6. A teoria da empresa e a motivação do lucro

A diferencia de la expansión financiera global, la proliferación en número y variedad de organizaciones y comunidades empresariales transnacionales es una característica nueva y probablemente irreversible de la actual crisis hegemónica. Ha constituido un factor determinante de la desintegración del orden hegemónico estadounidense, y cabe esperar que se prolongue y configure el cambio sistémico que está teniendo lugar acarreando una pérdida de poder generalizada, lo que no quiere decir universal, de los Estados. (Arrighi & Silver, 2001).

6.1 Introdução

O chamado Acto de União, ou Acto Constitucional, da África do Sul, de 1910, acto em que se concretizou a união das quatro distintas e separadas colónias do Cabo, Natal, Transvaal e do rio Orange, incluía uma extensa e (noutras circunstâncias) insólita referência à forma como deveriam ser unificados e geridos os caminhos-de-ferro e portos da África do Sul: «segundo sólidos princípios de gestão empresarial», conforme assinalou Ralph Horwitz[106]. Até à data da Guerra do Bôeres, os caminhos-de-ferro existentes serviam quase exclusivamente as operações mineiras de Kimberley, primeiro, e do Witwatersrand, depois. Por outro lado, quer os Caminhos de Ferro do Cabo, quer os Caminhos de Ferro do Natal pretendiam captar o mercado do tráfego centrado no Transvaal. Assinale-se que a política dos caminhos-de-ferro e das diferentes taxas aplicadas pelo governo do Transvaal tinha já sido um dos factores na origem da referida guerra[107]. Havia ainda que considerar o caminho-de-ferro que ligava o Rand ao porto da então Lourenço Marques e as contrapartidas negociadas pelo presidente Kruger (ele mesmo co-proprietário da Companhia de Caminhos de Ferro do Transvaal) com as autoridades coloniais portuguesas[108] e que vieram a ser estipuladas na *Mozambique Convention*.

Quero sublinhar que, na perspectiva proposta neste livro, uma das teses que constitui também um seu fio condutor, é que, ao longo de três gerações, os dirigentes africânderes procuraram alcançar e manter o poder político, em oposição ao ingleses[109] para, justamente através do lançamento e apropriação de empresas estatais ou de serviço público, se poderem servir de instrumentos

106 «Hence the unusual incorporation of certain basic principles of railway management into the Act of Union itself.» (Horwitz, 1967, cap. 8).

107 Em 1895. Os caminhos-de-ferro do Cabo chegavam até Drifts, a cerca de 80 Km de Joanesburgo. A partir daí, as mercadorias deviam seguir nos caminhos-de-Ferro do Transvaal. Sendo as taxas a pagar a partir daí demasiado elevadas, os Caminhos de Ferro do Cabo decidiram fazer em Drifts o transbordo para carros de tracção animal, para efectuar o transporte ao longo dos últimos 80 Km. O presidente Kruger (também presidente da Companhia de Caminhos de Ferro Netherlands do Transvaal) ordenou, então, o encerramento da estação de Drifts, determinando que a alfândega de entrada no Transvaal passaria a estar localizada em Joanesburgo.

108 Designadamente, o recrutamento de mão-de-obra por parte das companhias mineiras, na região Sul de Moçambique, em troca da garantia de 50% a 55% do tráfego a partir de ou com destino ao Transvaal passar através do porto moçambicano.

109 Utilizamos a expressão ingleses para designar os sul-africanos de origem europeia, que não se identificam com o grupo africânder. Na sua maioria, são de origem britânica, tendo os restantes outras origens nacionais, usando predominantemente a língua inglesa no dia-a-dia.

privilegiados de acumulação de capital, fazendo-o refluir para dentro da comunidade ou grupo nacional africânder, à custa quer da sobreexploração da população africana, quer à custa da cobrança de rendas de monopólio relativamente às actividades económicas controladas pelo capital inglês. A racionalidade do comportamento empresarial, no caso sul-africano, vem assim a resultar de uma forma algo distinta da racionalidade que é usualmente postulada pelas diversas teorias da empresa encontradas na literatura.

O campo de estudo e conhecimento que se ocupa das teorias da empresa é também um bom exemplo da tendência encontrada na literatura para as explicações de carácter dicotómico[110]. Dado o seu interesse para a matéria substantiva deste estudo, penso ser pertinente discutir muito brevemente as diversas teorias da empresa, tal como expostas por alguns economistas e teóricos da gestão empresarial, considerando que muitos desses estudiosos apresentam uma visão crítica do paradigma neoclássico. Sublinho que não se trata de defender ou explicar o paradigma prevalecente na corrente principal das escolas de economia e gestão; trata-se, antes, de chamar a atenção para algumas das premissas metodológicas (por vezes falaciosas) que estão envolvidas em tais críticas. Na perspectiva aqui apresentada, a crítica que importa fazer ao paradigma neoclássico está feita e tem um carácter muito mais fundamental. Um bom exemplo pode ser encontrado em Georgescu-Roetgen (1996)[111]. Tal como desenvolverei mais adiante, no que diz respeito ao papel fundamental das empresas no desenvolvimento e transformação social, não se trata de demonstrar se determinadas teorias da empresa estão ou não erradas, mas sim de esclarecer que algumas dessas teorias assumem simplesmente um carácter apologético relativamente ao papel das empresas e dos gestores, relativamente ao referido processo global de transformação e mudança social. Procuro, fundamentalmente, estabelecer as bases para a compreensão do aproveitamento feito pelas elites africânderes, uma vez alcançado e consolidado o poder político, relativamente ao papel das suas empresas como veículos de um processo (ainda mais) acelerado de acumulação.

Tal como Phillipe Hugon observou (Ellis & Fauré, 1995), a teoria da empresa e da inovação empresarial está no cerne de um debate entre economistas (em que participam também alguns sociólogos e antropólogos), configurado num confronto de posições entre a chamada escola ortodoxa neoliberal em economia (com o seu paradigma neoclássico) e a escola institucionalista[112]. De

110 Isto é, que recorre a pares de opostos absolutos – uma coisa ou está completamente certa ou completamente errada, sem meio-termo.

111 Este autor considera particularmente o aspecto unidireccional do vector «tempo» na análise económica.

112 Dependendo dos autores, encontra-se alguma variedade na taxonomia usada para classificar as várias escolas e correntes de pensamento nesta área. Tomamos a posição de que a escola institucionalista, a que se referia Hugon, cobre as diversas correntes que procuram investigar o funcionamento dos mecanismos internos das empresas. Num sentido mais lato, a escola institucionalista contempla também o estudo dos papéis e mecanismos de funcionamento interno de outros actores sociais, nomeadamente o Estado, os sindicatos e as associações empresariais.

acordo com a primeira destas escolas, a empresa é vista como uma 'caixa negra' ou como uma entidade 'atómica', sendo concebida como uma entidade elementar que se adapta a quaisquer alterações ocorridas no seu meio ambiente. Nessa perspectiva, a inovação tecnológica é um processo exógeno, gerado ou iniciado no plano exterior, pelo que novas técnicas ou tecnologias são (ou não) adoptadas e integradas nos processos produtivos das entidades empresariais presentes no mercado. A «função de produção» (e o grau de substituibilidade dos factores) é o instrumento central da análise e como que resume o olhar furtivo lançado sobre o interior das operações da empresa: uma simples ou mera consideração do balanço, ou combinação óptima, dos factores de produção. Pelo contrário, no caso da escola institucionalista, defende-se que é preciso 'abrir a caixa negra' das empresas e organizações e analisar o seu funcionamento interior. Nesta perspectiva, a inovação é um processo que se origina e desenvolve no interior das empresas e organizações, num processo contínuo de aprendizagem, de tentativa e erro, em grande medida de forma desconectada do mercado. Para a escola ortodoxa, o conceito analítico central é o de um mercado auto-regulado onde interagem entidades com as características atribuídas ao *homo economicus*. Assim sendo, a ambição dos economistas convencionais, ou da 'linha principal', é analisar o comportamento económico emergente que é suposto resultar de premissas individualistas postuladas.

Seguindo a crítica mais corrente, quando se aprofunda esta questão, damo-nos conta de que a análise económica ortodoxa, ou da 'linha principal', tende a perspectivar uma 'caixa negra' cujo comportamento interno é irrelevante para a análise. A empresa é considerada como a entidade que recebe informação do mercado: de um lado, os prováveis preços de venda dos seus eventuais produtos ou serviços e, de outro lado, os preços de custo dos factores de produção que a empresa se propõe utilizar e, de acordo com estas premissas, ajusta a sua própria actividade à informação recebida do mercado. Mas, se nos colocarmos fora do âmbito da análise da 'linha principal' (em rigor, apenas fora do âmbito do seu núcleo duro e central de premissas teóricas) e ainda seguindo a crítica convencional mais comum, diríamos que uma tal abstracção é demasiado ousada para poder reflectir minimamente uma realidade em permanente mutação. Sabemos que a empresa não é indiferente a outros factores intervenientes, para além da actuação dos outros agentes económicos do mesmo tipo, presentes no mercado, designadamente o Estado e, em particular, as políticas fiscais, regulamentos comerciais e políticas industriais (como práticas de protecção aduaneira ou de apoio a actividades de investigação e desenvolvimento), ou ainda a cultura nacional de um país ou da sociedade em geral. Sabemos também que, sendo a empresa o local privilegiado de produção de bens e serviços,

acaba também por ser o local principal dos conflitos (actuais ou latentes) que resultam do processo de distribuição ou partilha da riqueza social produzida.

Foi já aqui esboçada uma abordagem ao problema da racionalidade do comportamento social. Vejamos, em breves linhas, como se explica o comportamento dos dirigentes africânderes na sua procura de centros de apropriação e acumulação de capital por meio do lançamento de empresas. Segundo os cânones da teoria convencional, nas origens fundadoras das empresas estão, predominantemente, iniciativas pessoais de empresários mais empreendedores (passe o pleonasmo)[113],cujo sentido de negócio permite identificar novas oportunidades, actuando em uma ou mais de três grandes vertentes: a criação de novos produtos, a criação de novos processos ou a criação ou descoberta de novos mercados. A criação de empresas fora do âmbito da iniciativa privada individual ou de grupo ou, por outras palavras, a criação de empresas por iniciativa dos poderes públicos é (re)conhecida na teoria convencional, mas habitualmente considerada como um desvio à norma ou uma interferência por parte do Estado para suprir eventuais ausências ou falhas do funcionamento normal e regular dos mercados.

Também neste contexto é interessante assinalar a especificidade do caso sul-africano. Como defendo neste livro, a criação de empresas por parte do poder político africânder na África do Sul, teve como objectivo primordial a obtenção da posse e o controle de gestão de núcleos ou centros de acumulação de capital que permitissem ao grupo social africânder obter e manter ritmos de acumulação superiores aos ritmos de acumulação alcançáveis pelo grupo de referência, os ingleses. É assim, neste contexto, que é importante discutir a problemática das teorias da empresa e a sua relevância para explicar (ou não) o comportamento das empresas sul-africanas em mãos dos africânderes.

Neste livro defende-se a tese de que o comportamento emergente, a nível global, do conjunto dos actores sociais «empresas» é determinado pela busca incessante da maximização do lucro. Considera-se também que todos os outros objectivos ou motivações empresariais, designadamente o crescimento por via de expansão endógena, ou então por aquisições de outras empresas, são objectivos subordinados, ou instrumentais, em relação àquele outro e principal objectivo. Foi também já aqui sugerido que aquilo que designei por 'fuga para a frente', rumo a um paradigma neoclássico, acabava por ser como que uma rejeição lógico-histórica das consequências inerentes à lógica intrín-

113 Em inglês diríamos, talvez, entrepreneurial businessmen, *ou, regressando ao vernáculo, «homens de negócio empreendedores». Perdoar-me-ão, certamente, estes trocadilhos verbais cujo objectivo é sublinhar a ideia mestra de que, para a teoria convencional, a criação de empresas é principalmente do foro da iniciativa pessoal e privada de cidadãos interessados em negócios. Por óbvias razões de espaço e oportunidade, deixo aqui inteiramente de lado a discussão da teoria do empresário por oposição à teoria da empresa. A esse respeito, ver Barreto, 1989.*

seca do sistema capitalista, sendo essa a principal crítica formulada a respeito da coerência interna do paradigma neoclássico.

Em qualquer recensão que se faça da literatura sobre a empresa – principal *locus* de actuação dos actores económicos – se pode facilmente verificar que há, entre os muitos autores que estudam a microeconomia aplicada ao comportamento das empresas ou a questões específicas da gestão empresarial, um pudor envergonhado em reconhecer ou assumir que a motivação básica e fundamental das empresas, desde logo a sua razão de ser, é a busca do lucro e a sua consequente maximização, dada a postulada condição de livre concorrência entre as empresas[114]. Claro que devemos ter presente a existência de empresas públicas ou estatais. Trata-se, não de excepções que confirmam a regra, mas sim de casos particulares que merecem uma reflexão específica. Note-se que, entretanto, a motivação do lucro se converteu também em instrumento de medida da eficácia de objectivos (o que produzir e onde vender, por exemplo) e da eficiência de gestão (como produzir, minimizando os custos e maximizando os resultados). É assim que se assiste, hoje, a uma espécie de 'privatização' ou 'autonomização' de determinados serviços públicos, através do lançamento de empresas estatais ou públicas, com a justificação de que a sua gestão será mais eficiente se for subordinada às «regras do mercado».

No caso da África do Sul, a seu tempo e pelo contrário, o lançamento de muitas empresas estatais (como veremos mais adiante) serviu também e sobretudo como um dos cruciais instrumentos de colecta e reencaminhamento de rendas e excedentes económicos que iam sendo paulatinamente produzidos ao longo de toda a rede de interacções económicas do subsistema sul-africano. Uma das críticas que formulei a respeito da análise produzida pela escola do sistema-mundo, é a de que presta uma atenção primordial, diríamos mesmo que quase exclusiva, ao papel dos estados enquanto actores sociais. Dado que considero que, para a melhor compreensão dos problemas com que se defronta o continente africano em geral e a África do Sul em particular, é fundamental uma compreensão mais abrangente da lógica do comportamento das grandes empresas multinacionais (e considerando que o estudo dessas organizações está longe de ser consensual entre os diversos analistas), proponho fazer uma brevíssima revisão crítica das diversas escolas que se nos apresentam na literatura convencional, quando procuramos estudar e compreender o comportamento social e económico das grandes empresas multinacionais. Devo também chamar a atenção para a tese aqui defendida de que, quer os problemas, quer as soluções, que têm sido encontradas na evolução recente da África do Sul, passam inextricavelmente pelo papel crucial desempenhado pe-

114 A obra de Benjamin Coriat e Olivier Weinstein (1995), ao fazer a recensão das novas teorias da empresa, é disso uma boa ilustração.

las grandes empresas multinacionais, assim como para o facto de ter sido justamente a maturação do fenómeno da globalização que permitiu ao poder político, estabelecido na África do Sul até à década de 90, organizar e levar a cabo uma transição razoavelmente tranquila para o actual sistema, pós-*apartheid*. Note-se que não defendo, de todo, quer neste livro, quer em quaisquer outros escritos, a ideia de um determinismo histórico. Embora se deva reconhecer a existência de determinadas condicionantes estruturais, penso que o devir social é, em última análise, determinado pela vontade de indivíduos e grupos. No entanto, e olhando retrospectivamente para a história da África do Sul ao longo dos últimos dois séculos, não posso deixar de assinalar alguns fios condutores ou estruturantes, designadamente o querer colectivo do grupo social que veio a marcar a evolução histórica do país ao longo do século XX. Refiro-me aos africânderes em geral e, mais concretamente, aos bôeres ou *voortrekkers*[115]. Penso, em particular, na questão de uma afirmação nacional identitária, iniciada justamente pelos *voortrekkers*. De entre os africânderes, releva o papel desempenhado por fracção que, variando de composição ao longo das décadas, vem a ser considerada como *verligte*, ou mais esclarecida, por oposição àqueles que parecem preferir a autarcia ou isolamento em relação ao resto do sistema-mundo, usualmente designados por *verkrampte*. Voltarei a este tema.

6.2 Sociologia da empresa: brevíssima recensão crítica

Tal como foi anteriormente sugerido, a discussão analítica, ainda que breve, da problemática teórica da empresa releva para o tema em estudo. Correndo embora o risco de eurocentrismo, durante a discussão passo sobre as manifestações empresariais conhecidas e estudadas no contexto da África Subsariana, com o comércio de longa distância, e da Ásia de Leste, com a industrialização rural, apesar do recente e assinalável fenómeno da interligação entre empresas de origem asiática e a África do Sul (Hart, 2002, caps. 5-6).

Vista pelos olhos da sociologia, a empresa é simultaneamente um local de produção, uma organização e uma instituição (Thuderoz, 1997). Pressupõe a existência de trabalho assalariado, operações laborais de carácter colectivo estruturado em processos e tarefas, coordenadas por uma hierarquia, para além de pressupor também a existência de um fundamental conflito de interesses, no que respeita à distribuição do produto final, entre aqueles que se caracterizam pela posse dos meios de produção e aqueles que se caracterizam pela pos-

115 Permita-se aqui a sobreposição – e possível confusão – de ideias. Em rigor, os verligte *são mais os herdeiros de uma certa burguesia liberal da Cidade do Cabo do que os bôeres e* voortrekkers *que, em meados do século XVIII iniciaram a retirada em direcção à autarcia do planalto interior, para longe do poder imperial britânico. A sobreposição das designações «bôeres» e «*voortrekkers*» é aceitável na medida em que a generalidade destes últimos era ou veio a ser bóer (camponês ou agricultor).*

se de apenas uma determinada capacidade laboral específica. Entretanto, em resultado desta perspectiva mais comum na sociologia da empresa, é natural que o fenómeno da microempresa tenha estado fora do campo de estudo dos sociólogos da empresa e mais no campo específico da sociologia do desenvolvimento.

A moderna versão de empresa aparece no palco da História com o alvor do capitalismo industrial, ou seja, entre as últimas décadas do século XVIII e as primeiras do século XIX. Podem-se, em todo o caso, referir alguns exemplos de precedentes históricos, como o surgimento de casas bancárias do Norte da Itália e na Flandres, prenunciando um novo sistema macrossocial emergindo da decadência do sistema feudal. Hoje concebe-se a empresa como uma organização formal e estruturada que se propõe alcançar ou prosseguir determinados objectivos de negócio e na qual a inovação e adaptação ao meio e aos constrangimentos político-sociais são dados normais das suas operações. Em resultado da sua postulada e objectivamente verificada motivação, a empresa foi primeiramente concebida ou perspectivada pela ciência da economia política como o *locus* da acumulação capitalista, enquanto o proprietário da empresa (ou empresário, *qua* empreendedor) era visto como o proprietário do capital assim como o agente da mudança, inovação e acumulação. Assinale-se que um dos contributos originais de Jean Baptiste Say (por vezes considerado discípulo e divulgador da obra de Adam Smith) para a economia política, foi justamente ter perspectivado as funções de inovação, mudança e acumulação (separadamente da posse do capital) como as funções próprias e específicas do empresário[116]. Para Say, assim como mais tarde para os marginalistas, o lucro aparecia assim como sendo o prémio do empreendimento e da tomada de risco.

Sendo a empresa um local de acumulação, é também, e sobretudo, o local privilegiado de apropriação privada do capital acumulado. O caso das empresas públicas e estatais lançadas pelos governos sul-africanos são disso um caso paradigmático. Essas empresas foram, simples e decisivamente, instrumentais no processo iniciado pela liderança africânder no sentido de alcançar a paridade social e económica com o capital sul-africano de origem inglesa. Anote-se, desde já, a especificidade do caso da África do Sul relativamente a um dos fundamentos ou princípios estruturantes das empresas, tal como concebidos pela convencional sociologia das empresas: a pressuposição de um conflito fundamental de interesses entre proprietários e trabalhadores. Se tivermos presente o papel instrumental das empresas lançadas pelo poder africânder, como instrumentos de concentração e acumulação acelerada e promoção so-

116 Em rigor, o pensamento sobre o papel do empresário parece ter sido introduzido por Cantillon (Higgs, n.d.).

cial e económica por parte e em favor dos africânderes, facilmente verificamos que aquele fundamental conflito de interesses foi subalternizado (um acordo fordista à maneira sul-africana) em favor de um objectivo mais abrangente e primordial.

6.3 Antecedentes históricos e princípios estruturantes

Tal como a conhecemos hoje, a empresa tem uma evolução histórica perfeitamente inserida na evolução geral do sistema capitalista. Podemos até simplesmente constatar que a empresa é o agente principal da evolução geral do capitalismo, incluindo-se aí a prosaica evolução das técnicas de contabilidade. A empresa tem também evoluído, quer como conceito económico (até nas suas diversas manifestações históricas concretas), quer como um específico conjunto de arranjos organizacionais dos factores de produção. Embora seja verdade que, em grande parte, as origens da empresa estão associadas àquilo que se convencionou chamar iniciativa privada, também é verdade que muitas das empresas concretas que hoje existem têm a sua origem em decisões estatais e capitais públicos. Claro que o evento que nos interessa, em termos da evolução do sistema-mundo, é a emergência e triunfo da empresa privada como *locus* independente e separado de actividade económica mercantil, que se liga indissociavelmente ao fenómeno da Revolução Industrial. Antes disso, a quase totalidade da actividade económica, mesmo aquela de carácter marcadamente mercantil, tinha lugar no âmbito da economia doméstica e no âmbito de projectos estatais com objectivos explicitamente económicos.

O primeiro princípio estruturante a reter é, assim, a «iniciativa privada».

A sociedade industrial *latu sensu* tem sido comummente definida como sendo aquela em que se verifica uma radical diferenciação entre a «empresa» como local de trabalho e produção, e a «família» como local das relações sociais primárias, sendo de reter esta diferenciação como o segundo princípio estruturante. Trata-se, como é evidente, de uma definição de tipo ideal no sentido em que, na vida real, sempre se acaba por encontrar um *continuum* de organizações, desde a família, em que predominam as relações sociais primárias de afectividade e reciprocidade, até à estrutura impessoal da empresa em predominam os comportamentos sociais postulados pela ficção teórica do *homo economicus*. Este *continuum* resulta naturalmente da existência de empresas familiares em que um certo tipo de relações assume também o carácter de relações de eficiência e eficácia, ainda que entremeadas com relações de afectividade e lealdade recíproca, assim como do facto de também nas grandes organizações empresariais sempre aparecerem relações pessoais de tipo pri-

mário em resultado da frequência e proximidade de contactos, em princípio estritamente profissionais[117].

No caso particular das empresas lançadas pela liderança social e política africânder, há ainda a assinalar as relações de solidariedade étnica, com práticas claramente assumidas de discriminação positiva, no plano do emprego e promoções, assim como no plano dos fornecimentos cruzados entre empresas, relativamente a pessoas ou empresas de origem também africânder. Os outros princípios estruturantes, apenas para que constem, são a divisão do trabalho e a especialização de tarefas, a adopção de práticas de registo de transacção e contabilidade, e a postulada existência da racionalidade económica na tomada de decisão.

A alegada transição para uma sociedade pós-industrial implica uma mudança no último princípio estruturante da empresa, tal como tem sido concebida ao longo dos últimos dois séculos: o da presença física ou concentração de dezenas, centenas ou milhares de trabalhadores em determinados locais de trabalho, com o objectivo específico e regular de executar as tarefas e processos correspondentes à produção de bens e serviços mercantis. Depois de um longo processo social de concentração física geográfica das actividades de produção em determinados locais de trabalho, assistimos na actualidade, com a disseminação mundial de novas tecnologias da informação e comunicação, a um processo global de dispersão e desconcentração dos locais de trabalho com profundas implicações nas relações de poder que entretanto se tinham estabelecido entre os diversos actores sociais em presença. Este último aspecto é particularmente relevante para a tese subjacente ao presente estudo, na medida em que parece ter sido justamente a transformação deste princípio estruturante, por via da explosão das tecnologias da informação e da comunicação, que possibilitou aos africânderes a transformação política que pôs fim ao regime do *apartheid*, quer através da inserção da África do Sul em redes de produção industrial e pós-industrial de âmbito mundial[118], quer através da internacionalização de companhias sul-africanas de capital predominantemente africânder, o que lhes permitiu uma mobilidade potencial de factores, inimaginável há pouco mais de trinta anos.

Quando se discutem as mais recentes perspectivas no campo das teorias da empresa, quer enquanto fenómeno social, quer enquanto agente económico, podem identificar-se diversas correntes ou escolas de pensamento, desde as teorias dos custos de transacção até à abordagem da teoria da regulação, pas-

117 A este respeito, é oportuno referir que, justamente por via do processo geral de globalização das empresas, e a concomitante prática comum de parcelização e deslocalização de actividades, o ambiente social tem estado a evoluir dentro de muitas das grandes empresas, revertendo-se para uma atitude social mais próxima do postulado para a figura do homo economicus. *A expressão «gestão de recursos humanos», em lugar da tradicional «direcção do social», é disso exemplo paradigmático.*

118 Por exemplo, a referida fábrica da Mercedes-Benz, em Port Elizabeth, e cuja produção se destina primordialmente ao mercado mundial.

sando pela teoria neoclássica da agência e direitos de propriedade, pela abordagem evolucionista ou ainda da teoria das firmas de tipo «J» e de tipo «H». O que interessa reter das diversas perspectivas sobre a realidade empresarial acaba por se poder resumir na asserção de um certo relativismo analítico. Todas essas abordagens têm, como é evidente, os seus méritos, contribuindo, cada uma à sua maneira, para uma mais abrangente compreensão do mundo empresarial e das suas motivações. O que todas têm em comum é a pretensão de se apresentarem como explicações mais completas ou mais adequadas do que o modelo neoclássico do *homo economicus*, o qual converte a empresa num colectivo social sob a forma de uma caixa negra em cujo interior não interessa penetrar. Pelo contrário, nestas 'novas' teorias da empresa, o que se pretende é justamente penetrar no interior dessa postulada caixa negra da análise microeconómica de raiz marginalista.

No caso das teorias dos custos de transacção[119], o problema, do ponto de vista de eficiência social total, na medida em que a própria engenharia de produção de bens ou serviços, impede, pela própria natureza das coisas, que se possa sempre 'minimizar' custos de transacção pela 'simples' interiorização desses custos, subtraindo-os a um supostamente mais custoso processo negocial (em *tatônements*) do mercado. No caso das empresas lançadas pelo estado sul-africano, o problema da eficiência social total era simplesmente resolvido de duas perspectivas: por um lado, o objectivo básico não era a eficiência social total, mas sim a promoção social e económica acelerada de um determinado grupo social; por outro lado, os adicionais custos de transacção e a consequente menor eficiência operacional por parte dessas mesmas empresas, eram 'simplesmente' debitados à sobreexploração dos trabalhadores africanos e à cobrança de «rendas de monopólio» relativamente às empresas de capital inglês.

A teoria neoclássica da agência e direitos de propriedade assenta na problemática do contrato comercial e da relação de contratação e delegação de poderes entre proprietários e gestores. Basicamente, levanta a questão de «quem é dono do quê» e de que forma se condiciona um determinado comportamento económico através de um contrato de delegação de poderes decisórios. Temos aqui subjacente a temática da socialização do capital (a fragmentação ou dispersão dos títulos de propriedade), cruzada ou sobreposta com a temática do comportamento dos gestores, públicos ou privados. Também nesta abordagem podemos constatar a especificidade do caso sul-africano. À lógica comportamental postulada por esta abordagem para um determinado ambiente social e económico (tipicamente, a situação da economia norte-americana), sobrepõe-se uma lógica de solidariedade e reciprocidade entre os actores, com base na

119 Pretendem explicar a existência primordial da ideia de empresa, num contexto em que tenderia a predominar, de forma radical e absoluta, o mecanismo do mercado com actores individuais que tudo pudessem comprar e vender.

pertença comum a um determinado grupo social. Para o caso, os africânderes. A situação que predominava era a propriedade estatal ou pública e a delegação de poderes e motivação (a «agência») com base na pertença ao respectivo grupo étnico e sempre com o objectivo específico de acelerar a promoção social e económica do grupo étnico africânder, como um todo.

A abordagem evolucionista, por seu turno, perspectiva a empresa de um ponto de vista 'mais sociológico' e acaba por também se cruzar com a abordagem dos custos de transacção, ao considerar a interiorização do 'saber fazer' adquirido na empresa e sua respectiva valorização económica, assim como com os estudos de antropologia cultural aplicados às empresas. Não há aqui a assinalar nenhuma especificidade sul-africana[120], até na medida em que são múltiplos os casos de empresas ditas de tipo 'alemão', 'francês', 'sueco' ou 'japonês'. Em todo o caso, na África do Sul tornou-se banal a identificação de empresas 'africânderes' ou empresas 'inglesas' (distinguindo-se também por diferentes rotinas e distintas maneiras de fazer as coisas), sendo que, nas empresas africânderes, houve sempre a tendência para o recrutamento, emprego e promoção com base na reciprocidade étnica. Uma tal tendência tinha por base um objectivo estratégico, de longo prazo, prosseguido pela liderança do grupo africânder, independentemente das múltiplas linhas de fractura que sempre foi possível identificar no seio desse mesmo grupo.

Finalmente, no que diz respeito à abordagem da teoria da regulação, esta perspectiva o comportamento das empresas enquanto actores sociais, de um ponto de vista macro. Ou seja, procura racionalizar o chamado «contrato social fordista»[121]. Como é sabido, o caso sul-africano caracteriza-se pela exclusão sistemática dos não brancos, até na medida em que se persistiu, durante décadas, na ficção dos 'pretos' em geral (e dos africanos em particular) não serem realmente cidadãos sul-africanos.

6.4 Análise microeconómica, a empresa e a motivação do lucro

Nós não estamos no negócio da ajuda ao desenvolvimento; ponto final.
Hans Dietrich[122], Area South General Manager IBM Europe, Middle East and Africa[123]

A ciência económica é, usual ou convencionalmente, apresentada como sendo o estudo de como os homens em sociedade acabam por decidir sobre

120 Do ponto de vista da emergência de um tipo sul-africano de empresa.

121 Em rigor, não se devia aplicar a expressão «fordismo racial», como faz Alf Stadler (1987, p. 37), na medida em que o chamado «contrato fordista» tem explícita a ideia ou objectivo de estimular a procura (do que quer que seja que esteja a ser produzido) através de melhorias substanciais das condições de vida e remunerações da força de trabalho.

122 Nome fictício: o nome foi intencionalmente modificado, na medida em que não é possível contactar a pessoa em questão.

123 Conversa com o autor deste livro na sequência de uma reunião de trabalho em que era apresentada uma alternativa ao encerramento de uma pequena fábrica de cartões perfurados em Kitwe-Zambia.

a utilização (com ou sem dinheiro) de recursos produtivos, que possam ter usos alternativos, na produção de diferentes produtos e serviços e distribuí-los para consumo, agora ou no futuro, pelas pessoas ou grupos constituintes da sociedade (Samuelson & Nordhaus, 1992). Assinale-se, no entanto, que é mais frequente encontrar definições e textos nos quais a ciência económica é assumida como contemplando apenas o comportamento dos mercados, deixando de fora ou relegando para segundo plano (ou para a sociologia ou a antropologia), toda uma vasta série de actividades e problemas humanos que se encaixariam naquela mais abrangente definição. Ao contrário daquilo que parece ser a sabedoria ou o conhecimento aceite entre muitos economistas convencionais (que parece gostarem de pensar que a ciência económica é uma ciência com um estatuto epistemológico similar ao da física), a ciência económica é, na verdade, também uma ciência histórica. Quer isto dizer que todas as entidades que se constituem em objectos de estudo por parte dos economistas – mercados, empresas e famílias consumidoras e estados reguladores – são sujeitos e objectos de uma história, com um passado, um presente e, presumivelmente, um futuro.

Enquanto no âmbito das ciências físicas – pelo menos numa perspectiva convencional – se concebe que o Futuro está já determinado pelas chamadas leis da Natureza, no caso das ciências históricas, o Futuro pode apenas ser determinado pela vontade humana, em particular por parte daqueles membros da espécie ocupando posições de poder, com a reserva de que a ideia de que «pode apenas ser determinado» está fortemente condicionada pelo peso da inércia social.

Recorrendo ao jargão das novas teorias do caos e da não linearidade, acrescenta-se que o Futuro depende, não só da vontade humana, mas também da dependência em relação às condições iniciais ou de partida (Waldrop, 1992). Utilizando a distinção encontrada em Georgescu-Roegen (1996), os economistas mais convencionais (ou pelo menos aqueles que, apesar de tudo, também se preocupam com este tipo de questões) parecem gostar de imaginar a ciência económica como uma ciência em que predominam fenómenos racionais de primeira ordem (aqueles que podem ser deduzidos a partir de formulações lógicas ou algorítmicas e dos quais é excluído o fenómeno da novidade), enquanto a natureza da sociedade humana (uma entidade superorgânica) requer uma racionalidade de segunda ordem, em que a novidade, a variabilidade e a qualidade são ingredientes essenciais para a compreensão e explicação das coisas.

Quando se consideram os conteúdos da disciplina de Microeconomia, convencionalmente ocupada com os mecanismos de funcionamento dos mercados e com a constituição dos preços ou com a alocação os recursos escassos,

seria razoável esperar que fosse extensivamente discutida a teoria da empresa, sendo aí apresentadas e discutidas as principais e alternativas escola de pensamento. No entanto, não parece ser esse o caso com a maior parte dos *curricula*. A crítica dessa situação, que por vezes se encontra na literatura, parece-me constituir mais um exemplo do chamado *misplaced criticism*, para utilizar aqui a expressão inglesa. Se me é permitida uma analogia do âmbito das ciências físicas, diria que o erro da crítica tem origem na confusão entre dois níveis de análise distintos entre si, confundindo, por exemplo, o nível analítico da química orgânica com o nível analítico da física nuclear. Parece-me que as ideias básicas da microeconomia, tais como a «concorrência perfeita», resultado da igualdade de acesso e oportunidade por parte de todos os actores, e o postulado de uma função objectiva, tal como a maximização da utilidade e dos resultados (e, portanto, dos lucros), ou a função recíproca da minimização dos custos (e, portanto, da maximização da eficiência), permanecem válidas e que, quando se discutem os detalhes das implicações de tais premissas e postulados, a análise e discussão do funcionamento interno de entidades como a empresa pode, de facto, ser considerada como irrelevante nesse particular contexto. Justifica-se esta afirmação com o facto de que tais premissas e postulados são sempre relevantes, válidos ou aplicáveis à análise, mesmo que, entretanto, tenham sido integrados no processo dedutivo e analítico ou 'deslocados para o pano de fundo', onde continuam operativos. Por outras palavras, salvas as devidas proporções, a crítica de que a microeconomia parece ignorar (ou não considerar) uma teoria realista da empresa, pode ser tão válida quanto uma hipotética crítica que se fizesse da física nuclear por esta não levar em linha de conta uma qualquer teoria da química orgânica.

Uma outra questão que deve ser referida diz respeito à confusão que se encontra na literatura entre «actores sociais» e «enredo social», e que é criticamente apontada como um exemplo da reificação de conceitos. Assim, enquanto a microeconomia seria o estudo de 'peças de teatro', 'guiões' ou das 'regras do jogo', isto é, do mercado e seus efeitos sobre o comportamento dos participantes, alguns críticos da microeconomia parecem pretender que essa disciplina se ocupasse, sobretudo, do estudo das motivações e bases culturais dos «actores», isto é, os produtores e consumidores enquanto participantes individuais no mercado. A minha posição a este respeito resulta banalmente simples: uma coisa não invalida a outra. Como vimos anteriormente, quando se consideram os instrumentos analíticos da microeconomia, um dos principais postulados é a motivação básica dos agentes económicos, designadamente a figura dos empresários enquanto dirigentes de empresas, sendo que essa motivação básica é a maximização da utilidade. No caso do empresário ou homem de negócios, esta maximização da utilidade assume, natural e logicamente, a forma quer de

procura de maximização do lucro, quer de procura de maximização dos fluxos de caixa ou da maximização do valor-capital dos seus empreendimentos. Dada a multitude de mecanismos inventados pela sociedade (legais e ilegais, legítimos e mais ou menos ilegítimos), através dos quais indivíduos e grupos procuram alcançar aquele objectivo (a maximização da utilidade), seria normal esperar que se desenvolvesse toda uma área de estudos dedicada à investigação das formas, práticas e mecanismos, através dos quais cada pessoa procura, melhor ou pior, com mais ou menos eficiência, maximizar aquilo que, segundo a sua pessoal percepção, é a sua 'utilidade' ou 'bem estar'.

O que é interessante assinalar é que, para aqueles economistas que se dedicam ao estudo destas questões, parece ser necessário descartar alguns dos princípios ou postulados de base da análise neoclássica microeconómica, como sendo ou inválidos ou irrelevantes, incluindo-se aí a própria motivação do lucro. Como se aqueles postulados não pudessem também ser confirmados, como razoáveis e operativos, através da observação empírica de gerações de indivíduos e famílias, em geral, e de empresários, em particular, aplicando o que os sociólogos de língua alemã designam por *verstehen*, no sentido da compreensão íntima do comportamento humano que resulta de sermos também humanos.

Tenho consciência de estar a tocar de novo no campo académico da questão do «individualismo metodológico», em oposição às explicações de carácter holista, em ciências sociais. Seja como for, não posso deixar de chamar a atenção para o facto de que o descarte da motivação do lucro, que parece estar subjacente a muitas das novas teorias da empresa, se apresenta como extremamente benéfico do ponto de vista da eventual tensão ideológica, se entretanto se pretender promover a ideia de que, afinal, não existe algo – nenhum actor social – que corresponda à ficção do *homo economicus*[124].

Assim sendo, não seria a ciência económica que, imperialmente, se imporia às outras ciências sociais. Seriam, antes, a antropologia e a sociologia que invadiriam, para estudar com mais eficacidade, o campo de estudo próprio da ciência económica em geral e da microeconomia em particular. Entretanto, 'não havendo' *homo economicus*, a abordagem do individualismo metodológico não tem cabimento, e por decorrência lógica de raciocínio, não há, de facto, base teórica para a motivação da maximização individual da utilidade. Continuando com esse encadeamento lógico, chegamos facilmente à conclusão de que não há, por parte das empresas, qualquer busca da maximização do lucro e, por conseguinte, não há queda tendencial da taxa do lucro, pelo que

124 E, por consequência, nada que corresponda à eventual «queda tendencial da taxa de lucro».

«tudo irá bem no país das maravilhas», como gostava de dizer o falecido Prof. Alfredo de Sousa (1990).

Assim sendo, e tal como já indicámos anteriormente, algumas das mais conhecidas teorias da empresa procuram explicar que a principal motivação da empresa talvez não seja (ou não é mesmo) a maximização do lucro, como indicam os postulados do paradigma neoclássico. Segundo essas teorias, a motivação fundamental das empresas seria antes a maximização das vendas, como propôs William Baumol (1959), ou a maximização da taxa de crescimento, como sugeriu Robin Marris (1967), ou ainda uma hierarquia de objectivos graduados de modo a maximizar a satisfação de todos os participantes (*stakeholders*) com interesses na vida da empresa, como em Michael Albert e Robin Hahnel (1991). Por conseguinte, de acordo com estas perspectivas, a empresa como um todo teria um comportamento colectivo (emergente...) que, para todos os efeitos, se poderia traduzir em objectivos operacionais tais como «lucro» ou «fluxos financeiros», mas também «crescimento de oportunidades de carreira» para um maior número de participantes, mais poder e maior *status* social.

6.5 A motivação das empresas e a tendência decrescente da taxa de lucro

> O Governo Herzog-Creswell[125] deu imediatamente a conhecer que seria inaceitável, em princípio e na prática, a substituição por custos mínimos nas operações mineiras. Os interesses da civilização branca na África do Sul não poderão ser sacrificados aos lucros. (Horwitz, 1967).

Tal como foi indicado no resumo geral introdutório, e tem sido referido ao longo do texto, cruzam-se neste livro três teses fundamentais, a saber: 1. a racionalidade do objectivo e comportamento social da liderança, historicamente evolutiva, do grupo nacional africânder: alcançar a paridade social e económica com os ingleses na África do Sul; 2. o facto de o sistema-mundo ter atingido a situação de sistema fechado com o fim da Guerra dos Bôeres (estando desde então como que em estado de 'coma animado') e o facto daí derivado de o processo de globalização ter proporcionado, à liderança do grupo africânder, uma janela de oportunidade para iniciar o processo de desmantelamento do regime de *apartheid*; 3. a tese de que a explicação mais profunda para a crise global e sistémica, em que necessariamente se insere a África do Sul, reside na queda tendencial da taxa de lucro, tal como foi proposta por Marx, ainda que sejam

125 Também chamado Governo do Pacto, eleito em 1924, em resultado de uma coligação do Partido Nacionalista (africânder) de James Herzog e do Partido Trabalhista da África do Sul ('britânico') do Coronel Frederick Creswell.

de assinalar a esse respeito algumas reflexões críticas (Fonseca, 1988; Fonseca-Statter, 2004). Importa então discutir, ainda que de maneira muito breve, a temática subjacente a esta terceira tese.

Mas antes, e recuperando algumas reflexões expendidas mais atrás acerca da racionalidade do comportamento e das limitações no acesso à informação por parte dos agentes económicos, importa assinalar uma certa incongruência que se prende, também ela, com o comportamento e a racionalidade da liderança do grupo africânder. Refiro-me à maximização dos lucros como objectivo primordial das empresas, e ao facto de essa maximização, enquanto objectivo, ser descartada por alguns analistas críticos do paradigma neoclássico, também na medida em que consideram ser impossível a prossecução desse objectivo. Da leitura das teses desses autores, fica a sensação incómoda de que «maximização dos lucros» (ou de qualquer outro objectivo) equivale à «global totalidade dos lucros» gerados dentro do sistema, sendo que a «totalidade» é imaginada como tendendo para infinito. Mais uma vez o raciocínio dicotómico do tudo ou nada. Segundo esses analistas, a maximização dos lucros não seria, de facto, o objectivo primário, ou fundamental, das empresas, pela simples razão, e na medida em que, o mesmo seria inatingível. Entretanto, tal como indicado em James Pappas, Eugene Brigham e Mark Hirschey (1983), a tese do capitalismo *managerial* de Adolphe Berle e Gardiner Means (1932)[126] e de quem seguiu a mesma linha de argumentação (por exemplo, Baumol, 1959), poderia ser traduzida pela fórmula de que «o valor da empresa é igual ao valor actual dos lucros esperados». Basicamente todos estes autores parecem indicar que, algures no tempo histórico recente, a ênfase nos lucros, enquanto motivação empresarial se alterou ou expandiu para passar a ser uma ênfase na maximização da riqueza ou valor da empresa, sendo esse, hoje em dia, consensualmente reconhecido como o objectivo primário e fundamental da empresa. Um exercício elementar de álgebra deveria bastar para mostrar a natureza semântica de uma tal discussão. Ainda de acordo com Pappas *et al.* (1983),

> Na sua versão original, presumia-se que o objectivo da firma era a maximização dos lucros – o proprietário gestor era suposto procurar afincadamente a maximização dos lucros da firma a curto prazo. Mais tarde, quando se alargou ou alterou a ênfase nos lucros para abranger a incerteza e a dimensão tem-

126 Segundo Berle e Means (1932), a grande empresa que resultou de diversos processos de concentração de capital, conduziu ao aparecimento do que veio a ser designado por «tecnoestrutura», termo introduzido por John Kenneth Galbraith (1974), constituída pelos quadros dirigentes e engenheiros, distinta e institucionalmente separada dos accionistas ou proprietários. Na perspectiva de Berle e Means (e mais tarde de Galbraith), os objectivos da tecnoestrutura – altos ordenados, despesas de prestígio e maximização de resultados no curto prazo – podem vir a ser contraditórios com os dos accionistas proprietários. É, no entanto, possível 'forçar' os quadros dirigentes a dirigir a empresa num sentido mais favorável aos interesses dos accionistas. Nesse sentido, fala-se de «governação da empresa». O resultado, em todo o caso, seria a tendência para o predomínio do comportamento oportunista de curto prazo, em detrimento do planeamento estratégico ou de longo prazo.

> poral, o objectivo primário passou a ser a maximização da riqueza em vez da maximização dos lucros de curto prazo. Este objectivo da maximização da riqueza ou do valor (da empresa) é hoje reconhecido como sendo o objectivo primário de um negócio.

Nesse contexto (acrescento), os esperados «fluxos de caixa» podem ser, e rotineiramente são, igualizados a lucros e dessa forma o valor da empresa hoje – o seu valor actualizado – é o valor dos lucros esperados, descontados para o presente através da adequada, prosaica e aplicável taxa de desconto.

Enquanto a teoria neoclássica da microeconomia parece considerar a empresa como uma entidade atomística e como que sem conteúdo substantivo interno (assim como um autómato que responde de uma maneira pré-programada aos fluxos de informação que lhe vão chegando do seu meio exterior), certa ou errada, esta posição parte do princípio de que a essência decantada do comportamento exteriormente visível da empresa é que é relevante para o seu campo de análise: o comportamento dos mercados e dos agentes nos mercados, regulamentados ou não. Considere-se ou não a eventual insuficiência de tal abordagem analítica, reconheça-se que a mesma tem implícita uma postura similar à do fisiólogo que estuda os fluxos de fluídos nos mamíferos, por exemplo, e que deixa, no pano de fundo da cena em estudo, os conhecimentos socialmente partilhados das interacções moleculares ou atómicas envolvidas nesses fluxos. Em comparação com esta abordagem de separação de distintos níveis de análise, as alternativas[127] oferecidas aparecem-nos mais como conjecturas, as quais se tornam mais ou menos conhecidas ou reputadas num mercado de literatura académica ou de gestão, um pouco à maneira do que acontece com as tendências no mundo da moda.

Por outras palavras, em vez de criticar a abordagem neoclássica por esta considerar a empresa como um ponto atomístico[128] na rede de interacções operativas num qualquer mercado, ou como um autómato que responde de forma reflexa às forças externas desse mercado, os críticos dessa abordagem deveriam ter permanentemente presente o facto singelo de que a microeconomia é, apenas e tão-só, essa mesmíssima e específica abordagem: o estudo e discussão de uma série de premissas e postulados, assim como das consequências lógicas inerentes ou implícitas naquelas premissas e postulados e nas suas interacções. E, em consequência, passar ao estudo das várias e possíveis interpretações dos mecanismos internos da empresa, bem como das suas respostas ao meio ambiente, externo a cada um dos diversos e diversificados

127 Note-se que se refere «alternativas» e não «complementos», «avanços», «extensões» ou «melhoramentos».

128 Em todo o caso, importa assinalar que nos manuais de microeconomia consultados se encontram estudos detalhados sobre os comportamentos ao nível do 'núcleo' e dos 'electrões', como sói dizer-se. Refiro-me, naturalmente, à discussão analítica de conceitos como a função de produção e das curvas de custos fixos, médios e marginais.

pontos atomísticos. Tudo isso deve ser considerado na vasta rede de relações interempresas e do seu conjunto agregado com o meio social enquadrante, designadamente as famílias e o Estado, sendo este representado pelas diversas burocracias supostamente reguladoras. Sem, com tudo isso, perder de vista o facto de que, quando se considera o comportamento individual dos agentes sociais dentro da empresa, se vem também a considerar o comportamento emergente, ou resultante agregado, dessa entidade colectiva a que chamamos «empresa», em oposição às premissas ou postulados estritamente individualistas da análise microeconómica.

Sendo a microeconomia a teoria da formação dos preços, dos mercados e dos mecanismos de distribuição ou atribuição de recursos escassos, poderíamos assim concluir, dizendo que não é a microeconomia que está errada na sua percepção da empresa. O que se passa, em rigor, é que a microeconomia não perspectiva a empresa como sendo o seu objecto de estudo nuclear específico. Quando muito, poderíamos aceitar a asserção de que a microeconomia deveria olhar também para os mecanismos e forças culturais e institucionais que condicionam (note-se que não se escreve que «determinam») o comportamento emergente da empresa, no contexto daquilo que é o principal objecto do seu específico campo de estudo: o mercado.

Esta confusão, ou sobreposição, de diferentes, ainda que complementares, níveis de análise está na origem de alguns erros analíticos que, quanto a nós, têm sido cometidos por alguns autores. Tome-se, por exemplo, o postulado e historicamente verificado conflito de interesses entre accionistas e quadros, 'descoberto' por Adolphe Berle e Gardiner Means já em 1932[129]. Como é bem sabido, de acordo com estes autores, enquanto os proprietários *de jure* do capital das empresas estavam, básica ou exclusivamente, interessados na dimensão, crescimento ou estabilidade do lucro (a maximização da taxa de lucro como função objectivo da actuação da empresa), os gestores das empresas em geral e das grandes empresas em particular, preocupavam-se fundamentalmente com a maximização da sua própria e pessoal função de utilidade. Tal motivação básica dos gestores que, em todo o caso, se insere perfeitamente na lógica comportamental do *homo economicus*, enquadrava-se nos objectivos derivados, ou de segunda ordem, tais como a primazia dada aos interesses pessoais dos executivos de gestão e ao crescimento da empresa como fonte de acréscimos de rendimento para esses mesmos gestores[130].

129 Este é mais um exemplo de distorção analítica tendencial, por via de uma análise dicotómica: de um lado, os accionistas, do outro, os quadros dirigentes ou tecnoestrutura. Como assinalaram Paul Baran (1973) e Paul Sweezy (1942 e 1981), na observação empírica o que se observa é que os mais altos dirigentes empresariais acabam por ser a fracção mais activa e interveniente dos accionistas proprietários, não se verificando, assim, na verdade, qualquer conflito de interesses.

130 Quer em termos de volume de negócio, quer em número de trabalhadores empregados e colaboradores avençados, o que também funcionaria como fonte de prestígio social crescente e conversível em mais e melhores oportunidades de carreira no mundo empresarial e político.

Sublinhe-se que, em última análise e a um nível de agregação do comportamento do sistema de empresas como um todo, não há contradição lógica inerente entre os interesses dos chamados 'proprietários' do capital das empresas e os interesses dos chamados 'gestores' ou tecnoestrutura, tal como discutido por Galbraith (1974). Sublinhe-se, muito em particular, que tal hipotética «contradição lógica de interesses» se torna perfeitamente irrelevante no plano de análise em que nos queremos situar: o do comportamento global e agregado do sistema de empresas como um todo. Por outras palavras, o alegado conflito de interesses entre proprietários e gestores não contradiz em nada a lógica profunda da necessidade permanente de expansão na busca de novos mercados e na inovação de novos produtos ou processos.

Se estivéssemos preocupados com um exercício de sociologia do conhecimento ou da investigação científica, poderíamos talvez ter que discutir as causas que dão origem ao tom geralmente crítico relativamente à microeconomia neoclássica, com que nos defrontamos quando lemos livros ou ensaios sobre as teorias da empresa. Claro que não é esse o meu objectivo e apenas refiro o problema para que melhor se entenda o porquê da discussão do tema.

Em resumo, ao considerarmos as teorias da empresa, constatamos o regresso a alguns princípios básicos e fundamentais para este livro. Em primeiro lugar, na equação que regula a actividade empresarial, continuamos a ter a motivação básica da maximização do lucro, ainda que 'disfarçada' no eufemismo de maximização do valor, sendo que, dessa motivação de primeira ordem, resultam motivações derivadas ou de segunda ordem, designadamente a maximização das vendas ou a minimização dos custos que, por sua vez, corresponde à maximização da eficiência.

Tendo sucintamente revisto a problemática das teorias da empresa e do seu comportamento organizacional emergente, caberá agora interrogarmo-nos sobre a relevância dessa discussão para o tema aqui em análise. Como vimos, em qualquer economia mercantil, a empresa é basicamente o local privilegiado de produção e distribuição de bens e serviços mercantis e, por conseguinte, o local privilegiado onde se verifica a apropriação, acumulação e (re)direccionamento da aplicação dos excedentes económicos que vão paulatinamente sendo produzidos ao longo dos anos. Aliás, o estudo dos relatórios anuais dos fluxos de fundos (instrumento convencional dos relatórios de contas) permite analisar a forma como a gestão das empresas vai transformando a substância objectiva dos vários excedentes que vão sendo gerados.

No caso aqui em discussão, a instrumentalização das empresas por parte dos africânderes para alcançar a paridade social e económica com os sul-africanos ingleses, não foi tanto a obtenção de lucros *per se*, que seria o objectivo primário e primordial da gestão (em aparente contradição ou 'desvio' em re-

lação à tese fundamental também aqui defendida[131]), mas 'apenas' instrumental relativamente ao objectivo primordial de acumulação acelerada. Por outro lado, em qualquer economia de mercado tendencialmente não regulamentado, há uma tendência subjacente ou de fundo, para a igualização das taxas de acumulação nos diversos ramos de actividade.

No caso da sociedade sul-africana, ao longo de quase todo o século XX, houve claramente dois grupos sociais que, de forma mais ou menos disfarçadamente separada, conduziram dois processos distintos, ainda que complementares, de acumulação. Se, ao longo do tempo, se tivesse podido concretizar aquela tendência para a uniformidade nos ritmos de acumulação capitalista, através da rede de múltiplas actividades da economia sul-africana, não teria sido possível a qualquer grupo social caracterizado e diferenciado (neste caso, os africânderes) conseguir obter e manter ao longo de décadas, um ritmo de acumulação superior ao grupo de referência e cujo *status* se pretendia igualizar (para o caso, os ingleses), de modo a alcançar e colmatar uma profundamente desigual situação de partida. Nessa ordem de ideias, o comportamento dos gestores das empresas[132] lançadas pelo poder político africânder, de modo a maximizar o ritmo de acumulação em favor do seu grupo étnico, deve ser considerado racional, se perspectivado numa adequada escala de tempo. Entretanto, ao discutirmos as peculiaridades da economia política sul-africana, devemos ter presentes as diferenças de mundivisão dos diversos actores sociais em presença, em qualquer contexto socioeconómico, mas em particular no contexto de uma economia mista e em transição ou em evolução histórica. Estou a pensar, muito em especial, no processo de mudança de mundivisão e comportamento social dos gestores africânderes, aos quais coube a direcção das múltiplas empresas estatais, lançadas pelo poder político africânder. Como é sabido, a lógica de comportamento organizacional emergente nas empresas (como aliás, nas burocracias em geral) leva a que os seus principais actores acabem por assumir motivações próprias, muitas vezes distintas e, por vezes, em concorrência com a lógica de comportamento organizacional dos actores que estiveram na origem do lançamento dessas mesmas empresas, sejam eles decisores políticos (no caso de empresas públicas de serviços ou empresas estatais de carácter industrial), sejam eles empresários capitalistas privados (Mintzberg, 1979). No caso das empresas lançadas pelo Estado sul-africano, consideram-se duas ordens de motivações: por um lado, a motivação étnica, sob a orientação e controle ideológico de uma organização como a *Afrikaner*

131 O que, portanto, à imagem e semelhança do cisne negro dos nossos filósofos, nos deveria fazer descartar a tese da maximização do lucro por parte das empresas.

132 Designadamente, a não maximização das vantagens pessoais (por exemplo, de carreira) a curto prazo, em favor do objectivo prioritário da maximização do ritmo de acumulação.

Broederbond[133] (ver mais adiante) e, por outro lado, a motivação empresarial de cariz individual, própria ou específica de cada um dos gestores que mais se venham a salientar nas múltiplas operações de direcção dessas empresas e das múltiplas oportunidades de desenvolvimento de contactos empresariais diversificados (até para fora do círculo de pertença étnica original). Dir-se-á que tudo isto são, tão-só, generalidades observáveis em qualquer empresa ou grupo de empresas, e que são aqui referidas apenas para lembrar como é que, no conjunto de empresas lançadas pelo estado sul-africano, se veio a desenvolver, naturalmente, uma situação que levou os dirigentes empresariais a situações de potencial conflito de interesses com os decisores políticos que estiveram na origem dessas empresas ou, muito mais normalmente, com os políticos ou com os funcionários públicos que se lhes seguiram na estrutura administrativa do Estado. Emerge, assim, um conflito latente e quase permanente entre estes dois tipos de burocracias, a que correspondem dois tipos distintos de mundivisão.

Deste modo, numa fase inicial (a do lançamento da empresa pública), a lógica de comportamento é, no caso sul-africano e isso de forma explícita, uma de maximizar o ritmo de acumulação em favor da comunidade africânder, debitando os custos de eficiência (que podem tendencialmente resultar da não escolha dos melhores factores de produção, no caso dos quadros e da mão de obra), quer ao capital inglês, quer à sobre exploração da mão-de-obra africana. Neste contexto, respeita-se ou aplica-se sem rebuços a política laboral de *job reservation*, com favorecimento específico de trabalhadores, operários e quadros africânderes, mesmo em desfavor de quadros de origem inglesa. Uma vez lançada ou nacionalizada a empresa (casos como os da Iscor, Eskom, Sasol, ou ainda os Caminhos de Ferro), os seus quadros directivos, cedo ou tarde, acabam por ser confrontados com a lógica de comportamento organizacional emergente nas empresas, designadamente a maximização dos resultados e a minimização dos custos. E, nesse quadro social, acabam por ser confrontados com os problemas do mercado de trabalho, bloqueado pelas leis de *job reservation* e a emergente necessidade de recrutamento de empregados, operários qualificados, técnicos e mesmo quadros, independentemente de considerações de carácter étnico.

Por outro lado, respeitante à competitividade das empresas – factor crucial para a obtenção de quaisquer lucros (ou para a maximização de qualquer outra postulada variável) – há sempre que considerar três grandes factores: o capital, o trabalho e a tecnologia. No caso específico da África do Sul, relativamente

133 Espécie de sociedade secreta lançada por activistas africânderes nos princípios do século xx e que propunha defender e promover os interesses da 'nação' africânder.

às empresas de exportação[134], verifica-se que começaram por ser propriedade exclusiva do chamado «capital imperial» ou da sua fracção nacional inglesa. Já no que diz respeito às empresas de actuação predominantemente local, vocacionadas para o mercado interno, verifica-se que não têm exactamente que maximizar a competitividade, na medida em que beneficiam de diversos tipos de privilégios e protecções estatais. São estas as empresas que vão ser primeiramente instrumentais para o objectivo dos africânderes quando assumem o poder político. Assim sendo, e tendo em vista os objectivos propostos, importa controlar, então, os factores acima referidos. No caso do «capital», as estruturas físicas, as máquinas e equipamentos, assim como a representação monetária ou financeira das poupanças (ou não consumos). No caso do factor «trabalho», a massa anónima da mão-de-obra braçal, os operários qualificados, os empregados, os técnicos e os quadros, distinguindo, clara e radicalmente, o papel da massa anónima da mão-de-obra braçal, do papel dos operários qualificados, assim como dos técnicos e empregados. Finalmente, no caso do factor «tecnologia», o domínio e manutenção do controle centralizado dos «métodos e processos de trabalho» (em particular a «gestão dos recursos humanos» ou as «relações industriais») e do controle do acesso ao conhecimento técnico e científico incorporado nos equipamentos e sua utilização. Como é natural voltarei a estes pontos mais adiante, aquando da discussão da economia política da África do Sul.

Mantendo-nos ainda no campo da discussão das motivações das empresas ou dos seus gestores, uma outra perspectiva que importa aqui relevar, é a da atitude prevalecente entre as entidades públicas[135] que negoceiam os acordos entre os diversos países e regiões económicas constitutivas da economia mundial, designadamente a África do Sul e a União Europeia. A esse respeito, basta certamente referir o discurso do presidente e primeiro-ministro sul-africano Thabo Mbeki, numa conferência de intelectuais e dirigentes africanos em 1999, a propósito daquilo que entretanto se convencionou chamar *Africa Renaissance*. Vale a pena reproduzir:

> A dificuldade com que nos defrontamos em relação a conseguirmos alcançar a última destas tarefas é ilustrada pelo problema que enfrentamos, mesmo quando estamos aqui, de chegarmos ao ponto em que nos é possível concluir o acordo bilateral entre o nosso país e a União Europeia. Despido de quaisquer fingimentos, aquilo que levantou a questão de o acordo poder ser ou não ser hoje assinado, é a realidade de que muita gente entre os países do Norte perdeu qualquer sentido da ideia nobre da solidariedade humana. Aquilo que

134 As companhias mineiras, por exemplo, que têm que ser competitivas nos mercados mundiais.

135 Não podemos deixar de lembrar o fluxo permanente de ideias e o 'caldo de cultura' de actuação entre quadros e gestores de empresas privadas e de entidades do sector público, com predomínio do mundo empresarial. Penso que é dispensável a demonstração deste facto, de tal modo se tornou visível ao longo das últimas décadas.

> parece predominar é a questão, no seu sentido mais estreito e mesquinho de «– O que é que eu ganho com isso! O que é que eu ganho com isso!» e tudo isto sem qualquer pedido de desculpas nem sentimento de vergonha.[136]

Por outras palavras, os fluxos de investimento directo estrangeiro e os termos de troca entre os países e regiões acabam por ser, prosaicamente, determinados pela motivação número um das empresas: a maximização dos lucros. A ideologia que está subjacente ao predomínio dessa motivação, naturalmente transbordou dos corredores das grandes empresas multinacionais para os corredores do chamado «poder político» dos diversos países que, entretanto, disputam entre si o 'privilégio' de obtenção dos favores de investimento por parte das maiores entre as maiores das grandes empresas transnacionais. A forma como se processou esse transbordo, ao longo das últimas décadas, ou de como os estados têm vindo paulatinamente a abdicar da sua função reguladora, é já objecto de estudo que não cabe nos propósitos deste livro. O mesmo já não se pode dizer relativamente aos efeitos desse fenómeno relativamente ao nosso objecto de estudo, efeitos esses (um comportamento emergente a nível global) que são o resultado normal e consistente que advém da lógica intrínseca do sistema: a queda tendencial da taxa de lucro e a consequente financeirização do sistema. Se, por outro lado, a motivação básica das empresas é a maximização do lucro, então importa discutir o que acontece à taxa de lucro numa economia de mercado em que se pretende, ou se presume, que o papel regulador do Estado seja mínimo.

6.6 A queda tendencial da taxa de lucro

E pur se muove. (Galileo Galilei).

Penso ter deixado claro que, se defende aqui a tese de que a maximização do lucro constitui o cerne da motivação geral que condiciona e, em última análise, determina o comportamento das empresas ou dos seus dirigentes. Reconhece-se que esta tese não é consensual entre os analistas, havendo escolas de pensamento ou correntes ideológicas que procuram atribuir aos dirigentes de facto das empresas, motivações outras que não a maximização do lucro. Por outro lado, penso também ter estabelecido o carácter falacioso das justificações de outras motivações que não sejam a maximização do lucro[137]. Justifica-se, assim, que procuremos perceber de que maneira a busca incessante da

136 Discurso por ocasião do lançamento do African Renaissance Institute, Pretória, 11 de Outubro de 1999.

137 Embora se deva referir que, se não fosse a maximização dos lucros a motivação básica dos dirigentes das empresas, estaríamos já, não perante um sistema capitalista de empresas livres e concorrentes, mas num sistema aparentado ao que se convencionou chamar «neopatrimonialista».

maximização dos lucros, afecta o comportamento emergente, e a nível global, do sistema, e de que forma isso tem condicionado a evolução recente e a situação num país como a África do Sul.

Como resulta da argumentação exposta, a globalização, ou mundialização da economia, tem como causa remota fundamental, a necessidade permanente de expansão do sistema, inerente à lógica da tendência decrescente da taxa de lucro. Entretanto, ao falar-se de globalização e suas causas mais importantes, parece ser comum adoptar-se a posição em que se dá um predomínio às causas de carácter tecnológico, muito em particular as novas tecnologias de informação e comunicação. Temos, assim, que são apontadas como causas fundamentais da expansão do sistema, causas conjunturais (ou mesmo estruturais), deixando de lado, passando por cima ou ignorando a causa sistémica fundamental. Por exemplo, no que respeita à velocidade estonteante como circulam à volta do globo os capitais financeiros, o lançamento em meados dos anos 80 e a continuada pragmática utilização da rede SWIFT, é disso um claro testemunho. Estamos aqui perante a defesa do chamado determinismo tecnológico. A esse respeito, é interessante anotar a utilização desse determinismo tecnológico por alguns dirigentes políticos africanos como argumento justificativo para algumas das suas tomadas de posição. No caso que mais nos interessa, transcrevemos um extracto da declaração da NEPAD.

> 29. A actual revolução económica foi de facto tornada possível pelos avanços nas tecnologias de informação e comunicações, as quais reduziram os custos e aumentaram a velocidade das comunicações através do globo, abolindo as barreiras pré-existentes de tempo e espaço e afectando todas as áreas da vida social e económica. Tornou possível a integração dos sistemas nacionais de produção e finanças e reflecte-se no crescimento exponencial na escala dos fluxos transfronteiriços de bens, serviços e capitais.
> 30. A integração de sistemas nacionais de produção tornou possível a «divisão em fatias da cadeia do valor» em muitos processos de fabricação e de prestação de serviços no sector produtivo. Ao mesmo tempo, o aumento da mobilidade dos capitais significa que aqueles que pedem emprestado, quer sejam entidades privadas, quer sejam governos, têm que competir uns com os outros por capital, em mercados globais em vez de em mercados nacionais. Ambos estes processos aumentaram os custos para aqueles países que sejam incapazes de competir com eficácia. Em grande medida África tem suportado estes custos de forma desproporcionada.
> 31.Enquanto que nenhum canto do globo escapou aos efeitos da globalização, os contributos das várias regiões e nações têm sido marcadamente distintos. As nações altamente industrializadas têm sido a locomotiva destes grandes avanços. Fora desse domínio, apenas alguns poucos países no mundo em

> desenvolvimento desempenham um papel substancial na economia global. Muitos países em desenvolvimento, especialmente em África, contribuem de modo passivo e principalmente com base nos seus recursos ambientais.[138]

Assinala-se aqui como que uma atribuição das 'culpas', pela ocorrência e inevitabilidade do fenómeno da globalização, a uma espécie de primado de determinismo tecnológico, que teria aqui assumido a forma de desenvolvimento das novas tecnologias da informação e da comunicação. Esse primado (e respectiva inevitabilidade) serviria para justificar a ausência de quaisquer medidas políticas alternativas (não interessando agora aqui se as há ou não). Em contraste com esse posicionamento, apresentamos o discurso do ANC (African National Congress) em vésperas das eleições, em Outubro de 1998:

> A actual crise é de facto uma crise capitalista global, com raízes numa crise clássica de sobreprodução e de queda dos lucros. A queda dos lucros tem sido uma característica geral dos países mais desenvolvidos ao longo dos últimos 25 anos. É precisamente a queda dos lucros nas economias mais avançadas que tem incrementado o último quarto de século de intensificada globalização. Estas tendências vêm resultando num domínio muito aumentado (e num crescimento exponencial da sua enorme quantidade) por parte do capital financeiro especulativo, correndo descontrolado por cima do globo em busca de lucros maiores.[139]

A análise de tipo marxista convencional encontrada na literatura, designadamente no conhecido autor e activista sul-africano Patrick Bond, aponta também para uma semelhante série de factores, dizendo-nos, por exemplo que

> Considerando que o capitalismo é inexoravelmente sobreprodutivo, uma 'crise' visível faz o seu aparecimento quando a economia sofre uma tamanha sobrecapacidade, uma tamanha abundância de bens industriais e de consumo, uma concorrência de tal modo elevada entre capitalistas, níveis de tal forma insustentáveis de desemprego, e também estragos ambientais de tal modo severos e uma brutal exploração de mulheres e crianças, a que se acrescentam tamanhos extremos de especulação financeira, que todo o sistema começa a entrar em queda... E no entanto – vindo regularmente ao de cima, no modo previsto por Marx, as contradições internas do capitalismo – este destino tem sido adiado com sucesso desde que, a partir dos princípios da década de Setenta, se começou a manifestar a última crise, quando começaram a tornar-se

138 The African Communist – The Global Economic Crisis and its Implications for South Africa: ANC Alliance Discussion Document, *4th Quarter 1998.*

139 Idem.

visíveis quedas nos lucros e excessos de produção em muitas áreas de actividade produtiva.

Na busca de explicações para a crise global que afecta também directamente a África do Sul, encontram-se, assim, dois tipos fundamentais de explicação: por um lado, causas intrínsecas ao funcionamento do sistema capitalista e, por outro lado, causas extrínsecas ao referido funcionamento. Já Adam Smith (1973), procurava explicar a tendência para a queda da taxa do lucro e eventual estagnação do sistema, com base em explicações de tipo intrínseco – causas inscritas nas próprias regras do sistema –, enquanto David Ricardo (1996) procurava explicar a mesma tendência, também por ele observada, recorrendo a explicações de carácter extrínseco – causas exteriores ao funcionamento normal do sistema, tais como o custo crescente de matérias-primas ou de consumo necessário devido, quer à ocupação de terras progressivamente menos férteis, quer ao aumento da população.

Temos assim duas posições nitidamente em contraste, sendo que esse contraste está também subjacente ao ambiente de tensão permanente em que tem trabalhado a elite dirigente da nova África do Sul. Essa tensão caracteriza-se pela (quase) necessária dualidade de discursos: um para consumo externo[140], com a respectiva aceitação das regras do jogo neoliberal, e um outro tipo de discurso para consumo interno, com a respectiva explicação de uma postulada inevitabilidade da globalização. No segundo caso, há que assinalar uma segunda linha divisória entre, por um lado, as explicações que se ficam pelo determinismo tecnológico[141] e, por outro, aquelas que propõem analisar mais fundo, indo às raízes da motivação básica dos actores sociais envolvidos: as empresas. Neste segundo caso, no entanto, o referido declínio da lucratividade parece ser apresentado como um fenómeno decorrente do funcionamento intrínseco do sistema. O que até corresponde à realidade, dir-se-á aqui, mas que não parece ter sido, até agora, estudado de forma completamente satisfatória.

O problema teórico que, então, se coloca e que assume características de índole ideológica, caracteriza-se pela ausência de interesse pelo problema do declínio da lucratividade na abordagem convencional da chamada corrente principal. Face a esse não interesse por este eventual não problema científico, colocam-se aqui dois desafios: em primeiro lugar, demonstrar a necessidade de discutir e analisar o problema e, em segundo lugar, demonstrar a inevitabilidade para o declínio da taxa do lucro. A resposta a estes desafios é impor-

140 Designadamente, as instâncias como a iniciativa NEPAD ou as instituições financeiras internacionais.

141 Ainda que confundindo causa e efeito, como no caso das tecnologias normalmente apontadas como as cruciais para o processo de globalização: as novas tecnologias da informação e comunicação. Mais do que causa da globalização, sendo aí apenas factores intervenientes e possibilitadores do ritmo do processo, elas são um efeito das tendências próprias do sistema: a concorrência e a permanente busca de maior competitividade.

tante, muito em particular tendo em conta que a literatura consultada[142] sobre o problema da crise mundial e seus efeitos sobre a África Subsariana, parece sistematicamente partir da premissa da existência, dada como empiricamente observada, do declínio da lucratividade no seio do sistema, sem que no entanto se veja ser apresentada uma demonstração teórica da inevitabilidade desse declínio. Por outro lado, devo também esclarecer que passo conscientemente de lado em relação à eventual discussão teórica sobre a natureza do lucro,[143] até na medida em que assumo como premissa de base que a demonstração de uma eventual tendência decrescente da taxa de lucro só é possível justamente ao mais elevado nível de agregação, dentro do sistema. Ou seja, não faz sentido (nem teria coerência teórica interna) procurar determinsr a eventual queda tendencial da taxa de lucro, considerando apenas quer um conjunto limitado de empresas ou sectores, quer um só qualquer país ou conjunto limitado de países.

Quando o problema é analisado ou descrito pela análise económica marxista ortodoxa, a tendência decrescente da taxa de lucro é sempre considerada como uma consequência lógica e necessária do funcionamento do sistema capitalista. Pode-se mesmo acrescentar que a compreensão da fórmula que exprime esta tendência corresponde a uma compreensão íntima do funcionamento dos mecanismos do processo global de acumulação em regime capitalista. E, no entanto, muitos economistas, mesmo alguns que se reclamam da corrente analítica do marxismo, consideram que, em rigor, não há no capitalismo nenhuma tendência para a queda da taxa de lucro. Referencio a esse respeito algumas das obras encontradas, designadamente Paul Sweezy[144] (1942; 1981) e Ben Fine e Laurence Harris (1979). Ou então, como parece ser o caso de António Mendonça (1990) que considera que o sistema aprendeu há muito a viver com essa tendência. Quantos aos economistas não marxistas, o próprio Marx antecipou a sua crítica e explicou a oposição radical daqueles economistas à ideia de que pudesse existir uma tendência decrescente da taxa de lucro (motivação básica e fundamental das empresas), inerente à lógica de funcionamento do sistema capitalista. Por outras palavras, Marx chamou a atenção para o carácter histórico e transitório do sistema capitalista, dizendo que era justamente a percepção desse facto que causava a rejeição do problema[145] por parte dos economistas convencionais.

142 Veja-se a bibliografia indicada no final do livro.

143 Ou seja, deixamos de lado a forma visível que possa assumir o «valor acrescentado», quando o há, nestas ou naquelas empresas ou sectores, assim como o «lucro contabilístico», «lucro económico», «lucro em concorrência perfeita» ou «rendas de monopólio».

144 Sweezy considerava que o raciocínio de Marx era válido no século XIX, com a substituição do trabalho humano por máquinas, mas já não no capitalismo amadurecido do século XX, em que acréscimos de produtividade podiam ser alcançados por substituição de máquinas antigas por outras mais avançadas.

145 Marx preferia usar a palavra «horror».

Pela minha parte direi que, em termos genéricos, se de facto não houver uma tal tendência intrínseca, inserida na lógica interna postulada para o próprio sistema, então o sistema teria a possibilidade teórica de perdurar *ad eternam*[146]. Por outras palavras, a tendência decrescente da taxa de lucro está intimamente ligada ao carácter histórico do sistema capitalista. Assim sendo, poderemos também dizer que o que aqui está em jogo é a aceitação (ou não) do «fim da História». Ou seja, se considerarmos que não há, de facto, na lógica intrínseca do capitalismo, nenhuma tendência da taxa de lucro para descer, então temos também que aceitar que o capitalismo reúne condições lógicas para a sua intemporalidade.

Como é natural, para os capitalistas, empresários e gestores, assim como para os economistas da linha principal, as alterações e eventuais descidas nas taxas de lucro, de que dão notícia os relatórios de contas anuais das diversas empresas por esse mundo fora, nunca são perspectivadas como sendo o resultado de uma lógica inerente ao funcionamento do sistema em si mesmo. Quando há, e sempre haverá, alguma descida na taxa dos lucros, as explicações avançadas são sempre e naturalmente do tipo «aumento nas taxas de juro», «aumento de custos salariais», «retracção da procura», «mais regulamentos», novos «custos ambientais», «aumento nos custos a montante» (designadamente em matérias-primas essenciais).

Assim sendo, se parece ser verdade, segundo a literatura de abordagem convencional, que no curto prazo não é de todo possível determinar se há de facto uma tendência lógica (queda tendencial da taxa de lucro) inerente ao sistema[147], então verifica-se que é necessário separar o problema de uma demonstração a nível lógico e abstracto do comportamento postulado dos diversos elementos da equação[148], do problema da verificação empírica dessa eventual tendência. Sublinhando de novo a ideia de que esta 'lei' tem que ser vista e interpretada como uma tendência inscrita na lógica intrínseca do sistema, tal como definida, defendida e explicada pelos próprios apologistas do mesmo, importa assinalar que, se é verdade que, no curto prazo, a sua constatação empírica resulta problemática (por toda a espécie de razões), não deixa de ser perfeitamente exequível demonstrar aquela tendência com base apenas na lógica intrínseca e postulada, tal como é aceite por todos os autores consultados.

Consequentemente, a respeito da possibilidade de constatar e demonstrar empiricamente as manifestações da queda tendencial da taxa de lucro, há que procurar saber quais são essas possíveis e diversas manifestações, considera-

146 Ou até que se esgotem todas as externalidades a montante e a jusante, já que os proponentes ou defensores do sistema não puseram em causa outra característica, irmã siamesa da maximização da taxa de lucro, que é a necessidade lógica de expansão permanente do sistema.

147 Na medida em que não há como demonstrá-lo empiricamente, como bem assinala James Miller (1995) ao criticar Sweezy, Fine e Harris.

148 Porque é disso que se trata, de uma simples, ainda que complexa mas não complicada, equação matemática.

das inerentes ao funcionamento lógico, intrínseco e postulado para o sistema. Subjacente à elaboração deste estudo está a tese de que a principal das manifestações da tendência decrescente da taxa de lucro é a necessidade da expansão permanente do sistema, expansão no sentido horizontal ou geográfico, e no sentido vertical. Por expansão num sentido vertical entendo quer uma expansão no sentido demográfico de «mais consumidores», quer uma expansão no sentido de «densificação (ou intensificação) do consumo», por parte de um número estável desses mesmos consumidores. Entendo também que o surgimento da África do Sul como último fôlego da expansão do sistema, fornece justamente uma clara ilustração desse fenómeno da expansão no sentido horizontal e é disso que falo quando digo que, desde a descoberta e incorporação no sistema, com a exploração do complexo mineiro sul-africano, o sistema-mundo tem permanecido numa situação que se poderia classificar de 'coma animado'. Ocorreram, entretanto, duas guerras mundiais, que recriaram espaços de expansão e reconstrução adentro do sistema anteriormente ocupado pela expansão, e estabeleceu-se o Estado-Providência que, através da densificação do consumo, garantiu durante mais algumas décadas a continuidade da sua sobrevivência em regime de democracia política. Uma outra manifestação que resulta da análise do comportamento da taxa de lucro, tal como expressa no modelo por mim desenvolvido, é a da necessidade de aumento do desemprego sistémico (Fonseca, 1988). Ou, por outras palavras, a redução progressiva da necessidade de mão-de-obra, quer em termos do número de trabalhadores, quer em termos do número de horas trabalhadas por dia, por mês ou por ano. Como é natural num sistema hipercomplexo, como é o caso do sistema-mundo, poder-se-iam acrescentar muitas outras possíveis manifestações.

Se atendermos ao carácter tendencial desta lei da análise económica marxista, devemos ter presente que, quer as diversas manifestações das «forças contra-actuantes» – aliás já enunciadas pelo próprio Marx (1991, vol. 3, cap. 14) –, quer o carácter de muito longo prazo para a manifestação dos seus efeitos, assim como a diversidade que podem assumir os efeitos da tendência decrescente da taxa de lucro, levam a reconhecer que só faz sentido discutir esta «lei» se tivermos em linha de conta o carácter abstracto e profundo da sua natureza e a diversidade das suas possíveis manifestações. Por outro lado, e considerando o muito longo prazo da evolução do sistema-mundo, ao longo dos últimos duzentos anos, somos levados a considerar que houve uma 'bifurcação' sistémica ocorrida há sensivelmente cem anos, quando foram atingidas as fronteiras geográficas do sistema, justamente com a incorporação do planalto interior da África do Sul (como de outros territórios periféricos, mas menos significativos) e que 'coincide' *grosso modo* com a crise de 1890-93. A partir da

incorporação das repúblicas bôeres no Império Britânico, e tendo em linha de conta a referida 'bifurcação' sistémica, as elites dirigentes da 'nação' africânder não tinham já muitas opções: como diz a sabedoria popular inglesa, *if you can't beat them, join them.* Só que, para forçar a sua entrada no clube restrito do capitalismo internacional, as elites africânderes necessitavam de se apoderar do aparelho do Estado e de lançar, utilizar e explorar os instrumentos privilegiados do processo de acumulação: as suas próprias empresas.

Devemos esclarecer finalmente que está subjacente à análise aqui referida, a distinção, necessária no plano conceptual, entre preços e valores, e a ideia mestra de que, quando falamos de «valor» temos que ter presente este conceito (e os seus determinantes) tal como foi desenvolvido originalmente por Karl Marx, embora com base nas ideias dos clássicos da economia política que o precederam, na famosa teoria laboral do valor. Por outras palavras, a análise aqui referida trabalha sempre e apenas com 'valores', independentemente da sua natural, eventual ou pragmática transformação em 'preços'.[149] Em todo o caso, como diria Marx, parte-se aqui do princípio de que os preços não são mais do que a 'actualização'[150] dos valores. Esta questão dos valores e preços esteve na origem de uma extensa polémica entre Joan Robinson e Ronald Meek (Meek, 1956), sendo que foi justamente num outro trabalho de Meek (1967) que encontrei a primeira discussão do tema da queda tendencial da taxa de lucro nos termos que me levaram ao desenvolvimento do algoritmo computacional para a demonstração da queda tendencial da taxa de lucro.[151]

Como é do conhecimento dos historiadores da economia (Fisher, 1993), as ondas cíclicas de expansão e retracção que, ao longo da História, têm atravessado a economia mundial, nunca são coincidentes de país para país, afectando cada qual de forma diferente e desenhando uma onda de variabilidade única caso a caso, de acordo com o modo de inserção de cada subsistema económico nacional na totalidade do sistema económico mundial. A crise sistémica, que se iniciou nos primeiros anos da década de 70[152], teve reflexos e efeitos diversos nos diferentes países. Insisto no carácter tendencial da lei da tendência decrescente da taxa de lucro, assim como na sua natureza sistémica, o que significa que os seus efeitos visíveis ao nível dos lucros das empresas, ou da evolução dos preços nos mercados, designadamente a emergência de tensões

149 A discussão alargada deste tema mais específico, está fora dos objectivos deste livro, embora seja relevante referir as posições de autores como Joan Robinson (1991), E.K. Hunt (1983) ou John Roemer (1982) relativamente à pertinência, relevância ou necessidade de uma teoria laboral do valor, tal como elaborada por Marx.

150 É no processo de 'actualização' que ocorrem as diferenciações de que beneficiam, mais que outras, determinadas classes, grupos ou categorias sociais, e em que é relevante a questão da assimetria no acesso à informação.

151 Para um mais detalhado tratamento e discussão analítica da tendência decrescente ver Fonseca, 1988; Fonseca-Statter, 2004.

152 Alguns autores, nomeadamente Wallerstein so falar da «Revolução de 1968», situam o início da crise mais cedo. Em Portugal, por exemplo, a crise 'estalou' em 1974, embora os movimentos que lhe estavam subjacentes, já se manifestassem antes.

inflacionárias, assumem sempre características distintas e temporalidades algo desfasadas de país para país.

No caso da África do Sul, importa sublinhar de novo o seu carácter de 'gigantesco campo mineiro', assim como a dimensão dos projectos envolvidos neste tipo de actividade económica. Na perspectiva aqui analisada, é justamente o carácter estruturante da actividade mineira e a ocorrência de alguns projectos de grande (diria mesmo gigantesca) dimensão, cuja decisão de arranque é tomada ainda antes do início da crise, que explica que os efeitos, visíveis à superfície, daquela tendência profunda para a queda da taxa de lucro, só se terem verificado na África do Sul com sensivelmente dez anos de atraso em relação aos primeiros sinais ocorridos nos países mais avançados[153]. Estou aqui a socorrer-me dos dados macroeconómicos disponíveis em Brian Kahn, Abdel Senhadji e Michael Walton (1992, pp. 3, 11, 15). De acordo com estes elementos, a inflexão nas ondas longas de crescimento económico e investimento só se acentua de facto a partir dos primeiros anos da década de 80. Ou seja, a decisão que conduz à transição para o regime de maioria na África do Sul, acabou por ser, em última análise, condicionada[154] pela queda tendencial da taxa de lucro inerente ao funcionamento do sistema capitalista. Um outro aspecto a considerar e que contribui para explicar o 'atraso' nas manifestações observáveis daquela tendência de fundo relativamente aos países do centro, é o do papel específico do ouro como 'moeda de refúgio'. Na sequência dos primeiros sinais de crise – a «estagflação»[155] – verificou-se, nos mercados internacionais em meados e fins dos anos 70, uma acentuada subida do preço do ouro. Sendo esse o principal esteio e fonte de receitas da economia da África do Sul, tal aumento do preço (que estabilizou e regrediu à 'normalidade' no princípio dos anos 80), contribuiu para alimentar, durante ainda mais uns anos, a ilusão de algum crescimento e normalidade na vida sul-africana.

Para concluir, repito que a motivação básica e determinante das empresas, grandes, médias e pequenas, é a maximização do lucro, entendendo-se por maximização, a obtenção do máximo que for exequível. Repito também que as empresas todas, grandes, médias e pequenas, são actores sociais inseridos numa vasta rede de relações que hoje abrange o planeta como um todo. Deduz-se dessa evidência que as decisões, acções e resultados de cada uma e de todas as empresas acabam por se repercutir algures no sistema, sob a forma de dados condicionantes das decisões, acções e resultados de outras empresas. Deduz-

153 Recorrendo de novo ao método da observação participante, registo que a abertura de uma sucursal da IBM World Trade Corporation em Moçambique, por iniciativa da filial IBM South Africa Ltd, foi decidida em 1971, quando os quadros directivos de topo daquela filial viviam ainda a euforia do crescimento dos últimos anos dos «Gloriosos Trinta». A decisão de fechar a sucursal ocorreu logo em 1975. Só que é muito mais fácil fechar uma pequena sucursal de uma empresa de serviços do que interromper um projecto mineiro com infra-estruturas a montante e a jusante, e envolvendo centenas ou mesmo milhares de milhões de randes, dólares ou libras.

154 Note-se que não se escreve «determinada».

155 A já referida e, na época, insólita combinação de «estagnação» (e desemprego) com «inflação».

-se ainda que a soma agregada de todas as empresas (e das suas envolventes institucionais) acaba por vir a constituir um sistema fechado. Acresce ainda o comportamento sistémico da taxa de lucro, condicionante mestra cujos resultados visíveis ao nível da observação convencional são: a expansão predominantemente horizontal (no sentido de necessidade de expansão geográfica) do sistema, o esgotamento progressivo de oportunidades de negócio (no interior do sistema), a tendência para a sobreprodução e o desemprego sistémico, assim como para o aprofundamento de desigualdades entre diversos segmentos da população, de acordo com o seu grau de controle ou a sua participação no processo global de produção e distribuição de riquezas.