiro movimento a ser feito é identificar os complexos e categorias pertinentes a essa questão. Feita essa identificação, cabe reconstruir a malha de relações estabelecidas entre eles, seus elos tônicos, até que cheguemos novamente na forma como essas questões se manifestam na prática – mas, agora, não como um todo caótico.

Para isso, não há um caminho ótimo, definido *a priori*, que devemos percorrer. Somente durante a própria pesquisa, com descobertas e equívocos, é que a estrada é construída. Ou melhor, nas palavras de Chasin

“Não há estrada principal para a ciência, e só aqueles que não temem a fadiga de galgar suas escarpas abruptas é que têm chance de chegar a seus cimos luminosos” [Marx]. De modo que o conhecimento é possível, a ciência pode alcançar seus objetivos, mas não há um caminho pré-configurado, uma chave de ouro ou uma determinada metodologia de acesso ao verdadeiro [...] Não há guias, mapas ou expedientes que pavimentem a caminhada, ou pontos de partida ideais previamente estabelecidos. O rumo só está inscrito na própria coisa e o roteiro da viagem só é visível, olhando para trás, do cimo luminoso, quando, a rigor, já não tem serventia (CHASIN, 2009, p. 231).

Feitas essas considerações metodológicas gerais, podemos, finalmente, discutir os caminhos e elementos particulares que enfrentamos para identificar o impacto das respostas dos gestores do capital para a eclosão da crise da economia brasileira em 2015. Imediatamente, uma questão-chave se coloca: como avaliar o impacto das decisões dos gestores sobre o ciclo econômico?

1.2 O PAPEL DOS HOMENS NA DINÂMICA ECONÔMICA

Lukács (2013), tomando os trabalhos de Plekhanov e de Adler como exemplares, expõe a enorme complexidade em se analisar a relação entre os homens e os movimentos da economia. O filósofo húngaro destaca que, no primeiro autor, a economia é concebida “como uma legalidade, necessidade etc., formulada de modo mais ou menos mecânico”, enquanto no segundo “as relações econômicas ‘são relações essencialmente espirituais’; por essa via, a sociedade humana inteira se transforma em um produto da consciência” (LUKÁCS, 2013, p. 260).

Na contramão disso, Lukács (2013, p. 262-3) nos lembra que, quando investigamos os movimentos da economia, “estamos tratando de um complexo social de legalidade objetiva, em que cada um dos ‘elementos’ – por sua essência ontológica, igualmente complexos – determina a dinâmica do respectivo pôr teleológico, cuja totalidade gera a reprodução do ser social”. Todavia, quanto mais complexa a ordem social, “vínculos cada vez mais íntimos, mais complexos, mais mediados” são forjados entre os pores teleológicos. Assim, na ordem capitalista, “cada ato reprodutivo singular, mediado em menor ou maior extensão, exerce certa influência sobre cada um dos demais”. Ou seja, “Todo ato econômico tem por base uma decisão alternativa” (2013, p. 265).

Os homens, portanto, têm a liberdade de agir dentro dos limites impostos pela ação dos outros homens. A eficácia de sua atuação, por sua vez, é definida pela capacidade individual de reproduzir idealmente o movimento objetivo da economia e a verter em prática.

Assim sendo, o sucesso da ação individual inevitavelmente está atrelado a dois fatores: I) a capacidade individual em reconhecer as condições objetivas onde se atua e, assim, selecionar a resposta adequada para tais condições; II) a capacidade de verter em prática a solução idealmente concebida.

No entanto, só há uma ação se há um motivo para se agir: uma finalidade que oriente sua ação. Embora, à primeira vista, tal afirmação pareça óbvia, o estudo do “por dos fins” dos agentes econômicos é revestido por imensa dificuldade. O pensamento administrativo, ainda que se proponha a enfrentar a questão (cf. MAHONEY, 2005), atém-se a superestimar questões circunstanciais – ambientais – (BLAU, 1974) ou apontar, evasivamente, que diferentes atores, ao assumirem esses diferentes papéis, personificam interesses também distintos (cf. MARCH; SIMON, 1972; PARSONS, 1968; HIRSCHMAN, 1970).

A mesma literatura administrativa, contudo, tende a generalizar essa posição, ao afirmar que os agentes econômicos se orientam para a maximização da sua própria utilidade (BRICKLEY; SMITH; ZIMMERMAN, 1997). A sua limitação, no entanto, não está nessa constatação. Chasin (2000b), um autor avesso a essa tradição, reconhece que os homens de fato desempenham papéis. A esterilidade do esforço científico empreendido pelo pensamento administrativo se manifesta na sua recusa em identificar que a relação entre indivíduo e o papel por ele desempenhado é mediada pela sua classe social.

Paço Cunha (2017), se colocando também frontalmente contrário ao pensamento administrativo, adiciona que, na ordem societária capitalista, os agentes de fato atuam em prol da maximização da utilidade individual (“exercitam o egoísmo racional”). Contudo, a

reprodução individual depende de uma resposta prática fundamentalmente à compulsão econômica (e aos outros elementos, como o direito no exemplo anterior) que, no caso da sociabilidade presente, materializa-se também, em termos práticos (subjetiva e objetivamente) pela personificação da própria individualidade moderna (PAÇO CUNHA, 2017, p. 14).

O ponto decisivo, portanto, é reter que, embora as ações singulares sejam altamente imprevisíveis e – muitas vezes – desconexas entre si³, no agregado, obedecem a tendências

³ “é possível que a consciência do homem em questão obtenha uma forma totalmente diferente em diferentes complexos, que, portanto, a sua personalidade sofra certo “parcelamento”. (O funcionário submisso como chefe de família tirânico.)” (LUKÁCS, 2013, p. 183).

impostas pela compulsão da economia capitalista. Os indivíduos atuam, portanto, como personificações de categorias econômicas (PAÇO CUNHA, 2017). Em outros termos, os indivíduos, quando agem, possuem um amplo leque de opções, contudo, a dinâmica econômica capitalista impõe uma linha racional que os levam a exercitar o “egoísmo racional”. Um trabalhador que não vende a sua força de trabalho, cedo ou tarde, morrerá de inanição; uma capitalista que não persegue o lucro deixará de ser capitalista e, conseqüentemente, se colocará na condição de força de trabalho.

Em função disso, Lukács (2014, p. 148) assevera:

O homem é um ser que dá respostas. Um ser que dá respostas é um ser que reage somente às alternativas que lhe são colocadas pela realidade objetiva. Mas, fazendo isso, este ser abstrai certas tendências contidas no processo espontâneo para transformá-las em perguntas e encontrar para elas uma resposta (LUKÁCS, 2014, p. 148).

Nessa linha, é chave reter que os homens atuam inventivamente dentro dos limites postos pela dinâmica econômica. Não há, portanto, automatismos, mas sim tendências gerais que se chocam com contratendências. Balizados por isso, poderemos investigar o processo decisório das personificações do capital, mais, particularmente, da fração dos gestores do capital.

1.3 O PROCESSO DECISÓRIO DOS AGENTES DO CAPITAL

O processo decisório dos agentes econômicos que aqui denominaremos de “gestores do capital” é um problema de pesquisa já há muito tempo incorporado pelo pensamento administrativo. Entretanto, embora não possamos menosprezar as aquisições dessa tradição, não podemos ignorar que poucos são os trabalhos que, de fato, não sucumbem a uma apologética tão radical que impossibilita até mesmo uma descrição minimamente condizente com os fenômenos observados⁴. Uma exceção a isso é o esforço efetivado por Chandler (1973), que, por isso, nos servirá para uma aproximação mais geral ao problema.

O historiador econômico, a partir de um vasto conjunto de correspondências de importantes gestores políticos e econômicos do capital - indivíduos que classificou como “homens cujas escolhas afetaram diretamente a vida de milhares, na verdade centenas de milhares, de pessoas” (CHANDLER, 1973, p. 2) -, apresenta contribuições decisivas para

⁴ Drucker (1990) muito provavelmente marca o início dessa tradição.

uma minuciosa análise das questões que envolvem o processo de tomada de decisão desses agentes.

Curiosamente, o próprio Chandler, ainda que inserido numa tradição teórica avessa a que norteia este trabalho, emprega uma terminologia muito próxima à nossa para descrever o processo. O autor aponta que “os tomadores de decisão normalmente enfrentavam alternativas extremamente complexas. Suas escolhas eram limitadas, mas as escolhas tinham que ser feitas”. A isso o autor adiciona que “mesmo quando os motivos eram semelhantes, homens diferentes costumavam escolher alternativas diferentes” (CHANDLER, 1973, p. 2). O autor, portanto, também assume uma posição contrária às concepções mecanicistas quanto ao processo decisório dos agentes sem, contudo, aderir a uma concepção voluntarista – dentro do qual os gestores tudo podem. Na contramão disso, destaca que sua liberdade decisória se encontra no interior de possibilidades limitadas.

Ainda analisando os caminhos a serem percorridos para uma análise coerente do processo decisório, o autor destaca um ponto que nos parece fundamental.

Uma tarefa primária dos historiadores sempre foi registrar e analisar os motivos, as alternativas disponíveis e as ações tomadas pelos homens cujas decisões afetaram diretamente muitas pessoas e ajudaram indiretamente a moldar as instituições nas quais a maioria da população trabalha diariamente. Uma tarefa adicional que aguarda historiadores que usam o registro documental é examinar o processo de tomada de decisão; analisar os arranjos institucionais dentro dos quais as decisões foram tomadas; investigar como e por que esses processos e instituições mudaram ao longo do tempo; e, finalmente, considerar como essas mudanças afetaram as alternativas e ações abertas aos tomadores de decisão (CHANDLER, 1973, p. 3).

Colocando em nossos termos, o autor chama a atenção para o movimento de reciprocidade entre (1) as condições objetivas dentro das quais acontece a escolha entre alternativas, (2) dos efeitos das decisões sobre essas condições objetivas, engendrando possíveis transformações. Assim, cabe ao investigador não apenas determinar como as condições objetivas delimitam um campo reduzido de alternativas aos agentes, mas também como as ações efetivadas por eles reverberam sobre as condições objetivas e, gradativamente, transformaram o campo de possibilidades. Assim, chegamos ao fato de que gestores, enfrentando questões similares em diferentes estágios do processo histórico, encaram um campo de possibilidades distinto. Isso não significa, contudo, que diferentes agentes, no mesmo estágio, encaram o mesmo campo de possibilidades. Em função disso, Chandler enfatiza que

A consciência das alternativas percebidas pelos principais atores (bem como por aqueles que eles não viam); a consciência das informações nas quais as escolhas foram baseadas; e a conscientização do processo pelo qual a escolha final foi determinada é essencial para a compreensão das questões e eventos maiores em que esses homens estavam envolvidos (CHANDLER, 1973, p. 2)

Investigar o processo decisório, portanto, é encarar um problema triplo: (1) as condições objetivas que delimitam o processo decisório; (2) as condições subjetivas dos agentes que tomam as decisões; (3) a reciprocidade estabelecida entre ambas. Desse modo, devemos reter que, ao mesmo tempo em que é impossível entender as condições objetivas sem entender as decisões previamente efetivadas pelos agentes, também não é possível entender as condições subjetivas dos agentes sem entender a influência das condições objetivas sobre o movimento ideal.

Por fim, não podemos avançar para as delimitações desta pesquisa sem antes considerarmos as particularidades do processo decisório na corporação moderna e o papel que a Administração Pública assume nesse cenário. Para isso, os trabalhos de Chandler novamente são referência.

O historiador da economia destaca que a formação das grandes corporações é acompanhada pela expansão das atividades decisórias. Isto é, “processo de decisão sobre preços, investimento, produção, estoque, emprego e inovação tecnológica e organizacional” (CHANDLER, 1973, p. 3) atinge níveis de tamanha complexidade que devem ser efetivados por gestores cada vez mais especializados.

A compra e a venda, realizadas em escala muito maior do que havia sido realizada por qualquer empresa comercial anteriormente, agora são realizadas por especialistas para quem o preço geralmente é apenas uma das várias especificações. Outros gerentes especializados se concentram em programar e coordenar o fluxo de mercadorias através de seus departamentos ou da empresa como um todo. Vários outros se dedicam integralmente ao desenvolvimento de novos produtos e processos, enquanto outros passam a se concentrar nas relações com a força de trabalho, acionistas, escritórios governamentais e o público (CHANDLER, 1973, p. 11).

Por sua vez, “os altos executivos tentam concentrar suas energias nas decisões críticas relativas à presente e futura alocação de recursos” (CHANDLER, 1973, p. 11). O nosso autor reconhece, portanto, que os gestores não podem ser estudados como uma fração homogênea. Por ora, no entanto, cabe-nos destacar que, para a nossa investigação, isso significa que diferentes indivíduos (com suas diferentes ideias) enfrentam diferentes questões, mas que são os gestores no topo das organizações que enfrentam as *decisões críticas*.

Paralelamente a isso, o Estado assume a função “de proporcionar um ambiente favorável a esses tomadores de decisão”, o que faz ao “garantir pleno emprego e demanda agregada adequada, oferecendo um mercado e subsidiando pesquisa e desenvolvimento” (CHANDLER, 1973, p. 13).

O autor aponta que, depois da grande depressão da década de 1930, o governo agregou novas funções à sua atuação regulatória. Nessa direção, assumiu a tarefa de “proporcionar um ambiente favorável a esses tomadores de decisão. Isso foi feito assegurando pleno emprego e demanda agregada adequada, oferecendo mercado e subsidiando a pesquisa e o desenvolvimento” (CHANDLER, 1973, p. 13). Tem-se, portanto, mais uma diferença fundamental: de um lado encontram-se (1) os gestores políticos, encarregados de criarem o ambiente institucional; de outro, (2) os gestores econômicos envolvidos nas decisões operacionais das empresas.

Pudemos, portanto, a partir das considerações metodológicas de Chandler, mapear questões determinantes a serem enfrentadas no estudo do processo decisório dos gestores do capital. No entanto, a forte adesão do autor à chamada Economia dos Custos de Transação o leva a compactuar com alguns de seus equívocos. O mais determinante deles é minimizar a importância das questões ligadas às atividades produtivas, na medida em que concede protagonismo para as questões ligadas à dimensão jurídico-legal. Nas palavras de um dos seus teóricos mais proeminentes, o surgimento da Economia dos Custos de Transação se justificava na medida em que:

a necessidade era ir além da analiticamente conveniente concepção de firma como uma função de produção para considerar a firma como uma estrutura de governança, na qual a estrutura interna tem propósito e efeitos econômicos. (...) Mecanismos adicionais são introduzidos quando as transações são removidas do mercado e colocadas sob propriedade unificada (a empresa). Como os recursos adicionais de conformidade e segurança sempre têm um custo, os modos mais complexos de governança são reservados para aquelas transações para as quais os riscos contratuais são especialmente difíceis (WILLIAMSON, 2000, p. 602-3).

Desse modo, Chandler não explora as diferenças entre atividades prioritariamente improdutivas e atividades produtivas, quando apresenta suas considerações metodológicas. Portanto, cabe-nos realizar aqui uma análise preliminar da lógica capitalista, de modo que possamos justificar o caminho metodológico percorrido pela pesquisa.

1.4 O VERDADEIRO CAPITALISMO E O CAPITAL ATRÓFICO

Veremos com mais detalhes, ao longo deste trabalho, que o movimento da economia capitalista é composto por três momentos fundamentais: 1) a concentração de recursos financeiros e a destinação desses recursos para atividades produtivas; 2) a transformação desses recursos financeiros em mercadorias e a transformação dessas mercadorias em mercadorias qualitativamente mais complexas, por meio de um processo produtivo; 3) a reconversão dessas mercadorias em recursos financeiros. Esse movimento é efetivado por três diferentes modalidades de capital: financeiro, produtivo e comercial, respectivamente. Contudo, nenhum deles foi de fato gestado pela ordem capitalista, o que significa que a sua novidade histórica é a subsunção do capital comercial e financeiro ao capital produtivo.

Como entrevisto por Marx, na transição da ordem feudal para a ordem capitalista, a antiga figura do comerciante vai gradativamente se transmutando em algo qualitativamente distinto. Gradativamente, em vez de mercadorias, o comerciante passa a comprar “trabalho assalariado com o que produz mercadorias destinadas à venda no mercado. Mas, por isso, o próprio capital comercial perde a forma fixa que tinha em face da produção”. Na esteira desse processo, “as corporações medievais foram combatidas pela manufatura, e o artesanato se confinou numa área menor” (MARX, 1980-5, p. 1509). Desse modo, “o que era capital mercantil, como pressuposto do desenvolvimento do capital produtivo, converte-se agora em produto de uma nova dinâmica econômica enquanto *capital comercial*” (PAÇO CUNHA; JORGE, 2019, s/p).

Já a forma primitiva do capital financeiro, a usura, teve de ser combatida, inclusive por meio da intervenção estatal, para que o “verdadeiro capitalismo” (CHASIN, 1999) pudesse desabrochar.

A força (o Estado) contra o capital produtor de juros, reduzindo-se pela coerção a taxa de juro, de modo que esse capital não possa ditar mais as condições ao capital industrial. Mas este é um estilo que pertence aos estádios menos desenvolvidos da produção capitalista. O verdadeiro meio do capital industrial para subjugar o capital portador de juros é a criação de uma forma que lhe é peculiar – o sistema de crédito (MARX, 1980-5, p. 1509).

Por meio do sistema de crédito, ocorre a centralização e canalização de massas de dinheiro que, “de outra forma, estariam dispersos e não direcionados. Formam-se os bancos, como dinamizadores de financiamentos, e com eles a bancocracia, negociando títulos públicos

e, em seguida, papéis das sociedades anônimas que se formavam” (PAÇO CUNHA; JORGE, 2019, s/p). É, no entanto, o capital produtivo, em sua forma desenvolvida, que vai dar a razão de existir desse movimento, uma vez que é sob o jugo deste que a riqueza é produzida e posteriormente dividida.

Desse modo, “onde a produção capitalista se desenvolveu na amplitude de suas formas e se tornou o modo dominante de produção”, a indústria torna-se o seu ponto nodal, diante do qual o capital comercial e financeiro “têm de ser antes destruídos como formas autônomas e [a ela] submetidos” (MARX, 1980-5, p. 1509). O *verdadeiro capitalismo* surge, portanto, com o robusto desenvolvimento do capital produtivo, na sua forma industrial, e com a submissão das demais modalidades de capital a ele. Vemos, assim, que, diferentemente da concepção homogeneizadora da Economia dos Custos de Transação, as ações efetivadas pelos gestores do capital produtivo ganham um maior protagonismo na ordem capitalista e, portanto, demandam nossa maior atenção.

Quando olhamos para a história brasileira, contudo, o desenvolvimento do capital produtivo acontece de forma muito particular, o que cobra o seu preço até os dias atuais. Se por um lado pudemos identificar que o foco da nossa análise sobre o processo decisório dos gestores do capital atuantes no Brasil deve ter nas determinantes ligadas ao capital produtivo o seu centro analítico; de outro, não podemos analisá-las sem identificarmos minimamente as condições de possibilidade sob as quais ele acontece, o que somente pode ser feito por meio de uma investigação histórica. Por ora, entretanto, cabe somente pontuar que o *verdadeiro capitalismo* – ou seja, a indústria - somente desabrocha no Brasil de forma “hipertardia” e, ainda assim, em condições “atróficas” (CHASIN, 2000a).

Por meio do termo “capital atrofico”, Chasin denota, portanto, o limitado processo de concentração e centralização de capitais efetivado no país, o que cria claras limitações ao seu desenvolvimento industrial. Assim, como o *verdadeiro capitalismo* surge exclusivamente sob a forma de desenvolvimento industrial, o limitado desenvolvimento da indústria no Brasil confere ao seu capitalismo um caráter atrofico.

Já o termo “hipertardio” denota o atraso da chegada brasileira ao *verdadeiro capitalismo*. Isso significa que, enquanto países como Inglaterra, França e EUA vivem o *verdadeiro capitalismo* há mais de 200 anos e países como Itália e Alemanha o vivem há pelo menos 100 anos, a economia brasileira possuía ainda um baixíssimo desenvolvimento industrial. Isso não equivale, entretanto, a afirmação de que a economia brasileira se situava fora dos marcos da ordem capitalista, mas sim a incapacidade do capital nacional em desenvolver, internamente, “a produção verdadeiramente capitalista” (MARX, 2013, p. 505).

Contando com essa herança, os gestores do capital nacional jamais se colocaram em condições de competir nos setores capitalistas mais avançados (industriais intensivas em tecnologia). Posto isso, podemos investigar se um padrão distinto fora efetivado ao longo do último ciclo da economia brasileira e se esse movimento culminou no desatropiamento do *verdadeiro capitalismo* no Brasil.

Portanto, como o que determina o caráter atrofico da acumulação de capital no Brasil é a incapacidade em se desenvolver as forças *verdadeiramente capitalistas* – capital industrial - em território nacional, para o escopo deste trabalho, concentramos os maiores esforços na análise do padrão decisório dos gestores do capital produtivo. São as decisões desses agentes que podem de fato criar as condições para o rompimento com o padrão atrofico da acumulação de capital ou indicar a sua permanência. Assim, com essas questões esclarecidas, podemos relatar como esse esforço foi aqui realizado.

1.5 A OPERACIONALIZAÇÃO DESTE TRABALHO

Até aqui evidenciamos os grandes problemas e dificuldades enfrentados por uma investigação científica e, mais especificamente, os problemas enfrentados no estudo do processo decisório dos gestores do capital. Nesta seção, finalmente, apontamos as dificuldades enfrentadas e caminhos específicos percorridos por esta pesquisa.

Em termos gerais, o esforço aqui empreendido girou em torno de dois movimentos: (1) o evoluir da economia capitalista, que delimita o campo de ação possível para os gestores do capital; (2) das questões subjetivas que envolvem a ação dos gestores, as quais não podem ser investigadas sem uma rigorosa consideração das categorias econômicas por eles personificadas. Esses dois problemas, portanto, nortearam não só a pesquisa, mas estruturaram também a sua exposição.

Desse modo, no terceiro capítulo deste trabalho, apontamos que os gestores do capital somente o são na medida em que personificam a lógica do processo de acumulação capitalista, e este, como será evidenciado no capítulo 2, apresenta várias fases (o que chamaremos de fases do ciclo econômico). Nessa linha, a crise econômica inaugura uma fase do ciclo econômico em que uma série de dificuldades adicionais são encontradas pelos gestores. Portanto, primeiramente, identificamos o padrão de respostas dos gestores do capital, e como esse padrão determina o ciclo econômico. Em outros termos, nosso primeiro objetivo foi identificar os movimentos tendenciais da economia capitalista que são efetivados pelos gestores do capital. Somente assim, pudemos nos colocar em condições de enfrentar a

questão mais específica que embala esta pesquisa: as respostas dos gestores do capital no Brasil no contexto da crise internacional e, posteriormente, na crise da economia nacional.

Outro ponto chave foi determinar as reciprocidades existentes entre as respostas dos gestores econômicos e as respostas dos gestores políticos do capital no Brasil. Como exemplificamos anteriormente, problemas de ordem econômica (duração da jornada de trabalho) geram respostas políticas (legislação trabalhista) que, por sua vez, demandam novas respostas dos gestores econômicos do capital (aumento de investimentos em tecnologias poupadoras de trabalho). O que, portanto, nos permite entender esses nexos são os próprios obstáculos erguidos pelo ciclo econômico. Em termos lukacsianos (LUKÁCS, 2014), esses obstáculos são as questões que determinam o campo de possibilidade de respostas dos gestores do capital. É chave, no entanto, ter em tela a possibilidade das respostas gerarem efeitos contrários à vontade dos gestores, o que, por sua vez, pode contribuir para o surgimento de novas questões. Verificamos, por exemplo, que as políticas de desoneração tributária efetivadas no governo Dilma pretendiam solucionar o quadro de subinvestimento produtivo que marcava a economia brasileira, no entanto, ao mesmo tempo em que não resolveram essa questão, contribuíram para o surgimento de uma nova: a deterioração das contas públicas.

Não menos importante foi a tarefa de investigar os embates travados entre os gestores do capital nesse contexto, mais especificamente entre as três modalidades de gestores (produtivo, comercial e financeiro) e como os gestores políticos se posicionam em meio a esses embates. Desse modo, fez-se, necessário, por exemplo, verificar como as ações de desoneração tributária foram recepcionadas pelas diferentes modalidades de capital, ao mesmo tempo em que apontamos como as três modalidades se combinam quando se trata de enfrentar obstáculos comuns, isto é, as reivindicações trabalhistas.

Como destacado na seção anterior, entretanto, uma grande dificuldade imposta a esse tipo de investigação é o caráter hegemônico assumido pela Teoria da Agência quando se trata de investigar a atuação dos gestores. Segunda esta, gestores e acionistas são dois agentes econômicos com interesses antagônicos, o que não autorizaria uma análise matizada nas duas categorias econômicas (capital e trabalho). Por isso, no capítulo três, buscamos trazer estudos teóricos e empíricos que demonstram a imprecisão dos pressupostos assumidos pela Teoria da Agência e a importância de se recuperar as categorias econômicas supracitadas. Ao mesmo tempo, também buscamos retirar essas categorias da aura de imprecisão a que foram submetidas pelos seus críticos.

Paralelamente a isso, também buscamos retirar a atuação dos gestores do capital do contexto voluntarista em que é cotidianamente inserida tanto por jornais e revistas de grande circulação, quanto por produções científicas. Seguindo as pistas trazidas nos trabalhos de Mészáros (2002), Baran e Sweezy (1974), Mandel (1968), Soref e Zeitlin (1987) e Zeitlin (1974), identificamos que as principais ações tomadas pelos gestores do capital envolvem a reprodução do capital (investimentos). Já os trabalhos de Kliman (2011, 2015 e 2017), Kliman e Shannon (2015), Roberts (2016 e 2017c) e Brenner (2003 e 2006) nos ajudaram a determinar o peso que as taxas de lucro têm no direcionamento desses investimentos, aumentando investimentos produtivos diante de taxas mais elevadas, e ampliando atividades especulativas quando atingem patamares pantanosos.

Desse modo, considerando que a taxa de lucro é o fator principal que condiciona investimentos de capital, o nosso estudo se debruçou, principalmente, sobre o padrão dos investimentos em território nacional, procurando identificar a dinâmica desses investimentos na fase ascendente do ciclo econômico, diferenciando-a do padrão assumido na fase declinante. Juntamente com isso, descrevemos as reciprocidades entre as ações dos gestores políticos e empresariais, principalmente como a política monetária e cambial influenciou o nível dos investimentos produtivos.

Nessa linha, buscamos também confirmar a hipótese levantada por Durand e Gueuder (2016), segundo a qual os investimentos nos países centrais estão em queda devido à destinação desses recursos para os países em desenvolvimento. Todavia, para o nosso propósito, não era o suficiente analisar apenas os dados do Investimento Direto Estrangeiro (FDI), uma vez que esse indicador não esclarece o destino desses recursos: investimentos produtivos, compra de títulos públicos, especulação financeira, etc. Para estabelecer a relação com a taxa de lucro, tivemos que analisar também os indicadores sobre a Formação Bruta de Capital Fixo, indicadores de produtividade e outras pesquisas sobre o tema.

Ressaltamos também que, para os nossos fins, a taxa de lucro é calculada a partir da seguinte relação: p/K . Sendo “p”, a massa de mais-valor (obtida pela diferença entre o PIB total e a massa de salários), e “K” o valor em termos brutos do estoque de capital fixo das empresas. Portanto, é importante enfatizar que aqui nos referimos à lucratividade média da economia brasileira, considerando não apenas o lucro produtivo, mas também as fatias apropriadas pelo capital comercial e financeiro, bem como pelo Estado⁵.

⁵ Ficam de fora, no entanto, os lucros obtidos no âmbito das atividades informais, ilícitas (como tráfico de drogas, mercado negro, etc.) e demais atividades não contabilizadas pelos levantamentos oficiais.

Há, portanto, algumas diferenças entre os indicadores que utilizamos e os indicadores utilizados pelos gestores econômicos do capital individualmente (Retorno sobre o Investimento). Em termos gerais, enquanto o nosso indicador ressalta a rentabilidade do capital coletivo (por isso não subtraímos impostos, nem pagamento de juros), o ROI busca evidenciar a rentabilidade de capitais individuais. Todavia, sempre que necessário, recorreremos também aos indicadores de ROI para fundamentar nossa análise.

A pesquisa, portanto, combinou instrumentos de análises qualitativas com análises quantitativas. Os primeiros foram requeridos para o extenso levantamento bibliográfico e para a sua análise crítica. Já os instrumentos quantitativos foram requeridos para levantamento e interpretação dos dados, confirmação das hipóteses levantadas pela bibliografia especializada e consubstanciação da análise.

Vale ressaltar que as principais fontes de dados utilizadas foram institutos como IBGE, IPEA e IEDI, Banco Central, Receita Federal e outras fontes especializadas ou pesquisas já realizadas. Além disso, apontamos também que esta pesquisa combinou um impulso descritivo - ao descrever as intervenções dos gestores econômicos e políticos – a um impulso explicativo: por que os gestores agiram dessa maneira? Poderiam ter atuado de outra forma? Foram suas intervenções as responsáveis pela instauração do quadro depressivo que aflige a economia brasileira?

Finalmente, ressalta-se que esse trabalho pouco avançou no entendimento das referências ideológicas que consubstanciaram a análise dos gestores do capital atuantes no Brasil. Desse modo, enquanto pudemos mapear, em mais detalhes, os problemas fáticos por eles enfrentados e o sucesso ou fracasso de suas respostas, não pudemos investigar a linha *filosófica* que justifica a sua atuação. Questões como o conservadorismo da formação ideal dos gestores do capital no Brasil não foram, portanto, satisfatoriamente enfrentadas por esta pesquisa.

2. TEORIA DAS CRISES, TAXA DE LUCRO E ACUMULAÇÃO DE CAPITAL

Nesse capítulo, nos dedicaremos ao estudo teórico das crises econômicas. Aqui, ainda não avançaremos sobre a análise de uma crise em particular, mas buscaremos apresentar a funcionalidade das crises periódicas dentro dos ciclos econômicos e suas causas. A nossa exposição, entretanto, não pode prescindir de uma apresentação - ainda que breve - dos fundamentos da ordem econômica capitalista⁶.

2.1 AS DETERMINAÇÕES FUNDAMENTAIS DA ECONOMIA CAPITALISTA

Marx (2013, p. 157) inicia o primeiro livro d'*O capital* chamando atenção para o fato de que a “riqueza das sociedades onde reina o modo de produção capitalista aparece como uma ‘enorme coleção de mercadorias’”. Ou seja, diferentemente do modo de produção feudal, por exemplo, no qual a produção tinha como fim a subsistência ou, o que é a mesma coisa, o autoconsumo; o modo de produção capitalista se caracteriza fundamentalmente pela produção orientada para a venda, o que nada mais é do que a produção de mercadorias.

Para isso, um agente econômico deve reunir as condições necessárias para a produção de bens; na sequência, deve trocar esses bens por dinheiro (caso contrário, esses bens nunca assumiram a forma de mercadorias), para, finalmente, trocar o dinheiro adquirido por novas mercadorias (seja as necessárias para a sua sobrevivência, seja as necessárias para que reinicie a produção de mercadorias). Dessa maneira, os bens produzidos devem possuir duas características: 1) serem úteis para outras pessoas (apresentar valor de uso); 2) serem mensuráveis, ou seja, devem permitir a comparação entre os seus valores (valor de troca). Caso não atenda o primeiro critério, a venda não se realiza por ausência de interessados; caso não atenda o segundo, não haveria uma base racional que garantiria a regularidade das trocas.

Sabemos de, antemão, que o valor da mercadoria não é algo intrínseco a ela, pois a mesma mercadoria apresenta valores diferentes em diferentes momentos. Seu valor também não pode ser derivado de uma propriedade físico-química comum a todas elas, pois cada mercadoria apresenta uma constituição diferente. Assim, a única propriedade comum às mais

⁶ Essa apresentação, nos mínimos detalhes, pode ser encontrada em Marx (2013, 2014 e 2016).

diversas mercadorias é a necessidade de virem a ser produzidas, isto é, que os homens, com o auxílio de ferramentas – ou por meio de máquinas -, transformem as matérias primas num produto qualitativamente mais complexo. Desse modo, são as condições de produção (o tempo de trabalho necessário em determinadas condições técnicas) que determinam o valor de cada mercadoria.

Uma cadeira produzida hoje que apresente as mesmas propriedades de uma cadeira produzida no século XIX carrega uma massa de valor inferior a esta, uma vez que, dado os ganhos técnicos conquistados nos últimos dois séculos, será produzida com muito mais facilidade (demandando um tempo muito menor). Portanto, a mesma cadeira vale muito menos hoje do que valia no século XIX (ainda que sua utilidade – valor de uso – seja o mesmo)⁷. As consequências desse fenômeno são de grande importância para a nossa investigação; contudo, antes de avançarmos sobre elas, outros elementos fundamentais devem ser apresentados.

Já mencionamos que o modo de produção capitalista é um modo de produção orientado para a venda de mercadorias, mas devemos adicionar que estas devem preferencialmente acontecer em escala ampliada. Ou seja, as mercadorias produzidas no período 1, devem ser novamente produzidas no período 2. Contudo, como nem toda a renda obtida pelo produtor ao longo do período 1 será novamente destinada à produção (afinal de contas, parte dela deve ser destinada para o atendimento de suas demandas pessoais), o produtor não tem alternativa a não ser produzir um valor superior ao investido inicialmente. Assim, ele reunirá as condições para reiniciar a produção, na pior das hipóteses, nas mesmas condições do período 1.

Não se trata, portanto, de um simples ciclo de produção e reprodução, uma vez que a reprodução deve acontecer preferivelmente em escala ampliada (veremos as razões disso na sequência). Surge, então, uma nova questão: como produzir um valor superior ao consumido na produção das mercadorias?

Isso só é possível devido a uma mercadoria especial: a força de trabalho. O trabalhador vende a sua força de trabalho como uma mercadoria comum, entretanto, tal mercadoria realiza uma tarefa única. Além de transferir o valor das matérias primas,

⁷ Pode-se argumentar, por exemplo, que um celular produzido hoje pode ser tão, ou mais caro, do que um celular produzido nos anos 1990. Entretanto, deve-se ter em vista que, via de regra, as mercadorias apresentam novas funcionalidades ao longo dos anos. Um celular dos anos 1990 apenas apresentava a capacidade de fazer ligações; um celular de 2019 apresenta centenas de utilidades.

ferramentas e fontes de energia consumidas no processo produtivo para a mercadoria produzida, a força de trabalho produz um valor superior ao que custou ao comprador.

Para compreender esse fenômeno, devemos entender que a jornada de trabalho pode ser esquematicamente dividida em duas fases. Na primeira fase, o trabalhador produz mercadorias que carregam o valor equivalente ao de seu salário. Se recebe R\$100/dia, na primeira fase da jornada, este trabalhador produz R\$100 em mercadorias. Já na segunda fase da jornada, ele produz o excedente: o mais-valor. Se este mesmo trabalhador trabalha 8 horas diárias e produz R\$200 em mercadorias, podemos dizer que nas primeiras quatro horas ele paga o seu salário (R\$100), já nas outras quatro horas, produz um valor excedente que pertencerá ao seu empregador.

Com isso, identificamos também as duas categorias econômicas fundamentais do modo de produção capitalista: o capitalista e o trabalhador. Enquanto o primeiro deve garantir a reprodução do seu capital e, desse modo, garantir a reprodução do próprio modo de produção capitalista; o segundo, ao vender a sua força de trabalho, garante as condições que possibilitam essa reprodução. Outro ponto que já podemos esclarecer é que a força de trabalho - devido a sua capacidade de não apenas transferir o valor das mercadorias consumidas no processo produtivo para a mercadoria final, mas também de criar valor novo - será também chamada de *capital variável*; enquanto que as demais mercadorias que participam do processo produtivo, mas cujo valor somente é transferido para a mercadoria final, serão chamadas de *capital constante* (estamos falando das matérias-primas, materiais auxiliares, máquinas, ferramentas, fontes de energia, etc.).

Voltando ao exemplo anterior, podemos evidenciar duas maneiras encontradas historicamente pelos capitalistas para aumentar o valor por eles apropriado. A primeira, a mais óbvia e simples, é a extensão da jornada de trabalho. Supondo que o mesmo trabalhador trabalhasse 10 horas por dia, mantido o mesmo rendimento, ele produziria R\$250 em mercadorias. Desse modo, o capitalista poderia aumentar em R\$49 o salário deste trabalhador e, ainda assim, apropriar-se-ia de um valor superior. A este método chamaremos de extração do mais-valor absoluto.

Porém, ainda que não seja possível aumentar a duração da jornada de trabalho, outra maneira foi encontrada para aumentar a fatia apropriada pelo capitalista. Com o desenvolvimento técnico, menor o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção das mercadorias que compõem a cesta de consumo dos trabalhadores, tornando-as mais baratas. Assim sendo, o capitalista poderia pagar menos de R\$400 em salários e aumentar a fatia do mais-valor por ele apropriado, sem, contudo, reduzir o padrão de consumo do

trabalhador. Essa segunda maneira de ampliar a geração de mais-valor ficou consagrada como mais-valor relativo.

Com isso, podemos também apresentar alguns indicadores que serão de grande importância para o nosso estudo: taxa de lucro (l) e taxa de mais-valor (m'). Esta é o resultado da divisão entre a massa de mais-valor gerada em determinado período (m) e o dispêndio com capital variável (v) neste mesmo período: $m' = m/v$. Já a taxa de lucro (l) é resultado da divisão entre a massa de mais-valor gerada em determinado período (m) e a soma dos dispêndios com capital constante (c) e variável (v) neste mesmo período: $l = m/(c+v)$.

Até aqui, portanto, vimos como o modo de produção capitalista tem na produção de mercadorias o seu movimento central. Isso, todavia, não significa que o que acontece na circulação de mercadorias seja menos importante. É somente na venda que o capitalista realiza o mais-valor até então encarnado nas suas mercadorias. Se não há consumidores, não há vendas e, portanto, não há realização de mais-valor (o ciclo capitalista não se fecha). Como veremos adiante, esse fenômeno é a forma preferencial de manifestação das crises (o que não significa que seja sua causa).

Outra possibilidade, muito menos crítica, ocorre quando apenas algumas mercadorias não encontram consumidores. Essa possibilidade também será analisada na sequência, contudo, nesse momento, ela nos ajuda a apontar para uma importante diferença. Existem dois tipos de consumo: o consumo final e o consumo produtivo - “produção consumptiva” – (MARX, 2011b). O consumo produtivo diz respeito ao consumo da matéria prima e o desgaste do maquinário para a produção de mercadorias, enquanto o consumo final é o consumo das próprias mercadorias. Não obstante, o consumo produtivo pode ter como finalidade a produção de meios de produção (departamento I) e de bens de consumo (departamento II).

Assim, no interior de ambos os departamentos, duas novas divisões são feitas. No departamento I, temos tanto a produção de meios de produção que são utilizados para a produção de outros meios de produção (departamento Ia) e os meios de produção utilizados para a produção de bens de consumo (departamento Ib). No departamento II encontramos mercadorias que são produzidas para atender a necessidades gerais (departamento IIa) e mercadorias que são produzidas especificamente para atender a necessidades de consumo mais específicas dos capitalistas (departamento IIb).

A economia capitalista pressupõe, portanto, uma constante troca entre agentes do departamento I, entre agentes do departamento I e departamento II e, por fim, entre agentes do departamento II. Entretanto, via de regra, não há um mínimo planejamento de como

acontecem essas interações. Desse modo, não há impeditivos para que, simultaneamente, ocorra uma superprodução no departamento Ia e uma subprodução no departamento IIb (ainda que nos deteremos neste ponto apenas no próximo capítulo, já cabe notar que estamos apresentando aquilo que posteriormente determinaremos como submodalidades da grande modalidade “capital produtivo”).

Não podemos, no entanto, furtar-nos de analisar também as funcionalidades das demais modalidades de capital, isto é, o “capital financeiro” e “capital comercial”. Ainda que somente o capital empregado produtivamente tem como fim a geração de mais-valor, isso não significa que as demais formas de capital sejam inúteis e parasitárias. Na realidade, elas cumprem importantes tarefas, acelerando o ciclo de realização do capital.

Suponhamos que um capitalista industrial produza, em 3 meses, R\$100 mil em mercadorias. Ainda que sua tarefa esteja concluída, o capital despendido na produção dessas mercadorias não estará imediatamente disponível para o início de um novo ciclo de produção. Antes disso, essas mercadorias terão que ser vendidas (ou seja, seus valores realizados). Para acelerar esse processo, permitindo que o capitalista industrial reinicie mais rapidamente a produção, aparecem o capital comercial e financeiro. O primeiro compra as mercadorias, pagando, por exemplo, R\$90 mil, e ganha os R\$10 mil de diferença as vendendo para o consumidor final. Dada a grande importância desse movimento dentro do escopo desta pesquisa, cabe ainda apresentarmos uma situação trazida pelo próprio Marx.

Se o produtor têxtil tivesse de esperar que seu tecido deixasse efetivamente de ser uma mercadoria, que passasse às mãos de seu último comprador, do consumidor produtivo ou individual, seu processo de reprodução se interromperia. Para não interrompê-lo, ele teria de restringir suas operações, converter uma parte menor de seu tecido em fio, carvão, trabalho etc., isto é, nos elementos do capital produtivo, conservando como reserva em dinheiro uma parte maior desse capital produtivo; assim, enquanto uma parte de seu capital se encontrasse no mercado como mercadoria, outra parte poderia dar continuidade ao processo de produção, de modo que, quando essa parte ingressasse no mercado como mercadoria, a outra refluiria em forma de dinheiro. Essa divisão do capital não é suprimida pela ingerência do comerciante. Sem esta última, porém, a parte do capital de circulação existente sob a forma de reserva monetária teria de ser sempre maior do que a parte desse capital ocupada sob a forma de capital produtivo, e a escala da reprodução teria de ser limitada na mesma proporção. Graças à mediação do comerciante, o produtor pode investir constantemente uma parte maior de seu capital no verdadeiro processo de produção, destinando uma parte menor a servir de reserva monetária (2017, p. 273).

Retornando ao nosso exemplo, o capitalista financeiro aparece ao conceder um empréstimo de R\$100 mil ao capitalista industrial, permitindo que ele inicie um novo ciclo de produção mesmo sem ter vendido todas as mercadorias produzidas anteriormente. Este, quando vender essas novas mercadorias, pagará, ao capitalista financeiro, os devidos juros.

Aqui, novamente, devemos chamar a atenção para um novo fator causador de perturbações econômicas. Se o capitalista industrial tomar os R\$100 mil em empréstimo, produzir as mercadorias, mas não encontrar mercado para elas dentro do prazo acordado com o capitalista financeiro, não terá liquidez para arcar com o compromisso.

Contudo, encerrando essa seção introdutória, devemos apresentar uma última possibilidade de ampliação dos ganhos do capital produtivo. Já apontamos que o valor da mercadoria é medido a partir do tempo de trabalho socialmente necessário, isto é, o tempo médio de produção dessa mercadoria em determinadas condições técnicas. Contudo, nem todas as indústrias consomem exatamente o tempo de trabalho médio. Os capitais mais produtivos o são justamente na medida em que reduzem o seu tempo de trabalho em relação ao tempo socialmente necessário. Com isso, produzem um volume de mercadorias superior ao dos seus concorrentes, mas não incorrem em custos proporcionais a esse aumento. Desse modo, podem se apropriar de uma parcela extraordinária da massa de mais-valor gerada. Do outro lado, as indústrias menos produtivas, na medida em que produzem mais lentamente a mesma mercadoria, tendem a se apropriar de uma menor parcela.

No nível mais aparente – nível em que os gestores atuam – essa questão se materializa da seguinte forma: em períodos de grande oferta de mercadorias, o mercado consumidor não tolera pagar um sobrepreço - para compensar a ineficiência destas empresas – tendo disponível a mesma mercadoria a preços mais convidativos. Desse modo, as empresas menos produtivas devem lutar arduamente para reduzir o tempo de trabalho necessário para a produção. No entanto, quando o fazem, reduzem por tabela o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção desta mercadoria em particular. Consequentemente, a quantidade de valor cristalizada em cada uma destas mercadorias diminui, reduzindo o ganho adicional inicialmente obtido pelas empresas mais produtivas.

Veremos adiante que esse movimento é um dos componentes da chamada Lei da Queda Tendencial da Taxa de Lucro, um dos elementos essenciais para determinar a dinâmica das crises econômicas. Por ora, cabe apontar como esse fenômeno está intimamente ligado com a necessidade de produção e reprodução em escala ampliada. A busca por maior produtividade caminha *pari passu* à ampliação da escala de produção. Desse modo, para uma empresa baixar o seu tempo de trabalho necessário, ela deve constantemente ampliar a sua capacidade produtiva.

Finalmente, com as determinações fundamentais do modo de produção capitalista devidamente esboçadas, podemos estudar a funcionalidade das crises periódicas da economia capitalista.

2.2 O QUE É UMA CRISE ECONÔMICA?

Já destacamos o fato de o modo de produção capitalista operar como um sistema de produção e reprodução, preferencialmente em escala ampliada. Em outras palavras, quando tudo vai bem, o ciclo de reprodução não parte dos mesmos recursos alocados no ciclo anterior. Parte do mais-valor gerado e realizado é reinvestido na produção, permitindo que esta aconteça em escala ampliada. Assim, por exemplo, se no período 1 foram investidos R\$100 e produzidos R\$120 em mercadorias, o período 2 partiria de um investimento de R\$110 (uma vez que parte dos recursos é destinado ao consumo improdutivo dos capitalistas), produzindo R\$132 em mercadorias, caso mantida as mesmas condições. O período 3, por sua vez, partiria de um investimento de R\$121, produzindo R\$145 em mercadorias. Assim, enquanto a economia seguir operando sem solavancos, uma quantidade maior de riqueza será gerada, aumentando a lucro dos capitalistas⁸.

Tabela 1 - A dinâmica da acumulação capitalista

	Valor investido	Valor produzido	Valor consumido improdutivamente
Período 1	R\$ 100	R\$ 120	R\$ 10
Período 2	R\$ 110	R\$ 132	R\$ 11
Período 3	R\$ 121	R\$ 145	R\$ 12
Período 4	R\$ 133	R\$ 160	R\$ 13
Período 5	R\$ 146	R\$ 176	R\$ 15

Fonte: elaborado pelo autor

Quando o produto é vendido, tudo corre dentro da normalidade, do ponto de vista do produtor capitalista. O ciclo do valor de capital que ele representa não é interrompido. E se esse processo é ampliado – o que implica o consumo produtivo ampliado dos meios de produção –, então essa reprodução do capital pode ser acompanhada da ampliação do consumo (portanto, da demanda) individual do trabalhador, uma vez que tal processo é introduzido e mediado pelo consumo produtivo. Desse modo, pode ocorrer de a produção de mais-valor – e, com ela, o consumo individual do capitalista – crescer, o processo inteiro de reprodução encontrar-se em plena florescência e, no entanto, haver uma enorme massa de mercadorias que só aparentemente ingressam na esfera do consumo, mas, na realidade, permanecem não vendidas, estocadas nas mãos dos intermediários; ou seja, mercadorias que, de fato, ainda se encontram no mercado (MARX, 2014, p. 105).

⁸ Para uma descrição mais rigorosa desse processo, ver Marx (2013), capítulo 22.

Em outros termos, podemos dizer que a oferta de mercadorias ultrapassou a capacidade do mercado consumidor de absorver essa crescente oferta. Tem-se, portanto, um excesso de capital – e, portanto, de capacidade produtiva. Como não há uma coordenação entre a esfera da produção e a esfera do consumo (produtivo ou improdutivo), esse descompasso só é percebido quando é tarde demais.

Nesse momento, os capitalistas correm para reduzir o ritmo de produção de novas mercadorias, enquanto se contentam em vender as mercadorias, acumuladas no estoque, por preços abaixo ao de seus valores. Nas palavras de Marx,

Uma leva de mercadorias sucede a outra, até que, por fim, fica claro que a leva anterior só foi aparentemente absorvida pelo consumo. Os capitais-mercadoria disputam entre si um lugar no mercado. Os que ficam para trás, precisam vender abaixo do preço. As levas anteriores ainda não foram liquidadas, enquanto vencem os prazos de pagamento das mercadorias. Para poder pagá-las, seus possuidores têm de se declarar insolventes ou vendê-las por qualquer preço. Essa venda não tem absolutamente nada a ver com a situação real da demanda, mas apenas com a *demandanda por pagamento*, com a necessidade absoluta de transformar mercadoria em dinheiro. Deflagra-se, então, a crise. Ela se mostra não na diminuição imediata da demanda consumptiva, da demanda por consumo individual, mas na diminuição da troca de capital por capital, do processo de reprodução do capital (MARX, 2014, p. 105).

Retornando ao nosso exemplo, se a crise eclode no período 10 - no qual foram investidos R\$300 na produção -, como mercadorias ainda se acumulam nos estoques, os capitalistas não possuirão nem mesmo os R\$300 para reiniciar a produção no período 11. Além disso, a produção de novas mercadorias colocará ainda mais pressão sobre o preço das mercadorias estocadas. Desse modo, os capitalistas optam por investir somente R\$100 no período 11. Com isso, esperam vender ao longo deste período tanto as novas mercadorias, quanto aquelas previamente estocadas. Caso isso aconteça, no período 12, teríamos o início de um novo ciclo de expansão. Todavia, caso a crise se mostre mais séria do que o esperado, mais mercadorias serão estocadas no final do período 11, fazendo com que os investimentos no período 12 sejam ainda menores.

Marx aponta, portanto, que o “conflito entre as forças antagônicas desemboca periodicamente em crises. Estas são sempre apenas violentas soluções momentâneas das contradições existentes, erupções violentas que restabelecem por um momento o equilíbrio perturbado” (2017, p. 248). Na prática, isso significa que as indústrias menos produtivas, diante de seguidos ciclos de redução nas vendas e acúmulo de estoques, podem não ter nem mesmo condições de reiniciar a produção. Têm-se, assim, as primeiras falências.

A falência de uma empresa, que naturalmente é uma péssima notícia para seus proprietários, é, todavia, uma notícia a ser comemorada pelos demais capitalistas. A saída de empresas do mercado significa menor produção de mercadorias. Choonara adiciona que

Somente nos momentos de crise é que o valor do trabalho morto é reduzido de um modo repentino e catastrófico no sistema como um todo. E isso ocorre por meio da falha das unidades de produção, do abastecimento excessivo dos mercados, da destruição das empresas não rentáveis e da desalavancagem das dívidas que pesam sobre o sistema – ora, é por meio dessa queda que se cria uma situação em que a lucratividade se recupera (CHOONARA, 2018, p. 6).

O modo de produção capitalista opera, desse modo, como uma sucessão de fases, que, juntas, formam um ciclo econômico - “estabilidade, crescente animação, prosperidade, superprodução, *crash*, estagnação, nova estabilidade etc.” (MARX, 2017, p. 352). Aqui, no entanto, dividi-la-emos em apenas quatro fases.

A primeira fase seria a fase expansionista, em que elevados investimentos são feitos, as indústrias operam muito próximas ao limite da sua capacidade produtiva e o mercado consumidor (estamos sempre nos referindo ao consumo produtivo e improdutivo) absorve a produção. Essa fase é seguida por uma fase de estagnação da economia, na qual os gestores econômicos começam a reduzir investimentos, o mercado consumidor já não absorve tão rapidamente a produção e, gradualmente, as indústrias aumentam a sua capacidade produtiva ociosa. Eventualmente, mesmo reduzindo o volume de investimentos e da produção, muitas empresas não conseguem concluir o seu ciclo de produção e realização a tempo de honrar os compromissos assumidos com credores e iniciar um novo ciclo de produção. Nesse momento, portanto, entramos na terceira fase: a crise.

“A razão última de todas as crises reais é sempre a pobreza e a restrição ao consumo das massas em contraste com o ímpeto da produção capitalista a desenvolver as forças produtivas como se estas tivessem seu limite apenas na capacidade absoluta de consumo da sociedade” (MARX, 2017, p. 463). Como visto no exemplo acima, essa fase é marcada por um grande distanciamento entre o volume de mercadorias ofertadas no mercado e a capacidade das empresas e famílias comprarem essas mercadorias.

Enquanto, de um lado, as empresas menos produtivas não conseguem fechar o seu ciclo, arcar com seus compromissos e, portanto, enfrentam grandes dificuldades financeiras; as empresas mais produtivas não conseguem encontrar formas de escoar o seu capital acumulado, não vendo alternativas a não ser cortar investimentos. Essa situação se mantém até que as empresas em dificuldade entrem em processo de falência. Então, uma nova

possibilidade de investimento aparece no radar das empresas mais prósperas: adquirir as empresas falidas, aumentar os seus ganhos de escala e, portanto, largar na frente quando um novo ciclo econômico se iniciar.

A economia capitalista assume, assim, “a forma de um ciclo decenal interrompido por oscilações menores de períodos de vitalidade média, produção a todo vapor, crise e estagnação” (MARX, 2013, p. 859). Para os nossos fins: 1) expansão; 2) estagnação; 3) crise; e 4) recuperação.

Com isso, podemos ver a que uma crise econômica não é uma aberração, ou um evento exógeno que abala a economia capitalista. Ela não só é uma das fases que demarcam os ciclos econômicos, mas cumpre um papel fundamental na medida em que possibilita a reprodução em escala ampliada – nos termos marxianos, a crise cumpre a função de “restabelece[r] por um momento o equilíbrio perturbado” (2017, p. 248). A crise é a responsável direta pela queima do capital excedente, liberando, momentaneamente, as travas impostas pela superacumulação de capital e o acirramento da competição intercapitalista. Constitui, assim, “sempre o ponto de partida de um novo grande investimento. E, portanto, do ponto de vista da sociedade em seu conjunto, também fornece, em maior ou menor grau, uma nova base material para o próximo ciclo de rotação” (MARX, 2014, p. 182).

Devemos, contudo, evitar uma análise simplificada que trate homogeneamente as mais diversas crises que abalaram a economia capitalista. Como veremos nas próximas seções, as crises não possuem a mesma causa, nem possuem o mesmo poder destrutivo. Existem crises setoriais que mal são sentidas pelas empresas não ligadas ao setor envolvido e que são rapidamente superadas – como mencionamos na seção anterior, pode-se ter uma crise no departamento Ia sem que, por exemplo, o departamento IIb sinta qualquer efeito. Existem também crises que abalam o mundo todo e que geram efeitos durante décadas. Roberts (2016) opta por empregar dois termos distintos para se referir a crises de diferentes magnitudes.

Uma recessão e a recuperação dela resultante podem apresentar a forma de V, como a de 1974–75; ou talvez em forma de U; ou mesmo em forma de W, como na recessão de mergulho duplo de 1980-82. Mas uma depressão é realmente mais como um sinal de raiz quadrada, que começa com uma tendência de crescimento, mergulha na queda profunda inicial e depois faz o que parece uma recuperação em forma de V, mas depois se estabiliza em uma linha abaixo da anterior linha de tendência. Em uma depressão, o crescimento da tendência pré-crise não é restaurado por dez, quinze ou mesmo vinte anos (ROBERTS, 2016, p. 11).

As crises podem também manifestar problemas distintos. Uma crise setorial pode simplesmente manifestar uma má alocação de investimentos. Rapidamente, os gestores

econômicos podem responder a ela, transferindo esses investimentos para setores que oferecem melhores possibilidades de ganho. Uma crise econômica, como a de 1929, pode, por outro lado, manifestar um problema muito mais grave: uma superacumulação geral de capital. Nesse caso, não se trata de uma mera alocação equivocada dos investimentos, mas sim uma deterioração das próprias bases da economia capitalista.

Entretanto, para entendermos essas diferenças, devemos investigar os movimentos subjacentes às crises econômicas. Nesse nível mais superficial em que as tratamos nesta seção, as crises aparecem como meros problemas gerados na esfera da circulação: excesso de oferta de mercadorias. Esse fenômeno pode (e normalmente tem) origens muito mais remotas e que nos remetem à esfera da produção. Por isso, na próxima seção, estudaremos os diversos fatores que culminam na eclosão das crises econômicas.

2.3 AS CAUSAS SUBJACENTES DAS CRISES ECONÔMICAS

Não teríamos condições de abarcar, nesse espaço, todos os mais diversos diagnósticos já elaborados sobre as crises econômicas capitalistas. Apresentaremos, entretanto, alguns diagnósticos que, devido a sua trama argumentativa, chamam atenção para importantes elementos da realidade, ainda que, por si só, não consigam explicar os seus nexos satisfatoriamente. Ressaltamos também que não pretendemos apresentar todos esses diagnósticos com o intento de formular uma síntese aglutinadora, mas sim como forma de mapearmos o estado da arte no tratamento das crises. Evitaremos, por outro lado, análises mais simplórias, como aquelas que apelam para a natureza humana ou partem de construções ideais que tangenciam completamente a real dinâmica capitalista (por exemplo, análises que colocam as crises como resultado da má alocação de recurso dos agentes econômicos).

Demonstramos, anteriormente, como um dos fundamentos da economia capitalista é a atuação descoordenada dos agentes econômicos. Isso significa que a alocação caótica de recursos é inerente ao modo de produção capitalista. Por sua vez, a própria natureza dos negócios impede uma rápida correção de investimentos mal alocados. Um empresário não pode num mês abrir uma companhia ferroviária e, no mês seguinte, recuperar esses recursos e abrir uma fábrica de ketchup. Esses impedimentos derivam da própria natureza do negócio (tempo de produção, transporte e realização), perto da qual a burocracia estatal (necessidade de conseguir licenciamento ambiental, por exemplo) não passa de um mero empecilho. É absurdo também pensar que um pacote de incentivo fiscal seja o suficiente para atrair

investimentos para atividades econômicas pouco rentáveis e, portanto, capaz de atrapalhar a alocação eficiente de recursos.

Iniciamos o nosso empreendimento com dois representantes da vertente marxista consagrada como *Wertkritik*. Anselm Jappe (2016) e Machado (2019) apontam que a gradativa redução da participação dos homens no processo produtivo (substituídos por robôs, softwares e pela Inteligência Artificial) estaria deteriorando as próprias bases da acumulação capitalista. Com a eliminação do trabalho, a lei do valor (que identifica o tempo de trabalho socialmente necessário como a medida do valor) deixaria de operar. Como o valor é um elemento central do modo de produção capitalista, sua iminente eliminação culminaria num quadro em que, de um lado, mercadorias seriam produzidas de forma automatizada (mas ainda assim precificadas), mas não encontrariam compradores; pois, do outro lado, trabalhadores estariam enfrentando níveis crescentes de desemprego e, portanto, não estariam em condições de consumir. Com essa desmedida, a reprodução do capital encontraria um obstáculo intransponível.

Já Brenner (2003, 2006, 2009), abstraindo o problema do valor, liga as crises a uma tendência persistente de criação de excesso de capacidade nas indústrias manufatureiras globais. Em outras palavras, seria gerada, cada vez mais, uma oferta excessiva em comparação com a demanda, e esse desequilíbrio estaria forçando a queda dos preços (acompanhada dos lucros). O autor identifica que as corporações que experimentam um aperto em seus lucros tendem a buscar alternativas para defender a sua atual posição, ampliando investimentos em novas tecnologias e buscando ganhos de escala. Isso, contudo, amplia o excesso de capacidade e, portanto, torna o cenário ainda mais propício para a eclosão de novas crises.

Mészáros (2002), por sua vez atribui grande protagonismo ao que chama de “taxa decrescente de utilização”. Em outros termos, a capacidade produtiva instalada é tão maior do que a capacidade do mercado consumidor absorver as mercadorias produzidas que, cada vez mais, coloca as indústrias numa condição de contenção do ritmo da produção de mercadorias. A isso, o autor adiciona o problema da obsolescência planejada e o que chama de “destruição produtiva”. Embora o autor se aproxime de Brenner ao ressaltar o problema do excesso de capacidade produtiva, diferenças marcantes separam os dois autores. Como ilustração, poderíamos citar que Mészáros recupera o problema do valor – abandonado por Brenner -, e concede um tratamento mais pessimista para o cenário econômico desde os 1970: “crise estrutural”.

Outros teóricos, afastando-se do problema da superacumulação de capital, concederão grande destaque para a dinâmica entre salários e lucros. De um lado, autores como John Bellamy Foster (2013) sugerem que o aumento dos salários forçaria os capitalistas a aumentarem o preço das mercadorias visando preservar a lucratividade. Contudo, pressionados pelo acirramento da competição, esses agentes não encontrariam condições para isso. Conseqüentemente, de forma gradativa, o aumento dos salários corroeria os lucros, reduzindo investimentos e, portanto, criaria as condições para a eclosão de uma crise econômica.

Já autores estadunidenses associados à *Monthly Review* (cf. BARAN; SWEEZY, 1966) afirmam justamente o contrário. Para eles, quando os capitalistas conseguem impor seus interesses, isto é, achatar salários, eles reduzem o poder de consumo da classe trabalhadora. O aumento dos lucros, entretanto, não se converte num aumento da demanda efetiva, uma vez que suas rendas pessoais já se tornaram elevadas o suficiente para atender as suas demandas (mesmo por bens de luxo). Assim, aumentar-se-ia a distância entre o volume de mercadorias ofertadas e a demanda efetiva, engendrando uma crise.

Nessa direção, mas em estudos mais recentes, duas categorias analíticas vêm recebendo grande destaque: “neoliberalismo” e “financeirização”. Autores como Chesnais (2015), Duménil e Lévy (2011), Husson (2008) e Lapavistas (2009) apontam que, desde os anos 80, a classe trabalhadora estaria sofrendo com fortes reduções salariais - em função da implementação das políticas neoliberais -, mas essa redução não teria se convertido em queda no poder de consumo, pois teria sido contrarrestada pela expansão das operações de crédito pessoal. Ou seja, a classe trabalhadora estaria se endividando a fim de manter a mesma capacidade de consumo que possuía nos anos 1970. De outro lado, empresários, gestores de fundos e gestores de corporações não financeiras estariam priorizando a compra de títulos da dívida pública, ações e outros ativos financeiros, em detrimento de investimentos produtivos.

Durand (2017) adiciona que esses agentes buscariam, cada vez mais, ativos de maior liquidez, pois obteriam maior segurança diante de um mercado crescentemente instável. Ilustrando tal assertiva, o autor aponta que abrir uma nova planta industrial, por exemplo, é um investimento que demandaria grande esforço de planejamento, imobilizaria os recursos durante anos e poderia ainda encontrar um mercado desaquecido, não gerando o retorno esperado. Já a compra de ações, por exemplo, não apresenta essas dificuldades. Não há necessidade de contratar gestores e engenheiros para organizar a produção; em caso de dificuldades, as ações podem ser rapidamente convertidas em moeda e o retorno é rápido.

Desse modo, os novos fundamentos da economia capitalista estariam sendo erguidos sobre o pântano da especulação financeira.

Já Chesnais (2016) afirma evitar as explicações excludentes e apontar para uma nova direção: “Eu concordo com Harvey que não existe uma teoria causal única para a formação de crises” (2016, p. 23), ao que adiciona que as crises seriam o resultado de um modulado de coisas (especulação financeira, queda da taxa de lucro, superprodução absoluta de capital, etc.). Essa afirmação, muito provavelmente, é uma afirmação que não encontra opositores. Contudo, quando afirmamos que as crises têm origem pluricausal, estamos de fato explicando a sua dinâmica ou nos rendendo à forma como as coisas aparecem superficialmente?

Nosso desafio, portanto, não é enumerar uma série de explicações e, no final, afirmar que todas contribuem, em maior ou menor medida, para o entendimento das crises. Pretendemos, na realidade, apresentar a forma como as determinantes econômicas se encadeiam – identificando, inclusive, seus momentos preponderantes -, e como, desses nexos, eclodem as crises.

Anteriormente, quando discutimos a funcionalidade das crises, destacamos a forma de manifestação das crises: desequilíbrio (setorial ou generalizado) entre a oferta de mercadorias e o poder de consumo. Já, como vimos nesta seção, são muitas as análises que discutem o que subjaz a essa dinâmica. Contudo, em sua maioria, mostram-se bastante adequadas para a análise das determinantes que interferem diretamente na fase da realização do mais-valor (a esfera da circulação): queda do poder de consumo em função do achatamento salarial, impossibilidade de corrigir os preços devido à intensificação da competição, aumento da oferta de crédito pessoal, superprodução, etc. Do lado da produção, entretanto, não fica claro por quais razões há uma tendência à superacumulação de capital. Não são forjadas, também, as devidas ligações entre as determinantes da produção e as determinantes da distribuição/circulação.

Em função dessa carência, na próxima seção discutiremos mais longamente a chamada Lei da Queda Tendencial da Taxa de Lucro. Pretendemos demonstrar como ela está diretamente ligada a essa tendência de superacumulação de capital e, mais do que isso, como seu movimento está diretamente ligado à eclosão das crises econômicas.

2.4 QUEDA DA LUCRATIVIDADE E AS CRISES PERIÓDICAS

No início deste capítulo, destacamos que o valor de uma mercadoria é medido pelo tempo de trabalho necessário para confeccioná-la em determinadas condições técnicas.

Adicionamos que nem todas as indústrias consomem o mesmo tempo para produzir a mesma mercadoria. Os capitais mais produtivos fabricam mais mercadorias em menos tempo, enquanto os menos produtivos fabricam menos mercadorias em mais tempo. Como o consumidor não está disposto a pagar um preço superior para consumir uma mercadoria produzida em condições menos eficientes, os fabricantes menos produtivos devem ofertar suas mercadorias por um preço abaixo do tempo despendido. Enquanto isso, o fabricante mais produtivo pode vender suas mercadorias por um preço acima do tempo de trabalho que lhe foi necessário.

Nessa linha, as empresas menos produtivas buscam reduzir o tempo de trabalho necessário para a produção, a fim de reduzir seus custos adicionais. Contudo, quando o fazem, reduzem, por tabela, o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção desta mercadoria em particular. Em outras palavras, a quantidade de valor cristalizada em cada mercadoria se torna menor, reduzindo a lucratividade das empresas até então mais eficientes.

Estas empresas, por sua vez, buscam se tornar ainda mais produtivas para, com isso, recuperar o lucro adicional que antes obtinham. Entretanto, ao fazê-lo, tendem a reduzir, ainda mais, o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção da mercadoria, ou seja, cada mercadoria passa a carregar uma quantidade menor de valor. Nesses termos, a taxa média de lucro do setor tende a cair.

Descrevendo essa mesma dinâmica, Kliman aponta que

Obviamente, as empresas capitalistas não reconhecem ou se importam com o valor ou mais-valor, medidos em termos de tempo de trabalho. Elas reconhecem e se preocupam com preços e lucros monetários. Portanto, pode ser útil reafirmar a lei de Marx em termos de preço e lucro. Quando a produtividade aumenta, mais coisas físicas e efeitos físicos (serviços) são produzidos por hora de trabalho. De acordo com a teoria de Marx, no entanto, o aumento da produtividade não causa a criação de mais novo valor. A mesma quantidade de valor é "distribuída" entre mais itens, portanto, o aumento da produtividade faz com que os valores de itens individuais diminuam. Em outras palavras, as coisas podem ser produzidas mais baratas. E porque elas podem ser produzidas mais baratas, seus preços tendem a cair. Em um ambiente competitivo, as empresas devem baixar os preços que cobram quando seus custos de produção diminuem. Se não o fizerem, correm o risco de uma perda significativa de participação de mercado ou mesmo de falência quando os concorrentes cortam seus preços em resposta à redução dos custos de produção. No entanto, mesmo os monopólios que desfrutam de custos mais baixos geralmente tendem a reduzir seus preços, porque a redução de custos permite que o lucro de cada item aumente, mesmo que seu preço seja mais baixo, e a redução de preço lhes permite vender mais itens (2011, p. 15-6).

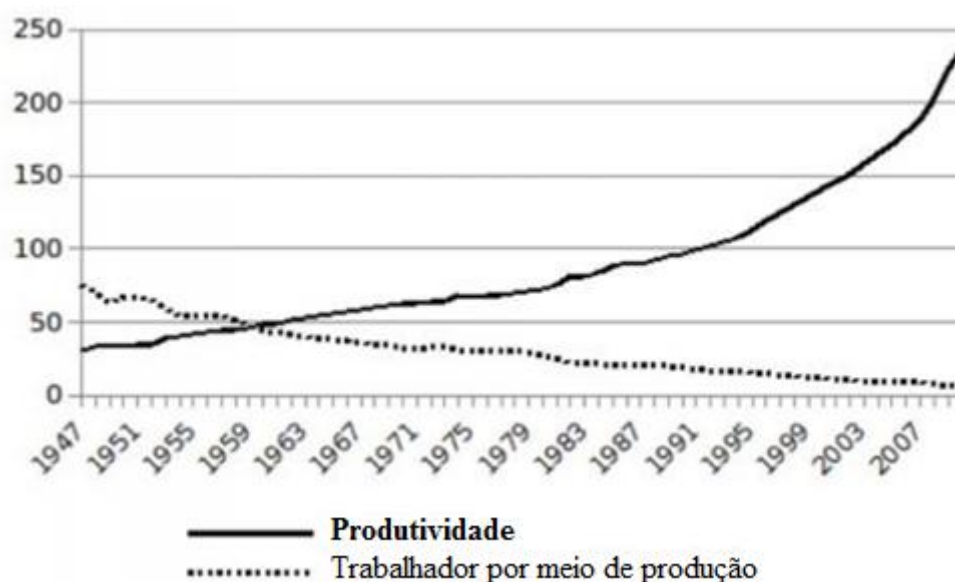
Como o valor de cada mercadoria individual é cada vez menor, as indústrias se vêm obrigadas a produzir quantidades maiores a fim de equiparar o mesmo ganho obtido

inicialmente. Vemos, portanto, que a tendência declinante da taxa de lucro cria um ímpeto para a superprodução de mercadorias.

O próprio Marx (2016), entretanto, ao identificar a tendência declinante da taxa de lucro, reconheceu que seu movimento carrega em si uma série de fatores que atuam na direção contrária. Trata-se, portanto, de uma contínua “interação entre tendências e contratendências” (YEMBA; REGNAULT; DE DEUS, 2018, p. 134), o que torna a queda da taxa de lucro uma questão tendencial – não uma queda linear. Cento e cinquenta anos depois, temos disponibilizado uma série de dados e pesquisas que nos ajudam a evidenciar o acerto dessa afirmação.

Um destes trabalhos, olhando exclusivamente para a economia norte-americana, é o de Carchedi (2017). Antes, contudo, de apresentarmos os seus achados quanto aos fatores contrarrestantes, vale a pena demonstrar como de fato ocorre aquilo que dá ensejo para a Lei da Queda da Taxa de Lucro: o aumento da produtividade do trabalho e a redução da relação trabalhadores / meio de produção (Gráfico 1). Segundo o autor, a “produtividade aumentou de 28 milhões de dólares por trabalhador em 1947 para 231 milhões em 2010, ao passo que os trabalhadores por meios de produção se reduziram de 75 em 1947 para 6 em 2010” (CARCHEDI, 2017, recurso online).

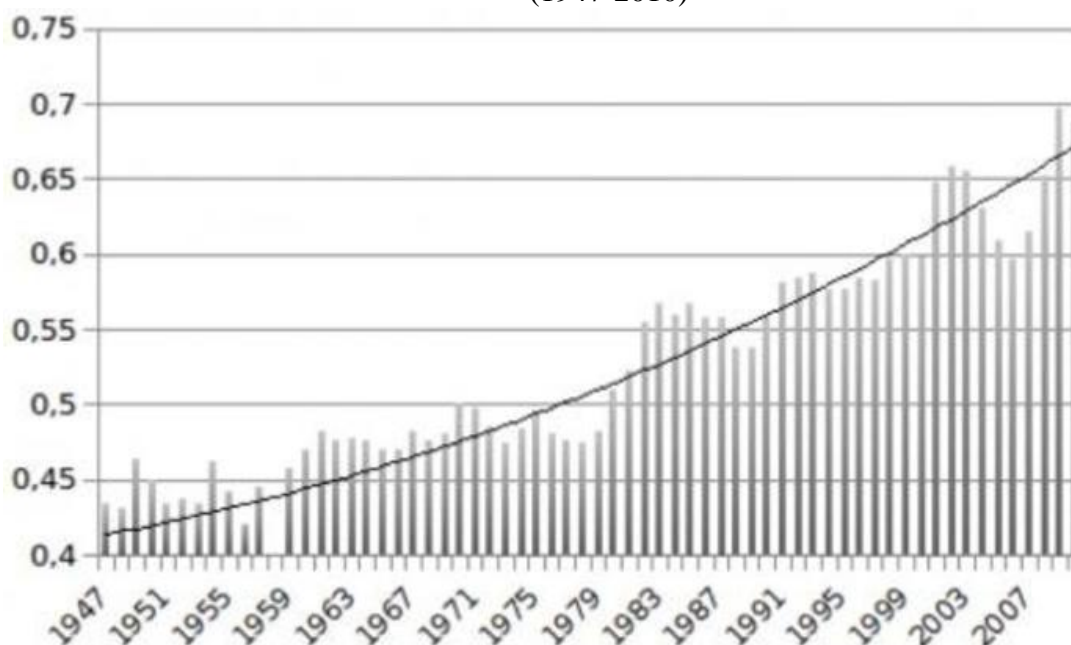
Gráfico 1 - A produtividade do trabalho e trabalhadores dos meios de produção (1947 – 2007)



Fonte: Carchedi (2017)

Posto isso, o autor investiga, primeiramente, o impacto das inovações tecnológicas na diminuição do valor de cada unidade de produto e dos meios de produção. Marx havia chamado a atenção para a possibilidade do barateamento de maquinário e matérias primas (capital constante) reduzir a magnitude da queda da taxa de lucro. Nessa linha, Carchedi (2017, recurso online), analisando o comportamento dessas determinações no longo prazo, identificou que, na verdade, o valor dos meios de produção tende a crescer (Gráfico 2), ou seja, “uma só máquina pode custar menos, mas a totalidade do preço das máquinas que substituem essa máquina aumenta não só em termos absolutos como também em relação ao preço de saída”.

Gráfico 2 - Valor dos meios de produção (% do PIB), EUA (1947-2010)



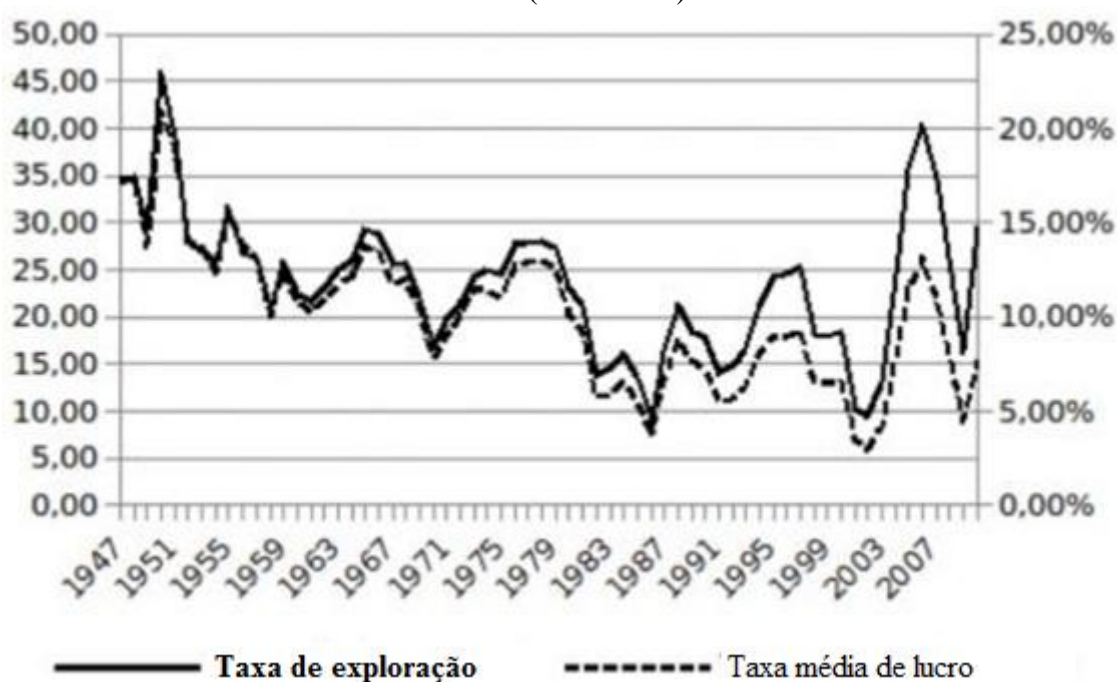
Fonte: Carchedi (2017)

A segunda contratendência investigada é a de que o aumento da taxa de exploração (duração e/ou intensidade) pode “compensar” a queda relativa do número de trabalhadores. Em outras palavras, seriam empregados menos trabalhadores, mas eles atuariam por mais tempo ou mais intensamente. Assim, haveria a esperada redução nos dispêndios com capital variável, mas um crescimento na massa de mais-valor devido à intensificação e prolongamento do trabalho.

Carchedi (2017) demonstra no gráfico abaixo (dados da economia norte-americana) que o aumento da exploração do trabalho tem de fato atenuado a queda da taxa de lucro. No

entanto, além do nível de exploração ter um limite - ou seja, não é possível aumentá-lo infinitamente -, podemos notar como, gradativamente, o impacto do aumento da exploração sobre a taxa de lucro vai sendo mitigado. Assim, embora a taxa de exploração em 2007 tenha atingido o mesmo nível de 1952, a taxa de lucro se manteve 15% abaixo em relação à taxa de lucro auferida em 1952.

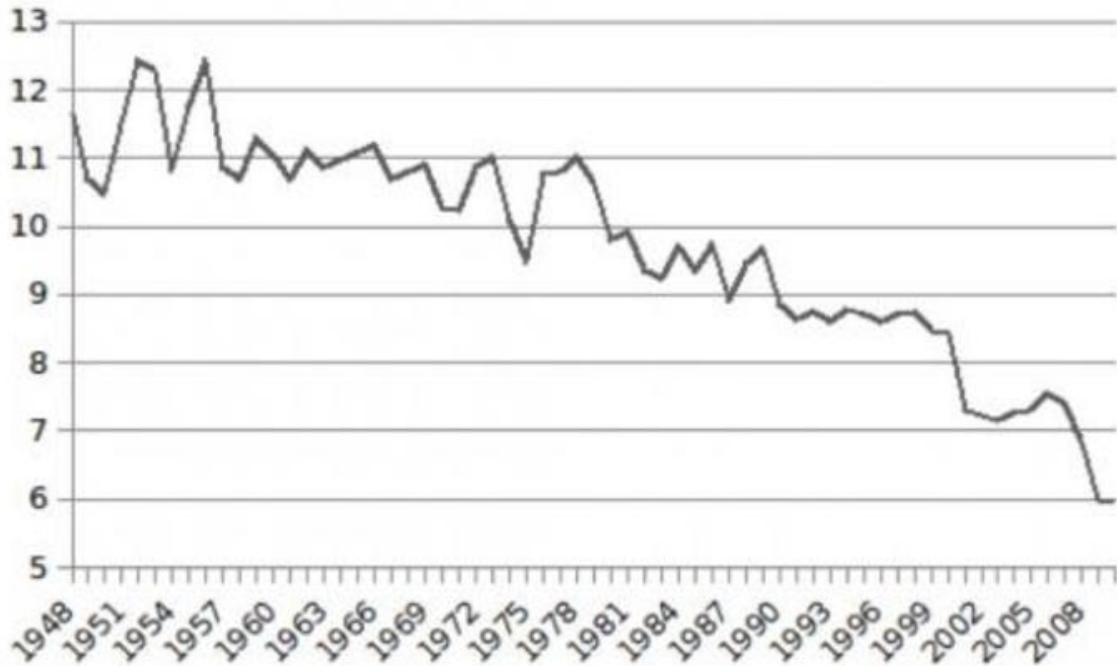
Gráfico 3 - Taxa de exploração e taxa de lucro
(1947-2010)



Fonte: Carchedi (2017)

O mesmo autor esboça qual teria sido a evolução da taxa média de lucro da economia norte-americana caso a taxa de exploração tivesse se mantido constante (Gráfico 4).

Gráfico 4 - Margem de lucro com a taxa de exploração constante, EUA
(1947-2010)



Fonte: Carchedi (2017)

Os dados apresentados por Carchedi, embora restritos à economia norte-americana, nos ajudam a ver mais claramente como acontece esse embate de determinantes que culminam na queda da taxa de lucro. Assim, podemos começar a entender como a própria dinâmica do capitalismo cria um ímpeto para a superprodução de mercadorias, a qual tende a precipitar a eclosão de crises. Nas palavras de Marx,

O limite do modo de produção capitalista se manifesta no fato de que o desenvolvimento da força produtiva do trabalho gera, com a queda da taxa de lucro, uma lei que, em certo ponto, opõe-se do modo mais hostil ao desenvolvimento dessa força produtiva e que, por isso, tem de ser constantemente superada por meio de crises (2017, p. 256).

Nessa direção, vale ainda destacar a investigação realizada por Kliman (2011). Neste trabalho, ele argumenta que uma crise pode perfeitamente ocorrer num momento em que a taxa de lucro esteja apresentando crescimento, desde que seu patamar já estivesse em níveis muito reduzidos. Da mesma forma que uma queda da taxa lucro não tem o mesmo efeito caso tal queda parta de um nível de elevada lucratividade ou caso parta de um nível já mais reduzido: quando a taxa média cai de 30% para 27%, há um crescimento de apenas 0,5% no número de falências. Porém, quando a taxa média de lucro cai de 15% a 12%, esse número cresce para 4,4%” (KLIMAN, 2011, p. 17-8).

Não estamos, portanto, argumentando que a queda da taxa de lucro é o elemento causador das crises periódicas. A taxa de lucro é o combustível da acumulação capitalista. Quando ela se encontra em patamares elevados a acumulação é rápida e intensa, por outro lado, quando atinge patamares pantanosos, a acumulação é lenta e intermitente.

quando a taxa de lucro cai, a taxa de acumulação de capital (investimento produtivo) tende a cair também. Mas isso implica que, se a taxa de lucro for baixa e não se recuperar, a taxa de acumulação também tenderá a ser baixa e não poderá se recuperar. (...) Uma baixa taxa de acumulação de capital tenderá a resultar em baixas taxas de crescimento de emprego, produção, renda e demanda por bens e serviços de consumo. E quando o crescimento da renda (lucros, salários, impostos, etc.) é lento, é mais difícil para as empresas, famílias e governos pagarem suas dívidas. Isso prepara o terreno para crises de dívida e financeiras no caminho. Outro fator que pode contribuir para o problema são as baixas taxas de juros. Quando a taxa de acumulação de capital é baixa, as taxas de juros também tendem a ser baixas ([nesse caso,] mantidas as demais variáveis, menos empresas desejam emprestar para financiar investimentos produtivos, mais os credores precisam reduzir as taxas de juros que cobram para poder induzi-los a emprestar). Porém, as baixas taxas de juros tornam os empréstimos mais atraentes e aumentam os preços de títulos, ações e imóveis, o que incentiva a especulação nesses mercados de ativos e os torna mais vulneráveis a crises (KLIMAN, 2011, p. 18).

A taxa de lucro, portanto, é um elemento central na dinâmica econômica, uma vez que atua como o combustível da acumulação de capital. Isso não significa, contudo, que as crises periódicas podem ser tratadas como mera consequência da queda da taxa de lucro. Desde os anos 1970 a taxa média de lucro da economia capitalista está em patamares extremamente reduzidos. Isso não significa, contudo, que as crises periódicas se converteram numa crise permanente; do mesmo modo que, no século XIX, quando a taxa média de lucro estava em patamares bastante elevados, várias crises foram registradas. As crises periódicas acontecem sempre que a reprodução ampliada é obstruída (como vimos na seção 2.2), o que, no entanto, tende a acontecer de forma mais recorrente em momentos de baixa lucratividade.

Além disso, devemos reter que a taxa de lucro é a expressão mais aparente de uma série de movimentos subjacentes. Podemos citar, rapidamente, três movimentos que a impactam diretamente e que são fundamentais para o nosso estudo: i) produtividade; ii) distribuição da riqueza gerada; iii) a relação entre a capacidade produtiva instalada e a demanda agregada.

O primeiro movimento, a tendência à expansão da produtividade do trabalho como um elemento impulsionador da queda da taxa de lucro, já foi aqui apresentado. Vale, no entanto, destacar que este elemento passa completamente despercebido às análises econômicas de viés neoclássico ou keynesiano e, talvez, seja o maior legado da análise marxiana da questão. As primeiras, dentro de seu menor ímpeto científico, não apreendem a dinâmica do valor e,

portanto, são incapazes de concluir que a eliminação gradativa do trabalho humano do processo produtivo é o movimento decisivo para a queda da lucratividade.

Os outros dois movimentos supracitados, ainda que mais reconhecidos pelo pensamento econômico, indubitavelmente desempenham importante papel e não podem ser menosprezados.

Quando, em determinado período, a taxa de crescimento da massa salarial supera a taxa de crescimento da massa de mais-valor, inevitavelmente, pressiona-se negativamente a taxa de lucro. Por isso, autores como Foster (2013) enxergam nesse movimento um dos elementos causadores de crises econômicas. Ao reconhecermos, no entanto, a sua relação de reciprocidade com os demais movimentos, devemos ser um pouco mais cautelosos. A expansão da taxa de crescimento da massa salarial num ritmo mais acentuado que a taxa de mais-valor, quando acompanhada pelo aumento da produtividade do trabalho ou pela expansão da demanda em relação a capacidade produtiva instalada, pode, ainda assim, culminar num aumento da taxa de lucro. O movimento oposto é igualmente verossímil, isto é, uma queda da taxa de lucro, pode ser acompanhada pela expansão da taxa de mais-valor em relação à taxa de crescimento salarial.

O terceiro movimento que destacamos, a expansão da demanda em relação à capacidade produtiva instalada, é um importante impulsionador da taxa média de lucro. É essa dinâmica, inclusive, que levou Marx (2016) a diferenciar os preços de mercado em relação aos preços de produção. A expansão da demanda, em relação à oferta de mercadorias, permite que os capitalistas exijam um sobrepreço até que este seja o suficiente para arrefecer a demanda e, portanto, transformar a expansão em redução.

Vale uma vez mais adicionar que os outros dois movimentos (produtividade e distribuição da riqueza) podem contrariar essa dinâmica. De nada vale a expansão do número de unidades vendidas caso estas carreguem uma quantidade menor de mais-valor (derivado do aumento da produtividade). Na mesma direção, um intenso crescimento no nível salarial pode superar os ganhos gerados com a cobrança do sobrepreço.

Desse modo, argumentamos que há uma importante relação entre crises econômicas e taxa de lucro, no entanto, essa relação guarda, dentro de si, uma série de outras relações altamente complexas, sem as quais não podemos avançar nesse estudo. Ou seja, não basta mostrar que a queda da taxa de lucro criou as condições para a eclosão de uma crise periódica. É igualmente necessário encontrar os reais causadores da queda da taxa de lucro; somente, desse modo, é possível de fato reconstituir o emaranhado das determinações que culmina na eclosão de crises e, portanto, mensurar a sua força destrutiva.

Por exemplo, uma crise causada pelo aumento acentuado da massa salarial sobre a massa de lucros pode facilmente ser solucionada dentro dos marcos da ordem capitalista. Neste caso, basta a criação de um cenário institucional de corte de direitos e garantias trabalhistas – como em vários momentos já foi efetivado – para que a taxa de lucro volte a crescer, e o processo de acumulação de capital tenha um novo impulso. Da mesma maneira que uma crise gerada pela queda da demanda agregada ou pelo excesso de capacidade produtiva instalada também pode ser solucionada, com relativa facilidade, sem que mudanças na organização social da produção sejam necessárias. Alguns períodos seguidos em que a crise pressiona a competição intercapitalista na direção da eliminação dos capitais menos produtivos, aliado a criação de pacotes de incentivo ao consumo (aumento dos gastos públicos, ampliação do crédito empresarial e às famílias e outras medidas do gênero), bastariam para que a economia capitalista fosse recolocada no eixo.

Contudo, quando a pressão negativa sobre a taxa de lucro é resultado do aumento da composição orgânica do capital, as possibilidades de solução, sem que mudanças drásticas na organização social sejam colocadas em prática, são muito reduzidas. Eventualmente, é possível solucionar a pressão negativa gerada por movimentos que acompanham o aumento da composição orgânica do capital (seja o aumento dos salários em relação aos lucros, seja a queda na demanda); o efeito global, contudo, pode ser muito limitado.

No entanto, não podemos avançar mais no estudo das possibilidades de resposta dos gestores do capital sem que, antes disso, determinemos suas funcionalidades e esboçemos o cenário econômico concreto onde atuam. Desse modo, no próximo capítulo, nos dedicaremos àquela tarefa.

2.5 CONCLUSÃO

Vimos, ao longo deste capítulo, como a economia capitalista opera por meio de ciclos de produção e reprodução. O capital acumulado ao longo de um ciclo produtivo é reinvestido na expectativa de se tornar ainda mais volumoso, ou seja, um ciclo produtivo encerra-se exatamente onde se inicia um novo ciclo. Nessa linha, chamamos de ciclo econômico um período que abarca, esquematicamente, quatro diferentes fases:

- 1) *expansão econômica*: o capital cresce em ritmo acelerado;
- 2) *estagnação*: o capital cresce em ritmo mais lento, uma vez que cada vez mais mercadorias não são absorvidas pelo mercado;

3) *crise*: o mercado não absorve suficientemente a produção, de forma que o capital não consegue se reproduzir e as empresas menos produtivas (ou mais endividadas) entram em processo de falência;

4) *recuperação*: as empresas mais produtivas adquirem as empresas em processo de falência, aumentam os seus ganhos de escala e aproveitam a redução da oferta de mercadorias para iniciar um novo ciclo de expansão.

Vemos, portanto, que as crises periódicas atuam como uma fase essencial no ciclo econômico, posto que criam as condições para uma nova fase de expansão do capital. No entanto, suas causas não são imediatamente perceptíveis. Em função disso, trouxemos algumas contribuições de pesquisadores que se debruçaram sobre o problema das crises, ajudando-nos a entender pontos críticos no momento da realização do mais-valor (mais notadamente, o achatamento salarial, limitando o crescimento da demanda efetiva e a impossibilidade dos capitalistas repassarem integralmente o aumento dos seus custos ao consumidor final). Contudo, por meio deles, pouco nos foi revelado sobre o lado da produção do mais-valor.

Para contornar essa questão, apresentamos a chamada Lei da Queda Tendencial, por meio da qual pudemos ver que, devido à incorporação cada vez maior dos avanços tecnológicos ao processo produtivo, o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção de novas mercadorias é cada vez menor, o que significa que o valor cristalizado em cada mercadoria individual tende a seguir esse mesmo movimento de encolhimento. Desse modo, os gestores do capital produtivo se veem obrigados a produzir um volume maior para equiparar o mesmo ganho obtido inicialmente. Vemos, portanto, que a tendência declinante da taxa de lucro cria um ímpeto na direção da superprodução de mercadorias. Assim, enquanto do lado da produção encontramos um impulso para a ampliação irrestrita da produção de novas mercadorias, do lado da realização (circulação) identificamos condições que se tornam mais e mais restritivas.

Até aqui, no entanto, apresentamos a dinâmica econômica somente em termos tendenciais. Todavia, para avançarmos no estudo das crises reais, precisamos adicionar aqueles indivíduos que devem responder a essas tendências, seja as confirmando, seja resistindo a elas: os gestores do capital.

3. GESTORES DO CAPITAL

Destacamos, no capítulo anterior, que a lógica do modo de produção capitalista ganha vida a partir de suas duas categorias econômicas fundamentais: o capital e o trabalho. Os trabalhadores, ao produzirem o mais-valor, criam as condições para que os capitalistas cumpram com o seu papel de expandir o capital. Historicamente, entretanto, a forma como essas duas categorias econômicas se relacionam apresenta novidades. Nos primórdios do modo de produção capitalista, a baixa concentração de capital demandava uma estrutura empresarial simples para a gestão das atividades. Um capitalista geria diretamente os seus negócios, contando apenas com o suporte de alguns supervisores.

A partir de meados do século XIX, mudanças mais acentuadas começam a ser vistas. Com a gradativa concentração e centralização de capital, resultado não só da própria dinâmica econômica⁹, mas também das demandas por atividades empresariais mais complexas (construção das linhas férreas, por exemplo), uma nova estrutura organizacional e de negócios é adotada. As pequenas empresas comandadas diretamente pelo proprietário são gradativamente substituídas por grandes empresas (S/As), formadas pela fusão de capitais, constituindo associações de vários capitalistas. Nesse cenário mais complexo, o controle dos negócios é transferido para gestores profissionais, isto é, indivíduos que se tornam especialistas na execução de diferentes funções administrativas. Provocativamente, Marx (2017, p. 423) denomina esse processo como “a suprassunção do capital como propriedade privada dentro dos limites do próprio modo de produção capitalista”.

Diante da emergência desse novo agente econômico, os administradores profissionais, uma longa polêmica é travada quanto à sua posição na estrutura social. Chandler (1977), Duménil e Lévy (2011; 2018) argumentam que os gestores do capital formam uma nova categoria econômica e que trariam consigo uma nova dinâmica. Nesta, os indivíduos que controlam não seriam mais os indivíduos que possuem, decorrência da separação entre propriedade e gestão, classicamente reportada por Berle e Means (1988) e amplamente comentada ao longo do século XX. A Teoria da Agência e estrutura tripolar de Duménil Lévy são algumas das tentativas de descrição dessa nova dinâmica.

Neste trabalho, no entanto, não adotaremos essa posição. Para nós, o fator decisivo não está em quem toma as decisões, mas sim na lógica que norteia as decisões.

⁹ Demonstramos, no capítulo anterior, que, em função das crises, os capitais mais produtivos tendem a absorver os capitais menos produtivos.

Argumentamos, assim, que o surgimento dos gestores do capital não significa uma ruptura com a lógica até então personificada diretamente pelos proprietários, mas sim a sua evolução. Os gestores personificam a mesma função já personificada pelos proprietários; o que aparece como novidade é o contexto em que isso acontece: surgimento das grandes corporações. Verificamos, portanto, apenas um desdobramento desse movimento na divisão entre a propriedade do capital e a gestão do capital.

Nessa direção, como argumentado por Paço Cunha e Jorge (2018 e 2019), a função do capital pode ser repartida entre frações do trabalhador coletivo e do capitalista coletivo sem que, com isso, forme-se uma nova classe fundamental ao lado do capital e do trabalho. Na prática, notamos apenas diferenças nas posições administrativas ocupadas. Enquanto indivíduos provenientes da classe trabalhadora tendem a ter a sua carreira limitada a posições na baixa e média gerência das grandes organizações, posições que enfrentam, prioritariamente, questões ligadas à organização do trabalho e dos processos organizacionais; indivíduos provenientes da classe capitalista fazem carreira ocupando os cargos chave na estrutura organizacional.

Os trabalhos de Zeitlin (1989) merecem destaque não apenas por trazer evidências que consubstanciam essa análise, mas também por demonstrar como, independentemente da origem, os indivíduos, ao ocuparem as posições gerenciais, personificam necessariamente a lógica da acumulação capitalista.

A conduta da administração é moldada, sobretudo, pelos imperativos da acumulação de capital - a luta competitiva entre os gigantes (agora globais em vez de nacionais), os tipos de investimentos que eles fazem e os mercados em que penetram, e as relações que mantêm com seus trabalhadores. Alta renda e status gerenciais dependem, direta e indiretamente, de altos lucros corporativos. “Opções de ações”, bônus e outras formas de “remuneração” executiva, além de salários, estão intimamente ligados às taxas de lucro corporativo. (...) [Portanto,] as decisões dos gerentes sobre como organizar a produção e as vendas devem ser avaliadas com base nos resultados: eles não ousam pôr em risco a lucratividade corporativa (ZEITLIN, 1989, p. 160)

O autor destaca ainda que os gestores do capital, além de ocuparem as principais posições nas corporações e, justamente ao fazê-lo, acumularam títulos de propriedade e forjaram laços familiares e de amizade com os típicos capitalistas.

Os chefes das maiores corporações são os principais funcionários do capital. Eles ocupam os postos de comando nas unidades decisivas de produção do país; e seus meios [carriers], interesses e compromissos pessoais estão intrinsecamente ligados à expansão do capital corporativo. Embora normalmente não estejam entre os principais acionistas das empresas que dirigem, muitos são; e a maioria possui

blocos significativos de ações cujo valor absoluto combinado não apenas constitui uma fonte primária de sua renda, mas também os colocam entre os principais proprietários de capital da população. Normalmente, qualquer que seja o país em questão, eles se movem no mesmo ambiente social mais ou menos íntimo que os principais proprietários do capital. Uma variedade de instituições específicas, de bailes de debutante a clubes sociais selecionados, resorts de verão e refúgios de inverno e locais de rega variados, além de escolas e faculdades “apropriadas” (fraternidades, irmandades e “grupos de vida”), asseguram a “miscigenação” [commingling] e a compatibilidade psicológica de suas famílias, bem como o senso de solidariedade social - e, portanto, propensão diferencial ao casamento. As famílias dos oficiais, dos diretores e dos principais proprietários de capital das maiores empresas, portanto, provavelmente estão integradas tanto por laços sociais íntimos, quanto por um padrão complexo de envolver relações de parentesco na mesma classe social (ZEITLIN, 1989, p. 78)

Essa discussão, contudo, é impensável sem o processo de concentração e centralização de capitais formando as grandes corporações. Mandel aponta que disso resulta uma “divisão do trabalho muito mais tecnificada”, que, na realidade, é a “unidade dialética de dois processos opostos – por um lado a *delegação* crescente do poder de decisão sobre questões de minúcia, e por outro lado a *concentração* crescente do poder de decisão sobre questões cruciais para a expansão do capital” (MANDEL, 1982, p. 171). Em outras palavras, nessa nova estrutura tecnificada, enquanto os gestores do capital concentram as decisões de reprodução do capital (“questões cruciais para a expansão do capital”), os gestores do trabalho (média e baixa gerência) ficam encarregados de estruturar os novos processos de trabalho (“questões de minúcia”). Essa diferença fundamental, no entanto, é completamente escanteada pelos dois polos dos estudos sobre a funcionalidade dos gestores (MAHONEY, 2005; DUMÉNI; LÉVY, 2018).

Neste trabalho, entretanto, como nosso objetivo é jogar luz sobre os processos de crise – processo no qual as decisões quanto à reprodução do capital ocupam um lugar central -, não podemos prescindir do estudo das respostas efetivadas pelos gestores do capital em seus contextos particulares. Assim, neste capítulo, apresentaremos separadamente as suas diversas modalidades: de um lado, os gestores do capital produtivo, comercial e financeiro - compondo aquilo que chamamos de gestores econômicos do capital - e, de outro, os gestores políticos do capital.

Contudo, é fundamental advertir que, com a expansão das novas formas empresariais, as formas de controle tornam-se cada vez mais fluídas. Assim, ao mesmo tempo em que os acionistas trocam seus papéis irrestritamente, os gestores, cada vez mais, acompanham essa tendência e rotacionam entre diferentes conselhos administrativos e, inclusive, pela administração pública (CASTRO, 2018). Embora reconheçamos que desempenhem diferentes

papéis em diferentes situações, na prática, não há fronteiras que impeçam que rotacionem entre esses diferentes papéis.

Desse modo, um mesmo indivíduo pode, por exemplo, ora atuar como gestor de uma instituição financeira, ora comandar uma instituição reguladora e ainda, mais tarde, ocupar um assento no conselho administrativo de uma grande mineradora. A separação entre gestores do capital produtivo, gestores do capital financeiro, gestores do capital comercial e gestores políticos deriva, portanto, de questões enfrentadas pelos capitalistas que ocupam, momentaneamente, determinada função e, nesse instante, personificam uma modalidade particular de capital.

Desse modo, evitaremos o uso do termo “subclasse” para denotar as diferentes funções ocupadas por indivíduos da mesma classe. Embora, historicamente, famílias de capitalistas proeminentes se formaram ligadas a determinado empreendimento, cada vez mais vemos essa dimensão assumir contornos circunstâncias. No estágio contemporâneo do processo de concentração e centralização de capitais, a tarefa de classificar um empreendimento como financeiro, e não comercial, por exemplo, atende a fins meramente legais, uma vez que, na prática, essas duas formas se fundiram. As diferenças entre capital comercial, financeiro e produtivo remetem menos a fraturas na classe e mais a funções distintas ocupadas por indivíduos que possuem uma origem comum.

Os gestores de *hedge funds*, por exemplo, ao assumirem posições junto a determinadas frações do capital produtivo, momentaneamente, se colaram aos interesses deste. Esse movimento, contudo, pode durar dias, meses ou anos. A nossa análise, portanto, deve se ater mais às variáveis que determinam as modalidades de capital, e menos aos indivíduos e porções individualizadas do capital, já que estes fluem caoticamente através dessas modalidades e, portanto, personificam lógicas diversas em diferentes momentos.

Desse modo, a análise aqui efetivada fornece elementos para que avancemos para além da tradição administrativo-gerencial: identificando, não só as determinações concretas dos diferentes papéis ligados à reprodução do capital, mas, principalmente, evidenciando que esses papéis são desempenhados por indivíduos específicos, personificando uma lógica específica.

3.1 GESTORES ECONÔMICOS DO CAPITAL

Identificamos, no capítulo anterior, que a lógica capitalista é composta por três momentos fundamentais: 1) a transformação do dinheiro em capital; 2) a transformação do capital em mercadoria; 3) a transformação da mercadoria em dinheiro. Já neste capítulo, determinamos que os gestores do capital representam a fração da classe capitalista encarregada das funções chave da reprodução do capital, isto é, são os indivíduos que tomam as decisões estratégicas desse processo, seja ocupando as funções diretamente econômicas - gestores econômicos do capital -, seja ocupando as funções indiretas – gestores políticos do capital. Desse modo, para avançarmos no estudo da funcionalidade dos gestores econômicos do capital deveremos, necessariamente, manter-nos colados aos três movimentos supracitados, pois estes dão origem às três grandes modalidades de capital: 1) capital produtivo; 2) capital financeiro e 3) capital comercial.

Denominaremos, portanto, *gestores do capital financeiro* os gestores encarregados pelas decisões estratégicas ligadas à transformação do dinheiro em mais dinheiro. Sua função prioritária consiste em concentrar e centralizar recursos financeiros e canalizá-los tempestivamente aos capitais produtivos (discutiremos as variações dessa modalidade mais adiante). Estes, conduzidos pelos *gestores do capital produtivo*, invertem os recursos na compra de matérias primas, meios de produção e força de trabalho, os quais serão utilizados para a produção de mercadorias. Os gestores do capital produtivo são, portanto, os encarregados pelas decisões ligadas à reprodução do capital. Finalmente, os *gestores do capital comercial* são os encarregados pela condução dos empreendimentos ligados à transformação das mercadorias em dinheiro, isto é, conduzem não apenas as empresas de distribuição, mas também empresas de comunicação e marketing.

É importante demarcar que o elemento distintivo do modo de produção capitalista, em relação a todos os demais modos de produção, é a produção generalizada de mercadorias e, portanto, de mais-valor. Assim sendo, a produção de mercadorias é o momento preponderante na sua dinâmica, pois é nesse momento em que se dá a produção de mais-riqueza (ver seção 1.4). Essa nova riqueza é apropriada pelas diversas frações do capital por diferentes meios: o capital produtivo se apropria, diretamente, via lucro industrial; o capital comercial se apropria, indiretamente, na forma de lucro comercial e, finalmente, o capital financeiro, também indiretamente, se apropria na forma de rendas e juros (cf. MARX, 2013). Os obstáculos impostos à produção de mercadorias (e, conseqüentemente, à produção do valor) afetam decisivamente, portanto, as condições de possibilidade de ação dos gestores do capital

financeiro e comercial. Isso não significa, contudo, que obstáculos impostos à circulação (realização do valor) não reverberem sobre as funções produtivas.

Outro ponto decisivo, para avançarmos no entendimento da funcionalidade dos gestores econômicos do capital, é o entendimento de que estamos tratando de agentes que, como tais, não agem instintivamente ou automaticamente, mas sim teleologicamente, o que significa dizer que sua ação é precedida por dois momentos: 1) o estabelecimento das finalidades (pôr dos fins) e 2) a investigação dos meios (PAÇO CUNHA, 2018b). Como homens práticos, a ação dos gestores do capital produtivo é orientada para a obtenção da maior lucratividade possível, e a forma usual de consegui-la é via produção de mercadorias. Isso não significa, contudo, que esse processo acontece sem dificuldades. Lidar com a funcionalidade dos gestores passa, necessariamente, por considerar as incertezas que envolvem sua atuação. O fundamental, no entanto, é reter que a lógica do capital fornece a linha racional que guia as decisões de reprodução do capital; assim, ainda que em meio a incertezas e equívocos, podemos delimitar um conjunto de ações que estão no horizonte dos agentes personificadores das diferentes modalidades. Com isso em tela, podemos demonstrar como muitas das ações que, à primeira vista, parecem irracionais ou disfuncionais, na realidade, seguem coerentemente a linha racional posta pela lógica do capital.

Outra importante advertência é a de que, nessa primeira aproximação, manter-nos-emos num nível ainda bastante abstrato. Assim sendo, determinantes que particularizam diferentes empreendimentos, dentro da mesma modalidade, serão pouco exploradas. Isso não significa, contudo, que os apontamentos mais gerais que aqui fazemos não guardam relevância analítica para o entendimento dos processos factuais. Mas sim, que a análise abstrata aqui efetivada não pode substituir pesquisas concretas das determinantes particulares enfrentadas pelos vários gestores. Algumas dessas determinantes já poderão ser entrevistadas no capítulo 5 deste trabalho.

3.1.1 Gestores do capital produtivo

São poucos os autores que se debruçaram sobre as possibilidades concretas de ação dos agentes econômicos. A literatura hegemônica no campo da Administração Estratégica, por exemplo, dedica muitas páginas para discussão dos benefícios e malefícios de ser o primeiro agente (*first mover*) a tomar uma nova decisão de investimento. Pouco se avança, no entanto, na análise das determinantes concretas que conferem contornos particulares para o processo decisório dos gestores das diferentes modalidades de capital - e mesmo entre gestores de

diferentes negócios dentro da mesma modalidade. Colados à dinâmica das três grandes modalidades de capital, Katz (1996) e Brenner (2006) são duas grandes exceções a isso.

O primeiro deles adverte que, quando os gestores do capital produtivo – para ficarmos com nossa terminologia - investem na compra ou no desenvolvimento de novas tecnologias, “apenas estimam um determinado impacto, cuja real envergadura desconhecem por completo”. Nesses termos, o efeito da inovação sobre a redução de custos e o aumento dos lucros, “é uma incógnita a ser resolvida somente após a realização do investimento e a fabricação do produto” (1996, p. 11).

A finalidade da compra ou do desenvolvimento de tecnologia é, no entanto, muito clara: reduzir custos e aumentar a margem de lucro em relação aos concorrentes menos eficientes. Todavia, Katz (1996, p. 11) nos lembra que “a inovação é um processo imprevisível”, uma vez que “acompanha a forma anárquica da relação dos capitalistas no mercado”. Ou seja, ainda que a taxa de lucro seja um bom indicativo da viabilidade dos investimentos produtivos, apenas depois de introduzida a transformação tecnológica, é possível verificar o seu êxito. “O sistema de preços premia ou castiga *post-festum* a ‘economia’ ou o ‘desperdício’ do trabalho social no qual incorrem os capitalistas que se adiantaram ou se atrasaram na inovação” (KATZ, 1996, p. 11).

Outro ponto de grande dificuldade, envolvendo investimentos produtivos (em particular, quanto aos meios de produção), é identificado pelo economista norte-americano Robert Brenner. Embasado por um vasto conjunto de dados sobre a economia norte-americana, alemã e japonesa, o autor aponta que o investimento em capital fixo “tende a ocorrer em ondas e ser incorporada em grandes blocos de desenvolvimento tecnicamente inter-relacionados”. “Como resultado da inter-relação técnica interna da unidade, as fábricas existentes tendem a achar difícil adotar invenções específicas sem alterar significativamente ou transformar completamente seu layout” (BRENNER, 2006, p. 32-33).

Assim sendo, as empresas pioneiras ficam vulneráveis às novas entrantes, as quais, por sua vez, aproveitam-se da inércia das primeiras para investir em tecnologias mais eficientes, ao mesmo tempo em que se deslocam para regiões que lhes permitem explorar mão de obra mais barata - porém capacitada - e, assim, conseguem apresentar preços de produção mais baixos. Dessa forma, ao mesmo tempo em que as novas entrantes aumentam a oferta de mercadorias, elas forçam para baixo a lucratividade, uma vez que as empresas pioneiras, gradativamente mais ineficientes, veem-se obrigadas a cortar a sua taxa de lucro a fim de se manterem competitivas.

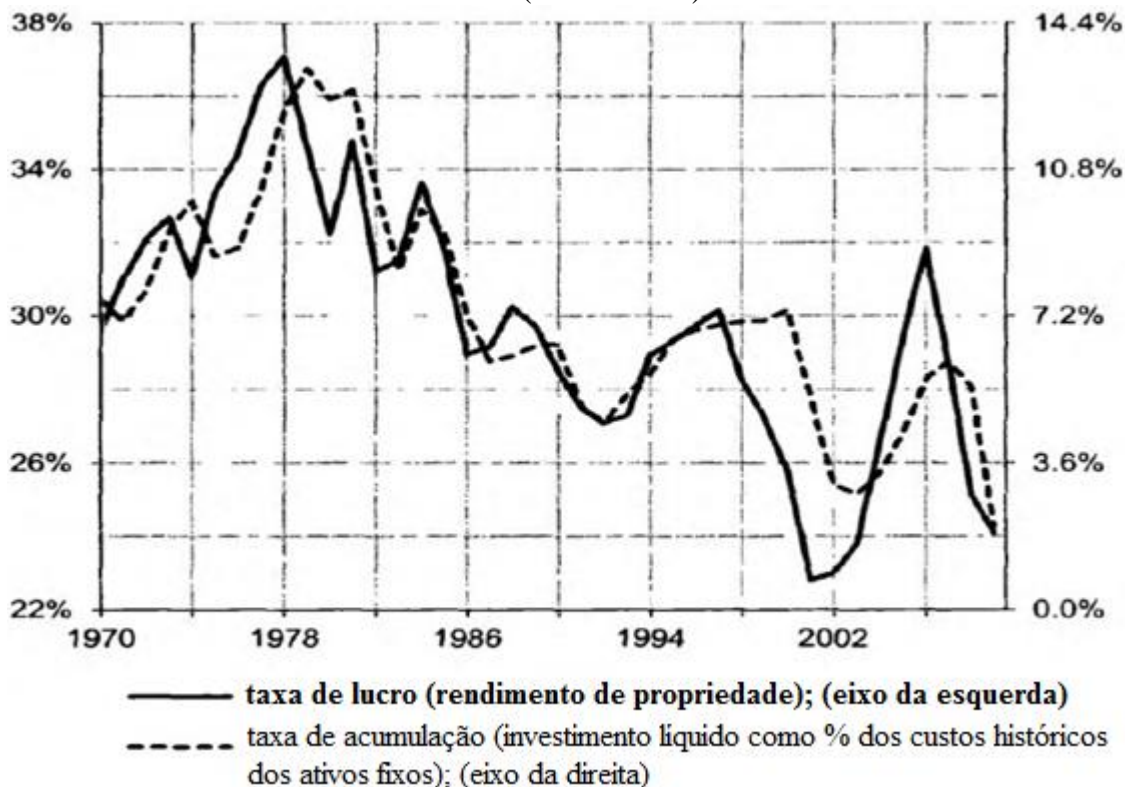
O autor ainda nos mostra que, posto que a exigência de investimentos em capital fixo é bastante elevada e o seu período de depreciação é longo, ainda que o mercado se mostre altamente restritivo, os gestores do capital produtivo não possuem alternativas a não ser rebaixar os preços e, portanto, esmagar a lucratividade. Isto é, uma vez realizado os investimentos, os gestores devem necessariamente arcar com as consequências.

Nessa linha, antes de efetivar os investimentos - e ficarem reféns dessa dinâmica -, os gestores podem adotar uma postura mais conservadora. Antes de ampliar investimentos, podem apenas elevar o nível de utilização da capacidade instalada (normalmente colocada em ociosidade durante a crise) e, com isso, estudar cuidadosamente a necessidade de efetivar novos investimentos. Caso a utilização da capacidade instalada permaneça elevada por muito tempo, o desgaste mais acelerado das máquinas obrigará, enfim, os gestores a investirem na substituição.

Defendemos, portanto, que os fins que orientam a ação dos gestores do capital produtivo são muito claros: a obtenção da maior lucratividade possível. O caminho escolhido para isso, contudo, depende da capacidade desses indivíduos encontrarem respostas para as incertezas e os obstáculos impostos pela própria economia capitalista. No Gráfico 5, por exemplo, podemos notar como os investimentos produtivos norte-americanos (nele medidos em termos de acumulação de capital) acompanham de perto a taxa de lucro.

Uma análise da atuação dos gestores produtivos, balizada pela lógica do capital, não autoriza, no entanto, que taxemos como disfuncional ou irracional (cf. POCHMAN, 2019, DOWBOR, 2019) uma queda sistemática nos níveis de investimentos e a ascensão de instrumentos especulativos numa quadra histórica em que a taxa média de lucro atinge seus menores níveis históricos (como o Gráfico 5 nos ajuda a evidenciar).

Gráfico 5 - Taxa de lucro e taxa de acumulação de capital, EUA
(1970 – 2010)



Fonte: Kliman (2011)

Por fim, vale alertar que a modalidade de capital produtivo guarda uma série de submodalidades, as quais sofrem e se beneficiam de formas distintas ainda que inseridas nos mesmos movimentos. Veremos, no capítulo 5, por exemplo, que os gestores do capital produtivo atuantes no agronegócio brasileiro, por muitos anos, beneficiaram-se de um cenário internacional de valorização das *commodities*. Tal fenômeno, no entanto, pouco beneficiou os gestores do capital produtivo atuantes nos setores de maior densidade tecnológica. Desse modo, enquanto os primeiros optam por ampliar investimentos, os segundos não encontram motivos para isso.

Podemos, no entanto, num caráter ainda introdutório, apontar como as incertezas ligadas aos investimentos em inovação são uma determinante central da atuação dos gestores das empresas de alta tecnologia, enquanto ocupam uma posição secundária em setores mais tradicionais. Tais diferenças, portanto, não podem ser menosprezadas quando se empreende o esforço de mapear a natureza dos embates entre frações do capital coletivo. Novamente, a título de exemplo, cabe antecipar como a redução de investimentos governamentais em pesquisa e tecnologia prejudicam muito mais decisivamente as frações do capital produtivo ligadas à alta tecnologia do que as frações ligadas à atividade agropecuária. Por outro lado,

questões naturais (clima, intempéries, etc.) impactam muito mais decisivamente o segundo grupo.

Outro ponto de choque bastante relevante na conjuntura contemporânea é o avanço das frações mais tecnológicas do capital sobre mercados hegemonicamente ocupados pelas frações mais tradicionais. Podemos citar, como exemplo, empresas petrolíferas que passam a sofrer concorrência de desenvolvedores de painéis solares; ou mineradoras que podem, nos próximos anos, depararem-se com movimentos de mineração espacial conduzida por *big techs*.

3.1.2 Gestores do capital financeiro

Quanto aos gestores do capital financeiro, afirmamos que, historicamente, desempenham a função de concentrar e centralizar recursos e canalizá-los aos empreendimentos industriais mais rentáveis, ainda que a forma como tal tarefa é realizada apresente importantes inovações – vale destacar como, gradativamente, o mercado de ações vem se tornando a forma prioritária de capitalização empresarial. Contando com esses recursos adicionais, os empreendimentos industriais podem produzir em maior escala, uma vez que não dependem, exclusivamente, dos seus próprios recursos.

Uma dinâmica um pouco distinta, mas com a mesma finalidade, marca também a relação do capital financeiro com o capital comercial. Nesse circuito, o capital financeiro exerce papel impulsionador do consumo das famílias, via endividamento. Assim, ao final do processo, ainda que sem contribuir diretamente para a produção do mais-valor, o capital financeiro se apropria de parcelas deste, por meio do pagamento de taxas e juros.

Fica claro, portanto, que os gestores do capital financeiro desempenham um importante papel dentro da dinâmica da economia capitalista, papel que, em certos momentos, pode ganhar tamanha relevância que lhes permitem esmagar os lucros (produtivo e comercial), enquanto expandem os ganhos com juros - no caso dos fundos de pensão, pressionando para que as empresas realizem generosas distribuições de dividendos ou realizando ofensivas nas bolsas de valores.

No entanto, ao longo da história do modo de produção capitalista, a funcionalidade desses gestores é recorrentemente confundida com ações particulares que tendem a se generalizar em momentos de forte recessão na economia. Nessa direção, pejorativamente, o capital financeiro recebe a alcunha de “capital rentista”, uma vez que viveria de sugar os

ganhos efetivados pelo capital de fato produtivo - Marx (2016) reconhece esse debate já no século XIX. Mais recentemente, autores como Duménil & Lévy (2018), Chesnais (2015) e Lapavistas (2009), por exemplo, consideraram essa fração dos gestores corresponsáveis pela criação de uma dinâmica econômica fortemente dependente da especulação financeira. Nessa direção, o tratamento que Chesnais confere ao caso dos administradores dos fundos de pensão ganha contornos quase seminais:

Como delegados dos proprietários-acionistas e a fim de responder a suas demandas de rendimentos, os administradores dos fundos de pensão e de aplicação financeira devem obter, das empresas das quais são acionistas “minoritários”, níveis de rendimento estáveis muito elevados (os 15% de rendimento sobre fundos próprios, que tem como um de seus componentes o valor nominal das ações em Bolsa). Os novos administradores devem se submeter à retórica, se não à realidade dessa exigência. Dominando os segredos dos mercados financeiros e da indústria de serviços financeiros, foi necessária apenas uma curta década para que os novos administradores se adaptassem ao governo de empresas, embora possam manipular os procedimentos. O “poder administrativo” é mais forte do que nunca no seio das empresas, mas fixa para si objetivos muito diferentes dos do período anterior. O administrador-financeiro molda-se no molde da finança e explora a liberdade permitida pela “virtualidade” dela. Ele contornou rapidamente o controle do qual era, a princípio, objeto. Mas suas prioridades são muito diferentes das do administrador-industrial que ele substituiu. Os grupos são dirigidos por pessoas para as quais a tendência da Bolsa é mais importante do que qualquer outra coisa (CHESNAIS, 2015, p. 54).

O autor defende que a lógica especulativa que guia a atuação dos gestores do capital financeiro se universaliza. Nesse cenário, tanto gestores do capital produtivo quanto do capital financeiro se curvariam às exigências dos proprietários-acionistas. Em função disso, Chesnais passa a tratá-los exclusivamente sob a alcunha de “novos gestores”.

Em termos mais sintéticos, Lapavistas (2009, p. 63) aponta que “o princípio do ‘valor para o acionista’ faz com que as empresas sejam geridas com vistas postas permanentemente no mercado de ações e que sejam buscados resultados de curto prazo em vez de um sucesso a longo prazo”. Portanto, para eles, os novos gestores seriam governados por uma lógica distinta da que orientava os antigos gestores do capital (incluindo os próprios gestores do capital financeiro). Os novos gestores deveriam obter retornos rápidos e estáveis (mesmo diante de um grande quadro de estagnação econômica), devendo, em função disso, fugir dos investimentos produtivos.

Tais autores, contudo, perdem de vista a relação entre o “pôr dos fins” e a “investigação dos meios”. Apostar nos ganhos com a especulação financeira não denota uma disfuncionalidade, mas aponta para uma mudança nos meios utilizados para se alcançar os mesmos fins. Como uma das leis inelimináveis do modo de produção capitalista é a de que o

mais-valor somente se realiza se houver (1) trabalho socialmente necessário encarnado em mercadorias que (2) encontrem um consumidor, a impossibilidade de realizar uma dessas duas condições esgota, momentaneamente, as possibilidades de sobrevivência sustentável dos capitais individualizados.

Atualmente, diante da baixa histórica da taxa de lucro (cf. ROBERTS, 2016, CARCHEDI, 2017, CHOONARA, 2018) medidas desesperadas, como as formas mais extremas de especulação financeira, estão sendo largamente empregadas. Também nessa direção, Prado (2015, p. 14) distingue a “acumulação de capital em sentido amplo e a acumulação efetiva de valor”, e com isso destaca o caráter insustentável, mas também regular, da acumulação de capital sem a acumulação efetiva de valor.

Devemos ter em tela, portanto, que a função histórica dos gestores do capital financeiro é permitir que os gestores do capital produtivo possam elevar a capacidade produtiva para além dos limites de seus capitais individuais. Ou seja, criam as condições para uma acumulação de capital maior e mais acelerada. Contudo, em momentos em que a principal barreira que obstrui a acumulação de capital não é a escassez de recursos - mas sim sua abundância (cf. CHOONARA, 2018, KLIMAN, 2011) -, os gestores do capital financeiro devem incitar outras formas de acumulação. Na prática, isto significa destinar elevadas somas de recursos financeiros para atividades desvinculadas da produção de mercadorias (e, portanto, do mais-valor). Desse modo, contribuem decisivamente para a expansão das formas ficcionais de riquezas (cf. DURAND, 2017).

Ainda assim, contudo, cabe diferenciar algumas submodalidades que compõem a modalidade capital financeiro. Enquanto, de um lado, há instituições ligadas mais diretamente aos movimentos da economia real, como bancos comerciais e seguradoras, de outro, temos instituições mais ligadas às atividades propriamente especulativas, como os fundos de cobertura (*hedge fund*).

Diferentes lógicas, portanto, norteiam o processo decisório dos gestores ligados a diferentes submodalidades de capital financeiro. Enquanto gestores ligados aos bancos comerciais, por exemplo, consideram estrategicamente interessante um movimento de alta nas taxas de juros e equilíbrio nas contas públicas, tornando negócios com títulos da dívida pública mais atrativos; gestores de *hedge* consideram estrategicamente mais interessante cenários de maior turbulência e riscos (cf. FINANCIAL TIMES, 2019), pois a tendência é o forte aumento do volume de recursos destinados ao seus empreendimentos.

Como veremos adiante, os gestores políticos do capital desempenham uma função chave na proliferação das diversas submodalidades de capital financeiro, uma vez que,

historicamente, o aparato jurídico-legal restringiu a criação das variações mais especulativas da lógica financeira.

3.1.3 Gestores do capital comercial

Resta ainda destacar a funcionalidade dos gestores ligados à terceira modalidade de capital: os gestores do capital comercial. Essencialmente, tais gestores são responsáveis pela atividade de reconversão de mercadorias em dinheiro. Assim, enquanto os gestores do capital financeiro oferecem aos gestores do capital produtivo a oportunidade de reiniciar a produção antes que os investimentos convertidos em mercadorias sejam reconvertidos em recursos financeiros, os gestores do capital comercial aceleram a própria reconversão. Ou seja, quando os gestores do capital comercial assumem a função de distribuição das mercadorias, eles adiantam os recursos financeiros que, em outras condições, só seriam obtidos com a venda ao consumidor final. Os gestores do capital produtivo podem, portanto, produzir em escala maior sem que, com isso, a produção seja interrompida na fase da venda (cf. MARX, 2014). Outra funcionalidade dos gestores do capital comercial é impulsionar o mercado consumidor por meio de instrumentos de comunicação e marketing (inclusos empreendimentos como o Facebook), formatando consumidores mais alinhados às demandas da produção e comercializando informações necessárias à canalização de produtos e serviços.

Nesses termos, já podemos demarcar, mais claramente, duas diferentes submodalidades de capital comercial: (1) os empreendimentos ligados diretamente à realização do valor (atacadistas e varejistas) e (2) empreendimentos de publicidade e propaganda, que precipitam a realização do mais-valor ao trabalharem na formação ou no impulsionamento do mercado consumidor. Retomando a discussão em torno dos dois grandes departamentos da economia capitalista, podemos ainda subdividir essa submodalidades entre aquelas que estabelecem relações comerciais preferencialmente com o mercado corporativo e aquelas que visam diretamente o consumo das famílias.

Na prática, portanto, isso significa que um movimento político de valorização do salário mínimo pode, por exemplo, beneficiar grandes redes de supermercado, enquanto prejudica redes de telecomunicação.

Por fim, é imperativo destacar que o lucro comercial também está intimamente ligado à produção do mais-valor. Isso significa que as possibilidades de ganho dos gestores do capital comercial estão inscritas na massa de mais-valor gerada com a produção de mercadorias. Maior poder de barganha destes em relação aos gestores do capital industrial,

maior lucro comercial e menor o lucro industrial. Os gestores comerciais buscam, desse modo, capturar importantes parcelas do mercado consumidor para, com isso, tornar os gestores do capital produtivo reféns de seus canais de venda. Portanto, enquanto os gestores do capital produtivo buscam, por meio dos seus investimentos, a redução dos custos de produção e a elevação da produtividade do trabalho e os gestores do capital financeiro buscam a redução dos gastos com operações financeiras, seguros e serviços bancários; os gestores do capital comercial buscam reduzir custos e ampliar a eficácia com transporte, armazenagem, vendas e campanhas publicitárias.

3.1.4 Conflitos entre capitais e seus gestores

Finalmente, revelada a linha racional que norteia a ação dessas três especialidades de gestores econômicos do capital, podemos antecipar, ainda que sumariamente, algumas questões geradoras de colisões entre essas linhas racionais e, portanto, geradoras de embates entre as modalidades de capital. Para esse movimento, é indispensável considerar que o lastro da riqueza a ser distribuída pelas três modalidades de capital é o mais-valor gerado nas fábricas do capital produtivo.

Devemos, no entanto, ter em vista que, num cenário em que grandes massas de mais-valor estão sendo produzidas, esses embates ficam limitados a meras rugas, não evoluindo para grandes conflitos. Em momentos de crise econômica, no entanto, a massa de mais-valor a ser repartida se torna altamente restritiva diante do imperativo da acumulação de capital; assim, nesses momentos, os embates usualmente se convertem em grandes confrontos, que têm em jogo a própria sobrevivência das empresas.

Nesta seção, como ainda nos limitamos a um tratamento exclusivamente teórico da questão, nos ateremos a três exemplos gerais com o único intuito de evidenciar os pontos centrais de conflito. Essa dinâmica, no entanto, será entrevista em maiores detalhes quando nos lançarmos na análise da crise econômica brasileira.

- I) Num cenário em que os capitais produtivos gozam de baixa liquidez, mas demandam recursos para efetuar novos investimentos, os gestores do capital financeiro se encontram em condições de encarecer a oferta de crédito empresarial e, assim, ampliar seus ganhos via juros, enquanto esmaga o lucro produtivo;

- II) Os gestores do capital comercial podem, por sua vez, aproveitar-se de empresas produtivas que gozam de pouco reconhecimento do mercado consumidor para forçar uma redução do preço de fornecimento dessas mercadorias. Nesse caso, o lucro comercial seria impulsionado pela baixa do lucro produtivo.
- III) Já os gestores do capital produtivo podem ampliar seus gastos improdutivos, invertendo maiores recursos em atividades de marketing ou constituindo suas próprias instituições financeiras. Assim, reduzem o poder de barganha do capital comercial e financeiro e, portanto, ampliam os lucros produtivos em detrimento de juros e lucros comercial.

Não coincidentemente, num cenário economicamente adverso como o que vivemos hoje, enfrentamentos entre capitais de diferentes funções vêm, cada vez mais, despertando intensos debates no campo da Economia das Organizações. Uma vasta literatura vem sendo constituída, norteadada pela Economia dos Custos de Transação, sobre as possibilidades de formatação de arranjos cooperativos entre diferentes frações de gestores econômicos (cf. OLIVEIRA; DALCIN, 2009. AOKI, 2013; TESSARIN; SUZIGAN; GUILHOTO, 2019). Ainda que posto em outros termos, o pano de fundo é a busca pela redução dos custos improdutivos gerados pelo acirramento da competição entre indústrias, empresas atacadistas, instituições creditícias, etc.

Tal literatura, no entanto, tende a reduzir tais disputas a questões que giram em torno da assimetria de informação entre os diferentes agentes econômicos. Defendemos, por outro lado, que a dinâmica desses enfrentamentos só pode ser corretamente apreendida quando se identifica as possibilidades de atuação dos gestores a partir da lógica da acumulação capitalista. O impulso para se valer do acesso privilegiado a determinadas informações não têm, portanto, uma origem misteriosa, mas sim na forma como a lógica do capital se personifica por meio dos diferentes agentes econômicos.

O próximo passo será entender como esses embates se generalizam e passam a demandar respostas dos gestores políticos do capital. Para isso, contudo, precisamos primeiramente demarcar a real funcionalidade desses agentes, escapando das concepções demonizadoras ou salvacionistas do Estado.

3.2 OS GESTORES POLÍTICOS DO CAPITAL

3.2.1 Determinantes gerais

Mencionamos no capítulo 1 deste trabalho o famoso caso da Lei das 10 horas (lei que limitou a duração da jornada de trabalho a 10 horas diárias na Inglaterra do século XIX). Este exemplo para nós é muito valioso, pois nos permite ver, claramente, a importância da intervenção dos gestores políticos para a reprodução sustentável do capital. Por ora, no entanto, imaginemos essa mesma situação, mas sem interferência dos gestores políticos.

A sociedade inglesa enfrentava um grave problema social: longas jornadas de trabalho que deterioravam rapidamente a saúde dos trabalhadores. Esse problema só não era mais grave, pois convivia com outro grave problema social: o emprego da força de trabalho infantil. Como, no entanto, resolver esses dois problemas sem a interferência de gestores políticos?

Caso um capitalista individual (o capitalista A) optasse por dar o exemplo, ele estabeleceria que, nas suas fábricas, nenhuma criança seria empregada e ninguém trabalharia por mais de 8 horas diárias. O resultado inevitável disso seria o aumento dos seus gastos com força de trabalho (teria que contratar adultos para substituir as crianças) e a diminuição da sua produção (a jornada de trabalho seria reduzida).

Imaginemos, contudo, que um concorrente direto deste capitalista, o capitalista B, fosse menos eficiente e estivesse sendo completamente sufocado pela concorrência. Seus custos são mais elevados e sua produtividade mais baixa. Desse modo, quando o capitalista A se torna menos produtivo (em função de suas novas políticas), o capitalista B é salvo daquilo que parecia ser sua ruína. Nessas condições, o capitalista B aderiria de livre vontade às novas políticas do capitalista A, sabendo que isso significaria voltar a enfrentar a sua ruína iminente? Eventualmente, pode até ser que sim. Mas quando pensamos nessa situação em grande escala, é óbvio que o exemplo do capitalista A não resolveria a questão.

Temos, entretanto, um cenário ainda mais pessimista: e se nem o capitalista A optasse por dar o exemplo? Séculos poderiam se passar sem que esses dois graves problemas fossem solucionados.

Tal exemplo poderia, num primeiro momento, nos fazer pensar que os gestores políticos atuam controlando o ímpeto da acumulação desenfreada de capital. Contudo, essa impressão é falsa. Obviamente, como no caso acima, há exemplos em que os gestores políticos atuam na contramão dos interesses imediatos de determinadas modalidades de

capital. Uma análise mais rigorosa demonstra, no entanto, que a intervenção de gestores políticos, impondo condições que devem ser imediatamente seguida por todos os capitalistas, é imprescindível para que problemas como esse não obstruam a acumulação de capital num contexto mais amplo. No caso citado, era imperativo gerar um mínimo bem-estar para a classe trabalhadora, antes que esta colocasse em xeque a própria ordem capitalista. É, portanto, dever dos gestores políticos racionalizarem no plano social, questões que o capital não pode solucionar individualmente.

Antes de avançarmos na análise dessa articulação entre questões individualizadas e respostas coletivizadas, devemos ver com clareza que os problemas econômicos e sociais são, por excelência, a razão de ser do Estado e, por decorrência, dos gestores políticos. Os gestores políticos acumulam as “funções derivadas das necessidades comuns (controle de epidemias, por exemplo)” e “funções (administrativas e repressivas (...)) derivadas de antagonismos que se expressam na relação entre Estado e vastas cadeias de classes sociais”. Essa relação permite o direcionamento dos embates travados entre as classes e as frações de classe “para o plano político, administrativo, militar e jurídico ao invés de se resolver no plano econômico pelo embate direto entre as classes” (PAÇO CUNHA, 2019, p. 63).

O Estado pressupõe, portanto, um arranjo econômico gerador de embates sociais, caso contrário, não teria razão de ser. Desse modo, é uma finalidade intrínseca à constituição do Estado a manutenção do arranjo econômico que lhe deu vida, o que, na prática, significa “funcionar como o interesse coletivo do capital” (PAÇO CUNHA, 2019, p. 63) e, por vezes, entram em embates com os interesses individuais e de frações do capital. Tratam-se, dessa forma, de *gestores políticos do capital* que procuram, em meio às funções gerais, garantir as condições de reprodução continuado do capital.

Dessa forma, como apontam Baran e Sweezy (1966, p. 34-5), uma vez que os gestores do capital atuam como a “vanguarda dos proprietários” ou, em outros termos, “funcionam como guardiões e porta-vozes para toda a propriedade em larga escala”, é incontornável que ocupem não apenas as posições estratégicas nas corporações produtivas e instituições financeiras, mas também no Estado. Neste caso, devem criar as condições legais (definindo o arcabouço jurídico), estruturais (portos, rodovias, etc.) e sociais (educação, saúde, cultura, etc.) para a acumulação capitalista; ainda que, eventualmente, suas ações gerem os efeitos indesejados. Nesse sentido, podemos dizer que os gestores políticos, como personificações do capital em sua coletividade, dão direção para os interesses gerais da classe.

Esse movimento, contudo, não acontece sem problemas. Como vimos na seção anterior, a dinâmica econômica recorrentemente coloca as diferentes modalidades (e

submodalidades) umas contra as outras. Isso significa que os gestores políticos devem inevitavelmente se ajustar a esses confrontos e agir a partir desse ajuste. Para o escopo dessa pesquisa, portanto, é incontornável entender o que determina esse ajuste para que possamos investigar como ele se manifesta no contexto brasileiro.

Castro (2018) demonstra como os gestores políticos e os gestores econômicos, muitas vezes, são a mesma pessoa em momentos diferentes. Dentre casos brasileiros, entre 1995 e 2018, o autor identifica: Henrique Meirelles, Joaquim Levy, Ilan Goldfajn, Leonardo Pereira, para citar apenas alguns nomes. Esse fenômeno, por si só, nos indica que, como importante parcela dos gestores políticos apresenta uma histórica proximidade a determinada modalidade de capital, é natural esperar que tais indivíduos levem para o Estado pontos de vista de determinados interesses particulares. Tais interesses, por sua vez, nem sempre coincidem com os interesses do capital coletivo. Disso resulta uma série de disputas, entre diferentes modalidades de capital, no interior do próprio Estado.

Os gestores políticos do capital são, portanto, essa composição conflitiva entre o impulso funcional do Estado em preservar as condições de reprodução do capital e, ao mesmo tempo, o impulso dos interesses particulares levados ao ponto de vista do Estado.

Diferentes interesses, inclusive, podem prevalecer ao mesmo tempo, uma vez que há uma subdivisão das próprias funções políticas. A influência do Ministro da Saúde sobre a acumulação capitalista, por exemplo, não é a mesma que a do Ministro da Fazenda. Ainda assim a saúde pública é uma questão que interfere diretamente na reprodução da força de trabalho. Se não há uma rede pública de saúde como o SUS, por exemplo, há uma carga-extra pressionando para cima os salários. Desse modo, enquanto o Ministro da Saúde pode atuar em prol dos interesses do capital produtivo, o Ministro da Fazenda pode atuar contra eles, mas em prol do capital financeiro. A construção desses arranjos é parte constituinte da função dos agentes políticos, não uma mera externalidade.

De mais difícil entendimento, entretanto, é a atuação dos gestores políticos que fizeram carreira essencialmente galgando cargos dentro da burocracia estatal. Como destaca Paço Cunha (2019, p. 65), “o modo de funcionamento dos aparatos administrativos, jurídicos e Militares (...) formam também camadas sociais nada desprezíveis (...) que desenvolvem interesses sociais e realizam alianças com as frações de classe na luta política”.

Em outros termos, como o Estado atua necessariamente em prol da manutenção da ordem capitalista, seus funcionários de carreira, independentemente da sua vontade, devem espelhar esse movimento e, por decorrência, moldar sua atuação aos imperativos da ordem capitalista. Enquanto questões biográficas, por sua vez, culminam em arranjos ideais

particulares, que podem gerar maior ou menor adesão a diferentes modalidades de capital. É, por exemplo, razoável esperar que um funcionário da Receita Federal que fez carreira investigando crimes financeiros apresente maior antipatia ao capital financeiro e maior adesão ao capital industrial.

Assim, ainda que em termos gerais, conseguimos expor a grande complexidade que envolve a atuação dos gestores políticos do capital. De um lado, temos a razão de ser do Estado dentro do modo de produção capitalista. De outro lado, encaramos o impacto de questões biográficas sobre as diferentes linhas de atuação efetivadas pelos diversos gestores políticos do capital.

3.2.2 Um exemplo concreto: os Gestores Políticos do Capital diante da crise de lucratividade

Por fim, cabe trazeremos um exemplo fático a fim de esboçarmos em termos mais concretos as interconexões reais estabelecidas entre gestores econômicos e gestores políticos. Para isso, optamos pelo estudo da atuação desses agentes no contexto da crise dos anos 1970, uma vez que existe uma vasta literatura dedicada ao estudo desse caso, mas que se apoia, majoritariamente, em concepções avessas à nossa.

Essa literatura chama a atenção para uma ruptura no padrão decisório dos agentes políticos ao longo dos anos 1970, movimento que ficou consagrado, por ela, como virada neoliberal (DUMÉNIL; LÉVY, 2011 e 2018; LAPAVITSAS, 2009, CHESNAIS, 2002 e 2005; BOYER; SAILLARD, 2002). Em termos distintos, mas similares, os autores chamam a atenção para um pacto que teria sido forjado entre agentes políticos e agentes econômicos a fim de forjar um novo regime de acumulação, dessa vez, um regime apoiado nas formas financeirizadas do capital. Contudo, uma análise pormenorizada das ações efetivadas pelos agentes econômicos que fundamentam esse tipo de análise será realizada somente no próximo capítulo. Para os nossos fins imediatos, basta colocar a trama de ações e reações em seus termos corretos.

Dado o caráter ficcional dos rendimentos financeirizados, é natural que, numa quadra histórica em que a lucratividade estava em alta (entre a 2ª Guerra Mundial e a década de 1970), os gestores políticos impedissem que os gestores econômicos incorressem em práticas especulativas. Nessas condições, a expansão das atividades especulativas apenas deterioraria as condições da acumulação real. Já num momento em que a lucratividade está em baixa e,

portanto, o capital encontra dificuldades enormes em seguir se reproduzindo regularmente, a derrubada das barreiras legais que represavam as práticas especulativas é uma medida racional (ainda que desesperada) que emana das próprias determinantes da economia.

Uma das mudanças regulatórias mais marcantes nessa direção foram os movimentos de desregulamentação do setor financeiro, que permitiram a prática da desintermediação financeira. Assim, uma vasta gama de empresas não-financeiras que auferiam superávits poderia canalizar recursos para outros negócios – via financiamento interempresarial - ao invés de reconvertê-los em novas atividades produtivas – prática que ficou conhecida como *shadow banking* (cf. DURAND, 2017 e CHESNAIS, 2016). Para os gestores do capital produtivo, esse movimento traz vantagens ao aumentar a concorrência entre ofertantes de crédito e minimizar a intromissão dos bancos no controle de empreendimentos produtivos e comerciais. Já do lado dos gestores do capital financeiro, a superioridade do financiamento de mercado deve-se ao fato de que, em períodos normais, eles podem liquidar suas posições a qualquer momento, ou seja, gozam de uma liquidez inimaginável para os investimentos diretos na produção.

No entanto, o resultado paradoxal disso é que o declínio do papel de intermediação financeira (papel normalmente exercido pelos bancos comerciais), em última análise, levou a uma multiplicação dos intermediários entre tomadores e poupadores, tornando todo o processo muito menos transparente e racional (por isso o uso do termo *shadow banking*).

Esse processo de desintermediação financeira merece destaque também por abrir as portas para que empresas não financeiras ampliem as suas atividades financeiras. Vemos, nesse sentido, o avanço de um processo de fusão entre atividades produtivas e atividades financeiras. Soref e Zeitlin (1987), olhando para isso, destacam uma nova forma de gestão do capital, isto é, gestores que administram simultaneamente o capital financeiro e o capital produtivo. Tratam-se de “diretores que se sentam simultaneamente nos conselhos de grandes corporações industriais e grandes bancos ou outras instituições financeiras” (SOREF, ZEITLIN, 1987, p. 62).

O resultado econômico desse processo, como mencionamos anteriormente, é a expansão das atividades especulativas, criando novas formas ficcionais de riqueza e tornando o processo de acumulação de capital altamente instável. Essa instabilidade, por sua vez, demandará novas respostas dos gestores políticos do capital, visando reparar os seus efeitos potencialmente mais destrutivos (como veremos, em maiores detalhes, no próximo capítulo).

Os eventos descritos demonstram claramente como as ações e reações entre gestores econômicos e gestores políticos do capital não podem ser estudadas apartadas uma das outras,

nem divorciadas de uma análise rigorosa do processo de acumulação. Os gestores políticos, ao iniciarem o movimento de desregulamentação financeira, respondem a um obstáculo posto pelo processo de acumulação, e, com isso, criam um novo arranjo institucional, que permitiu novas respostas dos gestores econômicos. Essas, por sua vez, culminam na criação de novos obstáculos no processo de acumulação de capital, que demandaram novos ajustes na atuação dos gestores políticos (por exemplo, a compra de ativos podres no contexto da crise de 2008). Tem-se, portanto, uma interminável trama de ações e reações que ditam os rumos do processo de acumulação de capital, ainda que essa trama se dê em limites impostos pela própria lógica da acumulação.

O decisivo, no entanto, é reter os limites das possibilidades de ação dos gestores políticos do capital. Como colocado por Marx (2010, p. 39), a administração política “deve restringir-se a uma atividade formal e negativa, porque o seu poder termina onde começa a vida burguesa e seu labor”. Curiosamente, “O Estado não pode (...) acreditar que a impotência seja inerente à sua administração, ou seja, a si mesmo. Ele pode *tão somente* admitir deficiências formais e casuais na mesma e tentar corrigi-las” (p. 40). Os gestores políticos do capital atuam, portanto, como meros influenciadores do processo de acumulação de capital, criando amarras legais ou concedendo incentivos (fiscais, financeiros...) que direcionem a ação dos gestores econômicos para o caminho que julgam mais condizente para atender às demandas de acumulação continuada do capital, efetivando sua função política como capitalista coletivo. O exemplo aqui utilizado demonstra como o movimento empreendido por eles, na direção da desregulamentação financeira, culminou apenas numa transmutação do problema real que aflige o modo de produção capitalista.

Até aqui, entretanto, nossa preocupação foi apenas jogar luz sobre esses agentes, destacar suas funcionalidades e esboçar as interconexões reais estabelecidas entre eles e os gestores econômicos. Já no próximo capítulo, descreveremos como de fato esses agentes atuaram desde o pós-guerra, destacando, principalmente, a eclosão da crise de 2008 e as condições externas em que se insere a economia brasileira.

3.3 CONCLUSÃO

Buscamos discutir, ao longo deste capítulo, os agentes que personificam a lógica capitalista, isto é, os gestores do capital. Para isso destacamos suas três grandes modalidades - o capital produtivo, o capital financeiro e o capital comercial; bem como a gestão política do capital.

Os gestores do capital produtivo desempenham as funções típicas do modo de produção capitalista, ou seja, empregam o capital na compra de máquinas, matérias primas e força de trabalho. Nessa linha, demonstramos como a taxa média de lucro atua como uma espécie de bússola, guiando esses investimentos. Na alta da lucratividade, os gestores do capital produtivo ampliam ou abrem novos parques industriais, compram novos maquinários, etc. Já num período de baixa da lucratividade, eles buscam novos destinos para o seu capital.

Os gestores do capital comercial devem facilitar a reconversão das mercadorias em recursos financeiros. Para isso, estabelecem canais mais eficazes de venda (redes de atacado e varejo), bem como empreendimentos de venda de dados, de publicidade e propaganda, que buscam “educar” o mercado consumidor, ampliando o potencial de vendas.

Os gestores do capital financeiro, historicamente, são os responsáveis por definir a distribuição do crédito das instituições financeiras, identificando os projetos mais promissores para serem financiados. Entretanto, numa fase de queda da lucratividade, gradativamente, as atividades financeiras tornam-se um fim em si mesmas. Nesse cenário, os gestores financeiros devem se tornar especialistas em mercados de capitais e outras atividades especulativas. Também destacamos que, nesse contexto, acontece uma forte aproximação entre o papel desempenhado por tais gestores e os gestores do capital produtivo, em função da qual muitos autores falam no surgimento de um novo tipo de gestor.

Por fim, destacamos as funcionalidades dos gestores políticos do capital. Estes devem garantir, indiretamente, as melhores condições para a acumulação capitalista. Destacamos, por exemplo, seu papel na criação do arcabouço jurídico que regula a atividade empresarial; mas poderíamos destacar também o papel dos investimentos públicos na criação da estrutura rodoviária, bem como sua participação na formação educacional da força de trabalho.

Esboçados os traços mais gerais das relações entre os gestores econômicos (e suas duas subfunções) e os gestores políticos do capital, na próxima seção descreveremos o histórico dessas relações desde o pós-guerra, buscando determinar as condições em que ocorreu a eclosão da crise internacional de 2008 e o contexto externo no qual se insere a economia brasileira.

4. A ECONOMIA MUNDIAL: DO *BOOM* DO PÓS-GUERRA À CRISE DE 2008

Apresentamos, nos capítulos anteriores, as duas determinantes chaves do nosso estudo: os gestores do capital e a dinâmica do modo de produção capitalista. Até então, no entanto, apresentamo-los, majoritariamente, somente em abstrato, sem avançarmos na análise das respostas dos gestores concretos às crises concretas. É isso que começaremos a fazer neste capítulo.

Para isso, primeiramente, buscaremos as reais interconexões entre as grandes decisões efetivadas pelos gestores do capital e a evolução da economia mundial entre o pós 2ª GM e a crise de 2008. Devemos de antemão ressaltar que esse período não foi arbitrariamente selecionado. Como ficará claro na sequência, só podemos entender os movimentos que culminaram na crise de 2008 se entendermos o longo ciclo expansivo iniciado na segunda metade dos anos 1940. É a corrosão de suas bases que lança a economia mundial num grande atoleiro, caracterizado por seguidas, e cada vez mais violentas, crises.

Depois de delineado o cenário mundial, poderemos, no próximo capítulo, jogar luz especificamente na atuação dos gestores do capital no Brasil ao longo do último ciclo econômico (de 2004 em diante).

4.1 OS ANOS DOURADOS DO MODO DE PRODUÇÃO CAPITALISTA: ALTA LUCRATIVIDADE E GRANDES INVESTIMENTOS

Quando discutíamos a funcionalidade das crises econômicas, apontamos que elas encetam uma grande onda de queima de capitais (falências), reduzindo a pressão da competição e o problema da superprodução, gerando as bases para um novo ciclo de expansão. O mesmo pode ser dito sobre uma Guerra Mundial, mas em escala muito maior. Dessa maneira, entre a segunda metade da década de 1940 e o final da década de 1960, os países que já há muitos anos desenvolveram o *verdadeiro capitalismo* conheceram um dos maiores *booms* da história do modo de produção capitalista.

O longo e intenso processo de destruição de capitais gerado pela 2ª Guerra Mundial (mas que teve início com a crise de 1929) culminou na redução da capacidade produtiva para muito aquém da demanda latente por bens de produção e consumo. Diante da oportunidade de atender o amplo e desabastecido mercado europeu e se beneficiarem com a redução do padrão salarial da força de trabalho norte-americana (resultado dos altos índices de desemprego

registrados após 1929), os gestores do capital produtivo norte-americanos efetivaram volumosos investimentos. Por meio deles, adaptou-se o desenvolvimento tecnológico - gerado pelas demandas bélicas - para as novas necessidades industriais. O resultado, portanto, foi uma rápida e poderosa expansão da capacidade produtiva das indústrias estadunidenses.

Assim, num momento em que as corporações europeias e japonesas ainda não tinham condições de responder ao aumento da produtividade das corporações estadunidenses, estas alcançaram elevados retornos. Ou seja, “sob o estímulo de uma poderosa demanda de tempo de guerra”, os gestores das empresas norte-americanas encontraram condições favoráveis para a expansão dos investimentos e para o aumento dos estoques de capital, permitindo que alargassem a sua liderança em relação aos competidores externos (BRENNER, 2003, p. 49).

Devemos adicionar, retomando a discussão sobre os três determinantes da taxa de lucro, que, nesse contexto, dois deles a impulsionavam positivamente (os baixos salários e a relação positiva entre capacidade produtiva instalada e demanda). Ainda carecendo de maiores estudos, parece razoável apontar também que o terceiro determinante (a produtividade) ainda não havia se tornado tão restritivo como aconteceria pós anos 1970. Como suporte dessa afirmação, destacamos que a inflexão dos processos de trabalho (da manufatura para grande indústria), em setores econômicos mais complexos (como o automobilístico), somente aconteceria nos anos 1970 (cf. MORAES NETO, 1988).

Contudo, são as próprias políticas de investimentos adotadas pelos gestores uma questão chave para o entendimento da dinâmica regressiva que se instala a partir de 1970. Brenner destaca que o investimento em capital fixo “tende a ocorrer em ondas e ser incorporado em grandes blocos de desenvolvimento tecnicamente inter-relacionados”. “Como resultado da inter-relação técnica interna da unidade, as plantas existentes tendem a achar difícil adotar invenções específicas sem alterar significativamente ou transformar completamente seu layout” (2006, p. 32-33). Dessa forma, como massivos investimentos haviam sido realizados desde o contexto da 2ª Guerra Mundial, gradativamente, os gestores do capital produtivo norte-americanos foram tirando o pé do acelerador, esperando apenas colher os frutos de investimentos passados.

Entretanto, essa apatia se torna realmente problemática para os negócios estadunidenses devido à reação dos gestores das empresas alemãs e japonesas. Estes, ao encontrarem as novas tecnologias já adaptadas à realidade industrial, podem pular a fase de experimentação e, com isso, otimizar investimentos. Vale lembrar que, como nos advertiu Katz, a insegurança é um traço inerente aos investimentos em novas tecnologias. Não podemos, portanto, menosprezar a condição vantajosa encontrada pelos gestores das empresas

japonesas e alemãs: deparam-se com um mercado mundial ainda desabastecido, mas podem copiar (quando não melhorar) a estratégia adotada pelos gestores estadunidenses. Assim, as décadas de 1950 e, principalmente, 1960 marcam a entrada definitiva das empresas alemãs e japonesas na competição capitalista mundial.

Para nos ajudar nessa descrição, vale a pena abrirmos um pequeno parêntese para introduzirmos uma importante investigação de Andrew Kliman. O economista norte-americano traz dados bastante elucidativos sobre a dinâmica que estamos descrevendo (Gráfico 6). Antes, contudo, de avançarmos sobre eles, alguns esclarecimentos são necessários para a nossa melhor compreensão. Kliman (2011) selecionou alguns indicadores que, por aproximação, permitem-lhe investigar as tendências identificadas por Marx (e apresentadas, por nós, no início do capítulo 2). Na primeira coluna da matriz abaixo (Tabela 2) temos os indicadores selecionados por Kliman, enquanto na segunda coluna estão as categorias econômicas marxianas. O indicador da coluna 1, portanto, representa a categoria da coluna 2 que corresponde à sua linha. Por exemplo, os ativos imobilizados correspondem à categoria capital constante (C).

Tabela 2 - Indicador aproximativo da categoria econômica

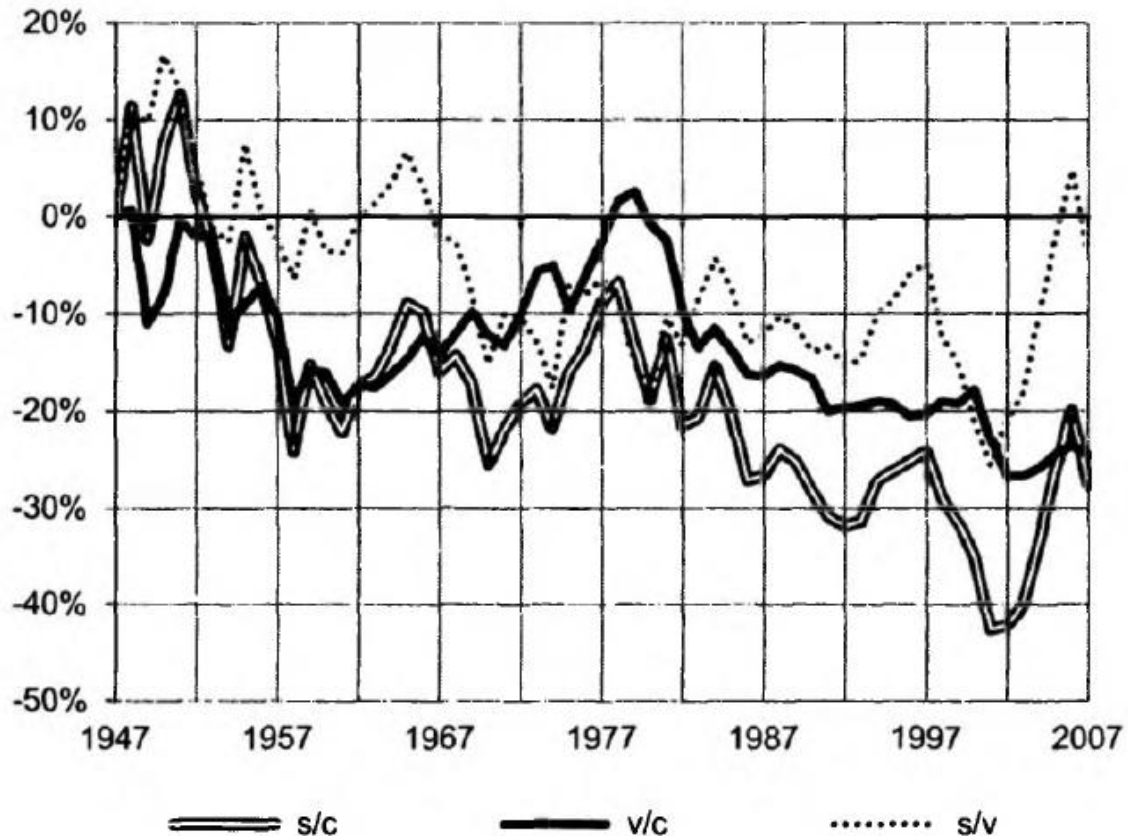
Indicador	Categoria econômica	Símbolo
Rendimentos de propriedade	Mais-valor	s
Ativos imobilizados (custo histórico)	Capital constante	c
Remuneração dos empregados	Capital variável	v
Razão entre rendimentos de propriedade e remuneração dos empregados	Taxa de mais-valor	s/v
Razão entre ativos imobilizados e remuneração dos empregados	Composição orgânica do capital	c/v

Fonte: Kliman (2011)

Feito esses esclarecimentos, podemos notar, no gráfico 6, que até 1960 o indicador v/c norte-americano está em queda. Isto significa que grandes investimentos na aquisição de máquinas poupadoras de trabalho estão sendo feitos. Assim a tímida queda na taxa de lucro verificada nesse período deve-se, exclusivamente, à eliminação da força de trabalho (como aponta a LQTTL) e a impossibilidade de sobreprecificar o mercado consumidor. Já no período seguinte, vemos o aumento do indicador v/c (o que nos indica a redução da compra de novos maquinários), mas uma queda ainda mais intensa na taxa de lucro. Ou seja, fica claro

como a entrada das corporações alemãs e japonesas no mercado internacional impacta diretamente a lucratividade das empresas estadunidenses.

Gráfico 6 - Evolução da taxa de lucro (s/c), composição valor do capital (v/c) e taxa de mais-valor (s/v) no EUA
(1947-2007)



Fonte: Kliman (2011)

Sem perceber, ao mesmo tempo em que aumentaram a oferta de mercadorias e, portanto, a competição, os gestores das empresas japonesas e alemãs também aumentaram o uso de tecnologias poupadoras de trabalho, o que também pressiona negativamente a taxa de lucro.

Por outro lado, Brenner (2006) aponta que, mesmo testemunhando a diminuição da competitividade e da fatia de mercado de suas firmas no mercado internacional, os gestores produtivos estadunidenses ainda possuíam bons motivos para tentarem sustentar a posição de suas linhas, ao invés de transferirem investimentos para linhas que oferecessem maiores possibilidades de lucro. Como tais firmas já haviam acumulado conhecimento técnico e construído relacionamento com fornecedores e clientes, ao mesmo tempo em que teriam que

abrir mão desses ativos, teriam também que enfrentar os elevados custos de transferência para uma nova linha. Desse modo, os gestores produtivos norte-americanos consideraram mais racional lutarem pela manutenção de suas atuais posições, ainda que isso significasse reduzir as suas taxas de lucro e a exploração de sua capacidade produtiva.

Curiosamente, nesse mesmo período, os gestores do capital financeiro e políticos desempenharam um papel mais pronunciado tanto na Alemanha, quanto no Japão (principalmente neste). Nesses países foi forjada uma grande rede de articulação entre os gestores econômicos, de forma que os gestores do capital financeiro “foram capazes de trabalhar de perto com [os gestores produtivos] e de monitorar suas operações, proporcionando-lhes empréstimos de longo prazo relativamente baratos enquanto serviam às suas necessidades cambiantes frente a condições de mercado flutuantes”. Além disso, estabeleceram-se “várias formas de redes verticais e horizontais, que possibilitaram uma maior coordenação e cooperação entre empresas, permitindo maior planejamento, custos de insumos reduzidos e mercados mais seguros”. Por fim, ainda se destaca a proteção, fornecida pelos gestores políticos, à indústria doméstica, seja mantendo as moedas locais desvalorizadas – aumentando a competitividade dos preços no mercado externo –, seja por meio de uma forte regulação da atividade financeira – com o intuito de garantir que a ela “estivesse atrelada as necessidades de expansão do setor manufatureiro doméstico” (BRENNER, 2003, p. 51-2).

A versão mais bem-acabada desses arranjos (*keiretsu*) ocorreu no Japão, onde, além das práticas já citadas,

No início da década de 1960, muitos dos principais fabricantes (...) começaram a implementar uma política de comprarem as ações uns dos outros, com o entendimento de que, assim, ambos manteriam o controle sobre seus negócios no longo prazo, enquanto que abriam mão de interferir nas operações das outras empresas. A ideia era impedir que os "estrangeiros", possivelmente os investidores americanos, adquirissem ações, dessa forma asseguravam a própria liberdade de ação dos gestores. As empresas assim se libertaram da necessidade de pagar grandes dividendos; os pagamentos de lucros aos acionistas foram de fato pequenos, especialmente em comparação com a média de pagamento das empresas americanas. Assim, conseguiam investir uma maior proporção de seus lucros do que seus rivais em outros lugares (BRENNER, 2006, p. 85).

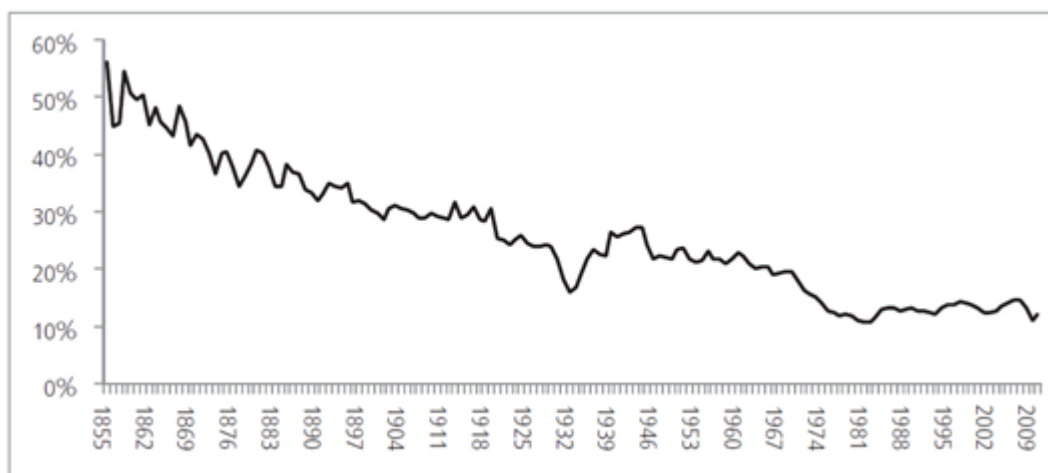
Os resultados obtidos por esses arranjos entre os diferentes gestores econômicos e os gestores políticos foram tão positivos que outros países se inspiraram no mesmo modelo e criaram as condições para que suas corporações também entrassem na disputa pelo mercado internacional.

Novas potências industriais, uma após a outra, entraram no mercado mundial – a Alemanha e o Japão, o NICS do nordeste asiático, os tigres do sudeste asiático e,

finalmente, o Leviatã chinês. Essas economias de desenvolvimento posterior produziam os mesmos produtos que já estavam sendo produzidos pelos desenvolvedores anteriores, apenas mais baratos. O resultado foi excesso de oferta em relação à demanda em uma indústria após a outra, e isso diminuiu os preços e, conseqüentemente, os lucros (BRENNER, 2009a).

O resultado da entrada constante de novas corporações no mercado mundial foi o acirramento da competição internacional num nível inédito na história do modo de produção capitalista. E, para encarar essa disputa, principalmente nos setores industriais mais intensos em tecnologia, os gestores das novas entrantes não tinham alternativa que não fosse incorporar as técnicas de produção mais avançadas. Desse modo, a tendência que já se manifestava nos EUA, alastra-se por todas as potências capitalistas mais intensamente no final da década de 1960 e início da década de 1970, isto é, a adoção de tecnologias poupadoras de trabalho, derrubando a taxa média de lucro (Gráfico 7).

Gráfico 7 - A taxa de lucro no “Centro” (Economias Capitalistas Avançadas), %
(1855 – 2009)



Fonte: Roberts (2016)

Nas economias tardiamente incorporadas ao modo de produção capitalista, devido ao seu estágio incipiente de acumulação de capital e desenvolvimento tecnológico, a solução encontrada pelos gestores produtivos foi investir em setores mais intensos em trabalho, onde podiam tirar vantagem do baixo padrão salarial da região. Por outro lado, como as exigências tecnológicas eram reduzidas, menores investimentos eram necessários, o que significa que a competição se tornava cada vez mais acirrada.

Portanto, o retrato da economia mundial nos anos 1970 era de competição acirrada nos setores industriais intensos em trabalho e de elevados investimentos em máquinas poupadoras

de trabalho nos setores intensos em tecnologia (que experimentavam a inflexão manufatureira-grande indústria). De um lado, portanto, a redução da participação dos homens no processo produtivo reduzia a massa de mais-valor gerada, no outro, a intensa competição forçava o achatamento dos preços. Pressionada pelos dois flancos, a taxa de lucro atingia o menor patamar da história do modo de produção capitalista (Gráfico 7).

4.2 AS NOVAS RESPOSTAS DOS GESTORES DO CAPITAL E A LONGA ESTAGNAÇÃO ECONÔMICA

A queda da taxa de lucro não é um problema isolado. Ela, como vimos nos capítulos anteriores, atua como um termômetro da economia: menor a taxa média de lucro, menores os investimentos produtivos; por sua vez, menores os investimentos produtivos, menores tendem a ser o nível de emprego e de salários de uma economia, o que, por sua vez, reduz a capacidade do mercado consumidor absorver as novas mercadorias produzidas. A queda da taxa de lucro, portanto, enceta a dinâmica de crise, que, por sua vez, deve inaugurar o processo de queima dos capitais menos eficientes, reduzindo a pressão da concorrência e abrindo novas possibilidades de investimento.

Tendo em vista, contudo, todos os graves efeitos econômicos e sociais da última grande crise (1929) – além das questões ideológicas que mantinham a Guerra Fria -, os gestores políticos agiram freando o poder destrutivo da crise.

Os formuladores de políticas não queriam que isso [uma crise] acontecesse novamente, portanto agora eles intervêm nas políticas monetárias e fiscais para impedir a destruição em escala total do valor do capital. Isso explica por que as crises subsequentes na economia não foram tão graves quanto à Depressão. Mas como muito menos valor do capital foi destruído durante a década de 1970 e início da década de 1980, do que na década de 1930 e início da década de 1940, o declínio na taxa de lucro não foi revertido. E como não foi revertido, a lucratividade permaneceu em um nível muito baixo para sustentar um novo *boom* (KLIMAN, 2011, p. 3).

Como podemos notar no Gráfico 7, a taxa de lucro pouco oscila de 1980 em diante, o que indica que os gestores políticos tiveram sucesso, até agora, em impedir que a crise da economia capitalista manifestasse todo o seu poder destrutivo. Por outro lado, justamente devido a esse sucesso, um novo ciclo de expansão em grande escala jamais teve início.

Ao impedir que o sistema lidasse com os seus excessos de acumulação, as transformações do capitalismo ocorridas na segunda metade do século XX não deixaram de criar tendências fortes para que ocorresse uma estagnação de longo prazo. No entanto, isso não implicou numa paralisia do sistema. A tendência à

estagnação coexiste com um certo dinamismo, o qual é produzido à medida que aqueles que tomam decisões reorganizam competitivamente o próprio sistema do capital, buscando inclusive novas áreas do globo para expansão. Ora, o *boom* chinês é o exemplo mais claro desse processo. No entanto, sem entender as tendências à estagnação geradas pela baixa lucratividade é impossível entender por que a crise atual se afigura tão profunda e prolongada (CHOONARA, 2018, p. 9).

Desse modo, contando com as intervenções dos gestores políticos, a economia mundial se transforma numa espécie de “jogo de soma zero” (BRENNER, 2006), o que significa que, enquanto determinados gestores produtivos conseguem expandir seus negócios, outros gestores estão enfrentando, necessariamente, a redução dos seus negócios. O economista norte-americano, inclusive, concede grande destaque para as ações desempenhadas pelos gestores políticos em meio a essa dinâmica (principalmente por meio das políticas cambiais). A desvalorização do dólar, por exemplo, significa o aumento da competitividade das mercadorias norte-americanas no mercado internacional, o que gerava, de um lado, a alta da taxa de lucro média da indústria norte-americana, mas uma baixa na taxa média de lucro de seus principais concorrentes. Quando essa balança pesou muito a favor das empresas estadunidenses, ameaçando a eclosão de uma grave crise na economia japonesa, os gestores políticos norte-americanos, alemães e japoneses concordaram em reequilibrar a balança, firmando o Acordo de Plaza Invertido. Já na década de 1980, quando a balança pesava contra as corporações norte-americanas, o que se viu foi o movimento rigorosamente contrário (BRENNER, 2003).

Para os gestores produtivos, atuar numa economia de soma zero significa necessariamente buscar formas de ultrapassar os seus concorrentes, uma vez que o crescimento conjunto estava fora de cogitação. Assim, ainda que a economia como um todo permaneça nas mesmas condições, algumas ações dos gestores econômicos merecem destaque. No Japão, por exemplo, a colaboração entre gestores do capital produtivo e gestores do capital financeiro novamente rendeu frutos. “Com a colaboração de seus bancos associados e de outros membros de seus grupos industriais (*keiretsu*)”, os gestores produtivos iniciaram um longo processo de reestruturação industrial. Com isso, antes do final dos anos 1970, puderam “transformar o enfoque da indústria japonesa, deslocando-a de ‘pesadas’ linhas de montagem, intensivas de energia e mão-de-obra, para linhas de alta tecnologia, eficientes em energia, que combinavam eletrônica e maquinaria (“mecatrônica”)” (BRENNER, 2003, p. 74). Momentaneamente, fugir dos setores mais intensos em trabalho – onde a competição é mais acirrada -, possibilitou que as empresas japonesas auferissem maiores lucros. Nos anos seguintes, entretanto, o mesmo expediente é adotado em países como a Coreia do Sul e, nos dias atuais, pela China.

Outras ações são atribuídas aos gestores econômicos, sem, contudo, fornecer as devidas evidências disso - como destacam Durand e Gueder (2016). Alega-se, por exemplo, que devido aos baixos retornos esperados com as atividades produtivas, os gestores econômicos teriam ampliado a parcela dos lucros destinados à distribuição de dividendos e ao pagamento de juros, enquanto, por outro lado, reduziriam o volume de recursos destinados às atividades fins do negócio. Alega-se também que os gestores estariam ampliando a parcela de recursos destinada à compra de ativos financeiros, novamente à custa das atividades fins do negócio. Uma terceira resposta teria sido a transferência das atividades produtivas das corporações para países em desenvolvimento reconhecidos por fornecerem mão de obra barata.

Olhando para os dados econômicos, de 1980 a 2012, da França, Alemanha, Itália, Japão, Reino Unido e EUA, Durand e Gueder constatam que a terceira resposta é aquela que, de fato, apresenta maior evidência empírica. Os autores reconhecem também a ampliação da compra de ativos financeiros, contudo, apontam que os dados não lhes permitem atrelar essa ampliação a uma queda nos investimentos produtivos. Esta posição é muito próxima aos dados da economia norte-americana recolhidos por Kliman e Shannon (2015). Neste trabalho, os economistas estadunidenses reconhecem que a queda nos investimentos produtivos não está diretamente atrelada à expansão na compra de ativos financeiros.

Quanto a esse ponto, devemos destacar o movimento de aproximação entre gestores do capital produtivo e gestores do capital financeiro visando à criação de novas atividades especulativas. Contando com a anuência dos gestores políticos, duas importantes medidas foram tomadas durante a década de 1970: a revogação do Acordo de Bretton Woods (que mantinha o lastro do dólar em ouro) e a desregulamentação do setor financeiro mundial. Essas medidas permitiram a criação de um vasto leque de novos instrumentos financeiros, bem como a intensificação de algumas práticas já consagradas: emissão e compra de títulos da dívida pública e debêntures, especulação cambial e no mercado de ações, *shadow banking*, derivativos, etc. Essas práticas, entretanto, permitiram apenas a geração de formas ficcionais de riqueza (não possuem lastro em riqueza real).

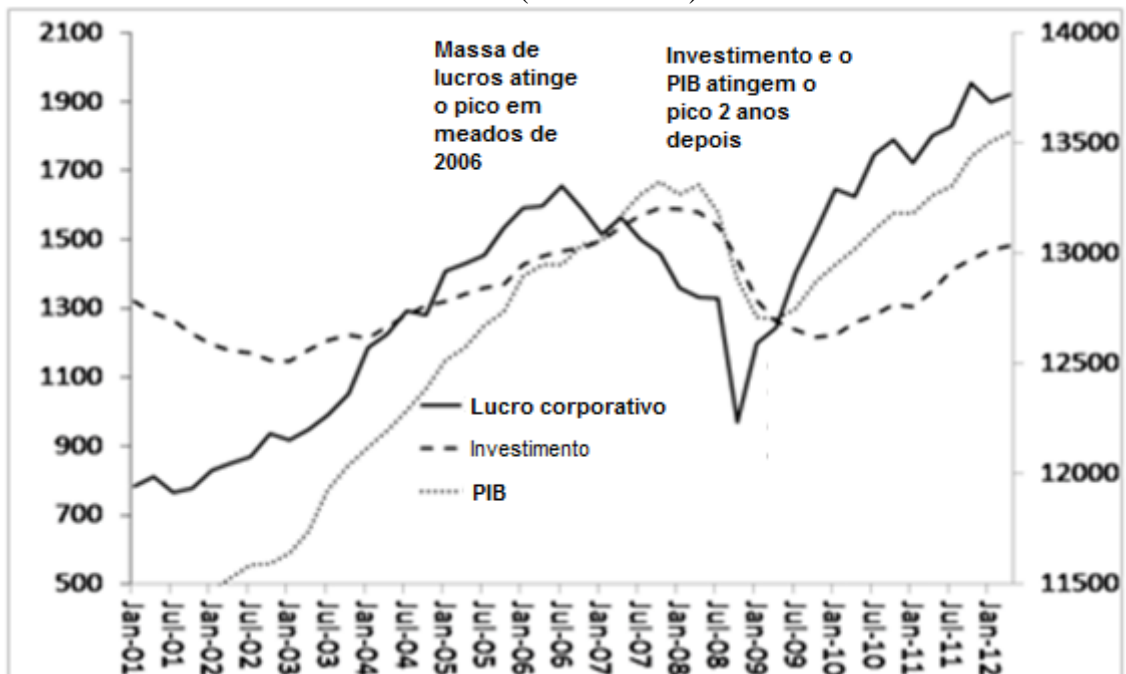
Outra dimensão importante desse processo é a expansão do endividamento das famílias como forma de financiar o consumo. Kliman destaca que, historicamente, o endividamento das famílias estadunidenses era responsável por 44% dos ativos tangíveis e financeiros adquiridos por elas; já em 1999 “a proporção de novos passivos e ativos recém-adquiridos ficou em 96%, o que significa que todos, exceto 4% dos ativos adicionais, foram comprados com dinheiro emprestado” (2011, p. 30).

Assim, enquanto no curto-prazo o endividamento das famílias e as novas modalidades de especulação financeira permitem que as empresas ampliem os seus retornos, no médio prazo, essas duas práticas encetam uma dinâmica altamente instável e perigosa. Com isso em vista, podemos finalmente nos dedicar ao estudo da crise de 2008.

4.3 A CRISE DE 2008

Para muitos analistas econômicos, a economia norte-americana dava sinais de estar entrando nos trilhos no início dos anos 2000. A comoção em torno das empresas de telecomunicação e tecnologia da informação (midiaticamente chamadas de empresas “dot-com”) era talvez o mais forte indicativo desse processo. No mesmo diapasão, as corporações colhiam maiores lucros tanto internamente quanto com os IEDs (Investimento Direto Estrangeiro). No Gráfico 8, podemos ver que os lucros corporativos crescem constantemente entre 2001 e 2006, incentivando que os gestores econômicos ampliassem investimentos.

Gráfico 8 - Lucro empresarial, investimento e PIB estadunidense (2001 – 2012)



Fonte: Roberts (2015b)

Uma análise mais rigorosa, no entanto, nos ajuda a entender os limites desses dados. Roberts (2016) nos adverte que a taxa de lucro estadunidense caiu 24% entre 1963 e 1982. Desde então, ela oscila positivamente, mas sem jamais chegar ao patamar de 1963. Em 2006,

por exemplo, ela ainda estava aproximadamente 15% abaixo desse valor (seguindo os dados apresentados pelo próprio Roberts). Ou seja, vivia-se uma oscilação positiva, mas ainda dentro da longa estagnação inaugurada nos anos 1970. O ciclo econômico que se inicia em 2003, portanto, parte de uma economia longamente estagnada.

Além disso, no início dos anos 2000, a comoção em torno das empresas “dot-com” sofreu um duro golpe. Conhecedores da positiva repercussão midiática desses negócios e, portanto, antevendo o aumento do interesse pelos papéis dessas empresas, os gestores do capital financeiro investiram pesadamente na compra desses papéis e concederam volumosos empréstimos. Na outra ponta do processo, e reagindo a ele, os gestores das empresas de telecomunicações, embalados pela quantidade de recursos que abarrotavam os cofres de suas companhias, sentiam-se extremamente confiantes para realizar novos investimentos. Brenner destaca, por exemplo, que, em 2000, nada menos que seis companhias americanas estavam implantando novas redes nacionais de fibra ótica concorrentes entre si”. “Somando tudo, 39 milhões de milhas de cabos de fibra ótica entrecruzavam o planeta, o suficiente para circundar o globo 1.566 vezes. Como inevitável subproduto, um gigantesco excesso de oferta” (BRENNER, 2003, p. 24). O mesmo autor aponta que, entre 1995 a 2000, enquanto os lucros das empresas de tecnologia, mídia e telecomunicações dobraram, o valor das suas ações cresceu seis vezes.

Essa situação era insustentável, e isso fica claro para todos os agentes econômicos na virada do século.

Durante o primeiro semestre de 2000, um *e-business* depois do outro ficou sem fundos e quebrou, desencadeando o declínio do mercado de valores, a maioria desses negócios jamais tendo um centavo de lucro. Durante o semestre seguinte, quase todos dos maiores nomes no setor de tecnologia de informação, que haviam liderado a corrida por toda a duração do *boom* – sem mencionar as empresas sem importância -, foram atingidos por uma sucessão sem fim de relatórios cada vez mais desastrosos de lucros e viram o valor de seus títulos desmoronar, em especial com os investidores começando a lembrar-se de que os custos e os lucros ainda era o crucial (BRENNER, 2003, p. 316-7).

Ainda que duramente golpeado, o processo de expansão das atividades especulativas se recuperou rapidamente e permitiu que um novo ciclo econômico se iniciasse em 2003. Dessa vez, o aumento do poder de consumo gerado pela valorização fictícia das ações contaminou o mercado imobiliário.

A bolha do preço da habitação não foi um fenômeno isolado. Os preços dos imóveis comerciais aumentaram aproximadamente na mesma porcentagem, entre o início de 2001 e o final de 2007 (...). Enquanto os preços das ações se recuperaram

rapidamente após a queda no início da década. O índice S&P 500 aumentou 95% entre o início de 2003 e o final de 2007, um aumento médio anual de mais de 20% (KLIMAN, 2011, p. 29).

Com isso, formou-se um verdadeiro abismo entre o rendimento das famílias norte-americanas e seus níveis de endividamento, momentaneamente ofuscado pela valorização excessiva dos imóveis (os quais serviam de garantia junto aos credores). Em outras palavras, a bolha econômica gerada pelas empresas “dot-com”, alimentou o surgimento de uma nova bolha: a bolha do mercado imobiliário.

A economia norte-americana, entretanto, pôde se beneficiar, durante alguns anos, com o novo ímpeto especulativo. A supervalorização do mercado acionário gerou tanto a ampliação dos ganhos financeiros das empresas não financeiras, quanto à expansão do consumo das famílias. Por meio do Gráfico 8, podemos, portanto, delinear as fases do novo ciclo da economia estadunidense. Entre 2003 e 2005, ela vive sua fase expansiva: caracterizada pelo crescimento dos lucros e dos investimentos corporativos. Os dois anos seguintes marcam a sua fase de estagnação, primeiro com a queda nos lucros, acompanhada, posteriormente, pela redução dos investimentos. Em 2008, entretanto, vem a crise.

Entre meados de 2006 e abril de 2009, as residências perdem um terço do seu valor (KLIMAN, 2011). Desse modo, de um dia para o outro, as famílias se deparavam com obrigações maiores que os valores de suas garantias. Para instituições financeiras, isso significou graves problemas nos seus fluxos de caixa. No entanto, Kliman enumera outros fatores que, aliados a isso, fizeram com que a crise de 2008 se tornasse uma crise global. Como as hipotecas foram securitizadas, “uma grande variedade de instituições adquiriu títulos lastreados em hipotecas (que são essencialmente ações de um conjunto de hipotecas) e outros títulos cujos preços dependem do fluxo de pagamentos de hipotecas” (2011, p. 32).

O economista norte-americano acrescenta que, embora fosse esperado que a securitização tornasse as operações envolvendo as hipotecas mais seguras, na realidade, permitiu que os gestores do capital financeiro comprometessem menores fatias dos seus recursos como provisão para perdas inesperadas e, conseqüentemente, ampliassem os recursos destinados a outras operações financeiras. Ou seja, as securitizações somente ampliaram o tamanho do castelo de cartas das finanças estadunidenses, castelo que desaba no final de 2007, deflagrando a crise.

No entanto, como nunca se tratou de uma crise meramente financeira, mesmo com o resgate das instituições financeiras e a reconstrução da confiança no sistema financeiro norte-americano, a economia norte-americana e mundial não recupera o seu ritmo de crescimento

pré-crise. Nesse cenário, como já discutimos antes, a própria intervenção dos gestores políticos, evitando que o processo de destruição de capitais atingisse patamares mais altos, mostrou-se problemática para a retomada do processo de acumulação de capital. Desse modo, a economia mundial segue presa à dinâmica do jogo de soma-zero.

O ensinamento da crise de 2008, entretanto, é que, com o aumento do poder concentrado nas instituições financeiras, o sistema se torna necessariamente mais instável. Para os gestores políticos estadunidenses, as principais instituições financeiras se tornaram “too big to fail”, e, portanto, os efeitos de suas ruínas não podem ser controlados.

O governo dos EUA operou por muitas décadas sob a doutrina de que os grandes bancos comerciais são tão cruciais para o sistema que são grandes demais para falir. Durante a última crise, essa doutrina foi estendida pela primeira vez a instituições que não sejam bancos comerciais, como o Bear Stearns e a AIG. A extensão da doutrina *grande demais para falir* reflete o fato de que a recente crise representava uma ameaça ao sistema financeiro em sua totalidade e o fato de que bancos de investimento, corretoras e empresas de seguros se tornaram cada vez mais “sistemicamente importantes”. O Lehman Brothers foi autorizado a entrar em colapso, mas isso provou ser um erro, que o governo certamente não repetirá (KLIMAN, 2011, p. 184).

Por sua vez, a intervenção dos gestores políticos salvaguardando o patrimônio das instituições financeiras permite que os gestores econômicos sigam incorrendo tranquilamente nas mesmas práticas especulativas. Portanto, assim como a crise das empresas “dot-com”, a crise de 2008 não se transformou num ponto final das atividades especulativas; esse ponto, muito provavelmente, só será atingido quando a economia mundial sair de sua longa estagnação, o que, por sua vez, não parece possível sem um largo processo de destruição de capital.

Ainda que não ousemos avançar mais nessa questão, vale a pena esboçar algumas questões que levantam dúvidas quanto às reais possibilidades de um processo como esse ser gerado dentro da lógica que regem as interconexões entre os gestores do capital. Teriam os gestores políticos distanciamento suficiente, em relação às formas individualizadas de capital, de forma que possam se manter inertes diante de uma grande crise? A ameaça à sobrevivência de importantes parcelas dos capitais individuais não geraria uma pressão irresistível sobre os gestores políticos? A competição entre capitais de diferentes países não criaria uma dinâmica que impede que tais gestores atuem dessa forma? Quando adicionamos ainda as demandas das frações da classe trabalhadora: as demandas do processo eleitoral não criariam um cenário em que a apatia dos gestores políticos se converteria em “suicídio político”?

4.4 CONCLUSÃO

Apresentamos, neste capítulo, as condições que determinam a dinâmica econômica contemporânea. Apontamos que o último largo processo de queima de capital ocorreu há quase 75 anos (crise de 1929 e 2ª Guerra Mundial). Desde então, um intenso ciclo expansivo aconteceu entre as décadas de 1950 e 1960, quando gestores produtivos de diferentes pontos do globo realizaram volumosos investimentos, expandiram a capacidade produtiva instalada e transformaram o mercado mundial num espaço altamente restrito para a competição intercapitalista. Inspirados por Brenner (2006), denominamos essas condições como “economia de soma-zero”, uma vez que o sucesso de um negócio passa a depender, necessariamente, do fracasso de outro.

Gestores políticos e gestores econômicos buscaram alternativas para isso, desde que não envolvessem os riscos de se encetar um largo processo de queima de capitais. Mencionamos que os gestores produtivos planejaram o deslocamento de suas fábricas para países que oferecem mão de obra mais barata ou a entrada nos mercados de produtos intensos em tecnologia (mercados que, devido às suas maiores barreiras de entrada, ainda oferecem maiores retornos). Discutimos também a expansão da atuação dos gestores do capital financeiro, não somente financiando as atividades produtivas, mas buscando ganhos com atividades especulativas (ficcionalis).

Por fim, destacamos o papel central ocupado pelos gestores políticos na criação das condições para que os gestores econômicos possam, momentaneamente, ter sucesso em suas atividades. Mencionamos suas atuações no mercado cambial, as políticas de desregulamentação das atividades financeiras; porém o grande destaque ficou por conta de suas intervenções visando à salvaguarda do patrimônio das instituições financeiras, impedindo que as crises econômicas venham a apresentar suas faces mais destrutivas.

Montado esse cenário, podemos, por fim, discutir o último ciclo da economia brasileira (de 2004 a 2018). Tal como fizemos neste capítulo, nosso objetivo será evidenciar a ação dos gestores econômicos e políticos com o processo de crise deflagrado em 2015.

5. AS RESPOSTAS DOS GESTORES DO CAPITAL NO CONTEXTO DA DEPRESSÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA

Para avançarmos na descrição da ação dos gestores do capital na economia brasileira contemporânea, alguns esclarecimentos iniciais precisam ser feitos. Enquanto os países centrais conheciam o *verdadeiro capitalismo* há mais de dois séculos, a economia brasileira ainda se encontrava num estágio bastante incipiente. Até então, embora inserida na dinâmica capitalista global, a economia brasileira não desenvolvera de fato as relações propriamente capitalistas, isto é, uma organização socioeconômica matrizada no capital produtivo e na venda da força de trabalho. Esse atraso impôs contornos muito particulares para o desenvolvimento da economia nacional, e, ainda hoje, cobra o seu preço.

Em termos mais concretos, podemos apontar que, enquanto as grandes corporações capitalistas já comandavam o processo de acumulação de capital, a economia brasileira não havia passado ainda por um longo processo de concentração e centralização de capitais. A primeira metade do século XX, na realidade, marca o gradual afastamento das atividades industriais em relação às atividades agropecuárias (em especial a produção cafeeira), ainda que submetida a estas. Esse afastamento e, portanto, o desenvolvimento da fração industrial do capital produtivo era contido pela ausência de um robusto mercado interno para bens de consumo corrente (MELLO, 1991).

Chasin (1999), nessa linha, aponta que o capitalismo brasileiro se forma a partir de um “capital atrofico”, subordinado ao capital internacional. Ainda que o ciclo desse desenvolvimento tenha terminado nos idos dos anos de 1990, a resultante não é outra senão a integração subordinada à dinâmica mundial regida pelas principais economias. Para a nossa discussão, é importante destacar que esse atrofiamento, entre outras coisas, significa uma estrutura industrial reduzida e limitada a setores menos dependente de tecnologias (com grande protagonismo do agronegócio), uma vez que o acesso à tecnologia se dá nas condições impostas pelas grandes corporações transnacionais. Nas palavras de Albuquerque (1990, p. 117), os “países dependentes conhecerão uma relação com o patamar tecnológico internacional caracterizada por um momento de aproximação e afastamento. (...) Nos momentos de revolução tecnológica nos países líderes, o afastamento é inevitável, imposto pelo avanço do patamar dos países centrais”.

Além disso, como a economia brasileira não contou com um longo processo de acumulação de capital, os gestores econômicos não concentram recursos em abundância para

lançar mão de altos investimentos em P&D. Esse movimento seria central na direção do desenvolvimento interno de novas tecnologias e, finalmente, na construção de um ciclo de reversão da dependência econômica nacional. Na contramão disso,

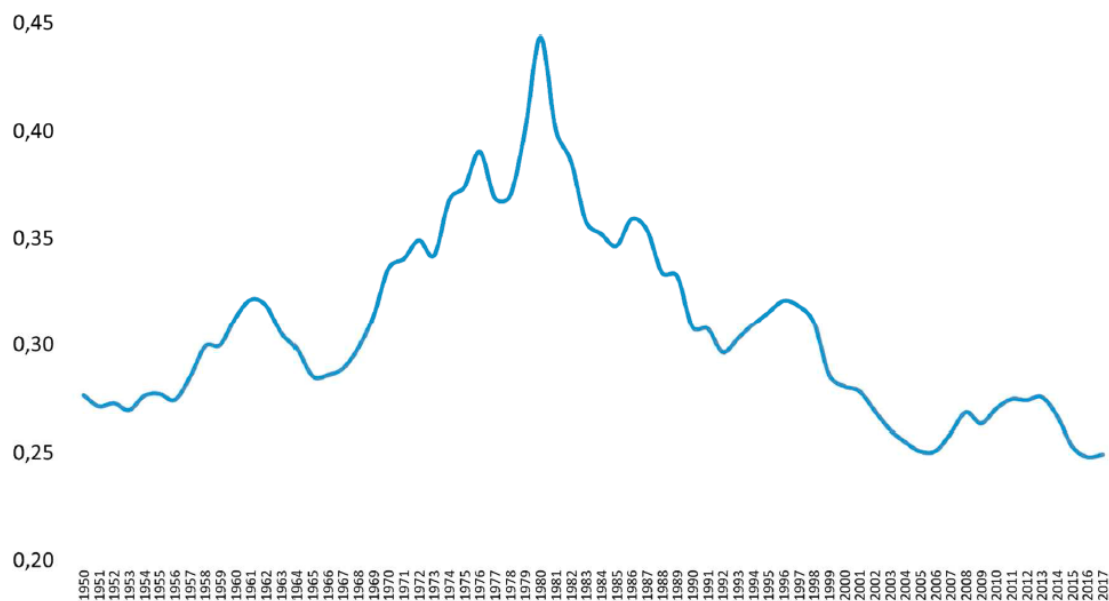
Uma inovação tecnológica em um país dependente é um novo produto ou novo processo que se difunde dos países avançados para os mais atrasados. O processo de modernização tecnológica nos países dependentes inicia-se saltando várias fases que estão na gênese de uma revolução tecnológica: estágios como o de desenvolvimento da ciência pura, invenção e inovação estarão ausentes. Distingue-se o processo frente aos países avançados por começar pela sua difusão. É um processo incompleto. (ALBUQUERQUE, 1990, p. 132)

Ainda que, paralelamente ao *boom* de investimentos produtivos nas economias centrais entre as décadas de 1950 e 1970, verifiquemos também um *boom* de investimentos no Brasil, as semelhanças param por aí. Enquanto os investimentos brasileiros têm como fim acessar as tecnologias já difusas nas economias centrais, os gestores das indústrias que lideravam o mercado mundial, em consonância com gestores políticos, perseguiram um novo salto tecnológico com os ganhos técnicos gerados pelas pesquisas bélicas.

No curto-prazo, no entanto, o acesso a tecnologias já produtivamente testadas, permite que as empresas brasileiras alcancem um impressionante salto na produtividade do trabalho, mesmo quando comparada às economias centrais (Gráfico 9). Esse salto, no entanto, fica confinado a setores tecnologicamente menos importantes como: “manufatura, mineração, serviços públicos, transporte e assim por diante, com serviços sendo relativamente menos eficientes e o setor agrícola sendo posicionado em algum ponto intermediário” (MATEO, 2018, p. 14).

Encerrado esse período, com a taxa de lucro global em tendência declinante (Gráfico 7), a economia brasileira paga o preço pelo seu atraso estrutural. Numa economia de soma zero, as possibilidades de crescimento dos capitais produtivos são extremamente reduzidas. Nesse cenário, a economia nacional parece à competição internacional e entra num processo que se estende até os dias atuais: a reprimarização da estrutura produtiva nacional.

Gráfico 9 - Evolução da produtividade do trabalho em relação aos EUA

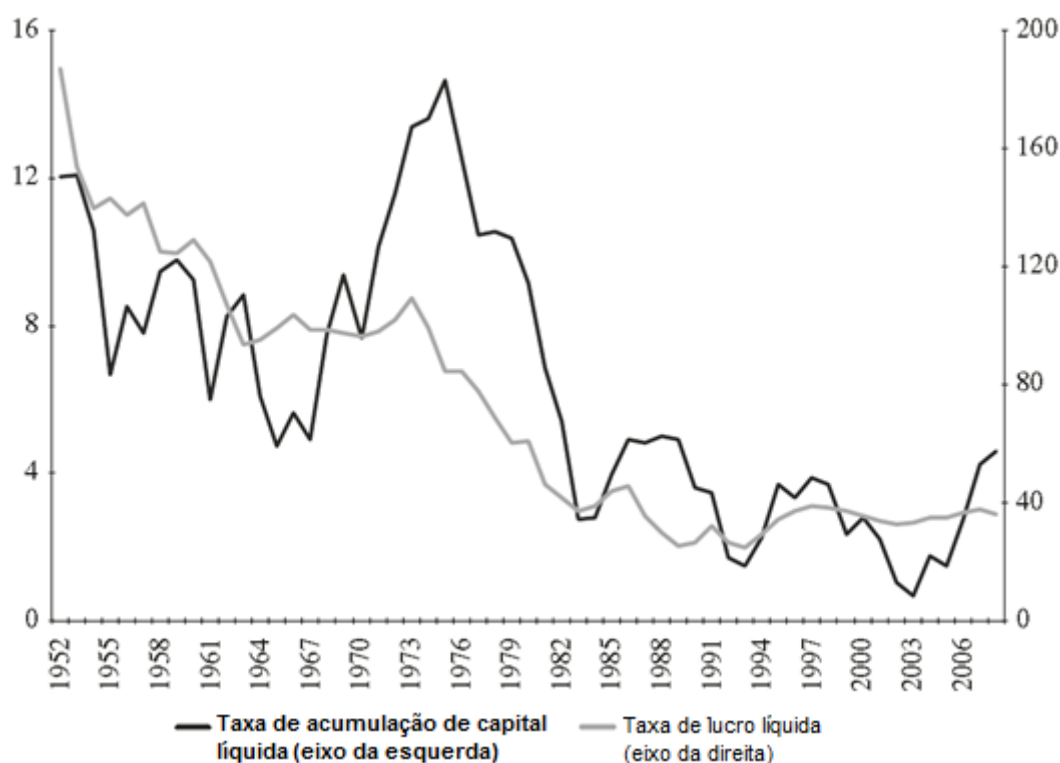


Fonte: IEDI (2018)

Com a queda na lucratividade (gráfico 10), no entanto, os gestores do capital atuantes no Brasil reduzem o ritmo dos investimentos e, assim, não oferecem resistência ao processo de reprimarização. Desse modo, as décadas de 1980 e 1990 são marcadas pela forte estagnação da economia brasileira, mais acentuadamente nos setores que puxaram os investimentos nas décadas anteriores. Para a competitividade da indústria nacional, os efeitos dessa estagnação são ainda mais graves, uma vez que os setores mais afetados são aqueles que mais contribuem para a difusão dos avanços tecnológicos. Ou seja, a retração do investimento nesses setores prejudica também a competitividade de outros setores – como o de bens intermediários – que não têm acesso a tecnologias com custos de transporte mais baixos e mais adaptadas à realidade brasileira. Em função disso,

Durante a década de 1990, ocorreu uma reconfiguração da estrutura econômica no Brasil em direção à sua reprimarização, e a indústria de transformação perdeu metade de sua participação no PIB total, de 30 para 16% de 1972 a 1989 para 16 a 18% desde 1995. Em outras palavras, esse setor cresceu em média 8,32% durante as décadas de substituição de importações, mas apenas em 1,32% entre 1980 a 2008 (MATEO, 2018, p. 14).

Gráfico 10 - Evolução da acumulação de capital e da taxa de lucro no Brasil (1952 – 2009)



Fonte: Marquetti e Porsse (2014)

Nessas condições, com a economia mundial avançando ainda mais na dinâmica do jogo de soma-zero, a queda nos investimentos produtivos no Brasil não poderia ter outro efeito que não a redução da participação da indústria brasileira no mercado internacional. Portanto, é nesse cenário nebuloso, que teve início o atual ciclo econômico brasileiro.

Vale enfatizar ainda que, como o que determina o caráter atrofico da acumulação de capital no Brasil é a incapacidade em se desenvolver as forças verdadeiramente capitalistas em território nacional, deveremos conferir maior destaque para a análise do padrão decisório para os gestores do capital produtivo. São as decisões desses agentes que podem de fato criar as condições para o rompimento com o padrão atrofico da acumulação de capital ou indicar a sua permanência.

Além disso, ressaltamos uma vez mais, que o corrente ciclo econômico merece toda a nossa atenção não somente por sua contemporaneidade, mas por sua trajetória muito particular. Entre 2004 e 2008, a economia brasileira viveu uma surpreendente fase expansiva, muito diferente do que havia sido vista nas décadas anteriores. Para muitos analistas que testemunhavam esse movimento, a economia brasileira, juntamente com os demais BRICS, estava em vias de reverter a longa trajetória estagnante que marcava a economia mundial e,

além disso, alçar-se à condição de potência econômica. Menos de uma década depois, entretanto, o Brasil vivia uma das piores crises de sua história e via o seu parque industrial envolto numa trajetória de franca decadência.

5.1 OS GESTORES DO CAPITAL NA FASE EXPANSIVA (2004 A 2008)

5.1.1 O boom das *commodities* e a ampliação do mercado interno

Com o processo de reprimarização da produção efetivado nos anos 1980 e 1990, a economia brasileira volta a se tornar fortemente dependente do agronegócio. Assim, o empurrão decisivo para o início da expansão da economia nacional, nos anos 2000, foi dado pelo aumento da demanda internacional por *commodities*. Entre 2002 e 2007, o preço das *commodities* subiu 135%, o que elevou acentuadamente a lucratividade das atividades extrativistas e agropecuárias (MARQUETTI; HOFF; MIEBA, 2016). Impulsionadas por isso, a Vale e a Petrobrás acumularam, seguidamente, os maiores lucros históricos entre as empresas brasileiras de capital aberto (UOL, 2008).

O desafio dos gestores políticos, por sua vez, era criar um pacote de medidas que incentivassem ações mais contundentes dos gestores econômicos, de forma que o impulso conferido pela alta no preço das *commodities* não ficasse restrita somente aos setores diretamente beneficiados. O caminho eleito pela equipe econômica nomeada por Lula foi o da ampliação da demanda interna por produtos industrializados.

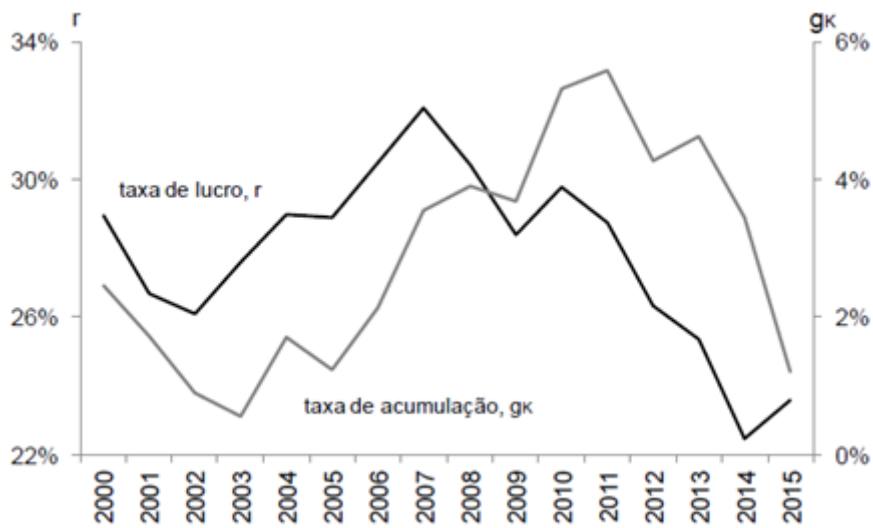
Para isso, visando incentivar que os gestores do capital financeiro ampliem a oferta de crédito para empresas e famílias, Henrique Meirelles – o então presidente do Banco Central - reduz a taxa Selic de 26,5% para 16%. Ainda que de forma mais moderada, o mesmo movimento será repetido nos anos seguintes: chegando à casa dos 8,75% em 2009. A expectativa era baratear não apenas o crédito empresarial, mas também facilitar o acesso a crédito pelas famílias (como vimos no capítulo anterior, algo que estava em pleno vigor nos EUA). Devemos ressaltar, no entanto, que esse processo foi contrarrestado por movimentos centralizadores de capital entre bancos, que também não enfrentavam os novos movimentos concorrenciais postos em outros países pela legalização do *shadow banking*. Os resultados efetivos, portanto, ficaram muito aquém do que poderia ser esperado pelos gestores políticos e dos resultados obtidos nos EUA (embora também tenham impedido a proliferação irrestrita da especulação financeira, como nos EUA).

Dado o caráter oligopolístico do setor financeiro brasileiro, os gestores do capital financeiro se viram em condições de seguirem uma direção diferente da esperada pelos gestores políticos: optaram pelo caminho da ampliação dos *spreads*. Esse movimento, como veremos ao longo deste capítulo, encontrou baixíssima resistência dos gestores políticos. Somente anos mais tarde, quando a economia brasileira entra numa conjuntura muito menos favorável, esse movimento gerará tanto uma ação mais contundente tanto dos gestores políticos, quanto uma forte indignação dos representantes do capital produtivo.

Retornando aos planos dos gestores políticos para a ampliação do mercado interno, aqueles que obtiveram melhores resultados foram os programas de redistribuição de renda - Bolsa Família, Minha Casa Minha Vida, etc. - e a valorização do salário mínimo. Tais medidas, indubitavelmente, tiveram efeitos positivos na geração de um movimento econômico expansivo, entretanto, é importante reconhecer suas limitações. Entre 2003 e 2010, o salário mínimo cresceu aproximadamente 270% (contra 157% do IPCA), enquanto nos oito anos anteriores ele havia se valorizado em 285% (contra 201% do IPCA). A valorização salarial, portanto, foi aproximadamente 12% superior à obtida entre 1995 e 2002, o que de fato gera uma pressão positiva sobre a demanda, mas com claras limitações.

Ainda assim, a atuação conjunta dessas medidas e a valorização das *commodities* permitiram que a taxa de lucro da economia brasileira rompesse a barreira dos 30% (Gráfico 11) e envolvesse toda a economia brasileira numa espiral positiva.

Gráfico 11 - Taxa de lucro da economia brasileira e taxa de acumulação (2000-2015)



Fonte: Marquetti, Hoff e Mieba (2016)

5.1.2 A passividade dos gestores produtivos do capital

Ainda assim, quando encaramos o impacto desse cenário no desenvolvimento do *verdadeiro capitalismo* no Brasil, a passividade dos gestores do capital produtivo é a grande marca do período (gráfico 12). Embora a taxa de lucro comece a se elevar já no final de 2002, os gestores produtivos só aceleraram o ritmo dos investimentos a partir de 2006. Como nos indica o Gráfico 13, até então, a estratégia adotada foi reduzir endividamento e apostar na ampliação do nível de utilização da capacidade produtiva instalada.

Gráfico 12 - Proporção do lucro média investida (%)
(2000 a 2016)



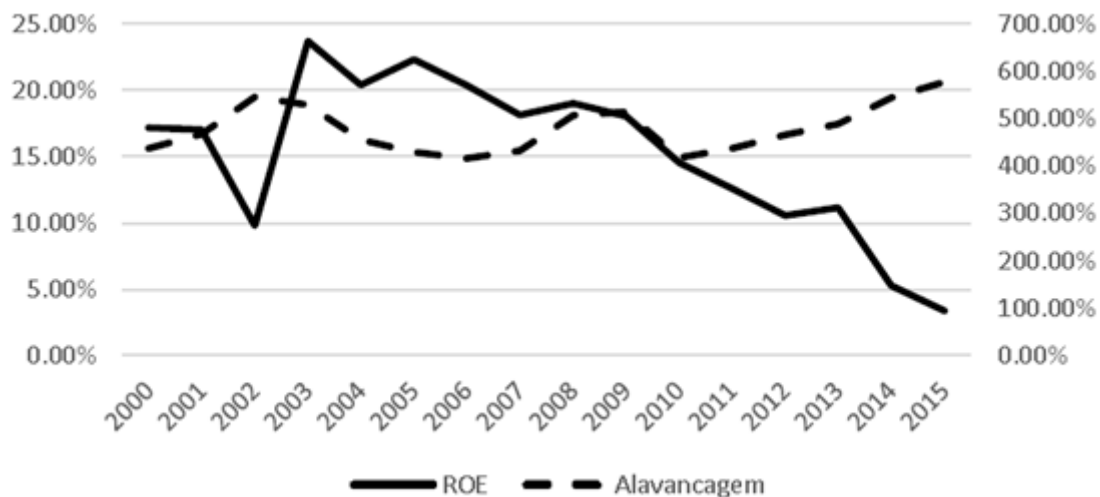
Fonte: Theodosio (2019)

Os Gráficos 12 e 14 nos ajudam também a notar que, mesmo quando ampliaram os investimentos, o fizeram de forma homeopática. Podemos ver que a indústria nacional operou quase 7 anos (de 2008 a 2014) acima da sua capacidade produtiva regular: a qual, devemos enfatizar, já estava tecnologicamente muito defasada em relação aos principais *players* mundiais.

No Gráfico 9, por sua vez, vemos a evolução da produtividade das indústrias brasileiras em relação às indústrias norte-americanas. Com isso, somos capazes de tatear o tamanho do atraso da indústria nacional. Nessa direção, vale adicionar que mesmo a indústria norte-americana apresenta um não desprezível atraso tecnológico em relação às indústrias japonesa, alemã e sul-coreana (IEDI, 2018).

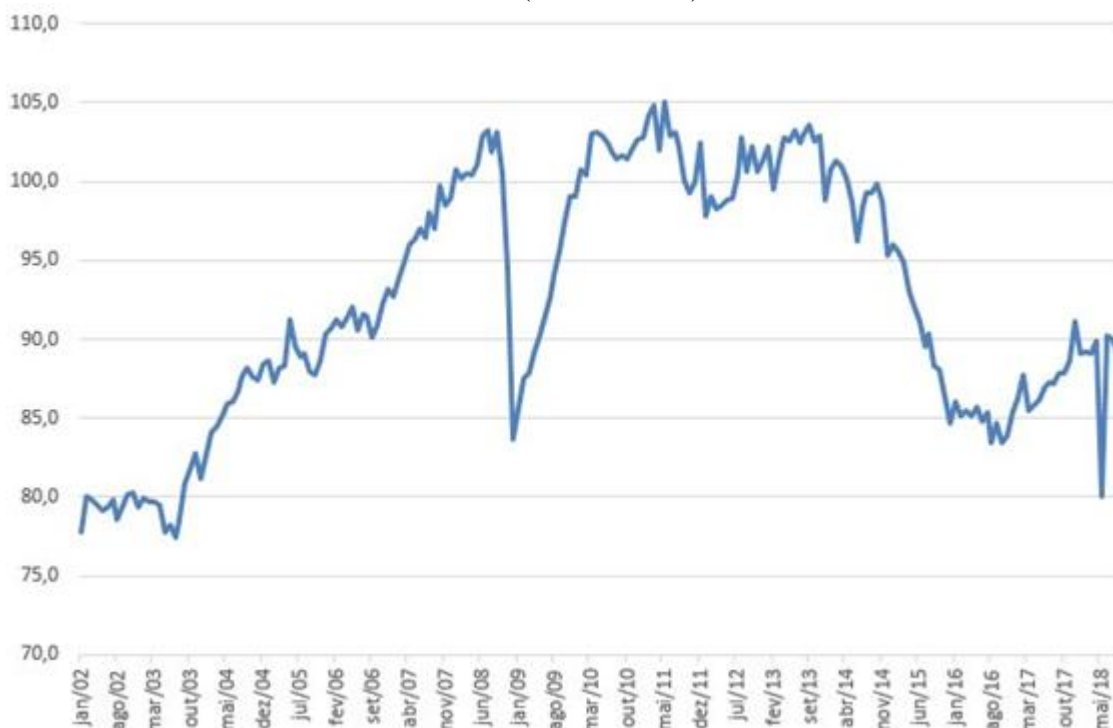
A passividade dos gestores do capital produtivo mostrar-se-á ainda mais danosa para o capital produtivo quando analisarmos a evolução da relação lucros x salários. Num cenário em que os gestores políticos priorizavam a valorização salarial, e tal medida era bem recepcionada pelo capital comercial, ao invés de os gestores do capital produtivo aumentarem a sua independência em relação às reivindicações da força de trabalho (aumentando a relação capital constante / capital variável, gerando desemprego e, assim, pressionando negativamente os salários), optaram por apostar largamente no emprego massivo de força de trabalho.

Gráfico 13 - Taxa de lucro sobre o patrimônio líquido (eixo da esquerda) e alavancagem (eixo da direita)
(2000 a 2015)



Fonte: Theodosio (2019)

Gráfico 14 - Utilização da capacidade instalada na economia brasileira
(2002 – 2018)



Fonte: Gala (2018)

Reforçando o caráter atrofico do capitalismo brasileiro, o setor da indústria nacional em que os gestores foram mais comedidos nos investimentos é justamente o setor em que

mais se esperava uma alta nos investimentos: o setor Baseado em Engenharia e P&D. Na Tabela 3 vemos que o nível de investimento em relação ao valor agregado do setor Baseado em Engenharia e P&D fica muito próximo do setor Intensivo em Trabalho, em que o volume de investimentos demandado é mais baixo. Tessarin (2019) acrescenta que os gestores produtivos atuando em empresas transnacionais com filiais no Brasil também investem menos aqui do que em outros países. Nessas condições, é impossível imaginar que os setores de alta tecnologia do país iriam se desenvolver e se tornarem mais competitivos no mercado internacional.

Tabela 3 - Taxa de Investimento a preços correntes na Indústria: Aquisição mais Melhorias menos Baixa de ativos tangíveis/Valor adicionado
(2007, 2013 – 2015)

SETORES	2007	2013	2014	2015
Total da indústria	24,1	24,1	23,5	22,2
Baseado em recursos naturais	36	37	33,7	32
Intensivo em trabalho	8,8	8,8	7,7	6,1
Intensivo em Escala	21,7	17,7	20,7	20,4
Baseado em Engenharia e P&D	9,7	10,3	11	10,4

Fonte: adaptado pelo autor, a partir de IBGE/MP, Contas Nacionais Trimestrais

Podemos, no entanto, perguntar-nos sobre a possibilidade dos gestores do capital produtivo atuantes no setor de produtos baseados em Engenharia e P&D agirem de forma distinta, uma vez que são muitas as alegações de que as condições encontradas por ele impediriam qualquer tipo de reação. Num dos mais recentes estudos do Instituto de Estudos para Desenvolvimento Industrial (IEDI, 2018), muito se falou do caráter incipiente da estrutura nacional de pesquisa e desenvolvimento tecnológico (centros de pesquisa desintegrados, subfinanciados, etc.). Num momento em que a competição internacional se intensifica e, portanto, crescem as barreiras que impedem o acesso às principais tecnologias, a incapacidade em se desenvolver internamente novas tecnologias impossibilitaria uma ação mais contundente dos gestores do capital produtivo.

Por outro lado, citamos no capítulo anterior algumas estratégias empregadas em outros países para enfrentar essas dificuldades. A partir de Brenner (2006), destacamos a aproximação entre gestores econômicos e gestores políticos, no Japão, criando um plano nacional para o desenvolvimento industrial. Tessarin (2019), por exemplo, sugere a criação de políticas públicas que incentivem a ampliação de investimentos em P&D: “com estímulos à

transferência de tecnologias, instalação de centros de pesquisa, parcerias com instituições nacionais de desenvolvimento tecnológico, etc. Essa é uma linha que a China vem seguindo e alcançando sucesso”. Na mesma linha, Tessarin, Suzigan e Gilhoto (2019) defendem a constituição de redes de cooperação para o sucesso dos investimentos em P&D.

Ainda seguindo os passos dos autores, a partir da comparação entre o padrão de respostas efetivado no Brasil e o padrão efetivado em outras economias, eles apontam uma diferença fundamental. No segundo grupo, enquanto os gestores atuantes em setores de menor intensidade tecnológica tendem a priorizar investimentos na aquisição de novas máquinas e equipamentos, os gestores atuando em setores de maior intensidade tecnológica tendem a priorizar investimentos em P&D. Já no Brasil essa diferença independe do setor de atuação, mas sim da criação de redes de cooperação. Os gestores das empresas que inovaram sem relação de cooperação - cinco sextos das inovadoras - concentraram seus investimentos na aquisição de máquinas e equipamentos (TESSARIN; SUZIGAN; GUILHOTO, 2019). Do outro lado, “as empresas nacionais que cooperaram se destacam por realizarem elevados gastos com P&D, especialmente o grupo de alta tecnologia” (TESSARIN; SUZIGAN; GUILHOTO, 2019, p. 22).

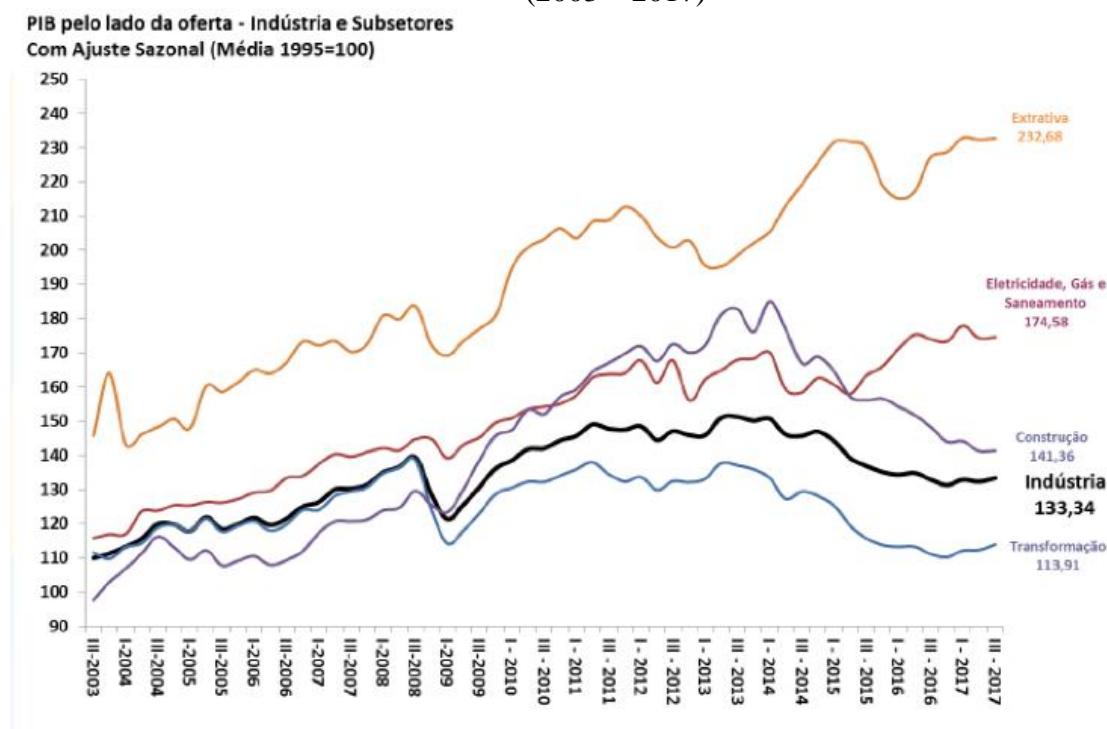
Contudo, alinhados com as reclamações dos pesquisadores ligados à indústria nacional (IEDI, 2018), os autores também denunciam as dificuldades em se criar uma rede de cooperação no Brasil. Para estabelecer redes de cooperação, os gestores do capital produtivo se viram obrigados a estreitar laços com “clientes e fornecedores, por isso o esforço teve que ser maior do que das empresas estrangeiras, pois não tinham a opção de contatar outras empresas do grupo para aproveitar informações de pesquisas já realizadas” (TESSARIN; SUZIGAN; GUILHOTO, 2019, p. 22).

Temos aqui, portanto, um caso claro em que a dinâmica econômica (que não pode ser divorciada das respostas efetivadas pelos gestores do capital no passado) impõe grandes limitações aos atuais gestores do capital, o que não significa, contudo, que há somente um único curso possível de ação.

Avançando ainda mais sobre o padrão dos investimentos dos gestores econômicos, devemos destacar o volume dos investimentos efetivados pelos gestores atuantes no setor extrativista. Enquanto a taxa de investimento média da indústria nacional era de 24%, os gestores das indústrias que exploram os recursos naturais (com destaque para petróleo e derivados) efetivavam investimentos acima dos 35% (tabela 3). Com isso, esse setor apresentou um ritmo elevado e constante de crescimento, mantendo a sua posição de liderança no setor industrial brasileiro (Gráfico 15).

Há, portanto, um forte contraste entre o caminho seguido pelos gestores das empresas extrativistas e os demais setores. Enquanto o setor extrativista segue em expansão até a crise, “o número de empresas inovadoras da indústria de transformação brasileira se manteve estagnado entre 2003 e 2014” (TESSARIN; SUZIGAN; GUILHOTO, 2019, p. 26). Um retrato disso é que os maiores lucros acumulados em território nacional no ano de 2008 foram auferidos por duas empresas que exploram os recursos naturais (Petrobrás e Vale) e dois bancos comerciais (Bradesco e Itaú Unibanco). Vale ainda adicionar que o peso do setor extrativista na composição do PIB brasileiro dobrou entre 2000 e 2010, de 5% para 11,2% (PETROBRÁS, 2014).

Gráfico 15 - Participação dos setores da indústria no PIB nacional (2003 – 2017)



Fonte: IBGE/MP, Contas Nacionais Trimestrais

Por outro lado, o conservadorismo dos gestores econômicos brasileiros, quanto à ampliação de investimentos nos setores mais tecnológicos, impactou positivamente na redução do nível de desemprego. Ao conterem os investimentos, os gestores do capital produtivo optaram por ampliar o uso de força de trabalho em detrimento de máquinas poupadoras de trabalho. Nesse diapasão, a taxa de desemprego cai “de 12,3 por cento em 2003 para 6,7 por cento em 2010” (MARQUETTI; HOFF; MIEBA, 2016, p. 10), o que é um

movimento importante diante do plano de ampliação do mercado interno efetivado pelos gestores políticos.

O impulso decisivo para a expansão econômica, no entanto, veio do *boom* internacional nos preços das *commodities*, que envolveu os setores industriais que exploram os recursos naturais numa espiral extremamente positiva. Acompanhando os Gráficos 14 e 15 podemos, no entanto, antever o ponto final dessa fase expansiva. Em ambos notamos uma queda abrupta das curvas no final de 2008 e início de 2009. Não coincidentemente, trata-se do momento em que a crise estadunidense converte-se numa crise mundial.

5.2 OS GESTORES DO CAPITAL NA ESTAGNAÇÃO (2009 A 2014)

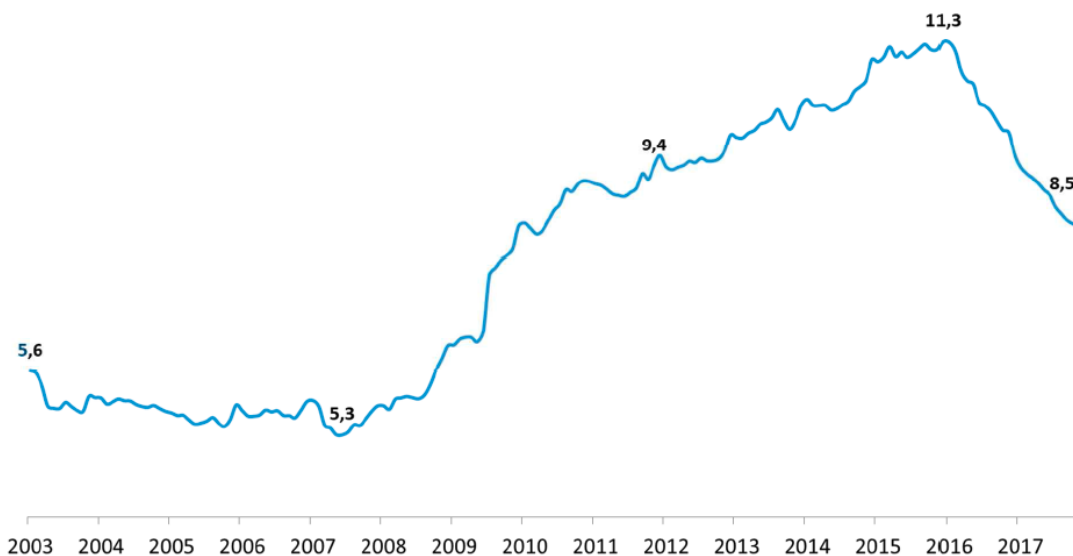
5.2.1 As (des)articulações entre gestores políticos e gestores do capital produtivo

A crise econômica mundial tem efeitos quase imediatos sobre a dinâmica econômica brasileira. Além da queda nas exportações e na utilização da capacidade produtiva instalada, os gestores econômicos pisam imediatamente no freio, contendo investimentos (gráfico 12). Cabia, portanto, aos gestores políticos formular um novo pacote de incentivos a fim de que os gestores econômicos ampliem novamente os investimentos. O caminho escolhido, no entanto, não foi muito além da criação de um novo pacote de medidas para a ampliação do mercado interno.

Em 2008, temendo que o aquecimento da economia gerasse uma pressão inflacionária, o Banco Central havia decidido elevar seguidamente a taxa Selic (de 11,25% para 13,75%). Contudo, diante dos imperativos de uma economia em crise, Lula opta por, novamente, implantar medidas de ampliação do crédito. Para isso, o Banco Central não só reverteu as decisões tomadas no ano anterior, como ainda baixou a taxa básica de juros em mais 2,5%: trazendo-a para 8,75%.

Também visando à expansão do crédito, a equipe econômica de Lula decide conferir grande protagonismo ao BNDES na condução dos financiamentos empresariais. Desse modo, o banco quase duplica a suas operações de crédito entre 2009 e 2010 (Gráfico 16).

Gráfico 16 - Operações de Crédito do BNDES frente ao PIB
(2003 – 2018)



Fonte: Elaborado pelo IEDI (2018), a partir dos dados do Banco Central

Por outro lado, podemos perceber uma série de equívocos na política industrial implantada pelo governo. Tratando-a, conjuntamente, com os planos de ampliação do mercado interno, o governo decidiu: 1) aliviar a carga tributária da indústria automobilística e de eletrodomésticos e 2) criar o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento). A ideia era reduzir custos e despesas do capital produtivo (com impostos, seguros e custos de transporte), o que culminaria no barateamento de bens de consumo duráveis e, ainda, gerar novos postos de trabalho por meio das obras do PAC. Para isso, entretanto, os gestores econômicos teriam que acompanhar a ampliação dos investimentos públicos, criando novas unidades produtivas ou comerciais, expandindo a capacidade produtiva, etc.

Essas medidas, entretanto, ficaram muito aquém das demandas dos gestores do capital produtivo. Enquanto entre os gestores ligados às atividades industriais mais dependentes do emprego de força de trabalho a principal demanda era arrocho salarial, entre os gestores ligados aos setores tecnológicos, as principais demandas giravam em torno do fomento às atividades de pesquisa e desenvolvimento. Enquanto as medidas de ampliação do mercado interno, via elevação salarial, entravam em choque direto com as demandas do primeiro grupo, o PAC pouco atendeu às demandas do segundo grupo.

Devemos lembrar que as gestões petistas se colaram a uma fração particular do capital produtivo: a construção civil. Sob sua influência direta, o planejamento do PAC prioriza grandes obras públicas que pouco atendiam a reivindicações mais gerais do capital, mas que

geravam forte adesão das empreiteiras. Como exemplo disso, podemos citar a construção de estádios de futebol para a Copa do Mundo, bem como ginásios esportivos e a vila olímpica para as Olimpíadas. Conseqüentemente, o setor da construção civil apresenta um incrível crescimento ao longo do século XXI, tronando-se o segundo setor industrial com maior impacto no PIB brasileiro entre 2011 e 2015 (gráfico 15) Esse movimento, contudo, pouco contribuiu para a expansão dos investimentos produtivos não ligados a essas atividades.

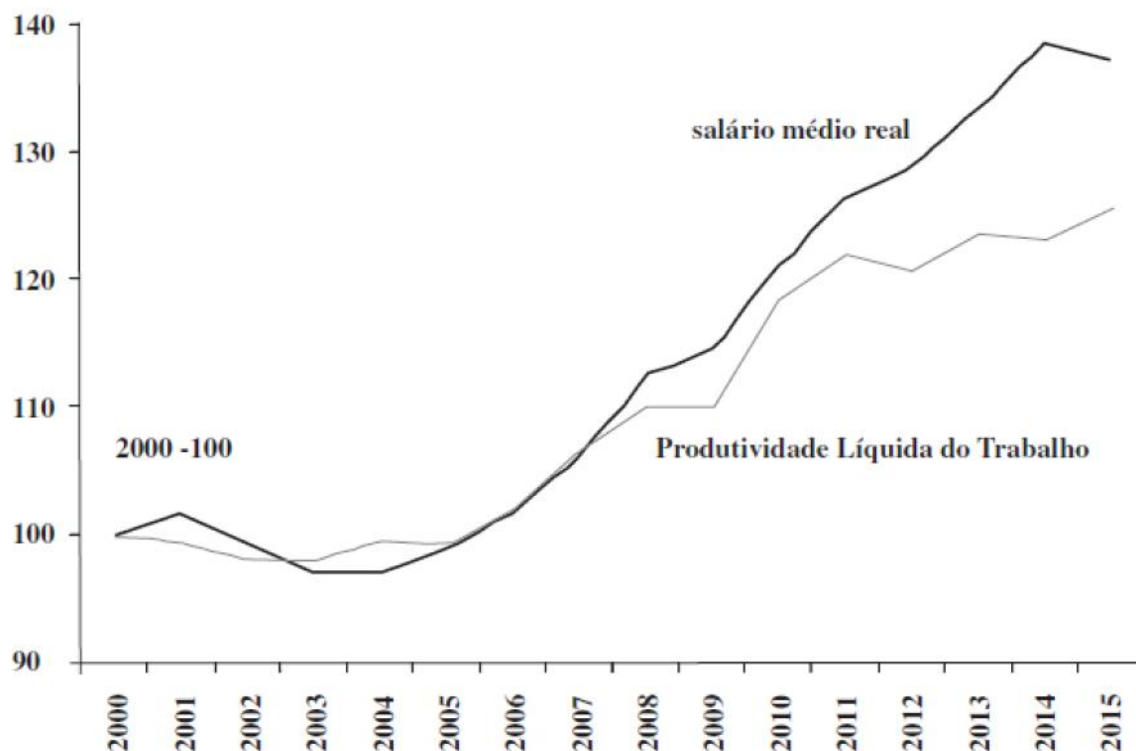
Uma análise mais detalhada da evolução dos investimentos privados aponta que, com o crescimento dos temores diante da crise externa, os gestores do capital produtivo pisaram abruptamente no freio, reduzindo investimentos e a utilização da capacidade instalada em quase 20% (Gráfico 14).

Entretanto, diante da estabilização do mercado externo, sem que o mercado interno desses sinais de se abalar com a crise externa e contando com o apoio dos gestores políticos, os gestores econômicos decidiram intensificar a produção e, no ano seguinte, ampliaram investimentos. Esse movimento, no entanto, terá curto fôlego.

Com a economia brasileira dando sinais de recuperar o ritmo pré-crise, surfando na onda midiática em torno dos BRICS e propagandeando as medidas tomadas por sua equipe, Lula afirmou que, para a economia brasileira, a crise de 2008 não passou de uma “marolinha” (ESTADÃO, 2009). Uma análise mais atenta, entretanto, constataria que a economia nacional, além de não ter rompido com sua histórica subordinação ao capital internacional, já demonstrava os primeiros sinais internos de desgaste.

No Gráfico 9 podemos ver que, antes mesmo da eclosão da crise internacional, a taxa de lucro média das corporações brasileiras já apresentava tendência declinante. Outro ponto que, lentamente, vai se transformar num grande problema para os gestores do capital produtivo é o crescimento mais acelerado do salário médio real em relação à produtividade líquida do trabalho (Gráfico 17). “Na média da indústria geral, este item de custo, que representava 8,9% do valor da produção em 2007, subiu para 10,1% em 2011, alcançando 10,8% em 2015” (IEDI, 2018, p. 163). Vale ressaltar, no entanto, que para o capital comercial do departamento II (ou seja, a submodalidade de capital comercial que vende diretamente ao consumidor final) o crescimento salarial possui efeitos muito positivos, uma vez que tende a ampliar o poder de consumo do seu mercado consumidor.

Gráfico 17 - Salário médio real e a produtividade líquida do trabalho no Brasil (2000-2015)



Fonte: Marquetti, Hoff e Mieba (2016)

Com a nova alta nos investimentos produtivos pós-crise, entretanto, a produtividade do trabalho apresenta intenso crescimento até 2011, o que impediu que o aumento dos custos salariais antecipasse a crise. Os setores com maior composição orgânica, em particular os de alta tecnologia, foram os menos prejudicados pelo aumento dos custos e os que tiveram maior peso no aumento da produtividade nesse período. Segundo os dados do IEDI (2018), entre 2010 e 2015, enquanto a produtividade do setor Baseado em Recursos Naturais caiu 2%, nos setores Intensivo em Trabalho e Intensivo em Escala cresceu respectivamente 1,7% e 1,6%; e no setor Baseado em Engenharia e P&D cresceu 5%. Entretanto,

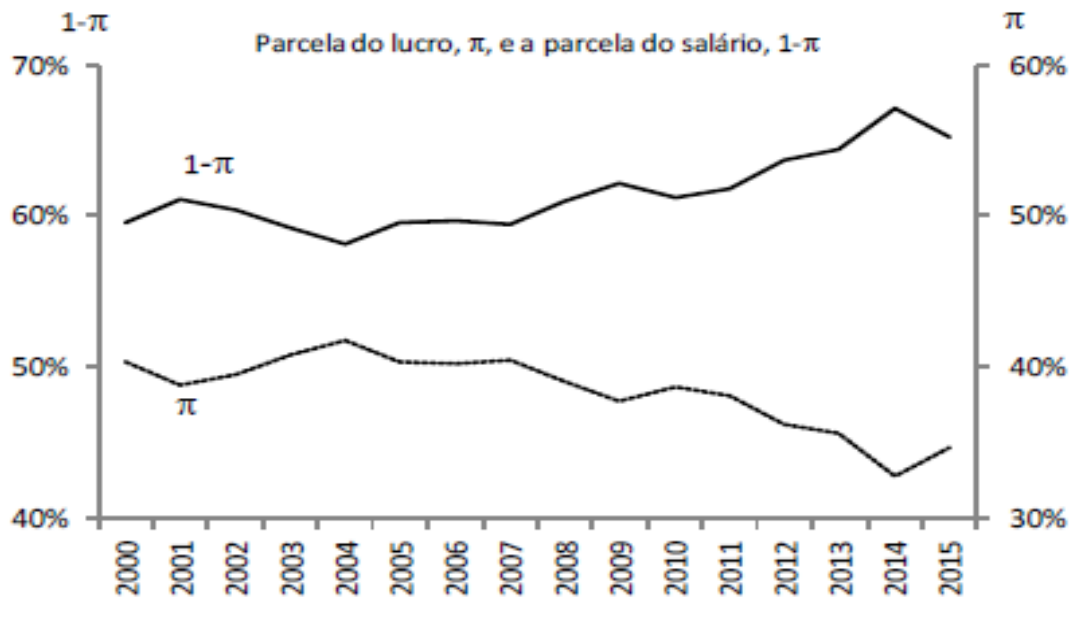
as maiores taxas de crescimento da produtividade ocorreram em segmentos com menor peso relativo em termos de valor adicionado, como os de fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos (16,6% em média ao ano) e impressão e reprodução de gravações (6,1% em média ao ano). A contribuição destes setores ao valor adicionado somava somente 3,6% do total em 2015 (IEDI, 2018, p. 156-7).

Não obstante, olhando para todo esse período, não podemos superestimar o volume dos investimentos produtivos no Brasil. “A taxa geral de investimento no Brasil atingiu em

média 18% do PIB, abaixo da de outras economias em desenvolvimento, como Chile (23%) ou México (25%), e muito abaixo da China (42%) e Índia (31%)” (ROBERTS, 2017a).

Desse modo, com a folha salarial ainda impactando fortemente os resultados das empresas, a partir de 2012, as condições gerais da economia se tornam muito adversas para a acumulação de capital (Gráfico 18).

Gráfico 18 - Evolução da lucratividade x salários
(2000 – 2015)

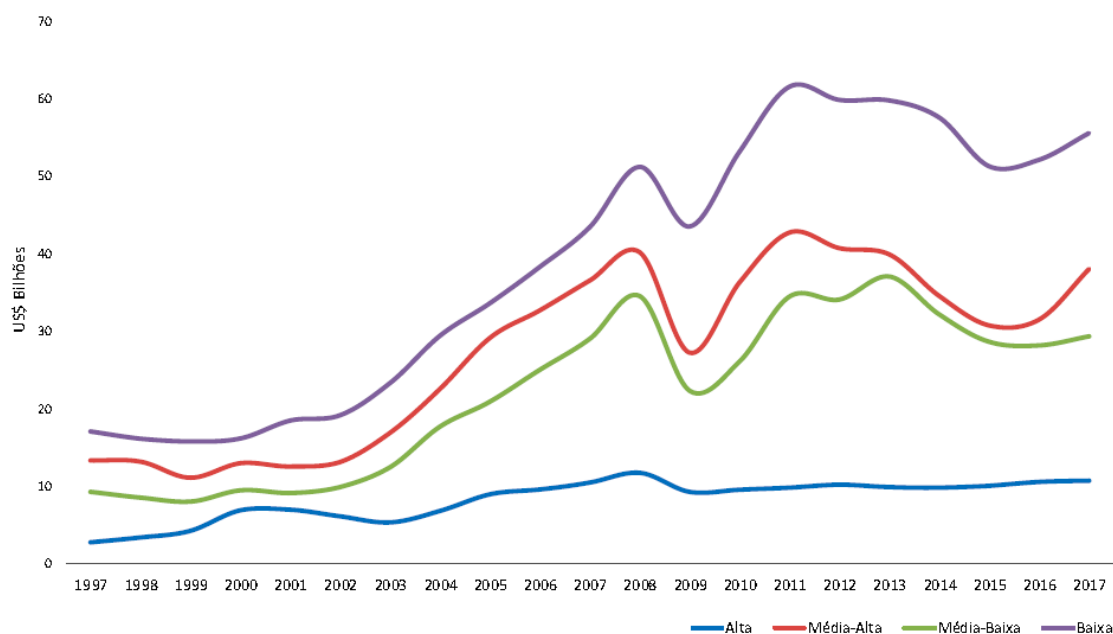


Fonte: Marquetti, Hoff e Mieba (2016)

Segundo os dados do IBGE, em 2010, o Salário do Pessoal Ocupado na Produção representava 16,9% do valor adicionado pelos Setores Intensivos em Recursos Naturais, 34,8% do valor adicionado pelos Setores Intensivos em Trabalho, 21,8% do valor adicionado pelos Setores Intensivos em Escala e 23,8% do valor adicionado pelos Setores Intensivos em Engenharia e P&D. Cinco anos mais tarde, esses valores saltaram para, respectivamente, 21,7%, 40%, 26,1% e 25,9%.

Como não poderia ser diferente, num mercado mundial altamente competitivo, o aumento dos custos de produção da indústria nacional impactou diretamente o seu desempenho externo. No Gráfico 19, vemos que o período entre 2009 e 2014 é marcado por uma forte estagnação nas exportações brasileiras. Excetuando o setor de baixa tecnologia, todos os demais setores conseguiram somente manter a posição alcançada antes da crise internacional (e mesmo a expansão do setor de baixa tecnologia teve curto fôlego).

Gráfico 19 - Exportação de Produtos da Indústria da Transformação por Intensidade Tecnológica (1997-2017)



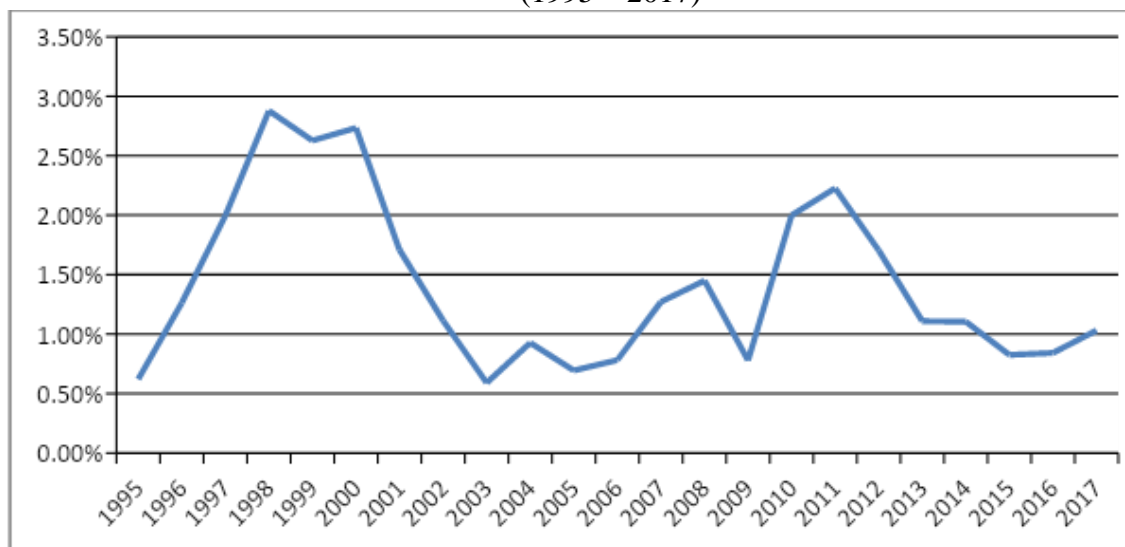
Fonte: IEDI (2018), a partir da metodologia da OCDE

Outra marca do enfraquecimento da economia nacional é a perda do espaço da indústria de bens de capital (departamento I). Enquanto nos anos de expansão econômica esse setor apresentou saldo comercial positivo, de 2008 em diante o volume de exportações caiu. Contudo, como os gestores do capital produtivo ainda estavam ampliando investimentos, a solução encontrada foi expandir a importação de bens de capital (MIGUEZ, 2016). Temos mais um exemplo de descompasso entre as ações dos gestores políticos e as reações dos gestores econômicos. Enquanto os primeiros apostavam no aquecimento do mercado interno para compensar a queda da procura externa, os gestores do setor de bens de capital não conseguiram nem manter o ritmo das exportações, nem atender o mercado interno.

Poder-se-ia argumentar, por outro lado, em consonância com o argumento de Durand e Gueuder (2016), que com a economia brasileira ainda demonstrando vitalidade e a economia internacional mergulhada em crise, o Brasil teria se tornado um importante destinatário para investimentos estrangeiros (Gráfico 20). O estudo realizado por Durand e Gueuder (2016) demonstrou que, como a taxa média de lucro de economias emergentes superam a taxa média de lucro das economias centrais, é natural que o capital se desloque para essas regiões. Contudo, também seria esperado que, diante da queda da lucratividade da economia brasileira, esse capital se deslocasse para outras economias emergentes.

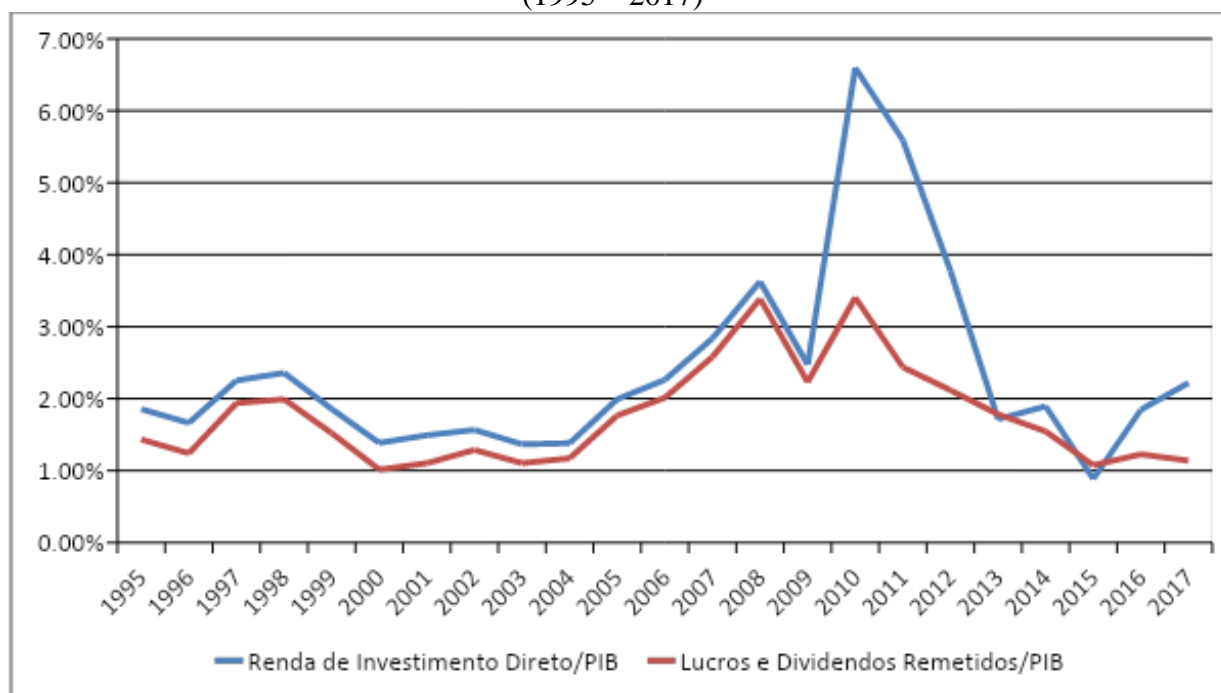
A chave explicativa é encontrada quando comparamos a renda dos investimentos diretos no país com os lucros e dividendos remetidos para o exterior (Gráfico 21). Analisando a Balança de Pagamentos, podemos notar que ambos apresentam um comportamento muito similar até 2010, quando, de um lado, há um intenso crescimento do fluxo de rendas e, de outro, o fluxo de lucros e dividendos segue uma tendência declinante, acompanhando a tendência declinante da taxa de lucro média da economia brasileira.

Gráfico 20 - Investimento Direto no país em % do PIB
(1995 – 2017)



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BACEN

Gráfico 21 - Fluxo de Renda e Lucros para o exterior
(1995 – 2017)



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BACEN

Portanto, podemos afirmar que, pelo menos, para os anos de 2009 a 2012, o principal ímpeto para o crescimento dos investimentos externos no Brasil foi a possibilidade de ganhos improdutivos. Num momento em que a economia mundial se recuperava da hecatombe gerada pela crise estadunidense de 2007-8, são os elevados ganhos garantidos pelos títulos da dívida pública brasileira, não a dinamicidade da atividade produtiva brasileira, que aparecem, internacionalmente, como uma ótima opção de investimento.

Podemos constatar esse fenômeno também olhando para a evolução dos maiores lucros empresariais do país. Entre 2010 e 2013, dos 10 maiores lucros empresariais – considerando somente as empresas de capital aberto – metade provinha de bancos comerciais, sendo que pelo menos 3 deles estavam entre os 5 maiores lucros. Nesse cenário, até as empresas extrativistas que haviam acumulado imensos lucros nos anos anteriores começavam a perder espaço. Não havia, portanto, empresas não financeiras atuantes no Brasil que pleiteassem a condição de competidores globais e que, com isso, atraíssem grandes investimentos estrangeiros (salvo, é claro, casos muito particulares, como o da Embraer).

Já em 2011, passado o excesso de otimismo que contagiou o ex-presidente Lula, a equipe econômica de Dilma Rousseff desenvolve um novo pacote de medidas buscando reaquecer a indústria nacional. Entre tais medidas, destacam-se novas reduções na taxa básica

de juros: a taxa SELIC, que atingia a marca de 12% em outubro de 2011, é reduzida seguidamente até atingir a marca de 7,25% em novembro de 2012, e é mantida nesse patamar até junho do ano seguinte.

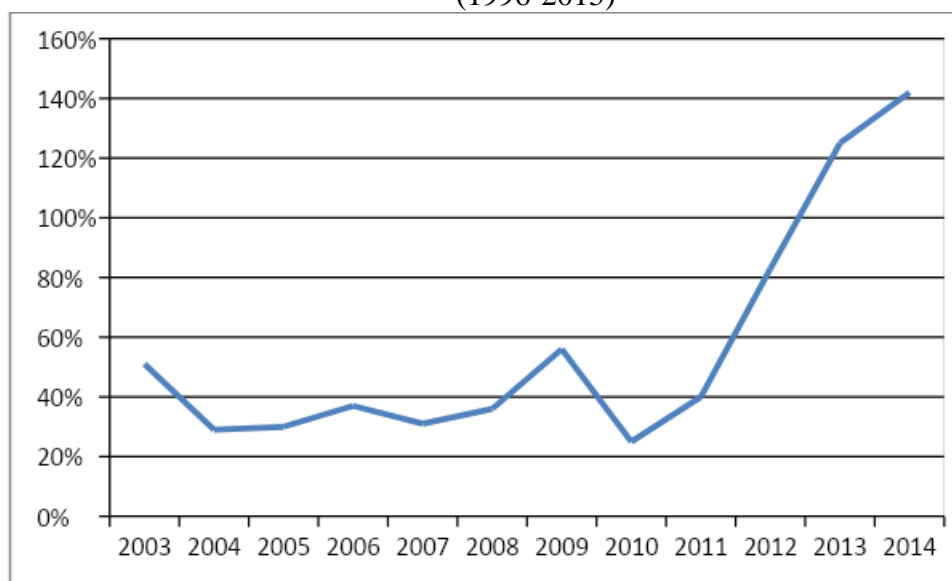
Ou seja, enquanto de um lado países emergentes, como a Índia e a China, recuperam-se dos efeitos da crise norte-americana, do outro, a rentabilidade dos títulos públicos brasileiros é prejudicada com a redução da SELIC. Desse modo, após o *boom* da rentabilidade dos Investimentos Diretos, entre 2011 e 2013, vemos o seu retorno ao patamar de 2004.

Uma última evidência de que as bases da economia brasileira já estavam deterioradas e que, portanto, a eclosão da crise brasileira era questão de tempo, é o crescimento da proporção entre receitas financeiras e o lucro total das empresas não financeiras. Vale destacar que, segundo o levantamento de Zane e Gottschalk (2018), os gestores econômicos decidiram também expandir a parcela dos lucros distribuídas na forma de dividendos: entre 2003 e 2011, a parcela média do resultado líquido distribuída como dividendos era de 35,3%, já entre 2012-2015, essa parcela subiu para 42,2%.

5.2.2 A crise se aproxima e os conflitos se intensificam

Discutimos, no capítulo anterior, que um dos subterfúgios encontrados pelos gestores econômicos do capital, para driblar a queda da taxa média de lucro, foi a ampliação das atividades especulativas. Falamos, inclusive, numa aproximação entre as tarefas dos gestores do capital produtivo e as tarefas dos gestores do capital financeiro, uma vez que as empresas não financeiras, cada vez mais, aventuravam-se nos mercados financeiros. No Brasil, esse processo acontece de forma limitada, uma vez que os bancos comerciais concentram imensos poderes e a desregulamentação do setor ocorreu timidamente. Porém, no Gráfico 22, vemos claramente como a proporção das receitas financeiras no lucro das empresas não financeiras aumenta impressionantemente nos anos de estagnação do ciclo econômico brasileiro.

Gráfico 22 - Proporção das receitas financeiras no lucro total do setor não-financeiro no Brasil (1996-2015)



Fonte: Soares (2017)

A partir dos gráficos 12, 13 e 22, vemos que o padrão identificado por Kliman e Shannon (2015) para os EUA, também se manifesta no Brasil. O aumento das receitas financeiras não significou a derrocada dos investimentos produtivos, uma vez que a parcela média de investimento em relação aos lucros se manteve nesse período. O elemento distintivo é o aumento do endividamento (alavancagem) no período (gráfico 13).

Esse fenômeno, contudo, nos permite jogar luz sobre como o capital financeiro e as atividades especulativas ganham espaço na economia nacional, e contribuem para o avanço do processo de acumulação. Nos primeiros anos do ciclo de expansão econômica, diante da elevação da taxa de lucro, os gestores do capital produtivo e do capital comercial dão prioridade para a redução do endividamento, ao invés de realizarem novos investimentos. Já nos anos de 2011 a 2015, esses mesmos gestores optam por ampliar os níveis de endividamento a fim de ampliarem as receitas financeiras.

Dessa forma, a estratégia da equipe econômica do governo Dilma - gerar novos incentivos para que os gestores econômicos efetivassem investimentos adicionais -, na prática, permitiu que estes implementassem os planos de investimentos concebidos durante o ciclo expansivo (ou mesmo tentando reverter a estagnação dos seus negócios), e destinassem fatias adicionais de recursos para as atividades especulativas, inclusive alavancando os seus negócios para isso. Dada a queda da lucratividade, e considerando o conservadorismo que

demonstraram nos anos de expansão econômica, é quase óbvio que os gestores do capital produtivo seguiriam o caminho que de fato seguiram.

Com a queda das exportações, aumento do consumo de importados, redução da carga tributária e aumento dos gastos públicos, um novo problema é adicionado a essa balança: os déficits nas contas públicas. Essa situação se torna problemática na medida em que gera dois novos nós na dinâmica econômica: 1) com as contas públicas exauridas, reduz-se em grande medida as possibilidades dos gestores políticos adotarem novas ações anticíclicas (o que coincide com o momento em que o ciclo econômico entra na sua fase declinante); 2) a insegurança em torno da capacidade dos gestores políticos honrarem os seus compromissos, o que afeta diretamente todos aqueles que possuem títulos do governo ou que contam com a sua liquidez (em especial os gestores do capital financeiro).

Nesse cenário, a articulação entre os agentes (gestores políticos, gestores econômicos e classe trabalhadora) atinge níveis extremamente complexos. O governo Dilma, diante da histórica ligação do seu partido com a classe trabalhadora, não podia absorver, irrestritamente, as demandas mais latentes do capital coletivo. Assim, pressionada pelas Jornadas de Junho, pelas eleições que se avizinhavam, e com a desaceleração da economia, a equipe econômica de Dilma opta por agir comedido em diversas direções.

Diante dos seguidos déficits nas transações correntes - que começavam a gerar a desvalorização do real e a pressionar ainda mais as contas públicas -, o governo Dilma optou por reduzir os reajustes das tarifas administradas, enquanto o Banco Central vendia, no mercado secundário, contratos que protegem as empresas da desvalorização cambial. Se, de um lado, essa ação mitiga as perdas do capital produtivo, de outro, “o prejuízo do Banco Central com esses contratos, [em 2014], foi de 17,3 bilhões de reais” (MARQUETTI; HOFF; MIEBA, 2016, p. 18).

Ainda visando atender as demandas do capital produtivo, os gestores políticos estendem os pacotes de desoneração tributária. A expectativa era dar novo fôlego para que os gestores do capital produtivo pisassem novamente no acelerador e ampliassem os investimentos. Assim, evitar-se-ia também atacar diretamente os ganhos trabalhistas e, conseqüentemente, decretar o encerramento do plano de crescimento econômico sustentado pela ampliação do mercado interno.

De outro lado, a expectativa era de que a elevação da SELIC (de 9,5% a 11,75% entre 2013 e 2014) acalentasse os gestores do capital financeiro, e, desse modo, o governo não precisasse avançar demasiadamente na implantação das políticas de austeridade. Dentro da estratégia traçada pelas gestões petistas e sua proximidade aos gestores das empreiteiras, as

obras públicas eram um eixo central (país estava às portas de sediar a Copa do Mundo e os Jogos Olímpicos) e, para isso, a manutenção dos gastos públicos eram um movimento imprescindível.

Contudo, o caráter recalcitrante dessas medidas expõe os limites das respostas que Dilma tinha a oferecer num cenário cada vez mais beligerante. De um lado, os gestores do capital produtivo, extremamente insatisfeitos, clamavam pela redução de encargos trabalhistas, carga tributária e taxa de juros; de outro lado, os gestores do capital financeiro, embora numa situação mais confortável, advogavam em favor do ajuste fiscal, garantindo o equilíbrio das contas públicas e a implantação de políticas anti-inflacionárias - o que na prática significa a manutenção da taxa de juros em níveis convidativos. Por fim, o capital comercial – até certo ponto, em consonância com a classe trabalhadora - demandava a continuidade do modelo de crescimento baseado no aquecimento do mercado interno. Fica claro, portanto, como num cenário econômico mais restritivo, intensificam-se os conflitos dentro da própria classe capitalista.

Essa disputa intraclasse, por sua vez, colocava a classe trabalhadora numa posição extremamente vulnerável. “Segundo McKinsey, consultores de gestão global, mais da metade da população brasileira permanece abaixo de uma renda mensal per capita de R\$ 560” (ROBERTS, 2017a). No entanto, de um lado, gestores do capital produtivo pressionavam os gestores políticos para que aprovassem uma legislação trabalhista mais moderna (o que significava corte de direitos trabalhistas), de outro os gestores do capital financeiro demandavam cortes na previdência social. Não era mais possível governar o país sem desagradar profundamente alguns desses atores.

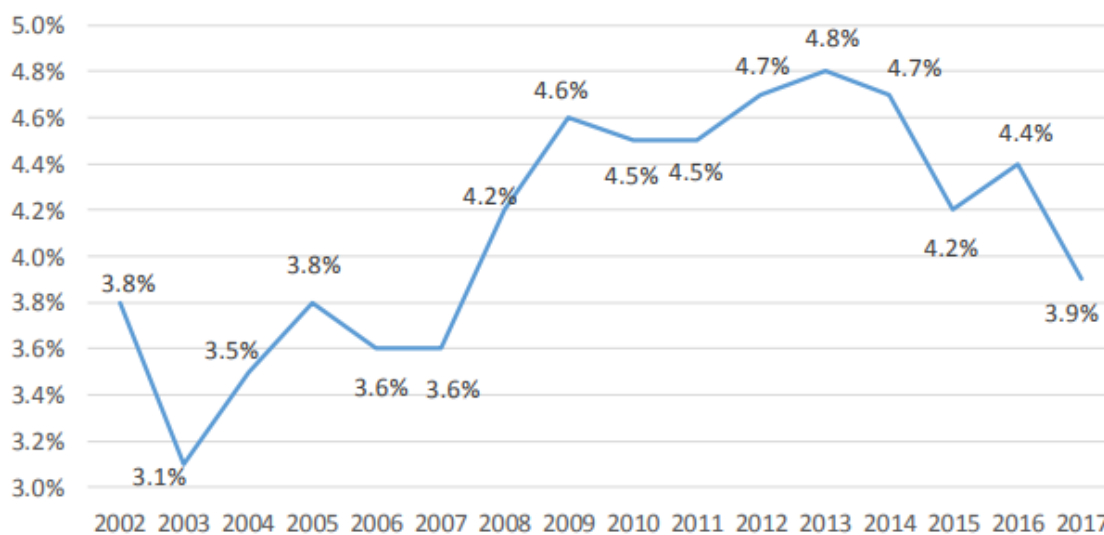
É nesse contexto, portanto, em que a popularidade de Dilma começa a cair vertiginosamente – o que já se manifesta de forma bastante clara com a sua vitória apertada na eleição presidencial de 2014, acompanhada do fracasso eleitoral do seu partido nos principais centros industriais. É também nesse cenário que a economia brasileira beira colapso. O ano de 2014 se encerra com péssimos indicadores econômicos: o PIB fechou com um crescimento de apenas 0,1%, as empresas auferiam a menor taxa de lucro registrada no século XXI, cresceu o abismo entre os custos salariais e a produtividade do trabalho, etc.. Não obstante, isso era apenas um prenúncio do que viria no ano seguinte: a crise.

5.3 OS GESTORES DO CAPITAL NA CRISE DE 2015

Superada a pressão do processo eleitoral, o governo Dilma aposta numa mudança de rumos. Mais independente em relação ao capital produtivo, comercial e, até mesmo em relação à classe trabalhadora; porém mais aderida às demandas do capital financeiro, Dilma anuncia substituição de Guido Mantega por Joaquim Levy, no comando do Ministério da Fazenda. Sob a sua liderança, o governo declara o seu compromisso com o reequilíbrio das contas públicas e, de outro lado, a contenção de gastos públicos.

Assim, o ano de 2015 é marcado por seguidos cortes nos gastos do governo (Gráfico 23) e por novas altas na taxa SELIC de (de 11,75% a 14,25%). Paralelamente a isso, os gestores políticos anunciam a restrição de acesso dos trabalhadores ao seguro desemprego e ao auxílio doença, além de alterações nos benefícios previdenciários. Nessa direção, a equipe econômica optou ainda pelo aumento das tarifas administradas (REZENDE, 2017b). Nesse momento, fica claro o encerramento do projeto petista de expansão econômica assentada sobre a ampliação do consumo da classe trabalhadora.

Gráfico 23 - Gastos discricionários do governo brasileiro em relação ao PIB (2002 – 2017)



Fonte: Roberts (2017b)

O sucesso dessas medidas junto ao capital financeiro não pode ser menosprezado. Se não foram o suficiente para minimizar o efeito da crise, ao menos garantiram que as empresas financeiras dominassem completamente o ranking dos maiores lucros de 2015 (Tabela 4).

Tabela 4 - Maiores lucros empresarias – entre empresas de capital aberto – no Brasil (2015)

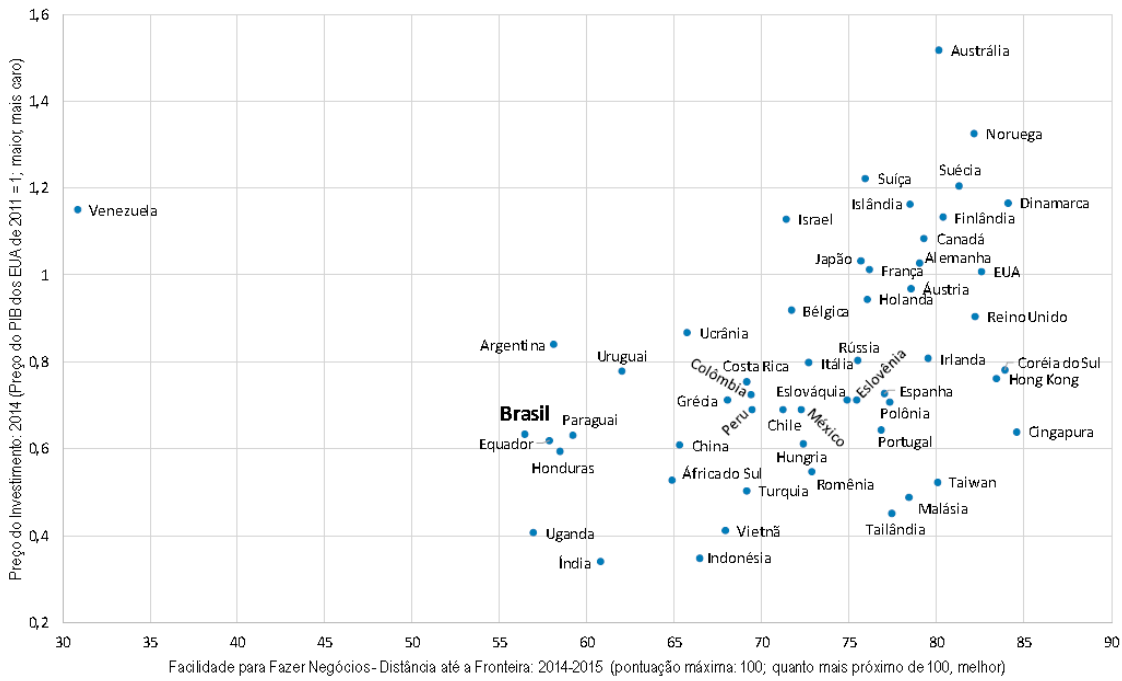
1	Itaú/Unibanco	Capital financeiro
2	Bradesco	Capital financeiro
3	Banco do Brasil	Capital financeiro
4	Ambev	Capital produtivo
5	Santander Brasil	Capital financeiro
6	BTG Pactual	Capital financeiro
7	JBS	Capital produtivo
8	BB Seguridade	Capital financeiro
9	Cielo	Capital comercial e financeiro
10	Telefônica Vivo	Capital comercial

Fonte: Exame (2016)

Por outro lado, tentando conter a antipatia do capital produtivo, o governo Dilma busca aliviar a pressão dos custos salariais sobre os lucros corporativos (Gráfico 18), o que foi potencializado pela elevação do número de desempregados. O tímido aumento na taxa de lucro, contudo, não foi o suficiente para impedir uma nova queda nos investimentos produtivos, na produção industrial (Gráfico 14) e o crescimento da insatisfação gerada junto aos gestores do capital produtivo.

Diante dessa nova postura dos gestores políticos e insatisfeitos com a limitada abrangência das medidas de flexibilização trabalhista, os gestores do capital produtivo e investidores externos se colocam frontalmente contra o governo Dilma. No gráfico 24, podemos ver, a partir de indicadores utilizados pelo IEDI (instituto ligado à indústria nacional), como o Brasil se tornou um dos países com mais baixo potencial de atração de investimentos produtivos. A redução nos custos salariais, isoladamente, gerou baixo efeito na redução do custo do investimento no Brasil. Por outro lado, os baixos investimentos públicos (Gráfico 25), principalmente no setor de infraestrutura – vale ressaltar a “morte” prematura do PAC -, oneram os gestores do capital produtivo com custos extras nas atividades de transporte (seguros contra acidentes, desperdício, atrasos, etc.).

Gráfico 24 - Facilidade para Fazer Negócios e Preço do Investimento (2014-2015)



Fonte: IEDI (2018)

Gráfico 25 - Média de Investimento Público por País de 2000 a 2017 – em % do PIB



Fonte: Elaborado pelo Valor Econômico, a partir dos dados do OCDE e IFI

Contrariados com a decisão do governo de empreender cortes nos gastos público, os gestores do capital produtivo, por meio de seus pesquisadores, chamam a atenção para a falta de apoio governamental aos empreendimentos produtivos. Nessa linha, enfatizam que, mesmo o Brasil sendo um país de dimensões continentais, a proporção de investimentos efetivados pelos gestores políticos fica muito aquém de países como Luxemburgo, Eslovênia, Hungria, etc. Ou seja, além das dificuldades quanto à constituição de uma cultura de desenvolvimento técnico-científico (para a qual os investimentos públicos desempenhariam importante papel), a degradação da infraestrutura brasileira é outro grande obstáculo enfrentado pelos gestores do capital produtivo.

Acompanhando essa insatisfação, a taxa de investimento industrial (calculada pela proporção das aquisições menos as baixas de ativos tangíveis declaradas pelos informantes da

PIA/IBGE em relação ao valor adicionado da indústria geral), que já havia se retraído em 2014, caiu ainda mais em 2015. Nesse cenário, como identificado pelos próprios representantes da indústria,

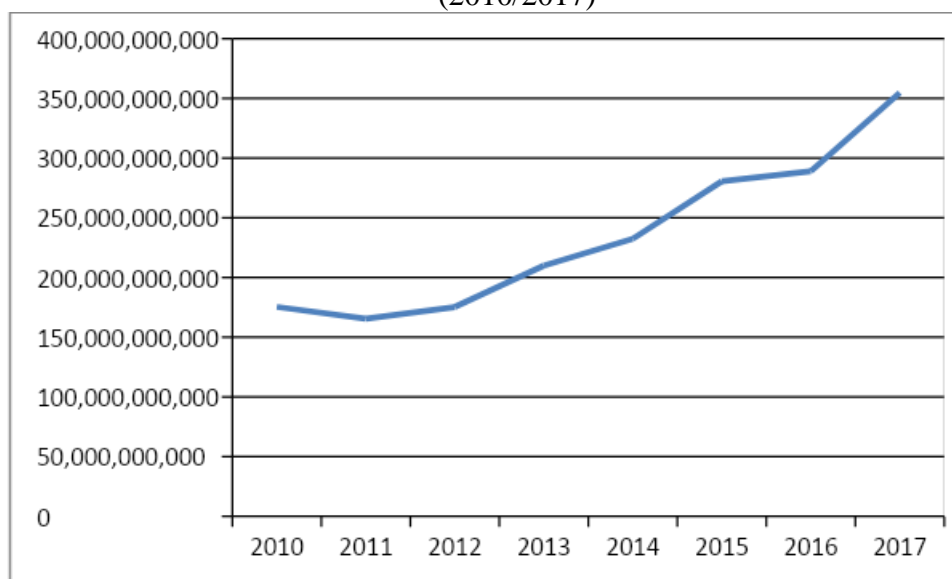
ganham vultosas posturas defensivas das empresas, como a alocação de recursos em ativos mais líquidos e de retorno mais rápido. Neste sentido, a participação da receita financeira em relação à receita total subiu de 4,2% em 2013 para 7,3% em 2015, um nível relativamente próximo daquele de 2009 (8,2%), quando a economia brasileira sofreu o impacto da crise financeira internacional. Em relação aos agrupamentos da indústria, em todos eles a participação das receitas financeiras na receita total foi superior em 2015 comparativamente a 2007. (IEDI, 2018, p. 163).

A crise, contudo, derrubou inclusive as receitas geradas com as atividades empresariais especulativas. Enquanto as receitas financeiras das empresas não financeiras negociadas na BOVESPA cresceram quase sete vezes nos anos de estagnação econômica (2010 a 2014), no ano da crise, despencaram para quase um terço em relação à receita auferida no ano anterior (SOARES, 2017).

A crise, portanto, redundou numa redução das receitas financeiras das empresas não financeiras; queda generalizada na produção industrial (Gráfico 14), nos investimentos produtivos (tabela 3), nas exportações (Gráfico 19), na rentabilidade dos investimentos diretos (Gráfico 21) e no volume desses mesmos investimentos (Gráfico 20).

Nesse momento, fica claro também o completo fracasso das políticas de desoneração tributária implantadas pelo governo Dilma. Embora já demonstrasse a sua ineficácia em impedir que os gestores produtivos do capital adotassem uma postura defensiva - contendo investimentos produtivos -, a equipe econômica de Dilma bancou os pacotes de desoneração tributária até o seu impeachment (Gráfico 26). Um ano mais tarde, no entanto, a mesma Dilma reconhece o seu fracasso: “Eu acreditava que, se diminuísse impostos, teria um aumento de investimentos. Fiz uma grande desoneração, brutalmente reduzimos os impostos. Ali fiz um grande erro” (ROUSSEFF, apud. GOULARTI, 2017).

Gráfico 26 - Desonerações tributárias da União
(2010/2017)



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de dados recolhidos por Goularti (2017) e Agência Brasil (2018)

Adiciona-se ainda que, uma vez que os gestores políticos criam as condições para que o capital financeiro amplie os seus ganhos, via títulos da dívida pública, seus gestores decidem adotar uma postura mais agressiva diante dos demandantes de crédito (capital produtivo, comercial e famílias). Assim, de um lado, pressionam negativamente a efetivação de novos investimentos e o consumo, e, de outro, contribuem para a expansão do endividamento empresarial e familiar.

O ano da eclosão da crise, portanto, foi acompanhado pelo firmamento de um compromisso entre gestores políticos e gestores do capital financeiro que permitiram que este não só se blindasse aos efeitos mais danosos da crise, mas também expandisse seus ganhos. Para os demais agentes econômicos, a linha adotada ofereceu pouco alento e, portanto, contribuíram decisivamente para o crescimento da insatisfação geral contra o governo Dilma.

5.4 OS GESTORES DO CAPITAL NA RECUPERAÇÃO (2016-?)

Ainda não nos é possível analisar devidamente a ação dos gestores do capital na fase de recuperação da economia nacional. A primeira barreira se deve ao fato de estarmos tratando de questões contemporâneas. Ainda em meados de 2019, não há indícios de que a economia brasileira se recuperou da crise de 2015 e que tenha entrado num novo ciclo expansivo. As possibilidades, cada vez maiores, de uma nova crise mundial colocam em

xeque, inclusive, o início desse ciclo. Portanto, ainda não temos inteiramente o benefício do *post festum*. Esbarramos, também, na ausência das informações adequadas que nos permitiriam estender, para 2017 em diante, a análise realizada nas seções anteriores.

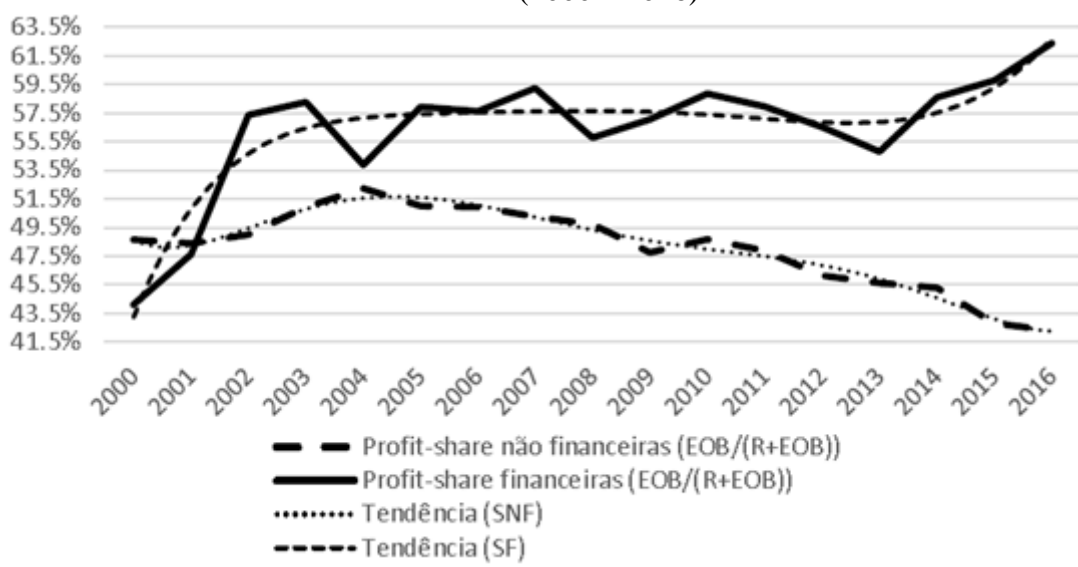
Independentemente disso, alguns apontamentos podem ser feitos, em especial uma análise das ações dos gestores políticos que sucederam ao impeachment de Dilma Rousseff.

Como ficou claro na seção anterior, o plano petista para o enfrentamento da crise potencializou a insatisfação dos gestores do capital produtivo e comercial, bem como minimizou o apoio conquistado, historicamente, junto à classe trabalhadora. Essa combinação tornou insustentável a posição do governo Dilma. Nas palavras dos intelectuais da indústria,

O ano de 2015 representou, de fato, um ponto de inflexão nos resultados operacionais e financeiros das grandes empresas brasileiras que haviam contratado dívidas interna e externamente para financiar projetos de investimento e aquisições. As empresas sofreram o impacto praticamente imediato da intensa elevação das taxas de juros do crédito doméstico e da aguda desvalorização do real. Com isso, a dívida acumulada do conjunto de companhias industriais (excluídas a Petrobras e a Vale) alcançou o pico da série em 2015, ou seja, R\$ 393 bilhões, um acréscimo de quase 30% ou o equivalente a R\$ 85 bilhões em relação a 2014 (IEDI, 2018, p. 188).

Nessa linha, a parcela dos lucros apropriada pelo setor financeiro cresce acentuadamente em relação ao setor não financeiro. A diferença que era de apenas 2% em 2004, atinge nível superior a 20% em 2016 (Gráfico 27). É nesse período, como vimos na Tabela 4, que as instituições financeiras hegemonomizam o ranking dos maiores lucros empresariais no país.

Gráfico 27 - Parcela dos lucros do setor financeiro e não financeiro (%), Brasil (2000 – 2016)



Fonte: THEODOSIO (2019)

Assim, diante da crescente insatisfação dos gestores do capital produtivo, comercial e da classe trabalhadora, em agosto de 2016 o governo Dilma Rousseff chega ao fim.

O seu sucessor, Temer, já nos seus primeiros dias, deixou claro que seu objetivo seria dar respostas para os gestores do capital produtivo, sem, contudo, gerar antipatias junto aos gestores do capital financeiro. Para tal, seguiria abrindo mão de adotar medidas anticíclicas, controlando os gastos públicos, mas daria um novo impulso aos pacotes de desoneração tributária (Gráfico 26) e tentaria complementá-lo com a redução dos custos empresariais com salários, via flexibilização da legislação trabalhista (UOL, 2019).

Tentando reequilibrar o interesse dos gestores do capital produtivo, comercial e financeiro, um novo arranjo institucional é, portanto, esboçado. Enquanto Alexandre Tombini, presidente do Banco Central do governo Dilma, defendia a elevação da taxa SELIC como forma de tranquilizar os gestores do capital financeiro e atrair recursos externos, Ilan Goldfajn – presidente do Banco Central no governo Temer – defendeu o caminho oposto. Desse modo, o Bacen implementou uma forte redução da taxa básica de juros entre outubro de 2016 e maio de 2018: a taxa SELIC foi rebaixada de 14,25% para 6,5% (o menor patamar do século XXI).

Arelada a essa mudança, está outra importante novidade do governo Temer: a redução do papel do BNDES como ofertante de crédito (Gráfico 16). A expectativa era que, com a redução da taxa básica de juros, gerasse-se um novo movimento de harmonia entre as ações dos gestores do capital financeiro e os gestores do capital produtivo e comercial, isto é, que aqueles assumiriam o compromisso de financiar novos empreendimentos produtivos e

comerciais. Além disso, esperava-se também reverter o processo de endividamento iniciado em 2015 (o que ainda não aconteceu).

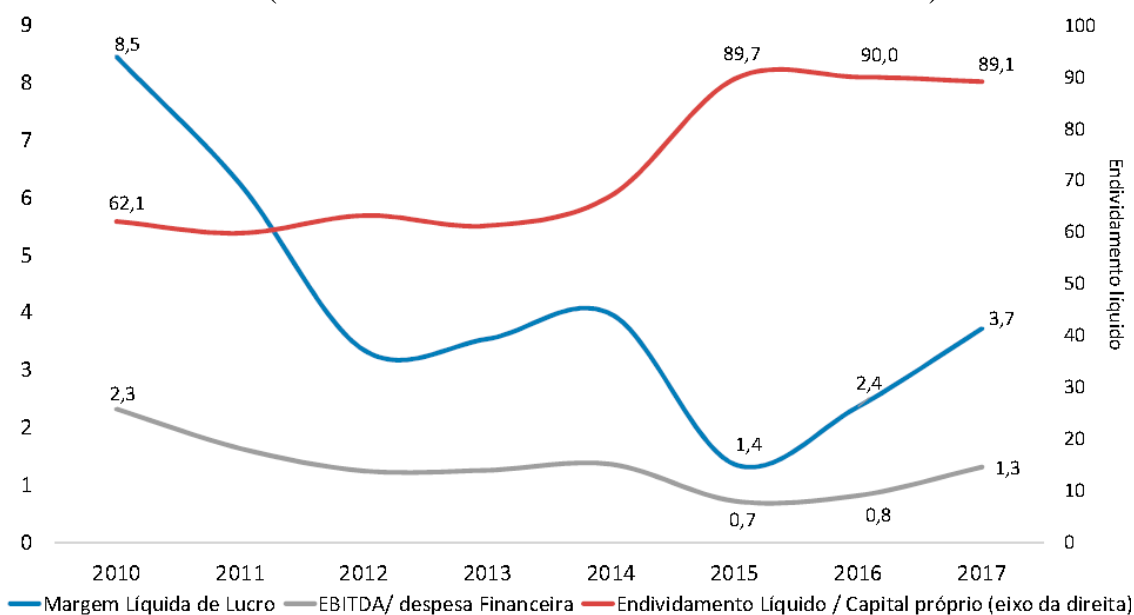
Paralelamente a isso, mais independente em relação aos movimentos sociais, o governo Temer não hesitou em encabeçar uma série de projetos até então tratados de forma comedida: terceirizações de atividades fins, terceirizações irrestritas no serviço público, reforma da previdência, flexibilização da legislação trabalhista, etc. A estratégia, portanto, era atender as três grandes modalidades de capital, por meio do esmagamento dos ganhos do trabalho acumulados não apenas ao longo da gestão petista, mas também conquistas históricas garantidas pela CLT.

Embora o segundo movimento venha se efetivando, os resultados ainda estão muito aquém do esperado. De um lado, a forte redução no volume de crédito ofertado pelo BNDES não foi acompanhada pela expansão de outras fontes de financiamento empresarial; do outro, a redução da taxa SELIC não culminou na redução do endividamento empresarial. Em outras palavras, a criação de um movimento harmônico entre as diferentes modalidades de capital não foi possível. Em 2017, a FIESP (2017) escancara a sua insatisfação com os altos *spreads* mantidos pelos gestores do capital financeiro. Já o IEDI (2018) denuncia a incapacidade da gestão Temer em acolher os setores industriais de média e alta tecnologia. Ou seja, importantes frações do capital produtivo ainda se encontravam profundamente insatisfeitas com os rumos esboçados para a economia nacional.

Já o capital financeiro, que em 2016 obtinha a maior fatia dos lucros (Gráfico 26), vê a piora da sua condição, ainda que em termos relativos, nos anos seguintes (tabela 4). As seguidas reduções na SELIC tornam os títulos públicos um investimento menos atraente num momento em que o alto endividamento empresarial e das famílias não abria brecha para a construção de um plano B, isto é, diretamente vinculado ao circuito do valor.

Na prática, portanto, o plano Temer de conciliação entre as modalidades de capital não teve mais sucesso do que o plano petista de conciliação capital e trabalho. O que atenuava sua situação, e lhe deu condições de concluir seu mandato, é o fato dos gestores econômicos do capital enxergarem nele um combatente disposto a enfrentar o inimigo comum: a classe trabalhadora. Sua postura mais agressiva na direção da redução dos custos salariais, de fato deu aos gestores econômicos evidências concretas de sucesso (ainda que limitadas). Já no ano de 2016, os gestores do capital produtivo puderam antever os primeiros sinais de recuperação da taxa de lucro (Gráfico 28).

Gráfico 28 - Margem Líquida de Lucro e Indicadores de Endividamento: Total das empresas industriais de capital aberto (excluídas a Petrobras e a Vale em % - 2010 a 2017)



Fonte: IEDI (2018)

Tal recuperação, contudo, não gerou efeitos positivos nem sobre a ampliação de investimentos internos, nem na atração de investimentos externos. Segundo o boletim da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (Unctad), o Brasil “caiu da sexta para a nona posição no ranking dos dez maiores destinos de investimento global da primeira metade de 2017 para igual período do ano passado” (VALOR ECONÔMICO, 2019c). Além disso, em 2018, a participação da indústria da transformação no PIB atingiu o seu menor patamar histórico, representando somente 11,3% do PIB, enquanto na China, por exemplo, a indústria da transformação representa quase um terço (MORCEIRO, 2019).

Portanto, ainda que impulsionado pela redução dos custos salariais, os resultados fáticos da gestão Temer foram extremamente decepcionantes para os gestores econômicos. Em 2018, pela primeira vez em 6 anos, o capital financeiro tem menos de seis representantes na lista dos maiores lucros das empresas de capital aberto. O Itaú Unibanco, por sua vez, que ocupara uma das duas primeiras posições desde 2012, aparece somente na terceira posição (Tabela 5). Assim, embora tenha legado a redução da fatia dos lucros apropriada pelo capital financeiro, isso não foi o suficiente para gerar um novo ciclo de prosperidade econômica pautado pelo desenvolvimento do *verdadeiro capitalismo* (capital produtivo).

Não coincidentemente, no ano seguinte, apesar de todos os indícios de que a economia nacional daria um novo passo atrás, a pressão exercida pelos gestores do capital financeiro se

intensifica a tal ponto que o governo Bolsonaro trata com máxima prioridade os ajustes nas contas públicas. Testemunhamos, portanto, uma nova ofensiva do capital financeiro, que uma vez mais tem um de seus representantes, Paulo Guedes, ocupando uma função-chave no governo.

Tabela 5 - Maiores lucros empresarias – entre empresas de capital aberto – no Brasil (2018)

1	Petrobras	Capital produtivo
2	Vale	Capital produtivo
3	Itaú/Unibanco	Capital financeiro
4	Oi	Capital comercial
5	Bradesco	Capital financeiro
6	Eletrobras	Capital produtivo
7	Banco do Brasil	Capital financeiro
8	Santander Brasil.	Capital financeiro
9	Ambev	Capital produtivo
10	Telefonica	Capital comercial

Fonte: Infomoney (2019)

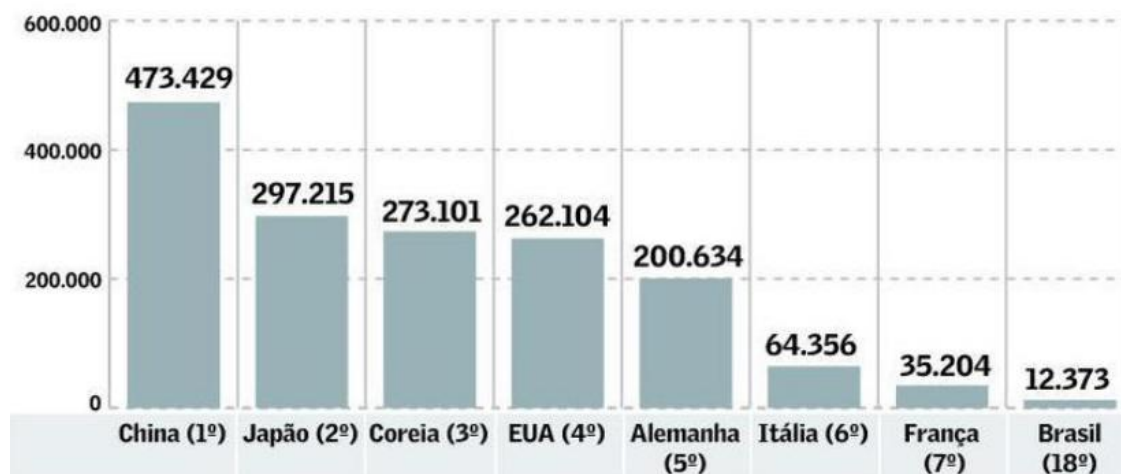
O prognóstico de uma nova crise internacional, no entanto, vem exigindo alguma cautela do governo nesse movimento de recuperação do capital financeiro. Após manter o mesmo índice da SELIC legado pela gestão Temer por sete meses, o governo Bolsonaro se curvou às demandas mais urgentes da economia e a reduziu para 6%. Além disso, o Banco Central anunciou a venda de dólares a partir das suas reservas internacionais. Tal procedimento também aparece como uma resposta à crescente instabilidade econômica mundial, uma vez que busca criar condições para que os gestores econômicos do capital se protejam da crescente volatilidade do dólar frente ao real.

Visando também minimizar a insatisfação desses, novos cortes em direitos trabalhistas vêm sendo efetivados - por meio da MP de Liberdade Econômica. Esse movimento, contudo, fica muito aquém das reais demandas da economia brasileira na disputa capitalista mundial.

Com os gestores do capital produtivo das principais empresas ao redor do mundo envolvidos na corrida em torno da Indústria 4.0, o prognóstico para o capital produtivo nacional é extremamente desalentador. Segundo levantamento do Valor Econômico (2019a), o capital produtivo atuante no Brasil dispõe de menos de 3% do número de robôs em posse do capital produtivo atuante na China (gráfico 29). Não obstante, apenas cinco setores do capital

produtivo nacional dispõem de mais de cem robôs, sendo que o setor automobilístico concentra mais do que 50% (gráfico 30).

Gráfico 29 - Estoques de robôs por país



Fonte: Valor econômico (2019a) a partir de dados da Federação Internacional de Robótica

Gráfico 30 - Número de robôs por setor na economia brasileira

Segmento	Quantidade de robôs
Automobilístico	6.791
Plásticos e químicos	1.445
Metalurgia	1.185
Outros manufaturados	573
Alimentos e bebidas	405
Educação	123
Elétrico-eletrônico	82
Vidro e não metálicos	59
Ferr./Nav. e área	57
Construção	26
Papel e celulose	17
Agropecuária	16
Outros não manufaturados	13
Extrativa mineral	12
Madeira	7
Eletricidade, gás e água	1
Têxtil	0

Fonte: Valor econômico (2019a) a partir de dados da Federação Internacional de Robótica

Os gestores do capital atuantes no Brasil, de forma geral, encontram-se muito aquém das demandas fáticas da disputa capitalista contemporânea. Tal carência não se mostra somente quando encaramos o baixo estágio em que se encontra o processo de concentração/centralização de capitais no Brasil, mas também, como vimos aqui, quando estudamos a linha de atuação eleita por eles. É curioso notar como o foco das discussões é constantemente desviado das questões mais urgentes para questões laterais.

Nota-se, por exemplo, como, atualmente, a atenção dos gestores do capital no Brasil está toda depositada sobre as “reformas”. Enquanto o parque industrial mostra-se extremamente obsoleto, a discussão do momento gira em torno das folgas aos domingos e sobre a chamada “carteira de trabalho verde-amarela”. Ou seja, os gestores do capital produtivo, e seus representantes políticos, parecem concentrar suas últimas fichas na mais bárbara exploração do trabalho, num cenário em que a própria necessidade do trabalho humano, nesses setores, é colocada em xeque pelas principais empresas globais.

5.5 CONCLUSÃO

Vimos ao longo deste capítulo que a linha de atuação dos gestores do capital atuantes no Brasil, dentro do atual ciclo econômico, não representou um rompimento com o seu padrão histórico de atuação. A configuração atual da economia nacional segue muito semelhante à do início do ciclo (em 2004). A indústria brasileira continua tecnologicamente defasada, enfrenta altos custos de investimentos (comparativamente a outras economias emergentes), sofre com crônicos problemas de subfinanciamento e dependente de uma infraestrutura inadequada para as dimensões do país.

A fase expansiva do ciclo econômico não foi impulsionada pela mudança das condições internas de acumulação de capital, mas sim pelas condições externas que culminaram na alta do preço das *commodities*. Nesse cenário, os gestores políticos se limitaram a incentivar a expansão dessa dinâmica por meio da ampliação do mercado interno (via valorização do salário mínimo e programas sociais). O problema do desenvolvimento industrial, em momento algum, ocupou centralmente os debates, o que se matizou em baixos e desordenados investimentos, em particular nos setores mais intensos em tecnologia.

Por outro lado, enquanto durou o ciclo expansivo, as frações extrativistas e agropecuárias do capital produtivo e o capital comercial puderam prosperar via aumento da demanda externa e interna.

A crise de 2008, entretanto, precipita o fim da espiral positiva que envolvia a economia nacional. Após uma impactante retomada em 2010, a economia brasileira vai, gradativamente, acumulando resultados menos animadores, até que a crise eclode, de forma devastadora, no final de 2014 e início de 2015.

Se os gestores do capital já agiam de forma extremamente cautelosa, mesmo nos anos mais promissores, a eclosão da crise caminha paralelamente a uma queda vertiginosa nos níveis de investimentos estatais e privados. Nesse cenário, o capital financeiro hegemoniza a economia nacional, enquanto os gestores do capital produtivo, de um lado, padecem com o aumento do endividamento e, de outro, decidem apostar no crescimento das receitas financeiras. A esperança de retomada da atividade econômica ficou, portanto, restrita ao movimento de derrubada da então presidente, Dilma Rousseff e retirada de direitos trabalhistas.

Ainda que mais aderido às demandas do capital produtivo, as medidas efetivadas ao longo do governo Temer pouco contribuíram para a reversão desse quadro. A tímida melhora na acumulação de capital veio tanto por meio da retirada de direitos trabalhistas, quanto da

pressão gerada pelo aumento da massa de trabalhadores desempregados. O prognóstico do capitalismo nacional, entretanto, torna-se mais pessimista na medida em que a economia mundial flerta com uma nova grande crise e as políticas industriais do governo Bolsonaro geram antipatia junto aos gestores do capital produtivo.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para identificarmos o impacto das respostas dos gestores do capital na formação do atual quadro depressivo que aflige a economia brasileira, tivemos que, primeiramente, estudar a dinâmica das crises econômicas capitalistas. Nessa direção, apreendemos que as crises são uma fase inerente ao ciclo econômico, uma vez que é nessa fase que são erigidas as bases para um novo ciclo de acumulação de capital. Isso, contudo, não significa que todas as crises são iguais e que independem da atuação dos gestores do capital.

No capítulo 4, vimos como a crise estadunidense de 2008 é uma crise típica de uma economia que sofre com os efeitos de superacumulação de capital. Os gestores econômicos possuem condições de investir, porém sofrem com as baixas possibilidades de retorno ofertadas por uma economia mundial que apresenta baixa lucratividade e a dinâmica de um jogo de soma-zero. O caso dos investimentos nos cabos de fibra ótica, trazido por Brenner (2003), ilustra muito bem esse fenômeno.

Os gestores do capital atuantes no Brasil, por sua vez, ainda que sintam os efeitos dessa dinâmica, não enfrentam as mesmas dificuldades. A entrada hipertardia do Brasil na corrida capitalista mundial (CHASIN, 2000a) e as dificuldades em se desenvolver o *verdadeiro capitalismo* configurou uma dinâmica muito diferente. O capitalismo brasileiro é um capitalismo caracterizado por uma subacumulação de capital e as suas crises econômicas, inevitavelmente, refletem esse traço.

Nessa linha, para investigarmos o impacto das respostas dos gestores do capital no corrente quadro da economia, duas novas questões tiveram que ser enfrentadas. A primeira delas é *teriam os gestores do capital, durante o último ciclo econômico, alterado as bases atroficas, sobre as quais se ergueu a economia nacional?* Demonstramos ao longo do capítulo 5 que resposta é claramente não. Em poucas palavras, identificamos que o parque industrial brasileiro segue restrito aos setores de menor densidade tecnológica e reféns da procura externa pelas *commodities* aqui produzidas.

Contudo, outra questão que se fez igualmente relevante é a seguinte: *poderiam os gestores do capital atuantes no Brasil ter rompido com a subacumulação de capital no Brasil?* Num primeiro momento, tal pergunta pode parecer banal, uma vez que outras economias romperam com essa condição (a Coreia do Sul, por exemplo). Mas essa questão não pode ser pensada sem considerarmos a atual configuração da economia mundial. Uma economia cada vez mais mergulhada na dinâmica do jogo de soma-zero oferece limites mais

estreitos para que os gestores possam agir criativamente, basta mencionar o problema da queda tendencial da taxa de lucro reduzindo o retorno esperado dos investimentos. A China, no entanto, demonstra que, ainda assim, algo de diferente poderia ao menos ter sido esboçado.

O nosso estudo sobre as respostas dos gestores do capital, no Brasil, ao longo do último ciclo econômico demonstrou, por outro lado, a ausência de qualquer tipo de tentativa de enfrentamento mais contundente do problema do desenvolvimento do *verdadeiro capitalismo*. Nem mesmo estratégias que tiveram sucesso em outros lugares (em outro contexto, é bom adicionar) foram ao menos esboçadas por aqui. Vimos que mesmo quando a economia brasileira entra na sua fase expansiva, os investimentos nos setores mais intensivos em tecnologia foram muito reduzidos. Não obstante, poucos arranjos entre diferentes gestores econômicos, ou entre gestores econômicos e políticos, foram forjados. Na contramão disso, o ciclo econômico foi impulsionado, e depois contido, pela demanda externa por *commodities*, enquanto os gestores políticos apostavam todas as suas fichas na ampliação do mercado interno.

Argumentamos, portanto, que as crises são inevitáveis - posto que estão inscritas nos ciclos econômicos capitalistas -, mas a sua dinâmica e sua magnitude estão sujeitas aos efeitos das respostas efetivadas pelos gestores do capital. Ainda que inseridas na mesma dinâmica econômica global (jogo de soma zero), a crise da economia estadunidense, por exemplo, não apresenta as mesmas características da crise brasileira.

Os gestores econômicos do capital norte-americanos puderam manter a posição de liderança dos seus negócios destinando limitadas parcelas de seus recursos para as atividades de P&D e compra de maquinários. Desse modo, volumosos montantes foram aplicados em atividades improdutivas, criando-se uma monumental arquitetura especulativa. Ainda assim, cada vez mais, a ameaça chinesa obriga tais gestores a repensarem essa estratégia e exigirem uma postura mais protecionista dos gestores políticos.

Já os gestores do capital atuantes no Brasil enfrentam a situação contrária: seus recursos individuais são insuficientes para que possam se alçar a competição mundial nos setores mais intensos em tecnologia. Historicamente, contudo, não encontramos exemplos relevantes de tentativas de articulação entre diferentes gestores visando reverter esse quadro. Não obstante, num cenário mundial em que os gestores econômicos pressionam os gestores políticos a adotarem posturas mais protecionistas, os gestores econômicos do capital se engajaram em um projeto político que apontava para o caminho contrário.

Finalmente, ao investigarmos o padrão decisório efetivado ao longo do último ciclo econômico, testemunhamos a repetição de um mesmo padrão já constituído e efetivado por

décadas: 1) gestores do capital produtivo investindo comedidamente e de forma descoordenada; 2) gestores financeiros apostando em ganhos por meio de elevados *spreads* (o que, obviamente, em nada ajuda os primeiros); 3) gestores políticos desarticulados com gestores do capital produtivo e incapazes de assumirem o protagonismo na tentativa de se desenvolver o *verdadeiro capitalismo* no Brasil.

Nesse sentido, a crise estadunidense de 2008 precipitou o fim do curto ciclo expansivo da economia brasileira e deu início à sua fase declinante. Em meio a esse processo, os gestores do capital se demonstraram incapazes de reagir ao que acontecia interna e externamente e, resignadamente, aceitaram que a economia nacional entrasse numa espiral negativa. Diante de uma declinante taxa de lucro (interna e externamente), do atraso técnico-científico e da aridez do cenário econômico externo, os gestores políticos do capital abrem mão de uma reação contundente e passam a bola (via desoneração tributária) aos gestores econômicos. Estes, também acuados, gradativamente reduzem investimentos produtivos, ampliam investimentos especulativos e alargam a parcela dos lucros distribuídos na forma de dividendos. Finalmente, em 2015, a atrofiada economia brasileira entra, bovinamente, numa das piores crises de sua história.

Quando avaliamos, portanto, o impacto das respostas dos gestores do capital na formatação do atual quadro depressivo que aflige a economia brasileira, destaca-se que os gestores do capital atuando no Brasil não conseguiram (na realidade, nem ao menos tentaram) reverter o crônico atrofiamento da economia nacional. Desse modo, embora a crise seja um fenômeno natural da ordem capitalista, a sua natureza – isto é, uma crise de subacumulação – é consequência direta do padrão decisório efetivado pelos gestores do capital atuantes no Brasil.

Nesse cenário econômico em que a superacumulação de capital em nível global convive com subacumulações localizadas, a passividade dos gestores do capital atuantes no Brasil deve, assim, colocar a economia brasileira em dificuldades cada vez maiores (fases expansivas curtas e limitadas, fases declinantes longas e destrutivas). Os poucos sinais de que a economia brasileira deve entrar, em breve, numa nova fase expansiva - mesmo já estando a 10 anos numa fase estagnação/declínio - são apenas um dos indicativos disso. Mantido o atual ritmo de recuperação, a economia nacional deve atingir o patamar pré-crise somente em 2023, a mais lenta recuperação já registrada no país (VALOR ECONÔMICO, 2019b).

Cabe ainda salientarmos, que o esforço investigativo aqui empreendido se diferencia das demais pesquisas realizadas dentro do campo da crítica da economia política (para não mencionarmos esforços empreendidos dentro de outras tradições teóricas) devido ao seu

maior ímpeto aproximativo. Desse modo, o nosso esforço analítico não se restringiu às categorias mais gerais - tais como “gestores”, “proprietários” e “capitalistas” – já há muito absorvidas por essa corrente teórica; mas buscou uma maior aproximação às determinantes concretas que configuram as diferentes modalidades de capital, suas submodalidades, suas personificações diretas (gestores do capital produtivo, gestores do capital financeiro e gestores do capital comercial) e indiretas (gestores políticos do capital). Com isso, pudemos jogar luz sobre os muitos conflitos que configuram a grande classe capitalista, suas diferentes predileções por gestores políticos e, a partir disso, identificarmos os grandes dilemas que impulsionam a atuação dos gestores econômicos e políticos do capital.

Acreditamos também que essa aproximação será de grande valia para os próximos esforços investigativos. Quando olhamos para a economia nacional, é fulcral avançarmos na compreensão dos impactos que o desenvolvimento tecnológico, ainda que efetivado externamente e importado por meio das corporações transnacionais, terá sobre o processo de acumulação de capital no Brasil e, mais especificamente, sobre o mercado de trabalho brasileiro.

Vimos, ao longo do capítulo 5, que a expansão do mercado consumidor interno, ainda que efetivada em bases muito restritas, foi um propulsor relevante da economia brasileira tanto ao longo da sua fase expansiva, quanto amortizando os efeitos da crise internacional. Não podemos, portanto, minimizar o impacto que uma onda de automação das atividades ligadas à esfera da circulação – até então pouco automatizadas – terá, imediatamente, sobre o mercado consumidor e, conseqüentemente, sobre o processo de acumulação. As primeiras projeções apontam para a possibilidade de eliminação de até 30 milhões de emprego até 2026, o que significaria triplicar o atual número de desempregados (ALBUQUERQUE, et al., 2019).

Uma análise preliminar desse problema poderia nos fazer crer que a expansão dos ganhos financeiros e, conseqüentemente, dos recursos vertidos na compra de ativos financeiros poderia, na contramão desse processo, apontar para a redução de investimentos e, portanto, para o atravancamento do processo de substituição de força de trabalho. Por outro lado, a investigação conduzida por Albuquerque e seus parceiros denuncia também o elevado nível de substituição das atividades ligadas à esfera financeira; desse modo, a expansão dessa esfera poderia, na realidade, impulsionar ainda mais o processo de eliminação de postos de trabalho e o achatamento do mercado consumidor brasileiro.

Devemos, portanto, tratar com a máxima importância estudos sobre o impacto que o desenvolvimento da Tecnologia da Informação, da Inteligência Artificial, análise de *big data*

podem ter sobre as atividades financeirizadas - bem como sobre outras atividades improdutivas, ainda que ligadas diretamente a atividades produtivas (como o trabalho de auditores e contadores), pois esse movimento deve gerar grandes impactos nos próximos movimentos da economia nacional. Em termos sintéticos, as questões que estão sendo colocadas para os gestores do capital atuantes no Brasil são: *a substituição de trabalho por tecnologia pode comprometer o seu mercado consumidor? Por outro lado, a não substituição pode redundar no agravamento do atraso competitivo brasileiro em relação aos players internacionais?*

Em termos sintéticos, sugerimos, que o prosseguimento desta pesquisa não pode escapar de uma cuidadosa análise dos seguintes elementos: 1) desenvolvimento tecnológico; 2) expansão das atividades especulativas; 3) o impacto de ambos sobre os processos de trabalho e, finalmente, 4) seus desdobramentos sobre a dinâmica econômica.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA BRASIL. **Brasil deixou de arrecadar R\$ 354,7 bi com renúncias fiscais em 2017**. Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2018-06/brasil-deixou-de-arrecadar-r-3547-bi-com-renuncias-fiscais-em-2017>>. Acesso em: 26 de fevereiro de 2019.

ALBUQUERQUE, Eduardo Motta. **A foice e o robô**: as inovações tecnológicas e a luta operária. São Paulo: Página 7 Artes Gráficas Ltda, 1990.

ALBUQUERQUE, P. H. M.; YAOHAO, P.; SAAVEDRA, C. A. P. B.; MORAIS, R. L.; ALVES, P. F. Na era das máquinas, o emprego é de quem? Estimação da probabilidade de automação de ocupações no Brasil. **Texto para Discussão (IPEA)**, v. 2457, p. 1-40, 2019.

BAKIJA, J.; COLE, A.; HEIM, B. **Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality**: Evidence from U.S. Tax Return Data. 2012. Disponível em: <<https://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobsIncomeGrowthTopEarners.pdf>>. Acesso em: 21 de agosto de 2018.

BARAN, P.A; SWEEZY, P.M. **Capitalismo monopolista**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1974.

_____. **Monopoly Capital**: An Essay on the American Economic and Social Order. New York: Monthly Review Press, 1966.

BERLE, A. A; MEANS, G.C. **A moderna sociedade anônima e a propriedade privada**. 3ª ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

BLAU, P. M. **On The Nature of Organizations**. New York: John Wiley & Sons Inc., 1974.

BOYER, Robert; SAILLARD, Yves (Orgs). **Régulation theory**: the state of art. Traduzido por Carolyn Shread. Londres e Nova Iorque: Routledge, 2002.

BRAVERMAN, H. **Labor and monopoly capital**. The degradation of work in the twentieth century. New York: Monthly Review Press, 1974.

BRENNER, Robert. **O boom e a bolha**: os Estados Unidos na economia mundial. Editora Record, 2003.

_____. **The economics of global turbulence**: the advanced capitalist economies from long boom to long downturn, 1945-2005. Verso, 2006.

_____. 이번 경제위기 원인은 ‘금융’ 아닌 ‘실물’. 2009. Disponível em: <http://www.hani.co.kr/arti/society/society_general/335869.html>. Acesso em 14 de agosto de 2017.

BRICKLEY, J. A.; SMITH, C. W.; ZIMMERMAN, J. L.. **Managerial economics and organizational architecture**. Irwin: EUA, 1997.

BRUNO, M.. Acumulação de capital e crescimento econômico no Brasil: uma análise do período 1950-2006. In: SICSÚ, J.; MIRANDA, P. (org.). **Crescimento econômico: estratégia e instituições**. Rio de Janeiro: IPEA, 2009.

CARCHEDI, Guglielmo. **O esgotamento da actual fase histórica do capitalismo**. 2017. Disponível em: < http://resistir.info/crise/carchedi_04jan17.html>. Acesso em 15 de agosto de 2017.

CASTRO, V. S.. Rotação dos Gestores do Capital na Alternância Política no Brasil (1995-2018). In: **Enanpad, 2018**, Curitiba. Enanpad, 2018.

CHANDLER, A. Decision Making and Modern Institutional Change. **The Journal of Economic History**. Vol. XXXIII, No. 1, 1973.

_____. **The visible hand**. Havard University Press, 1977.

CHASIN, José. A sucessão na crise e a crise na esquerda. In: **A miséria brasileira**. Santo André: Estudos e Edições Ad Hominem, 2000a.

_____. **O Integralismo de Plínio Salgado: Forma de Regressividade no capitalismo Hiper-tardio**. São Paulo, Ad Hominem/UNA, 1999.

_____. Rota e prospectiva de um projeto marxista. In: CHASIN, José. **A determinação ontonegativa da politicidade**. São Paulo, Ensaios Ad Hominem 1, 2000b.

_____. **A Superação do Liberalismo: Aulas ministradas durante o curso de pós-graduação em Filosofia Política, promovido pelo Dep. de Filosofia e História da Universidade Federal de Alagoas (de 25/01 a 06/02)**. Maceió, 1988, transcrição literal.

_____. **Marx: estatuto ontológico e resolução metodológica**. São Paulo: Boitempo, 2009.

CHESNAIS, François. **Finance capital today: corporations and banks in the lasting global slump**. Brill, 2016.

_____. Mundialização: o capital financeiro no comando. Tradução de Ruy Braga. 5. ed. **Revista Outubro**. 2015. Disponível em: <<http://outubrorevista.com.br/wp-content/uploads/2015/02/Revista-Outubro-Edic%CC%A7a%CC%83o-5-Artigo-02.pdf>>. Acesso em 14 de agosto de 2017.

_____. O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. In: Chesnais, F. (Org.). **A finança mundializada**. São Paulo: Boitempo, 2005.

_____. **Teoria do regime de acumulação financeirizado: conteúdo, alcance e interrogações**. Tradução do francês e revisão técnica por Catherine Marie Mathieu (FACAMP – Campinas) e Adriana Nunes Ferreira (FACAMP – Campinas), *Economia e Sociedade*, Campinas, v.11, n.1 (18), p. 1-44, jan./jun. 2002.

CHOONARA, Joseph. A Economia Política da Grande Depressão. Tradução: Eleutério Prado. 158. ed. **Revista International Socialism**, 2018. Disponível em: <

<https://eleuterioprado.wordpress.com/2018/05/01/a-economia-politica-da-grande-depressao/>>. Acesso em 20 de junho de 2018.

COSTA, Mônica Hallak Martins da. **Das categorias de *O capital* à vida cotidiana**. 350 f. Tese (Doutorado) – UFRJ/Curso de Serviço Social, Escola de Serviço Social, Rio de Janeiro, 2010.

DOWBOR, Ladislau. E se a tirania dos mercados estiver chegando ao fim?. **Carta Maior**. 2019. Disponível em: < <http://www.ihu.unisinos.br/78-noticias/589064-e-se-a-tirania-dos-mercados-estiver-chegando-ao-fim>>. Acesso 16/05/2019.

_____. **O pão nosso de cada dia: processos produtivos no Brasil**. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2015.

DRUCKER, P. F. **O gerente eficaz**. Traduzido por Jorge Fortes. Rio de Janeiro: Editora LTC, 1990.

DUMÉNIL, Gérard; LÉVY, Dominique. **A crise do neoliberalismo**. São Paulo: Boitempo, 2014.

_____. **Managerial Capitalism: Ownership, Management and the Coming of New Mode of Production**. London: Pluto Press, 2018.

_____. **The crisis of neoliberalism**. London: Harvard University Press, 2011.

DURAND, Cedric (2017). **Fictitious Capital: How Finance is Appropriating our Future**. Traduzido por David Broder. Londres e Nova Iorque: Verso, 2017.

DURAND, Cedric; GUEUDER, Maxime. The Investment-Profit nexus in an Era of Financialisation and Globalisation. A Profit-centred Perspective. **Post Keynesian Economics Study Group**, 2016.

ESTADÃO. Lula acertou ao falar que crise era 'marolinha', diz 'Le Monde', 2009. Disponível em: <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,lula-acertou-ao-falar-que-crise-era-marolinha-diz-le-monde,436390>. Acesso em 12 de fevereiro de 2019.

EXAME. Imunes à crise: as 25 empresas com os maiores lucros de 2015. 2016. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/imunes-a-crise-as-25-empresas-com-os-maiores-lucros-de-2015/>>. Acesso em 10 de julho de 2019.

FIESP. **Spread bancário: evolução de seus componentes e agenda do Banco Central**. 2017. Disponível em: <http://www.fiesp.com.br/arquivo-download/?id=228197>. Acesso em 11 de fevereiro de 2019.

FINANCIAL TIMES. **How hedge funds are thriving in a world of negative-yielding debt**. 2019. Disponível em: <https://www.ft.com/content/85c56472-bdcb-11e9-b350-db00d509634e>. Acesso em 15 de agosto de 2019.

FORTES, R. V.. Procedimento investigativo e forma expositiva em Marx - duas leituras: Lukács/Chasin. **Verinotio** (Belo Horizonte), v. 9, p. 73-105, 2009.

FOSTER, John Bellamy. Marx, Kalecki and Socialist Strategy. *Monthly Review*, v. 64, 2013. Disponível em: <<https://monthlyreview.org/2013/04/01/marx-kalecki-and-socialist-strategy/>>. Acesso em 30 de janeiro de 2019.

GALA, Paulo. **A desindustrialização da pauta exportadora do Brasil**. 2018. Disponível em: <<http://www.paulogala.com.br/a-desindustrializacao-da-pauta-exportadora-do-brasil/>>. Acesso em 28 de março de 2018.

GOULARTI, J. G.. Desoneração tributária: um equívoco de política econômica. **Le Monde Diplomatique**. 2017. Disponível em: <<https://diplomatie.org.br/desoneracao-tributaria-um-equivoco-de-politica-economica/>>. Acesso em 25 de fevereiro de 2019.

HIRSCHMAN, A. O. **Exit, voice and loyalty**. Cambridge: Harvard University Press, 1970.

HUSSON, Michel. **A Systemic Crisis, Both Global and Long-Lasting**. 2008. Disponível em: <tinyurl.com/6bk2c29>. Acesso em 22 de agosto de 2017.

INFOMONEY. Os 20 maiores lucros e os 20 maiores prejuízos das empresas de capital aberto em 2018. 2019. Disponível em: <<https://www.infomoney.com.br/mercados/acoes-e-indices/noticia/8080845/os-20-maiores-lucros-e-os-20-maiores-prejuizos-das-empresas-de-capital-aberto-em-2018>> Acesso em 19 de julho de 2019.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (IEDI). Indústria e o Brasil do futuro. 2018. Disponível em: <https://iedi.org.br/media/site/artigos/20180918_industria_e_o_brasil_do_futuro.pdf>. Acesso em 28 de novembro de 2018.

JAPPE, Anselm. **As aventuras da mercadoria**. Lisboa: Antígona, 2006.

JORGE, T. M.; ALMEIDA, V. C. ; CASTRO, V. S. . Novos gestores orientados para as finanças ou velhos gestores orientados para o lucro?. In: Congresso Brasileiro de Estudos Organizacionais, 2018, Curitiba. V Congresso Brasileiro de Estudos Organizacionais, 2018.

KALTENBRUNNER, Annina; PAINCEIRA, J. P. Financierización en América Latina: implicancias de la integración financiera subordinada. In: ABELES, Martín; CALDENTEY, E. P., VALDECANTOS, Sebastián. (Org.). **Estudios sobre financierización en América Latina**. Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018.

KATZ, Claudio. O enfoque marxista da mudança tecnológica. In: KATZ, Claudio; COGGIOLA, Osvaldo. **Neoliberalismo ou crise do capital?** São Paulo: Xamã, 1996.

KLIMAN, Andrew; SHANNON, D. Williams. Why ‘financialization’ hasn’t depressed US productive investment. **Cambridge Journal of Economics**, Oxford, 2015.

KLIMAN, Andrew. A Grande Recessão e a teoria da crise de Marx. Tradução de Patrick Galba de Paula. 24. ed. **Revista Outubro**. 2015. Disponível em: <<http://outubrorevista.com.br/a-grande-recessao-e-a-teoria-da-crise-de-marx/>>. Acesso em 28 de outubro de 2017.

_____. Tendency of the Rate of Profit to Fall: Long-term Dynamics. In: BRENNAN, David M.; KRISTJANSON-GURAL, David; MULDER, Catherine P.; OLSEN, Erik K.(Org.). **Routledge Handbook of Marxian Economics**. London and New York: Routledge, 2017.

_____. **The Failure of Capitalist Production: Underlying Causes of the Great Recession**. Pluto Press, 2011.

LAPAVITSAS, Costas. **El capital financiarizado: expansión y crisis**. Tradução de Diego Guerrero. 1. ed. Madri: Maia Ediciones, 2009.

LUKÁCS, Gyorgy. **Conversando com Lukács**. Maceió: Instituto Lukács, 2014.

_____. **Para uma ontologia do ser social, vol. I**. São Paulo: Boitempo, 2012.

_____. **Para uma ontologia do ser social, vol. II**. São Paulo: Boitempo, 2013.

MACHADO, Nuno Miguel Cardoso. A «primeira versão» da teoria da crise de Marx: a que dada massa de mais-valia social e o limite interno absoluto do capital. **Estudos Econômicos**, Vol. 49, No.1, pp. 163-203, 2019.

MAHONEY, J. T. **Economic Foundations of Strategy**. California: SAGE publications, 2005.

MANDEL, Ernest. **Marxist economic theory**. V. 2. New York: Monthly Review Press, 1968.

MARCH, J. G.; SIMON, H. A. **Teoria das Organizações**. [Trad. Hugo Wahrlich]. 2ª ed. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1972.

MARQUETTI, Adalmir; HOFF, Cecília; MIEBACH, Alessandro Donadio. Lucratividade e Distribuição: **A Origem Econômica da Crise Política Brasileira**. 2016. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/312191358_Lucratividade_e_Distribuicao_A_Origem_Economica_da_Crise_Politica_Brasileira>. Acesso em 09 de agosto de 2017.

MARQUETTI, Adalmir; MALDONADO FILHO, Eduardo; LAUTERT, Vladimir. The profit rate in Brazil, 1953-2003. **Review of Radical Political Economics**, 2010.

MARQUETTI, Adalmir; PORSSE, Melody de Campos Soares. Patterns of technical progress in the Brazilian economy, 1952-2008. **Cepal Review**, v. 113, ago. 2014.

MARX, K. Glosas críticas ao artigo “‘O rei da Prússia e a reforma social’. De um prussiano”. In: **Lutas de classes na Alemanha**. São Paulo: Boitempo, 2010.

_____. **O 18 de Brumário de Luís Bonaparte**. São Paulo: Boitempo, 2011a.

_____. **Grundrisse**. São Paulo: Boitempo, 2011b.

_____. **Marx's Economic Manuscript of 1864–1865**. Boston: Brill, 2016.

_____. **O Capital**. Livro 1. São Paulo: Boitempo, 2013.

_____. **O Capital**. Livro 2. São Paulo: Boitempo, 2014.

_____. **O Capital**. Livro 3. São Paulo: Boitempo, 2017.

_____. **Teorias da mais-valia**: História Crítica do Pensamento Econômico. Tradução: Reginaldo Santana. São Paulo: DIFEL, 1980-85.

MATEO, Juan Pablo. The Accumulation of Capital and Economic Growth in Brazil: A Long-Term Perspective (1950–2008). **Review of Radical Political Economics**, 2018.

MELLO, João Manuel C. de. **O capitalismo tardio**: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira. 8ª edição. São Paulo: Brasiliense, 1991.

MÉSZÁROS, István. **Para além do capital**. São Paulo: Boitempo, 2002.

MIGUEZ, T. H. L. **Evolução da Formação Bruta de Capital Fixo na Economia Brasileira 2000-2013**: uma análise multissetorial a partir das Matrizes de Absorção de Investimentos (MAIs). 155 f. Tese (Doutorado) – UFRJ/Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE-IE/RJ), Rio de Janeiro, 2016.

MORAES NETO, Benedito. **Marx, Taylor, Ford; forças produtivas em discussão**. São Paulo: Brasiliense. 1988

MORCEIRO, Paulo. Desindustrialização segue intensa em 2018. **Valor Adicionado**. 2019. Disponível em: <<https://valoradicionado.wordpress.com/2019/02/28/desindustrializacao-segue-intensa-em-2018/>>. Acesso em 28 de fevereiro de 2019.

MOTTA, F. C. P. **Teoria das organizações**: evolução e crítica (2a ed). São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2001.

PAÇO-CUNHA, Elcemir. Centralidade da Gestão do Estado como Limite da Razão Política ou Para uma Crítica da Administração Política. **READ - REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO DA EA/UFRGS**, v. 25, p. 150-178, 2019.

_____. Individualidade Moderna como particularidade. **Trabalho, Educação e Saúde** (impresso), v. 16, p. 15-38, 2017.

_____. Ciência Revolucionária: Manifesto e Miséria da filosofia. **Sapere Aude: Revista de Filosofia**, v. 19, p. 161-177, 2018.

_____. **Ontogênese e formas particulares da função de direção**: introdução aos fundamentos históricos para a crítica marxista da administração. In: Paço Cunha, E; Ferraz, Deise L. da S. (Org.). **Crítica Marxista da Administração**. 1ed. Rio de Janeiro: Rizoma, 2018b.

PAÇO-CUNHA, Elcemir; JORGE, T. M. Personificações do Capital e Longa Depressão nos Estados Unidos: Contribuições de Robert Brenner para o Estudo dos Gestores do Capital no Contexto de Crise. In: **Enanpad, 2018**, Curitiba. Enanpad, 2018.

_____. Introdução à Gênese e Funcionalidade dos Gestores Econômicos do Capital. In: **CBE0**, 2019, Recife. CBE0, 2019.

PARSONS, Talcott. **La estructura de la acción social**: estudio de teoría social con referencia a un grupo de reciente escritores europeos. Madrid. Ediciones Guadarrama, 1968.

PETROBRÁS. Pré-sal aumenta importância da indústria do petróleo na economia. 2014. Disponível em: <<https://economia.uol.com.br/ultnot/2008/11/12/ult4294u1881.jhtm>>. Acesso em 18 de julho de 2019.

PIKETTY, T. **O capital no século XXI**. Edição virtual. Rio de Janeiro: Editora Intrínseca. 2014.

POCHMANN, Marcio. Sonegação, isenção, subsídios, juros altos movem nova classe parasita do Estado. **Rede Brasil Atual**. 2019. Disponível em: <<https://www.redebrasilatual.com.br/blogs/blog-na-rede/2019/05/sonegacao-isencao-subsidios-juros-altos-movem-nova-classe-parasita-do-estado>>. Acesso em 15 de maio de 2019

PRADO, Eleutério. De uma crítica classista ao neoliberalismo. 2015. Disponível em: <<https://eleuterioprado.blog/2015/07/18/de-uma-critica-classista-ao-neoliberalismo/>>. Acesso em 28 de fevereiro de 2019

RAGO FILHO, Antonio. J. Chasin: redescobrimo Marx – a teoria das abstrações. **Verinotio – Revista On-line de Educação e Ciências Humanas**, v. 1, out. 2004. Semestral. Disponível em: <<http://www.verinotio.org/conteudo/0.73258350298981.pdf>>

REZENDE, Felipe. Desalavancagem do setor privado. **Valor econômico**, 2017. Disponível em: <http://www.valor.com.br/opiniao/5038378/desalavancagem-do-setor-privado?utm_source=WhatsApp&utm_medium=Social&utm_campaign=Compartilhar>. Acesso em 14 de julho de 2017

REZENDE, T. D. H.. **Classes sociais e política monetária no Brasil**. 2017. 294 f. Dissertação (Mestrado) – UnB/Programa de Pós-Graduação em Política Social, Departamento de Serviço Social, Brasília.

ROBERTS, Michael. **Andrew Kliman and The Failure of Capitalist Production**. 2011. Disponível em: <<https://thenextrecession.wordpress.com/2011/12/08/andrew-kliman-and-the-failure-of-capitalist-production/>>. Acesso em 30 de agosto de 2017.

_____. **Brazil: at the end of its Temer?**. 2017a. Disponível em: <<https://thenextrecession.wordpress.com/2017/05/20/brazil-at-the-end-of-its-temer/>>. Acesso em 14 de julho de 2017.

_____. **Brazil: the debt dilemma**. 2017b. Disponível em: <<https://thenextrecession.wordpress.com/2017/11/10/brazil-the-debt-dilemma/>>. Acesso em 14 de fevereiro de 2019.

_____. **Financialisation or profitability?**. 2018a. Disponível em: <<https://thenextrecession.wordpress.com/2018/11/27/financialisation-or-profitability/>>. Acesso em 03 de janeiro de 2019.

_____. **Managers rule, not capitalists?**. 2018b. Disponível em: <https://thenextrecession.wordpress.com/2018/04/29/managers-rule-not-capitalists/> Acesso 19 de maio de 2018.

_____. **Profitability and investment again – the AMECO data**. 2017c. Disponível em: <<https://thenextrecession.wordpress.com/2017/07/26/profitability-and-investment-again-the-ameco-data/>>. Acesso em 27 de julho de 2017.

_____. **Robots and AI: utopia or dystopia? – part three**. 2015. Disponível em: <<https://thenextrecession.wordpress.com/2015/09/24/robots-and-ai-utopia-or-dystopia-part-three/>> Acesso 28 de agosto de 2017.

_____. **The long depression**. Chicago: Haymarket Books, 2016.

_____. **The Marxist theory of economic crises in capitalism – part two**. 2015b. Disponível em: <<https://thenextrecession.wordpress.com/2015/12/29/the-marxist-theory-of-economic-crises-in-capitalism-part-two/>> Acesso 30 de agosto de 2017.

SOARES, Fabrício Pereira. **Os debates sobre a Educação Financeira em um contexto de financeirização da vida doméstica, desigualdade e exclusão financeira**. 2017. 302 f. Tese (Doutorado) – PUC-Rio/Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, Rio de Janeiro, 2017.

SOREF, Michael; ZEITLIN, Maurice. Finance capital and the capitalist class. In: MIZRUCHI, Marx S., SCHWARTZ, Michael. (Org.). **Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business**. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

TESSARIN, Milene. Multinacionais geram pouco desenvolvimento tecnológico no Brasil. **Valor Adicionado**. 2019. Disponível em: <<https://valoradicionado.wordpress.com/2019/02/12/multinacionais-geram-pouco-desenvolvimento-tecnologico-no-brasil/>>. Acesso em 13 de fevereiro de 2019.

TESSARIN, Milene; SUZIGAN, Wilson; GUILHOTO, J. J. M.. Inovação no Brasil por Intensidade Tecnológica: Cooperação e Origem do Capital. **Working Paper Series**. 2019. Disponível em: <http://www.repec.eae.fea.usp.br/documentos/Tessarin_Suzigan_Guilhoto_06WP.pdf>. Acesso em 13 de fevereiro de 2019.

THEODOSIO, Bruno Miler. **Determinantes da acumulação de capital no Brasil entre 2000 e 2016: lucratividade, distribuição, tecnologia e financeirização**. 2019. 134 f. Dissertação (Mestrado) – UFRJ/Programa de Pós-Graduação em Economia, Rio de Janeiro, 2019.

TRAGTENBERG, Maurício. **Burocracia e ideologia**. (2a ed). São Paulo, Unesp, 2005.

UOL. **Há um movimento para a extinção das leis trabalhistas, diz chefe do MPT. 2019.** Disponível em: <https://noticias.uol.com.br/cotidiano/ultimas-noticias/2019/08/21/entrevista-procurador-geral-trabalho-ronaldo-fleury.htm>. Acesso em 22 de agosto de 2019.

_____. **Lucro da Petrobras é o maior já registrado por empresa de capital aberto no Brasil em 21 anos. 2008.** Disponível em: <https://economia.uol.com.br/ultnot/2008/11/12/ult4294u1881.jhtm>. Acesso em 18 de julho de 2019.

VALOR ECONÔMICO. **Brasil perde a corrida da automação industrial. 2019a.** Disponível em: <https://www.valor.com.br/brasil/6368169/brasil-perde-corrída-da-automacao-industrial>>. Acesso em 29 de julho de 2019.

_____. **Crescimento deve levar uma década para retomar nível anterior à recessão. 2019b.** Disponível em: <https://www.valor.com.br/brasil/6234969/crescimento-deve-levar-uma-decada-para-retomar-nivel-anterior-recessao>. Acesso em 02 de maio de 2019.

_____. **Incertezas pesam, e investimento chinês no país recua 75%. 2019c.** Disponível em: <https://www.valor.com.br/brasil/6056033/incertezas-pesam-e-investimento-chines-no-pais-recua-75>. Acesso em 09 de janeiro de 2019.

WILLIAMSON, O. E. The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. **Journal of Economic Literature**, v. XXXVIII, set. 2000

YEMBA, B. W.; REGNAULT, L. M.; DE DEUS, L. G.. Lucro, taxa e tendência nos manuscritos inéditos de O capital. **Verinotio** (Belo Horizonte), v. 24, p. 114-138, 2018.

ZANE, E. T., GOTTSCHALK, Ricardo. Patrones financieros y de inversión en América Latina desde la perspectiva del comportamiento empresarial. In: ABELES, Martín; CALDENTEY, E. P., VALDECANTOS, Sebastián. (Org.). **Estudios sobre financierización en América Latina**. Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018.

ZEITLIN, Maurice. **The large Corporation and contemporary classes**. New Jersey: Rutgers University Press, 1989.