

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

INSTITUTO DE ECONOMIA

O ASSALTO DOS BARÕES LADRÕES AO PATRIMÔNIO
PÚBLICO NOS ESTADOS UNIDOS NO FINAL DO SÉCULO XIX

A EXCEÇÃO É A REGRA

Carlos Drummond

Tese apresentada ao Instituto de Economia da Unicamp
para a obtenção do título de Doutor em Economia, sob a
orientação do prof. Dr. Carlos Alonso Barbosa de Oliveira

Campinas, 2005

UNIDADE	BC
AL CHAMADA	
	TIJUNICAMP
	M813a
V	EX
TOMBO SC/	66099
PROC.	16-D-00086-09
C	☐
D	☒
PREÇO	11,00
DATA	26/10/09
Nº CPD	

ii

Bib.id. 366681

**FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELO
CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO DO INSTITUTO DE ECONOMIA**

M813a Moreira, Carlos Alberto Drummond.
O assalto dos barões ladrões ao patrimonio público nos Estados Unidos no final do seculo XIX : a exceção é a regra / Carlos Alberto Drummond Moreira. – Campinas, SP : [s.n.], 2005.

Orientador: Carlos Alonso Barbosa de Oliveira.
Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas.
Instituto de Economia.

1. Capitalismo – Estados Unidos. I. Oliveira, Carlos Alonso Barbosa de. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

Ao jornalista Mino Carta, defensor incansável do interesse público

Agradecimentos

Jornalista desde os tempos de estudante, concentrei-me nos últimos vinte anos na área de economia e negócios, da minha predileção. Atraíam-me no início as possibilidades de uso da política econômica para melhorar a vida das pessoas pobres e do investimento privado como mecanismo de criação de empregos e geração de riqueza. Entretanto, a realidade dos fatos indicava uma outra pauta. Concordatas e falências fraudulentas, contrabando em escala industrial, manipulações de mercados, uso indevido de informações privilegiadas de empresas públicas e privadas, intervenções injustificáveis do governo em instituições financeiras, promiscuidade crescente entre empresas privadas e os governos e privatizações criminosas deram o tom da cobertura nas últimas décadas.

A abertura comercial e financeira intensificada no início dos anos 1990 foi a senha para a liberação definitiva do crime empresarial. A queda das barreiras nacionais para qualquer tipo de movimentação de recursos permitiu o uso ilimitado dos paraísos fiscais para a sonegação sistemática e em grandes proporções. O estado exangue e atacado ideologicamente pelos neoliberais abriu mão da formulação da política econômica e entregou a sociedade ao mercado financeiro. As políticas de emprego foram substituídas pela tentativa de justificação do extermínio sistemático dos postos de trabalho. A desigualdade, a miséria, o crime e a falta de perspectivas são o resultado oferecido à maioria da população por uma minoria com riqueza crescente.

O Instituto de Economia da Universidade de Campinas, instituição pública modelar e de valor inestimável para o Brasil, proporcionou-me a oportunidade de estudo que eu buscava para compreender esse processo na sua matriz. Expresso aos seus professores o meu agradecimento pelas luzes que nem sempre fui capaz de seguir. Em especial quanto aos professores Carlos Alonso Barbosa de Oliveira, João Manuel Cardoso de Mello e Luiz Gonzaga Belluzzo, registro gratidão e também o reconhecimento de que muito deste trabalho se deve à sua inteligência e à sua visão de homens públicos autênticos. A todos os amigos e familiares que, não raro, meus professores o foram sem o saberem, muito obrigado.

Sumário

Introdução	1
Capítulo 1	
Aventura e trabalho: concepções do espírito capitalista	11
A ditadura branca do dever	13
Religião, vocação e profissão	22
A ética do trabalho profissional como meio de salvação	26
A justificação da riqueza	39
Espírito de empresa, parte do espírito do capitalismo	49
Os papéis do protestantismo e do catolicismo	56
A Nova Iorque e o Benjamin Franklin medievais	61
Bolsa, jogo, especulação e investimento	65
Empresário moderno, todos os tipos em um	71
O empresário, o crédito e o desenvolvimento	77
Trabalho, aventura e risco	84
Capítulo 2	
A ocupação do território e o primado da força	93
Capítulo 3	
A formação do Estado e a polarização dos interesses	103

Capítulo 4

Pilhagem do Estado, a ferrovia e a grande empresa	121
O primeiro milionário	124
As ferrovias e o dinheiro público	127
A Guerra Civil e os primeiros negócios de Cooke, Vanderbilt e Morgan	133
A concentração de capital no norte	140
Ferrovias, Vanderbilt e o mercado de capitais	142
A especulação e as operações de Jay Gould	147
Finança privada, finança pública e J. P. Morgan	153
Usurpações e enriquecimento privado	160

Capítulo 5

A grande empresa, os trustes e a ação do estado	167
A imprensa e a opinião pública	172
Um pacto para limitar o poder do dinheiro	175

Capítulo 6

Barões ladrões, ontem e hoje	187
A transgressão sistêmica	194

Conclusão	213
-----------------	-----

Bibliografia	217
--------------------	-----

Resumo

Empresários transgressores da lei nos Estados Unidos do final do século XIX, os “barões ladrões” desempenharam um papel progressista relevante na constituição da grande empresa americana, paradigma da grande empresa mundial. A sua ação inovadora deu-se em um contexto especial marcado por ritmos inéditos de aumento populacional, imigração, expansão territorial, invenções, criação de empresas e de ferrovias e constituição do mercado nacional. O fenômeno é examinado a partir de abordagens do espírito do capitalismo ao ver de Max Weber, de Werner Sombart e de Joseph Schumpeter e também do ângulo da história dos Estados Unidos, desde a colonização até as eras Jackson e Roosevelt e os anos 1980 e 1990, tempo dos novos “barões ladrões”.

INTRODUÇÃO

Em 16 de abril de 2004 o J. P. Morgan, segundo maior conglomerado financeiro dos Estados Unidos, com ativos de US\$ 1,1 trilhão, atrás apenas do Citigroup, rebaixou a recomendação para compra de títulos da dívida externa brasileira, da posição "overweight" para "marketweight". A recomendação significa que, ao ver do Morgan, o Brasil passou a apresentar mais risco e a ser menos confiável para se aplicar recursos. Ou seja, os investidores estrangeiros foram aconselhados a venderem parte de seus títulos brasileiros, como explicaram os jornais no dia seguinte ao do rebaixamento.

A instituição financeira privada, automeada¹ para opinar a qualquer momento sobre a qualificação de países para receberem recursos estrangeiros, sentenciou: "o cenário externo é menos favorável e o Governo brasileiro perdeu uma importante janela de oportunidade para lançar uma agenda de reformas mais positiva". O leitor desavisado certamente viu-se levado a reler o comunicado. Não se tratava de um tribunal internacional, nem de um concerto de nações, mas apenas de uma empresa privada, composta por um punhado de sócios controladores, constituída e mobilizada em torno do objetivo único de extrair lucro, que atribuíra nota a um país com 180 milhões de habitantes. O índice utilizado para a avaliação contínua de países pelo J. P. Morgan é o Emerging Markets Bond Index (EMBI+), o terror dos países não industrializados.

O rebaixamento ditado pelo Morgan é uma sentença de cumprimento imediato. A nota atribuída a países _ e também a empresas e a outros bancos _ é uma prescrição aceita pelas principais organizações empresariais financeiras e não financeiras do mundo. Anunciada a rotulação, os administradores de fundos globais, de bancos e de outras instituições reexaminam as suas próprias projeções _ em geral, muito semelhantes _ e seguem o oráculo. Todos obedecem à instrução inequívoca de que devem diminuir o investimento no país malsinado. O fato de que o conceito eventualmente melhora é

irrelevante diante desta questão substantiva: o poder pleno de uma empresa privada sobre o fluxo de recursos externos de um país, com repercussões dramáticas sobre a vida de populações inteiras².

¹ Assim como outros bancos e agências de classificação de risco.

² Várias agências de classificação de risco, como a Moody's, dedicam-se a avaliar o grau de investimento de países.

Um dos principais e mais bem sucedidos bancos de investimento do mundo, o J. P. Morgan conta, no seu Conselho Internacional, com Armínio Fraga, ex-presidente do Banco Central. Este é um exemplo até corriqueiro da relação delicada entre um ex-dirigente de órgão do governo brasileiro e uma instituição privada com ascendência supranacional. Também é uma demonstração da “conjunção da quintessência do capitalismo com o caos e as oportunidades de um país em desenvolvimento”.³ A composição do conselho do J. P. Morgan representa um sólido amálgama de poder econômico e poder político, de alcance mundial. O seu atual presidente é o ex-Secretário de Estado dos Estados Unidos, George P. Shultz. Os demais integrantes são David Rockefeller, ex-presidente do Chase Manhattan Bank; Martin Feldstein, presidente da Economic Research; Henry Kissinger, presidente da Kissinger Associates; David O'Reilly, presidente e CEO da Chevron Texaco Corporation; Jürgen E. Schrempp, presidente do conselho da DaimlerChrysler e Marco Provera, presidente e CEO da Pirelli.

O próprio banco, em seu posicionamento público, evidencia que o rebaixamento extrapola o raio de ação de uma instituição financeira e vai muito além do aspecto técnico da decisão, com múltiplos efeitos na economia e na sociedade, como mostra o artigo transcrito a seguir, publicado pela Folha de S. Paulo em 16 de abril de 2004 sob o título JP Morgan rebaixa recomendação e precipita venda generalizada de papéis brasileiros:

A economia brasileira deu ontem mostras do quanto ainda é vulnerável. A decisão isolada do banco J. P. Morgan de rebaixar a recomendação para os títulos da dívida do país foi suficiente para causar um estrago no mercado: o risco Brasil disparou, a Bolsa caiu e o dólar fechou em alta. O risco brasileiro subiu 11%, para os 618 pontos, maior patamar atingido pelo indicador desde outubro de 2003. Em termos percentuais, foi a maior alta desde novembro de 2002, logo após as eleições presidenciais. A Bolsa de Valores de São Paulo encerrou o dia com queda de 2,57% e voltou a ficar no vermelho no acumulado do ano. O dólar foi negociado em alta durante todo o dia. No fim dos negócios, a moeda norte-americana foi vendida a R\$ 2,918, com alta de 1,07%. No mercado internacional, a venda de títulos da dívida brasileira foi intensa. Os c-bonds, papéis brasileiros mais negociados no exterior, encerraram com o menor valor desde outubro de 2003, caindo 2,4%, para US\$ 0,9338. Em nota divulgada ontem, o J. P. Morgan recomendou a investidores que reduzam a proporção de suas aplicações em títulos brasileiros. Antes, a instituição sugeria que fossem feitas no país aplicações acima das realizadas na média das economias

³ Anthony Sampson. *The Money Lenders*, p. 8.

emergentes. Agora, o banco recomenda que as aplicações sejam reduzidas para o nível médio dos demais países. Segundo analistas e um economista do próprio J. P. Morgan, a nota divulgada pelo banco na manhã de ontem veio num cenário que já estava se tornando negativo para os emergentes, especialmente o Brasil. "A nossa nota acabou catalisando incertezas que já existiam", disse Fábio Akira, economista do J. P. Morgan no Brasil. Para justificar a baixa da recomendação dos papéis brasileiros, o banco americano aponta a piora do cenário externo e preocupações com o desempenho fiscal do país e com incertezas em relação ao crescimento da economia. O banco também lembra que o governo brasileiro, de acordo com cronograma divulgado em 2003, ainda precisa captar US\$ 2,5 bilhões neste ano. O próprio mercado vinha avaliando que tanto essa captação como o programa de recomposição de reservas internacionais do país se tornaram mais difíceis com a eclosão da crise política, há dois meses, e com a crescente perspectiva de alta de juros nos Estados Unidos ainda neste ano, antes mesmo das eleições presidenciais americanas, em novembro. Juros mais altos nos EUA e risco-país maior significarão custos mais elevados para a rolagem das dívidas pública e privada e a realização de novas captações, tanto pelo governo como por empresas.

Ao exprimir de maneira impecável a supremacia das instituições financeiras e a ascendência mundial incontestável da economia dos Estados Unidos, o J. P. Morgan atrai atenções e desperta indagações sobre a origem de tanto poder. A história da Casa Morgan encerra uma parte das respostas, em especial no que diz respeito ao papel desempenhado pela instituição em ações decisivas para a política econômico-financeira do governo americano. John Pierpont Morgan herdou a fortuna do pai, Junius Spencer, que trabalhou em fazenda, foi balconista, bancário e comerciante, sucessivamente, antes de tornar-se sócio da casa bancária George Peabody & Company, fundada pelo comerciante americano George Peabody, de Massachusetts e indicada representante do governo dos Estados Unidos na Inglaterra durante a Guerra Civil.

Na origem da fortuna de Junius S. Morgan estão operações noticiadas na época como traição ao seu país. A George Peabody & Company usou, de acordo com essas informações, a sua condição de representante oficial para especular em proveito próprio prejudicando os Estados Unidos.⁴ Naturalmente esse fato é omitido entre as razões que levaram Londres a homenagear Peabody com uma estátua erigida

⁴ De acordo com os jornais Springfield Republican, Evening Post e New York Times de outubro de 1866. Gustavus Myers, *History of the Great American Fortunes*, p. 537

diante do Banco da Inglaterra. A explicação oficial dá conta de que se tratava de um filantropo, que contribuía com o financiamento de casas populares e promovia a união dos interesses da Inglaterra e dos Estados Unidos. Durante a Guerra Civil a instituição trabalhou para levantar empréstimos para o Norte enquanto que a maior parte de Londres apoiava o Sul. Esse posicionamento resultou em uma posição privilegiada para os negócios assim que a guerra acabou⁵. Empréstimo para o Norte enquanto semeava negócios no Sul através da Inglaterra não foi o único negócio dos Morgan na Guerra Civil, como se perceberá adiante.

Junius tornou-se representante da firma em Nova York e quando Peabody aposentou-se, adquiriu o controle da empresa e mudou o seu nome para J. S. Morgan. Depois de conceder o empréstimo de que o governo francês necessitava desesperadamente após ter guerreado com a Alemanha em 1870 _ quando criou o famoso empréstimo sindicalizado _ Morgan passou a ser visto como um banqueiro da mesma estatura de Rotschild, até então imbatível na Europa. Nos Estados Unidos uniu-se ao poderoso banqueiro da Filadélfia Anthony J. Drexel, através da Drexel, Morgan & Co. A empresa contribuiu decisivamente para restabelecer o fluxo de recursos de investidores britânicos que haviam se retraído com a guerra civil.

O primogênito John Pierpont cedo mostrou-se tão capaz quanto o pai, iniciando por conta própria a sua fortuna. Vendeu carabinas imprestáveis, condenadas e retiradas de circulação pelo Exército americano, ao próprio governo dos Estados Unidos com um

lucro extraordinário. Notabilizou-se por controlar metade do sistema ferroviário americano e por estabelecer o monopólio do aço. Menos famosas mas geradoras de graves prejuízos para o seu país foram as operações milionárias de Morgan com o ouro do governo durante o primeiro governo Cleveland, que por pouco não quebram o país⁶.

Quando o governo estabeleceu o FED nas principais cidades para assegurar, pela primeira vez, uma reserva de ouro para dar conta de crises, Morgan ainda era a força dominante no sistema bancário americano, em uma escala maior do que Rotschild na Europa.

Na Primeira Guerra Mundial o banco levantou cem milhões de libras para a aquisição de armas para os aliados e foi indicado como seu agente de compras até a entrada dos Estados Unidos no conflito. Em 1916 liderou um grupo de bancos no financiamento da modernização da China contra a ameaça do

⁵ Sampson, op. cit., p. 50.

⁶ Ibidem, p. 52

Japão. O banco negociou com os bancos centrais da Europa combalida e ajudou a levantar US\$ 100 milhões em 1920 para compor uma barreira de proteção do franco contra a especulação. Levantou metade do empréstimo Dawes⁷ para a recuperação da Alemanha em 1924 e financiou US\$ 150 milhões em títulos e empréstimos para a Itália de Mussolini⁸.

J. P. Morgan foi ícone de um período singular para os Estados Unidos, em especial no que se refere a sua economia. A segunda metade do século XIX caracteriza-se por uma expansão territorial em amplitude e velocidade incomparáveis, aumento populacional recorde, construção veloz da maior rede ferroviária do mundo, imigração acelerada, desenvolvimento de um grande número de invenções e uma expansão industrial e financeira em ritmo inédito no mundo. Esse processo foi alimentado por ativos públicos imensuráveis apropriados por capitalistas famosos que se transformaram em símbolo da determinação e da capacidade de empreendimento norte-americanos embora tenham sido flibusteiros imbatíveis, mestres em atuar fora da lei e também em agir de acordo com uma legislação moldada por eles próprios conforme os seus interesses. Principalmente depois da Guerra Civil, os Estados Unidos eram “o paraíso dos capitalistas piratas, não cerceados nem tributados. Eles demandavam sempre liberdade de atuação no mercado, prometendo que ao enriquecer a eles próprios eles construiriam o país em benefício de todo o povo”.⁹ A expressão “barões ladrões”, utilizada para designar os reis das ferrovias, do ferro, da carne de porco e de outros setores da economia teria aparecido pela primeira vez em 1808 em panfletos redigidos por fazendeiros do Kansas contra o monopólio das ferrovias¹⁰. Com os seus vagões de trem particulares que eram verdadeiros palácios, as suas casas que imitavam castelos da Renascença, os seus iates faustosos _ o de J. P. Morgan foi batizado com o nome de O Corsário _ , os seus métodos truculentos e principalmente, a sua prática de desconsiderar qualquer restrição à busca do dinheiro e do poder crescentes, os magnatas do período faziam lembrar a Europa medieval, quando duques e condes rejeitavam a sujeição às obrigações impostas pelo rei, administravam e taxavam as suas próprias regiões e freqüentemente assaltavam as caravanas de mercadores que passavam nas redondezas dos seus castelos.

⁷ Charles Dawes, embaixador dos Estados Unidos na Grã-Bretanha e coordenador dos suprimentos do exército americano na Europa, elaborou o plano que levou seu nome para financiar a recuperação da Alemanha após a I Guerra Mundial.

⁸ Sampson, op.cit., p. 53

⁹ Matthew Josephson. *The Robber Barons: the Great American Capitalists*, p. v.

¹⁰ Há quem atribua a Matthew Josephson a paternidade do termo mas este autor, no prefácio de *The Robber Barons*, não a reconhece e afirma que a expressão surgiu pela primeira vez nos referidos panfletos dos fazendeiros do Kansas, em 1808.

Ao mesmo tempo, foram agentes do progresso: sob seu comando a sociedade americana agrário-mercantil foi rapidamente transformada em uma economia industrial de produção de massa¹¹.

Os barões ladrões ocupam a cena como os protagonistas mais vistosos das grandes mudanças operadas na economia dos Estados Unidos na segunda metade do século XIX. O seu perfil contém ingredientes da configuração dos capitalistas de todos os tempos, com dissimulação variável em função do grau de assimilação dos seus valores pelas instituições e pela cultura hegemônica de cada período. Quase sempre de origens obscuras, eram obcecados pelo sucesso e livres de escrúpulos morais. Consideravam-se acima da lei embora sempre pretendessem ocultar-se atrás dela. “A história das suas atividades é uma mistura singular do heróico e do esplêndido com o sórdido e o sinistro”, resumiu o historiador Arthur Meyer Schlesinger.¹² Defendiam a livre empresa mas não de modo absoluto porque repeliam a intervenção governamental quando em seu prejuízo, embora a exigissem sempre que viesse a beneficiá-los.

Com uma grande capacidade de realização determinada por uma ambição imensurável e alimentada por bens e recursos públicos obtidos mediante corrupção sistemática, lideraram a implantação do sistema ferroviário e da indústria moderna nos Estados Unidos. Ao pontificarem na concretização de avanços ardentemente desejados pela sociedade, incorporaram muitos dos elementos míticos dos heróis populares e receberam as designações de ‘reis do aço’, ‘barões do carvão’, ‘magnatas das ferrovias’, ‘Napoleões das finanças’,¹³ sendo a terminologia nobiliárquica um indicador das alturas em que foram entronizados. O assalto aos cofres públicos por eles perpetrado contava com a tolerância da população, possivelmente porque se vivia um tempo de crescimento da economia, da oferta de empregos e das oportunidades de enriquecer¹⁴. O sucesso dos “barões ladrões”, homens que, como regra, vinham “de baixo”, alimentava a crença de que o enriquecimento rápido estava ao alcance de todos ou, ao menos, de não poucos e este era mais um motivo para defendê-los, o que era feito por meio do seu enaltecimento.

¹¹ Ibidem, p.vi

¹² Arthur M. Schlesinger. *The Rise of Modern America*, p. 84.

¹³ Ibidem, pp. 83 e 84.

¹⁴ “O público em geral tem sido indiferente a críticas comprovadas de corrupção política quando os tempos são bons. Mas em tempos difíceis é diferente. A opinião pública não mostra disposição para tolerar novos escândalos”. Sean Dennis Cashman. *America in the Gilded Age*, p. 229.

Entre os mais famosos barões ladrões citados por diversos autores figuram Daniel Drew, Cornelius Vanderbilt, Jay Cooke, Jay Gould, Collis Huntington, Leland Stanford, Philip Armour, J. P. Morgan, John D. Rockefeller e Andrew Carnegie.

Essa dupla caracterização dos empreendedores pioneiros como heróis do capitalismo e piratas, talvez por representar de modo fidedigno os capitalistas americanos de todos os tempos, não encontra aceitação fácil nos Estados Unidos. Predomina na literatura específica uma taxionomia peculiar que classifica os capitalistas do período em heróis ou ladrões. A fratura classificatória mostra a dificuldade de lidar com um assunto que mexe com os valores nacionais.

A classificação exprime uma divergência mais profunda que diz respeito ao uso privado dos bens públicos e à sua contraparte, a dos efeitos públicos da riqueza privada.

O fato é que a transgressão da lei e a manipulação de instituições democráticas como instrumento de acumulação rápida de capital e de formação das primeiras grandes empresas e dos monopólios na economia dos Estados Unidos na segunda metade do século XIX caracterizou a prática de todos os empresários pioneiros, independentemente deles serem considerados barões ladrões, heróis do capitalismo ou ambos. Este trabalho considera barões ladrões uma designação aplicável de modo geral aos capitalistas do período.

A importância de investigar o tema é que o uso do manancial público na acumulação privada _ aspecto comum tanto aos empreendedores considerados honoráveis quanto àqueles rotulados como barões ladrões _ parece ser uma norma, não uma exceção na constituição de fortunas privadas.

O clima para tal rapinagem é mais favorável hoje do que nos primórdios da formação da grande empresa americana. Embora tenha havido um aprimoramento das instituições supostamente de defesa dos menos aquinhoados, incluídas a Justiça, a imprensa e a democracia, ele não deu conta do aumento do poder dos detentores da riqueza, nem da sofisticação dos mercados e instrumentos financeiros fornecedores de camuflagens e eficientes meios para supressão de pistas de operações “não convencionais”. Principalmente, não deu conta da crescente legitimação da razão empresarial por parte da opinião pública.

Não se trata de uma defasagem técnica nem tecnológica das instituições para fazer frente à sofisticação da rapinagem nos negócios e investimentos, mas do entranhamento de uma ideologia no

Estado, nas instituições democráticas, na mídia e na opinião pública. Jornais, revistas e demais meios de comunicação poupam sistematicamente empresários e banqueiros e referem-se a eles apenas para enaltecer o brilhantismo das suas jogadas mercadológicas e publicitárias. Esta é a regra, com as devidas exceções.

Recursos públicos enquanto condição relevante para a formação e o crescimento de empresas privadas não são uma exclusividade do período citado. Tampouco o é a sua apropriação pelos agentes privados. A privatização contemporânea, por exemplo, retoma essa apropriação e a apresenta como uma necessidade da sociedade, quando o é dos agentes privados interessados em obter a preços módicos ativos já amortizados com dinheiro público. Assim como no tempo dos barões ladrões, o empresário privado de hoje apresenta a privatização como uma consequência natural de confluência de benefícios para os interesses privado e público. Conta, nessa missão, com próceres do próprio Estado, uma evidência da eficácia dos agentes privados em obter a legitimação pública dos seus objetivos.

Uma advertência faz-se necessária desde logo. O suborno praticado ininterruptamente pelos barões ladrões e seus sucessores, mencionado amiúde neste trabalho, é apenas um detalhe operacional indispensável do avassalador e constante assédio pelos empreendedores privados, de recursos públicos abundantes e insuficientemente protegidos. A desproporção de poderes torna pífia e moralista qualquer tentativa de dar proeminência ao papel do corrupto em relação ao do corruptor, embora haja um empenho constante da mídia e de outras instituições nesse sentido. A mesma mídia e as mesmas instituições, significativamente, poupam empresários e, principalmente, banqueiros, de investigações e revelações a respeito das origens da formação e da ampliação constante das suas fortunas.

O que se pretende mostrar neste trabalho é que a obtenção irregular de recursos públicos no período assinalado foi crucial para a rápida acumulação de capital daquela que viria a ser a economia paradigmática e hegemônica no século seguinte. A rapinagem de ativos do Estado parece, no entanto, não se restringir nem à época, nem ao país focalizados, constituindo-se em fonte corriqueira, perene e generalizada de acumulação.

O primeiro capítulo procura examinar se e em que medida a transgressão é inerente ao espírito do capitalismo. Abrange as visões de Max Weber, que considerava os Estados Unidos “o tipo ideal” do espírito do capitalismo moderno; de Sombart, supostamente o criador dessa expressão e crítico da visão de Weber; e de Schumpeter, que com os seus conceitos de inovação e de desenvolvimento permitiu um

avanço na compreensão do espírito do capitalismo. O segundo capítulo descreve como, desde o seu início, a colonização dos Estados Unidos foi marcada pelo açambarcamento de bens comuns e pelo poderio crescente das grandes propriedades e organizações. O terceiro capítulo analisa a presença dos interesses dos detentores da riqueza desde os primórdios da formação do Estado norte-americano e a reação aos mesmos na Era Jackson. O quarto capítulo mostra a continuação da escalada de usurpação dos bens públicos e de esmagamento dos segmentos mais vulneráveis da sociedade no período do auge dos barões ladrões, tomando como eixo o fenômeno das ferrovias enquanto instrumento de ocupação territorial, criação de um mercado nacional, protótipo da grande empresa e primeiro veículo significativo da capitalização via mercado acionário. O quinto capítulo concentra-se na grande empresa americana, nos trustes e na ação do Estado visando o controle do poder dos detentores da riqueza durante os governos dos Roosevelt. O sexto capítulo procura mostrar a continuidade da transgressão e da usurpação de bens públicos desde os barões ladrões até a generalização da sonegação de impostos com o uso de todo tipo de fraudes contábeis e comerciais e o ocultamento de dinheiro sujo empresarial em paraísos fiscais.

Capítulo 1

AVENTURA E TRABALHO: CONCEPÇÕES DO ESPÍRITO CAPITALISTA

Quando concluiu a parte inicial da primeira versão¹⁵ de a *Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*¹⁶, em 1904, Max Weber viajou aos Estados Unidos onde “pôde observar por todo canto os rastros vivos das origens do capitalismo moderno, e esse espírito mesmo na pureza de um ‘tipo ideal’”. A parte final da primeira versão, publicada em 1905, “revela a influência dessas suas experiências.”¹⁷

Nos Estados Unidos Weber confirmou a sua percepção a respeito do caráter predominantemente protestante dos proprietários do capital e empresários e da mão-de-obra qualificada e também quanto à “inclinação específica [dos protestantes] para o racionalismo econômico, que não pôde e não pode ser igualmente observada entre os católicos”.¹⁸ O motivo dessa predominância, identificada na assimetria das proporções de protestantes e de católicos entre os proprietários de capital e em meio a população em geral, não tinha uma resposta simples, como adverte Weber no início da sua obra. Uma explicação aparentemente plausível seria a de que o desenvolvimento do capitalismo propiciaria o rompimento com a tradição religiosa. Entretanto, a Reforma tinha sido a substituição de uma forma de dominação religiosa por outra mais dura e abrangente no que diz respeito às respectivas injunções sobre a vida pública e a vida privada. “Não um excesso, mas uma insuficiência de dominação eclesiástico-religiosa da vida era justamente o que aqueles reformadores, que surgiram nos países economicamente mais desenvolvidos, acharam de criticar”, observou Weber.¹⁹

Chamou a atenção de Weber o fato de que um “grande número de representantes precisamente das formas mais internalizadas da piedade cristã” proviesse “dos círculos comerciantes”, como ocorreu no

¹⁵ A segunda versão, de 1920, faz parte dos Ensaios reunidos de Sociologia da Religião.

¹⁶ O espírito do capitalismo, de acordo Weber, é uma individualidade histórica, o que significa um complexo de conexões que se dão na realidade histórica encadeados conceitualmente em um todo, do ponto de vista cultural e que encontram a sua forma mais adequada na empresa capitalista. Max Weber. *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, p. 41.

¹⁷ De acordo com o relato da mulher de Weber, Marianne. M. *Ibidem*, p. 11.

¹⁸ *Ibidem*, pp. 29 e 30.

¹⁹ *Ibidem*, p. 31

pietismo, que deve a essa origem uma quantidade “notavelmente grande de seus adeptos mais convictos”.²⁰ A explicação mais simples era a de que a conversão resultasse de uma reação de pessoas “numa espécie de efeito contrário que o mamonismo provoca nas naturezas introvertidas e pouco afeitas a profissões comerciais. E seguramente, em Francisco de Assis e nos pietistas, foi com tal caráter que o advento da “conversão” se apresentou subjetivamente ao convertido. E do mesmo modo poderia explicar-se o fenômeno, igualmente freqüente e notável _ do qual Cecil Rhodes²¹ é um exemplo _ de que da casa de pastores tenham nascido empresários capitalistas de grande estilo no que poderia interpretar-se como uma reação contra a educação ascética surgida na sua juventude.” Esta interpretação não daria conta, no entanto, de situações em que um “virtuosístico senso de negócios capitalista” coincidia com as “formas mais intensas de uma devoção que permeia e regula a vida toda”, conforme Weber observou em igrejas e em seitas protestantes de importância histórica, em especial no calvinismo, identificado como “o viveiro em que floresceu a economia capitalista”.²²

Nos Estados Unidos, terra do “tipo ideal” do espírito do capitalismo, a junção da regulamentação religiosa da vida com o desenvolvimento extremado do senso de negócios era “ainda mais estrondosa naquelas seitas cujo ‘estranhamento da vida’ se tornou tão proverbial quanto a sua riqueza: especialmente os quakers na Inglaterra e também na América do Norte; assim como os menonitas nos Países Baixos e na Alemanha e os pietistas.”²³

O que explica a relação entre o protestantismo e o espírito de trabalho e o que se costuma chamar de progresso não é, no entanto, um efeito iluminista da religião sobre a atividade humana. O antigo protestantismo “era inimigo declarado de aspectos inteiros da vida moderna”, entranhados justamente nas práticas dos integrantes das confissões citadas. A relação entre o espírito protestante e a cultura capitalista moderna reside, para Weber, “nos seus traços puramente religiosos”.²⁴

²⁰ Ibidem, p. 36.

²¹ Cecil Rhodes, considerado o pioneiro do imperialismo britânico, iniciou a sua fortuna com a exploração de diamantes na África do Sul. Fundou em 1880 a De Beers Consolidated Mines Ltd., uma das maiores empresas do ramo até hoje. Em 1890 foi nomeado primeiro ministro da colônia da Cidade do Cabo. Em sua homenagem uma das colônias britânicas foi denominada Rodésia. Deixou um fundo de mais de três milhões de libras esterlinas para financiar estudantes estrangeiros nas universidades de Oxford e Cambridge. Rhodes viveu de 1853 a 1902. Max Weber, *La Ética Protestante y el Espíritu del capitalismo*, p. 305.

²² Max Weber, *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, pp. 36 e 37.

²³ Ibidem, p. 38.

²⁴ Ibidem, idem.

A DITADURA BRANCA DO DEVER

Ao propor-se um “delineamento provisório daquilo que se entende por espírito capitalista²⁵” Max Weber se detém em um “documento desse ‘espírito’”²⁶ no qual o respectivo autor, Benjamin Franklin, sistematiza um conjunto de recomendações e regras de vida, dentre as quais a conhecida máxima “tempo é dinheiro” e faz advertências a respeito da importância da pontualidade, da presteza, da frugalidade e da honestidade: “A par de industriiosidade e da frugalidade, nada contribui mais para um jovem subir na vida do que pontualidade e retidão em todos os seus negócios”, diz o norte-americano.²⁷

Mas o traço próprio da filosofia da avareza preconizada por Franklin é outro, é a idéia de dever, aponta Weber. Não se trata de uma técnica ou de um requisito de sobrevivência, mas de “uma ética peculiar” cuja infração não denota imprudência, mas “uma espécie de falta com o dever: isso, antes de tudo, é a essência da coisa.”²⁸

A honestidade enaltecida por Franklin não é, no entanto, um valor absoluto, mas um tipo específico, de viés utilitarista:

“Todas as advertências morais [feitas por Franklin] são de cunho utilitário: a honestidade é útil porque traz crédito, e o mesmo se diga da pontualidade, da industriiosidade, da frugalidade também, e é por isso que são virtudes: donde se conclui, por exemplo, entre outras coisas, que se a aparência de honestidade faz o mesmo serviço, é o quanto basta, e um excesso desnecessário de virtude haveria de parecer, aos olhos de Franklin, um desperdício improdutivo condenável.”

À primeira vista a honestidade utilitarista “parece surpreender in flagranti aquilo que os alemães comumente sentem como “hipocrisia” nas virtudes do americanismo”, diz Weber, para em seguida alertar: “Só que as coisas não são tão simples assim. Não apenas o caráter pessoal de Benjamim Franklin, tal como vem à luz na sinceridade entretanto rara de sua autobiografia, mas também a circunstância de que ele atribui o fato mesmo de haver descoberto a “utilidade” da virtude a uma revelação de Deus, cuja

²⁵ Designação cunhada por Werner Sombart em 1902.

²⁶ A alusão remete a dois textos de Benjamin Franklin: *Necessary Hints to Those that Woud Be Rich*, escrito em 1736 e *Advice to a Young Tradesman*, de 1748, apud Myers, op. cit., p. 42 a 43.

²⁷ Ibidem, p. 43.

²⁸ Ibidem, p. 45. Grifo meu.

vontade era destiná-lo à virtude, mostram que aqui nós estamos às voltas com algo bem diverso de um florilégio de máximas puramente egocêntricas.”

Honestidade utilitarista porém de inspiração divina, sem que tal procedência a isente, no entanto, daquele viés, até mesmo porque a questão é outra. O ponto alto dessa ética é ganhar cada vez mais dinheiro, mas sem a fruição imediata daquilo que o dinheiro proporciona, o que retira dessa busca o caráter de procura da felicidade ou do prazer e mesmo a sua utilidade. Ganhar dinheiro é pensado como um fim em si mesmo, “inteiramente transcendente e simplesmente irracional. O ser humano em função do ganho como finalidade da vida, não mais o ganho em função do ser humano como meio destinado a satisfazer as suas necessidades naturais.” Ganhar mais e mais dinheiro como um fim em si assume o “caráter de uma máxima de conduta de vida eticamente coroadada.”²⁹

A explicação dada por Benjamin Franklin em sua autobiografia para esta “inversão de ordem” estaria neste versículo de Provérbios repetido pelo seu pai calvinista: “Vês um homem exímio em sua profissão? Digno ele é de apresentar-se perante os reis”.

O que Franklin quer dizer, de acordo com Weber, é que na ordem econômica moderna a habilidade na profissão que dignifica o homem diante “dos reis”, ou dos poderosos, legitima o ganho do dinheiro honesto.³⁰ E se a profissão é um dever, pôr-se fora dessa contingência é colocar-se à margem daquilo que, mais do que aceito e legítimo, é indispensável. Weber indica que essa injunção incontornável, tanto para o capital quanto para o trabalho, é fundação e amálgama do capitalismo moderno:

“Essa idéia singular, hoje tão comum e corrente e na verdade tão pouco autoevidente, da profissão como dever, de uma obrigação que o indivíduo deve sentir, e sente, com respeito ao conteúdo de sua atividade ‘profissional’, seja ela qual for, pouco importa se isso aparece à percepção espontânea como pura valorização de uma força de trabalho ou então de propriedades e bens (de um ‘capital’) _ é essa idéia que é característica da ‘ética social’ da cultura capitalista e em certo sentido tem para ela uma significação constitutiva”.³¹

²⁹ Ibidem, p. 45. Grifo do autor.

³⁰ Ibidem, p. 47.

³¹ Ibidem, idem. A significação é constitutiva, mas não exclusiva do capitalismo, conforme Weber esclarece nesta passagem, entre outras: “‘Não [que] o ‘impulso aquisitivo’ fosse coisa desconhecida ou pouco desenvolvida em épocas pré-capitalistas _ como se tem dito tantas vezes _ nem [que] a auri sacra fames, a fome sagrada pela riqueza, a cobiça, naquele tempo _ ou ainda hoje _ fosse menor fora do capitalismo burguês do que dentro da esfera especificamente capitalista, que é como a ilusão dos modernos românticos concebe a coisa. A diferença entre ‘espírito’ capitalista e pré-capitalista não reside neste ponto, não: a

Elemento estruturante tanto do capital quanto do trabalho, a profissão como um dever unifica essas esferas opostas e antagônicas e como que as cimenta com um autêntico e “natural” espírito capitalista. Não é preciso adotar essa ética, pois o homem moderno já nasce imerso nela, preso às redes do mercado e às normas de ação econômica.³²

O espírito do capitalismo deitou raízes profundas na Nova Inglaterra, colonizada por razões religiosas por pregadores, intelectuais, pequeno-burgueses, artesãos e pequenos proprietários de terra. Em 1632, antes do desenvolvimento do capitalismo e da formulação dos preceitos de Franklin, registravam-se em Massachusetts, sua terra natal, reclamações contra o emprego do cálculo na busca do lucro, atestando a presença do espírito capitalista e de reações a ele. O contrário aconteceu na região que daria origem aos estados do Sul, colonizadas por grandes companhias de comércio.³³

A implantação do espírito do capitalismo não foi tranqüila. Na verdade, ela só foi possível após um “duro combate contra um mundo de forças hostis” da era pré-capitalista.³⁴ A principal delas foi o tradicionalismo, composto por um conjunto de concepções e práticas como o pagamento de salário por tarefa na agricultura, a expectativa de ganhar dinheiro apenas suficiente para viver, a convicção de que salário baixo significava sempre produtividade, entre outras.

O apego aos laços tradicionais muitas vezes andou de braços dados com o “absoluto e consciente desregramento da ânsia de ganhar”, a fome sagrada do ouro, “tão velha quanto a humanidade”.³⁵ Para Weber, a “preponderância da absoluta falta de escrúpulos na afirmação do interesse pessoal no ganho pecuniário” caracteriza países de desenvolvimento capitalista-burguês atrasado, como a Itália em relação a Alemanha. Isto é, caracteriza o pré-capitalismo, como fica claro, por contraposição, nesta passagem de A Ética protestante:

cupidez do mandarim chinês, do aristocrata da Roma antiga, do latifundiário moderno resiste a toda comparação. E a auri sacra fames do cocheiro ou do barcaiolo napolitano ou ainda do representante asiático de semelhantes atividades, mas também a do artesão da Europa do Sul ou dos países asiáticos se expressam, como qualquer um pode constatar por si mesmo, de uma forma extraordinariamente aguçada e em particular menos escrupulosa do que, digamos, a de um inglês em igual situação.” Ibidem, pp.49 e 50.

³² Ibidem, pp. 47 e 48. Grifos meus. Max Weber parece ver alguns requisitos, no entanto, dos agentes do capital e dos do trabalho, como mostra esta passagem: “O capitalismo não pode empregar como operários os representantes práticos de um liberum arbitrium indisciplinado, do mesmo modo que também não lhe pode servir, se é que aprendemos alguma coisa com Franklin, aquele homem de negócios cujo comportamento externo for simplesmente sem escrúpulos”. Ibidem, p. 50.

³³ Ibidem, pp. 48 e 49.

³⁴ No sentido de que nem a valorização racional do capital no âmbito da empresa, nem a organização capitalista racional do trabalho predominavam na economia. Ibidem, p. 51.

³⁵ Ibidem, pp. 50 e 51.

“O capitalismo não pode empregar como operários os representantes práticos de um livre arbítrio indisciplinado, do mesmo modo que também não lhe pode servir, se é que aprendemos alguma coisa com Franklin, aquele homem de negócios cujo comportamento externo for simplesmente sem escrúpulos.”

Assim, os que se entregavam a essa pulsão sem reservas, como os piratas e os aventureiros, não eram “de modo algum os representantes daquela disposição da qual se originou _ e é isso o que importa _ o espírito capitalista especificamente moderno como fenômeno de massa”.

Ao contrário da “absoluta incapacidade e falta de vontade de abandonar os modos de trabalho tradicionais” e de assimilar e aplicar novas formas de trabalho, assim como de “concentrar o seu intelecto ou simplesmente de fazer uso dele” que via nas mulheres operárias e, em parte, em operários de países como a Itália, Weber constatou entre trabalhadoras alemãs pietistas e operários metodistas do século XVIII uma boa vontade em relação ao trabalho incomum entre a mão-de-obra vinculada a confissões não protestantes. Ambos destacavam-se pela capacidade de concentração mental, por uma atitude de “sentir-se no dever de trabalhar”, pelo espírito de poupança, pela sobriedade e por assumirem uma “concepção de trabalho como um fim em si mesmo”.³⁶

A superação, por operários, em consequência da sua situação religiosa, da rotina tradicionalista de trabalhar o mínimo possível e de procurar obter apenas o necessário para sobreviver, representa, por si própria, uma indagação sobre o nexos entre o capitalismo e fatores religiosos. O elevado senso de responsabilidade, a disposição de realizar o trabalho como se fosse um fim absoluto em si e o sentir-se no dever de trabalhar, enfeixados na concepção de vocação como profissão, “justificam indagar de que modo foi possível se formar já na tenra idade [do capitalismo] a conexão entre capacidade de adaptação ao capitalismo e fatores religiosos”.³⁷

No âmbito dos empresários, mesmo negócios dirigidos como empresas capitalistas podem ter caráter tradicionalista. A forma capitalista de uma economia e o espírito com o qual é conduzida em geral guardam relação mútua, mas isso não é uma lei.

Embora o espírito do capitalismo moderno, “aquela disposição que nas raízes de uma profissão, de forma sistemática, ambiciona o ganho legítimo e racional”, tenha encontrado a sua forma mais adequada

³⁶ Uma concepção simétrica, como se vê, à da obtenção de dinheiro como um fim em si mesmo, ambas justapostas e unificadas sob a égide do dever, base verdadeira, mas dissimulada, daquilo que se costuma chamar de vocação profissional, seja de operários, seja de empresários. Ibidem, pp. 55 e 56.

³⁷ Ibidem, pp. 54 a 56.

na empresa capitalista moderna, nem sempre os dois andam juntos.³⁸ Conforme já se afirmou, sequer coube às primeiras grandes empresas capitalistas mercantis incubar essa força motriz. Ao contrário, foi nas novas empresas médias e em pequenas indústrias³⁹ criadas, em grande parte, por “novos ricos”, que o espírito capitalista medrou.⁴⁰ Mesmo bancos, exportadoras, grandes organizações varejistas ou de produção em domicílio, necessariamente empresas capitalistas, podem ser geridas num espírito tradicionalista.

O trabalho em domicílio em meados do século XIX, por exemplo, tinha organização capitalista no que se refere aos aspectos comerciais, à necessidade de investimento, aos objetivos do processo e ao seu controle contábil, mas era economia “tradicionalista” no que diz respeito ao espírito que animava os empresários.

Nesta descrição, o dia-a-dia do proprietário de uma empresa de produção em domicílio nesse período exprime bem o espírito pré-capitalista:

“Os camponeses vinham à cidade onde morava o empresário trazendo seus tecidos, produzidos em grande parte ou inteiramente com matéria-prima manufaturada por eles próprios e, após metucioso exame de qualidade dos panos, muitas vezes de caráter oficial, recebiam em paga o preço usual. Os fregueses do empresário, seus intermediários para todos os mercados mais distantes, vinham igualmente até ele para comprar, na maioria das vezes não pelas amostras mas pela tradição de qualidade do que ele tivesse no estoque, ou então, e nesse caso com bastante antecedência, faziam a encomenda que, se fosse o caso, era repassada aos camponeses. A visita pessoal à clientela era feita, se tanto, de quando em quando com longos intervalos, bastando de início a troca de correspondência e o envio de amostras, prática essa que se difundiu pouco a pouco e cada vez mais. O número de horas no escritório, modesto; talvez cinco ou seis horas por dia, por vezes muito menos, e na temporada, se temporada houvesse, mais; os ganhos, razoáveis, suficientes para levar uma vida decente e, em tempos de vacas gordas, fazer um pé-de-meia; no geral, um clima de grande cortesia entre os concorrentes graças a uma concordância relativamente grande quanto aos princípios básicos do negócio; generosa visita diária à taberna ou ao café para o trago do fim da tarde e o encontro com os amigos. Pacato andamento de vida, no geral.”⁴¹

³⁸ Ibidem, p. 57. Grifo meu.

³⁹ Correspondência do vocábulo *mittelstand* no texto de referência.

⁴⁰ Ibidem, pp. 57 e 58.

⁴¹ Ibidem, pp. 58 e 59.

Uma vida confortável e tranqüila, a desse empresário de produção em domicílio, ritimada e até aconchegante, como chega a designá-la Weber. Eis o “espírito que animava os respectivos empresários: a cadência de vida tradicional, o montante de lucros tradicional, a quantidade tradicional de trabalho, o modo tradicional de conduzir os negócios e de se relacionar com os trabalhadores e com a freguesia, por sua vez essencialmente tradicional, a maneira tradicional de conquistar clientes e mercados”. Essas eram as características da exploração do negócio e que “serviam de base ao ethos desse círculo de empresários”.⁴²

Sem necessariamente ocorrer uma modificação fundamental da forma de organização _ o que significaria passar da produção em domicílio para a fábrica fechada em que trabalhariam reunidos todos os produtores domésticos, e/ou adotar o tear mecânico _, um dia “esse aconchego foi repentinamente perturbado”.

O processo descrito por Weber é gradual, capilar, mas teria efeitos avassaladores:

“...o que se deu o mais das vezes foi isto: um jovem qualquer de uma das famílias desses empresários de produção em domicílio muda-se da cidade para o campo, seleciona a dedo os tecelões de que necessita, aumenta ainda mais sua dependência e controle sobre eles, fazendo, dos camponeses, operários; por outro lado, assume totalmente as rédeas do processo de vendas por meio de um contato o mais direto possível com os consumidores finais: comercia a varejo, granjeia pessoalmente os clientes, visita-os regularmente a cada ano, mas, sobretudo, passa a adaptar a qualidade dos produtos exclusivamente às suas necessidades e aos desejos para “agradá-los” e pautar-se ao mesmo tempo pelo princípio do “menor preço, maior giro”. Repete-se então o que sempre e em toda parte é a conseqüência de um tal processo de “racionalização”: quem não sobe, desce. O idílio desaba sob a encarniçada luta concorrencial que ensaia os primeiros passos, as vultosas fortunas amealhadas não mais são postas a render juros, mas reinvestidas no negócio, a antiga cadência de vida pacata e aconchegante se rende à rígida sobriedade, tanto daqueles que acompanharam o passo e ascenderam porque queriam não consumir,

⁴² Ibidem, p. 60. É essa muralha de procedimentos tradicionais sedimentados, típicos do espírito pré-capitalista, que o espírito capitalista irá dilapidar, em um processo simétrico composto de características opostas e correlatas como o tempo rápido, a acumulação de lucros ilimitada e a quantidade de trabalho necessária para obtê-la, a criatividade na condução dos negócios e no relacionamento com os trabalhadores e os clientes, bem como nas práticas utilizadas para conquistar clientes e mercados.

mas lucrar, como daqueles que permaneciam presos aos velhos hábitos porque foram obrigados a se conter.”⁴³

O que converteu o idílio em luta encarniçada não foi, em regra, o afluxo de dinheiro novo, mas “a entrada em cena de um novo espírito, o tal espírito do capitalismo moderno”. [...] Por toda a parte onde emerge e se efetiva ele cria para si as provisões monetárias como meios de sua efetivação, não o contrário”.⁴⁴

Os primeiros inovadores foram alvo, como não poderia deixar de ser, de desconfiança, ódio, agressões, ataques à vida pregressa e indignação moral pela ruptura das tradições e da ética vigentes. Ao discorrer sobre as condições que teriam permitido ao empresário inovador resistir a essa campanha, Weber traça o que poderia ser definido como um perfil do burguês virtuoso:

“Difícilmente alguém se permite reconhecer com suficiente imparcialidade que só uma extraordinária firmeza de caráter é capaz de resguardar um desses empresários “novo estilo” da perda do sóbrio domínio de si e de um naufrágio tanto moral como econômico; e que, juntamente com clarividência e capacidade de ação, são sobretudo qualidades “éticas” bem definidas e marcantes que, no incutir tais inovações, lhe possibilitam angariar a confiança desde logo indispensável dos clientes e dos operários e lhe dão energia para superar incontáveis resistências, mas, acima de tudo, para assumir o trabalho infinitamente mais intenso que agora é exigido do empresário e que é incompatível com um fácil gozo da vida _ qualidades éticas, todavia, de um tipo especificamente diverso das que eram adequadas ao tradicionalismo de outrora”.

“E da mesma forma não foram geralmente especuladores temerários e sem escrúpulos, aventureiros econômicos, desses que se encontram em todas as épocas da história da economia, nem simplesmente “ricaços”, os agentes que deram essa guinada aparentemente discreta e no entanto decisiva para que na vida econômica se impusesse esse novo espírito, mas sim homens criados na dura escola da vida, a um só tempo audazes e ponderados, mas sobretudo sóbrios e constantes, sagazes e inteiramente devotados à causa, homens com visões e “princípios” rigorosamente burgueses.”⁴⁵

⁴³ Ibidem, p. 60. O espírito do capitalismo como que se inocula no tradicionalismo econômico a partir do moto concorrencial, portanto.

⁴⁴ Ibidem, pp. 60 e 61.

⁴⁵ Ibidem, pp. 61 e 62. Grifo inicial meu.

Qualidades morais pessoais que têm menos a ver com máximas éticas, necessidade de se livrar da tradição herdada, hostilidade ou indiferença à Igreja, preocupação com os filhos e os netos e mais com o fato de que “os negócios e o trabalho constante tornaram-se indispensáveis à vida”, único motivo capaz de exprimir “o quanto há de tão irracional numa conduta de vida em que o ser humano existe para o seu negócio e não o contrário.”⁴⁶

Uma outra motivação, típica de locais como os Estados Unidos, “onde a fantasia de todo um povo foi vergada na direção de grandezas puramente quantitativas”, exerce um encantamento irresistível: o romantismo dos números, de pouco apelo, no entanto, entre os empresários “verdadeiramente influentes” e os “de sucesso duradouro”, ao ver de Weber. Ao contrário daquele homem de negócios que atingiu uma situação superior à sua condição originária,

“O ‘tipo ideal’ do empresário capitalista [...] não tem nenhum parentesco com esses ricos de aparência mais óbvia ou refinada, tanto faz. Ele se esquivava à ostentação e à despesa inútil, bem como ao gozo consciente do seu poder, e sentia-se antes incomodado com os sinais externos da deferência social de que desfrutava. Sua conduta de vida, noutras palavras, comporta quase sempre certo lance ascético, tal qual veio à luz com clareza no citado “sermão” de Franklin [...]. Ou seja, não é raro, mas bastante freqüente, encontrar nele uma dose de fria modéstia que é substancialmente mais sincera do que aquela reserva que Benjamin Franklin soube tão bem aconselhar. Da sua riqueza nada tem para si mesmo, a não ser a irracional sensação de “cumprimento do dever profissional”.⁴⁷

A atração irresistível pelo dinheiro, que aos olhos do homem pré-capitalista pareceria incompreensível, sórdida e desprezível, é essencial, no entanto, à ordem capitalista, que não pode prescindir “dessa entrega de si à ‘vocação’ de ganhar dinheiro”. Sob a égide do lucro as instituições políticas, jurídicas e comerciais e a gestão empresarial toleram esse espírito do capitalismo “como um dado factual, considerado eticamente indiferente ou mesmo lamentável, infelizmente inevitável.”⁴⁸ [...] A ordem econômica capitalista necessita dessa entrega de si à vocação e à profissão de enriquecer. Não há

⁴⁶ Ibidem, p.62.

⁴⁷ Ibidem, p. 63. Grifo meu.

⁴⁸ Ibidem, p. 51.

necessidade de qualquer força, religiosa ou não, para sancioná-la.⁴⁹ Os poderes religiosos, quando agem, é no sentido de objetá-la.

Na época do capitalismo emancipado dos antigos suportes, cada vez mais os interesses políticos, comerciais e sociais, de modo interligado, determinam a visão de mundo e uma nova “sensibilidade moral”. Imersos no universo de crenças, preceitos e pressões da igreja católica, os empresários temiam as conseqüências de desrespeitar a proibição da usura e tratavam de reduzir as incertezas posteriores à morte com doações ao clero, que constituíam “legados de consciência”, ou restituições de valores cobrados a antigos devedores por conta de empréstimos de dinheiro a juros.

A ascensão das potências financeiras das cidades italianas, que mantinham laços estreitos com a Igreja católica, correspondia ao surgimento de uma certa condescendência em relação ao lucro, perceptível nos textos religiosos. A afirmação incorporada ao direito canônico de que a atividade do mercador dificilmente poderia agradar a Deus mostrava que a rejeição absoluta dera lugar a restrição relativa. De tal modo que o lucro, quando inevitável, poderia ser considerado eticamente lícito e, portanto, permitido.⁵⁰ [Sombart: no mesmo período da ascensão das potências financeiras italianas, as máximas de Alberti, de Florença, precursor de Franklin, tinham enorme influência.]

As concessões chocavam-se frontalmente com posições tradicionais contrárias ao primado do dinheiro e tinham caráter amoral ou antimoral. A questão chave era saber como esse novo comportamento, “na melhor das hipóteses, tolerado pela moral”, resultava em uma “vocação profissional” no sentido atribuído por Benjamin Franklin:

“Como se explica historicamente que no centro do desenvolvimento capitalista do mundo de então, na Florença dos séculos XIV e XV, [...] fosse moralmente suspeito ou tolerável aquilo que nos horizontes provincianos e pequeno-burgueses da Pensilvânia do século XVIII onde [havia] escassez de moeda, [...] mal existiam traços de empreendimentos industriais de certa monta e apenas se faziam notar os primeiros rudimentos de bancos _ pôde valer como conteúdo de uma conduta de vida moralmente louvável, recomendada mesmo? [...] De que círculo de idéias originou-se a inclusão de uma atividade voltada puramente para o ganho na categoria de “vocação”, à qual o indivíduo se sentia vinculado pelo dever?”

⁴⁹ Ibidem, p. 64. Weber observa que “a doutrina [católica] dominante repudiava o espírito do lucro capitalista [como uma torpeza] ou pelo menos não conseguia valorizá-lo como eticamente positivo. Uma visão “moral” análoga à de Benjamin Franklin teria sido pura e simplesmente impensável”. Ibidem, p. 65.

⁵⁰ Ibidem, p. 65.

Como pôde justamente essa idéia conferir base e consistência éticas à conduta de vida do empresário de “novo estilo”?⁵¹

Aparentemente o desenvolvimento do espírito capitalista seria mais fácil de compreender como fenômeno parcial no desenvolvimento do racionalismo como um todo, uma vez que este é “o motivo fundamental da economia moderna” afirma Weber, reportando-se a uma análise de Werner Sombart. Racionalismo econômico entendido como o aumento da produtividade a partir da estruturação do processo produtivo sobre o conhecimento científico, que permitiu reduzir a dependência dos limites físicos do homem. Racionalização da economia privada capitalista que tem como uma das suas qualidades basilares o cálculo rigoroso, a gestão planejada, ao contrário do que acontecia no campo, na rotina das antigas corporações e “no ‘capitalismo aventureiro’, orientado pelo oportunismo político e pela especulação irracional”.⁵²

Entretanto, a história do racionalismo, ao contrário da do espírito do capitalismo, não mostra “um desenvolvimento progressivo paralelo nas várias esferas de vida”. Além de ter medrado entre “povos de livre arbítrio” que não se situaram na vanguarda do desenvolvimento do espírito capitalista, como os italianos e os franceses. O aspecto mais instigante, no entanto, é que a racionalização econômica no capitalismo, coexiste com a dedicação irracional ao trabalho, e é este último objeto que concentra as atenções de Weber.⁵³

RELIGIÃO, VOCAÇÃO E PROFISSÃO

A origem desse elemento irracional que habita o conceito de vocação “é o que interessa” a Weber investigar. A palavra vocação, em si, contém o problema, ao acolher, na língua portuguesa, tanto a

⁵¹ Ibidem, p. 66.

⁵² Ibidem, p. 67.

⁵³ Weber define como centro da sua investigação descobrir “[...] de que espírito nasceu essa forma concreta de pensamento e de vida racionais da qual resultaram a idéia de vocação profissional e aquela dedicação de si ao trabalho profissional, tão irracional [...] que foi e continua a ser um dos elementos mais característicos da nossa cultura capitalista.” Ibidem, p. 69.

conotação religiosa como a profissional, comportando perfeitamente o uso nesses dois sentidos. Em nosso idioma, vocação profissional é uma expressão tão corrente quanto profissão como vocação.⁵⁴

A aquisição do sentido bivalente da palavra corresponde ao surgimento de uma nova idéia, a partir da Reforma, que ia além do senso comum sobre a valorização do trabalho, presente desde a Antiguidade. Tratava-se de algo “absolutamente novo considerar que o mais nobre conteúdo da própria conduta moral consistia justamente em sentir como um dever o cumprimento da tarefa profissional no mundo”.⁵⁵

A principal consequência desse fato foi “a representação de uma significação religiosa do trabalho cotidiano”. Pela primeira vez atribuiu-se ao termo profissão a conotação de vocação. O vocábulo incorpora o “dogma central de todas as denominações protestantes que condena a distinção católica dos imperativos morais em praecepta e consilia⁵⁶ e reconhece que o único meio de viver que agrada a Deus não está em suplantar a moralidade intramundana pela ascese monástica, mas exclusivamente em cumprir com os deveres intramundanos, tal como decorrem da posição do indivíduo na vida, a qual por isso mesmo se torna a sua ‘vocação profissional’”.⁵⁷

No início da sua atividade reformadora Lutero compactuava com a tradição medieval representada, por exemplo, por Tomás de Aquino, que considerava o trabalho no mundo, ainda quando aceito e até desejado por Deus, como pertencente à categoria inferior da matéria, portanto uma simples condição indispensável da vida e também das práticas religiosas, assim como os atos de comer e de beber, nenhum deles passível de valoração ética.⁵⁸

Mas, à medida que Lutero vai se fixando na idéia de que somente a fé⁵⁹ _ recebida apenas por graça divina e alimentada exclusivamente pela Bíblia, jamais pela tradição nem, muito menos, por autoridades eclesiásticas _ assegura a salvação do inferno, opõe-se cada vez mais aos conselhos

⁵⁴ A duplicidade é explorada por Antônio Flávio Pierucci, editor de *Á Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, nas suas considerações sobre a palavra alemã *beruf*, correspondente tanto a vocação quanto a profissão. *Ibidem*, p. 71.

⁵⁵ Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, pp. 136 a 137.

⁵⁶ Os praecepta ou preceitos da Igreja são obrigatórios para todos os batizados católicos a partir dos sete anos, considerada a “idade da razão”: santificação dos domingos e dos feriados, assistir à missa, manter abstinência e jejum nos dias estabelecidos pela Igreja, fazer confissão anual e comunhão pascal. Em um sentido mais amplo, incluem as disposições da Igreja para bodas, funerais, batizados e catecismo, entre outros. Os consilia se referem aos “conselhos evangélicos” ou “votos” que não são impostos a todos, mas observados de maneira sistemática pelas ordens monásticas e são fundamentalmente três: pobreza, castidade e obediência à palavra de Deus. *Ibidem*, p. 313.

⁵⁷ Max Weber. *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, p. 72.

⁵⁸ *Ibidem*, p.136.

⁵⁹ *Sola fide*, no original. Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, p. 290.

evangélicos dos monges católicos “ditados pelo diabo” e a idéia de profissão como vocação delimita mais claramente seus contornos e se impõe com a sua significação mais abrangente.⁶⁰

A rejeição, pela Reforma Protestante, do sacerdote enquanto representante da vontade de Deus suprimiu a intermediação entre o céu e o indivíduo, atirando-o às coisas mundanas _ entre as quais, o trabalho _ e limitando a busca da salvação à aplicação dos ensinamentos da Bíblia, à busca de uma comunicação direta com Deus e à sua prática cotidiana, com presença e combinação peculiares em cada uma das variantes protestantes, como se verá adiante.

A vida monástica passa a ser encarada como insuficiente para a justificação⁶¹ perante Deus e, além disso, como “produto de uma egoística falta de amor que se esquivava aos deveres do mundo. Em contraste, o trabalho profissional mundano aparece como expressão exterior do amor ao próximo [...], única via de agradar a Deus em todas as situações”. Assim, o cumprimento, no mundo, dos próprios deveres profissionais “é o único meio de agradar a Deus, e que isso e apenas isso é o que Deus quer e que, portanto, toda profissão lícita possui perante Deus absolutamente o mesmo valor” que tem entre os homens. Esta valoração ética da vida profissional constitui um dos mais vigorosos aportes da Reforma.⁶²

O parentesco de Lutero com o espírito capitalista existe, portanto, mas não é de primeiro grau. Weber não se refere, neste ponto, apenas nem principalmente às críticas de Lutero a comerciantes nem aos protestos contra os privilégios das grandes companhias de comércio dos séculos XVI e XVII, de resto semelhantes à campanha antimonopolista do período em que escreveu *A Ética Protestante*, todas elas “expressão de uma disposição tradicionalista”. Esse tradicionalismo se voltava contra a acumulação de riquezas “régias” por toda a vida, a compra de créditos como “coisa nova habilmente inventada” e portanto economicamente opaca. No fundo, tratava-se da “desconfiança do camponês contra o capital”, sintetiza Weber, comparando-a à atitude eclesiástica moderna refratária ao comércio a prazo.⁶³

⁶⁰ Max Weber. *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, p. 73 e Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, p. 138.

⁶¹ A base da doutrina da justificação pela fé (*sola fide*) era viver os preceitos de Cristo diretamente, sem liturgias, cerimônias ou ostentações. Lutero dizia que a justificação pela fé era um assunto sobre o qual a igreja permanece ou cai.

⁶² *Ibidem*, *idem*, em ambas as menções.

⁶³ Max Weber. *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, pp. 74 e 195.

Nas perorações de Lutero contra a usura e a cobrança de juros em geral, ficava clara a sua visão reacionária, do ponto de vista capitalista, à natureza do lucro capitalista e, portanto, a sua pouca proximidade com o espírito do capitalismo.⁶⁴

O que a Reforma tem de próprio e de específico, em contraste com a concepção católica, é ter acentuado o matiz ético e aumentado a recompensa religiosa para o trabalho no mundo, racionalizado em profissão.⁶⁵ A autoridade da Bíblia, da qual Lutero julgava ter tirado a idéia de profissão como vocação, “no conjunto pendia totalmente para uma orientação tradicionalista” [...]: contente-se cada um com seu sustento e deixe que os ímpios se lancem ao lucro.”

Desse modo,

“Lutero não chegou a estabelecer uma vinculação do trabalho profissional com os princípios religiosos fundada em bases radicalmente novas ou baseada em princípios. A pureza da doutrina como único critério de infalibilidade da Igreja, convicção que nele se firmou de modo cada vez mais inabalável após as lutas dos anos 20 [do século XVI], era por si só um entrave ao desenvolvimento de pontos de vista novos no campo ético. Assim foi que em Lutero o conceito de vocação profissional permaneceu com amarras tradicionalistas. A vocação é aquilo que o ser humano tem de aceitar como desígnio divino, ao qual tem de “se dobrar” _ essa nuance eclipsa a outra idéia também presente de que o trabalho profissional seria uma missão, ou melhor, a missão dada por Deus.”⁶⁶

Outras formas de protestantismo evidenciam uma conexão mais clara entre a vida cotidiana e o ponto de partida religioso, como o calvinismo e as seitas protestantes. Em ambos a relação entre vida religiosa e ação terrena, de devoção austera ao mundo, de “valoração da vida intramundana como missão”, distancia-os imensuravelmente do catolicismo e da tradição religiosa da Idade Média.⁶⁷ Entretanto, nem no luteranismo, nem no calvinismo e nas seitas religiosas o despertar do espírito capitalista estava entre os objetivos dos pregadores e seguidores. Os objetivos éticos e os efeitos práticos da sua doutrina foram apenas conseqüências de motivos exclusivamente religiosos sendo, em muitos casos, efeitos até indesejados, porque contrários às suas concepções.

⁶⁴ Ibidem, pp. 74 e 75.

⁶⁵ Ibidem, p. 75 e Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, p. 144. Grifo meu.

⁶⁶ Max Weber. *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, p. 77.

⁶⁷ Ibidem, pp. 80 e 81.

Weber repele tanto a atribuição de transformações modernas à Reforma como a do espírito capitalista a esta e se propõe a “examinar de perto se, e em quais pontos, podemos reconhecer determinadas “afinidades eletivas” entre certas formas da fé religiosa e certas formas de ética profissional”.⁶⁸

A ÉTICA DO TRABALHO PROFISSIONAL COMO MEIO DE SALVAÇÃO

Entre os quatro portadores históricos do protestantismo ascético _ calvinismo, pietismo, metodismo e seitas originadas no movimento anabatista _ predominavam máximas éticas muito parecidas. Mesmo depois do desaparecimento das raízes dogmáticas dessas normas, persistiram “fortes vestígios” das mesmas na ética não dogmática. Essa permanência se deveu ao fato de que aquela moralidade prendia-se a uma idéia de “ascendência esmagadora” sobre a vida das pessoas, que era a idéia da existência de um Outro Mundo. A convicção inabalável e generalizada quanto a isso forneceu a base de uma renovação moral que iria influir profundamente na práxis vital.⁶⁹ A investigação de Weber concentrou-se precisamente no rastreamento de quais foram os estímulos psicológicos criados pela fé e pela prática religiosas que davam orientações para a condução da vida seguidas pelos indivíduos.

O calvinismo, centro das grandes lutas políticas e culturais dos séculos XVI e XVII justamente nos países capitalistas mais desenvolvidos, que eram a Holanda, a Inglaterra e a França, tinha como seu dogma mais típico a predestinação que, na Inglaterra, foi o pivô da ruptura da igreja com o estado sob o reinado de Jaime I.

O dogma da predestinação era considerado um perigo pelas autoridades.⁷⁰ Objeto de cismas e fonte de eclosões protestantes, foi consubstanciada na Confissão de Fé dos presbiterianos de língua inglesa realizada em 1646 em Westminster e aprovada pelo parlamento no ano seguinte.⁷¹ O seu conteúdo é

⁶⁸ A noção de afinidades eletivas é utilizada por Weber para relacionar idéias com interesses. Especificamente, refere-se a relação complexa entre “certas modalidades das crenças religiosas do calvinismo e a ética profissional do capitalismo moderno”. Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, pp. 152 e 320.

⁶⁹ Ibidem, pp. 87 a 89.

⁷⁰ Ibidem, p. 91.

⁷¹ Adotada pela igreja da Escócia e por grupos presbiterianos ingleses, congregacionistas e batistas, a Confissão de Westminster contém 33 capítulos que recompilam a ortodoxia da Reforma. Estabelece a autoridade única das Escrituras e recolhe a doutrina

expresso de modo especialmente claro nos capítulos III, “do eterno decreto de Deus”, e X, da “vocação eficaz”, respectivamente: “Para revelar a sua glória, Deus destinou alguns homens à vida eterna e sentenciou outros à morte eterna. Aqueles do gênero humano que estão destinados à vida, Deus, antes de lançar o fundamento do mundo, de acordo com Seu desígnio eterno e imutável, Sua secreta deliberação e o bel-prazer de Sua vontade, escolheu-os em Cristo para a Sua eterna glória, por livre graça e por amor, sem qualquer previsão de fé ou de boas obras, ou de perseverança numa e noutras, ou qualquer outra coisa na criatura, como condições ou causas que O movessem a tanto, e tudo em louvor da Sua gloriosa graça. [...] “Todos aqueles que Deus destinou à vida, e somente esses, aprovou-Lhe chamá-los eficazmente [...] por Sua palavra e Seu espírito, na hora apontada e aprazada, retirando-lhes o coração de pedra e dando-lhes um coração de carne; renovando-lhes a vontade e, por Sua onipotência, determinando-os para o que é bom”.⁷²

Ao contrário do recurso ao juízo final do catolicismo, a predestinação era inapelável condição humana estabelecida a priori. Sobrepujava imensuravelmente uma sentença de vida ou de morte da justiça dos homens porque valia pela eternidade.

Diante da absoluta inclemência da predestinação, nada era possível fazer. O “exuberante estado interior de ditosa certeza” que toma conta das pessoas quando elas se livram do “pavoroso espasmo do sentimento de pecado” ocorre sem que elas próprias desempenhem qualquer mediação, cooperação nem contribuição dos seus bons atos, da intensidade e autenticidade da sua fé e de sua força de vontade.⁷³

Enquanto que para Lutero a predestinação foi se diluindo em razão direta do pragmatismo da condução da política eclesiástica, para Calvino ocorria o oposto, com um aumento da intensidade e do significado desse dogma na medida em que crescia a sua “coerência conceitual na direção de um interesse religioso focalizado unicamente em Deus, não nos seres humanos. Para Calvino, não é Deus que existe para os seres humanos, mas os seres humanos que existem para Deus” e todos os acontecimentos só adquirem sentido na perspectiva da sua glorificação.⁷⁴

da santíssima trindade e os ensinamentos do Antigo Testamento sobre Cristo, integrantes da Igreja primitiva. Reflete a doutrina reformada sobre os sacramentos, o ministério sacerdotal e a graça e defende a doutrina da predestinação. Ibidem, p. 324.

⁷² Max Weber. A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo, pp. 91 e 92. Grifos meus.

⁷³ Ibidem, p. 93.

⁷⁴ Ibidem, p. 94.

Os elevados desígnios de Deus só são passíveis de conhecimento e de compreensão na medida em que ele próprio os comunica e apenas a esses “fragmentos de verdade eterna” é possível ter acesso. O sentido geral do destino individual de cada um é insondável. Perscrutá-lo seria, antes de tudo impossível, mas não só isso: significaria, também, uma manifestação de arrogância.⁷⁵

Na presumida relação com esse mundo invisível mas palpável nas manifestações dos homens que com ele se relacionavam ou acreditavam se relacionar, na sua leitura e na interpretação dos seus supostos significados e repercussões na vida individual terrena residia o poder das religiões e o calvinismo apontava uma senda para a realização dessas conexões sem intermediação e também para a sua verificação material. Com tais atributos e características, tinha tudo para se destacar no terreno enevoado dos indicadores da predestinação, a qual impunha uma condição terrífica ao seres humanos.⁷⁶

O Pai está no céu, a sua transcendência é ao mesmo tempo indiscutível e inescrutável, os seus decretos são insondáveis e o destino de cada um, oscilante entre a predestinação à vida eterna ou a predestinação à morte eterna, é irrecorrível. A essas condições de “desumanidade patética”, só resta render-se. Impõe-se um “sentimento de inaudita solidão interior do indivíduo” no assunto mais decisivo da vida nos tempos da Reforma, a bem-aventurança eterna: “o ser humano se via relegado a traçar sozinho sua estrada ao encontro do destino fixado desde toda a eternidade. Ninguém podia ajudá-lo.” Nenhum pregador: pois somente o eleito é capaz de compreender em espírito a palavra de Deus. Nenhum Sacramento: eles são apenas auxílios da fé. Nenhuma Igreja: pois os réprobos também a integram. E, por fim, nenhum Deus, pois mesmo Cristo só morreu pelos eleitos.⁷⁷

Tamanha radicalidade assinala dois fatos de grande importância: a supressão absoluta da possibilidade de salvação eclesiástico-sacramental que o luteranismo deixara no meio do caminho e o fim do processo de desencantamento do mundo, que repelia e considerava como supersticiosos e sacrílegos os meios mágicos de busca da salvação, “iniciado com as profecias do judaísmo antigo e o pensamento científico helênico”.⁷⁸

Sob a inclemência da distância absoluta de Deus e da falta de valor das criaturas diante do divino, o isolamento íntimo do ser humano

⁷⁵ Ibidem, p. 96.

⁷⁶ Ibidem, p. 94.

⁷⁷ Ibidem, p. 95.

⁷⁸ Ibidem, p. 96.

“explica a posição absolutamente negativa do puritanismo perante todos os elementos de ordem sensorial e sentimental na cultura e na religiosidade subjetiva, pelo fato de serem inúteis à salvação e fomentarem as ilusões do sentimento e a superstição divinizadora da criatura, o que explica a recusa em princípio da civilização material e de toda cultura dos sentidos em geral. Por outro lado, constitui uma das raízes do individualismo desiludido e pessimista [...] em flagrante contraste com as lentes tão outras pelas quais mais tarde a “ilustração” veria os seres humanos.”⁷⁹

Mesmo após o declínio da doutrina da predestinação, que era a forma mais extrema da exclusividade da confiança em Deus”, seus sedimentos evidenciavam-se na conduta e na concepção de vida: “ela era visível na “admoestação tantas vezes repisada na literatura puritana inglesa contra toda confiança na ajuda e na amizade dos homens, inclusive dos amigos mais próximos”. Confiável mesmo, só Deus.

No contexto dessas concepções, era inevitável que a confissão desaparecesse, o que constituiu um fato “da maior relevância” para a prática e as convicções religiosas por significar a supressão de um meio usado para a descarga emocional periódica da consciência de culpa afetivamente saturada.

A relação [direta] do calvinista com o seu Deus _ embora a vinculação à verdadeira Igreja fosse condição para a salvação _ se dava em um estado de total solidão interior e pode-se imaginar que a existência da possibilidade de perpetrar uma catarse verbal e emocional nos confessionários fosse um elemento de perturbação e até de ameaça a essa relação tão particular do seguidor do calvinismo com Deus, no recôndito da sua própria intimidade.⁸⁰ O crente puritano radical só se ocupava consigo mesmo e só pensava na própria salvação.⁸¹

O aparentemente enigmático enlace da tendência a emancipar o indivíduo dos laços que o unem ao mundo com a “indubitável superioridade” do calvinismo na organização social é consequência do matiz que adquiriu o preceito cristão “amor ao próximo” sob a pressão do isolamento interior do indivíduo exercida pela fé calvinista.⁸² O elo advém da aceitação de que “o mundo está destinado a isto e apenas a isto: a servir à autoglorificação de Deus; o cristão existe para isto e apenas para isto: para fazer crescer no

⁷⁹ Ibidem, p. 96.

⁸⁰ Ibidem, pp. 96 e 97.

⁸¹ Ibidem, p. 98.

⁸² Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, p. 171.

mundo a glória de Deus”.⁸³ O sentido de Deus desejar que os cristãos façam obra social é o seu desígnio de que a vida social deve se adaptar a seus preceitos e se organizar de modo a atendê-los. O trabalho social do calvinista no mundo é realizado exclusivamente para aumentar a glória de Deus. “Daí porque o trabalho numa profissão que está a serviço da vida intramundana da coletividade também apresenta esse caráter”. Se em Lutero o trabalho deriva do amor ao próximo como uma construção mental, no calvinismo constitui um elemento do seu sistema ético.⁸⁴

Em uma época em que os problemas da outra vida preocupavam infinitamente mais do que todos os interesses da vida terrena, cada fiel perguntava-se permanentemente se pertencia ao grupo dos eleitos para a vida eterna e como poderia ter certeza quanto a essa condição. Em qualquer lugar em que a doutrina da predestinação vigorasse, acumulavam-se indagações quanto a existência de marcas indubitáveis com base nas quais se pudesse reconhecer quem pertencia aos eleitos. A questão foi central, por exemplo, no desenvolvimento do pietismo, originado da Igreja reformada. O critério da doutrina ortodoxa ao qual Calvino remetia, do “testemunho pessoal da fé perseverante que a graça opera no indivíduo”, era impraticável “em particular na prática da cura das almas”, para a qual aconselhava-se duas alternativas. Na primeira delas, prescreve-se como um dever considerar-se como um eleito e rechaçar toda e qualquer dúvida a esse respeito como uma tentação do diabo, já que estar pouco seguro de si é consequência de fé insuficiente e, portanto, de uma ação insuficiente da graça.⁸⁵ A exortação do apóstolo para se afiançar no chamado recebido é interpretada como dever de conquistar na luta do dia-a-dia a certeza subjetiva da própria escolha e justificação:

“Em lugar do pecador humilde e abatido ao qual Lutero outorga a graça se confia arrependido em Deus, cultivam-se agora esses “santos” seguros de si que vemos personificados em certos homens de negócios da era heróica do capitalismo e, ainda hoje, em certos exemplares isolados”.⁸⁶

Na segunda alternativa, incute-se a necessidade de recorrer ao trabalho profissional incessante como meio principal e, na verdade, o único modo de afugentar a dúvida religiosa e de obter a segurança do próprio estado de graça.⁸⁷

⁸³ Max Weber. *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, p. 94. Essa menção remete à saga da Criação, anterior e acima dos dogmas.

⁸⁴ *Ibidem*, p. 99.

⁸⁵ Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, p. 179.

⁸⁶ *Ibidem*, *idem*.

⁸⁷ *Ibidem*, *idem*. Grifo meu.

A possibilidade de considerar o trabalho profissional como um meio adequado para reagir contra a angústia religiosa apoiava-se em características profundas do sentir religioso fomentado pelas igrejas reformadas, cuja manifestação mais clara está na doutrina da justificação pela fé. A vivência religiosa mais elevada a que aspira a piedade luterana é a união mística com Deus. A expressão, desconhecida na Igreja reformada (calvinista), significa que se trata de um sentimento de uma efetiva penetração do divino na alma do crente, caracterizado pelo seu caráter passivo. Em contrapartida, “a religiosidade especificamente reformada sempre teve uma posição oposta, contra a piedade puramente sentimental e interior do luteranismo. O calvinista não admitia uma penetração efetiva do divino na alma, pela absoluta transcendência de Deus sobre o criado”.⁸⁸

Os cristãos identificados com a Reforma (calvinistas) “também almejavam a felicidade eterna pela fé. Entretanto, como para Calvino todo e qualquer sentimento ou estado de ânimo, por mais elevado que possa parecer, é sempre enganoso, porque humano, a fé necessita ser comprovada em seus efeitos objetivos para que possa constituir base segura da certeza da salvação. Portanto, tem que ser uma fé eficaz” e o chamamento para a salvação tem que ser efetivo. A conduta de vida que serve para aumentar a glória de Deus e atesta a autenticidade da sua fé é diretamente revelada na Bíblia, quando esta se refere ao estado de alma dos eleitos ou patriarcas, ou é inferida da ordem da natureza por ele criada. É possível ter certeza quanto a obtenção do estado de graça aferindo a situação da própria alma com aquela que seria um atributo dos eleitos, os patriarcas, de acordo com a descrição da Bíblia.⁸⁹

O cotejamento tem importância decisiva, uma vez que apenas o eleito tem a fé efetiva e é capaz de aumentar a glória de Deus pela prática de obras boas de fato. Quando se dá conta de que a sua mudança se deve a um poder que nele se exprime para aumentar a glória de Deus, que o transforma em instrumento da sua atuação, é quando alcança o supremo bem a que aspira a religiosidade, que é a certeza da graça.⁹⁰

“As boas obras, portanto, são inadequadas quando consideradas como meros meios para alcançar a bem-aventurança [uma vez que o próprio eleito permanece criatura e portanto infinitamente distante das exigências divinas], mas são indispensáveis como evidência da escolha. Constituem um meio técnico não

⁸⁸ Toda religião prática, assinala Weber, assume duas formas principais, que contêm diferenças profundas: o ser humano pode assegurar-se do seu estado de graça sentindo-se recipiente ou instrumento do poder divino. No primeiro caso, tenderá a cultivar o sentimento místico. No segundo, a sua propensão será o trabalho ascético. Lutero se aproximava do primeiro tipo e o calvinismo, do segundo. Ibidem, p. 182.

⁸⁹ Ibidem, p. 184.

⁹⁰ Ibidem, idem.

para comprovar a bem-aventurança, mas para libertar-se da ansiedade por ela e nesse sentido podem ser consideradas indispensáveis para a bem-aventurança, ou como condição para a posse da salvação, o que praticamente significa que Deus ajuda a quem se ajuda. [Portanto] o calvinista cria por si mesmo a segurança quanto a sua própria salvação, que não pode se constituir em um acúmulo de ações meritórias isoladas, mas um controle sistemático de si mesmo” aferido diariamente em relação ao mundo dos eleitos pra a salvação divina ou ao dos condenados ao inferno.⁹¹

Esse pensamento desenvolvido nas igrejas e nas seitas reformadas era criticado pelos luteranos como “santificação das obras” ou “santificação pelas obras”⁹² e contrastava com o do católico típico da Idade Média, para quem as boas obras “não formavam um conjunto coerente nem eram racionalizadas em um sistema de vida”, constituindo ações isoladas creditadas em favor do seu autor. Realista, a igreja católica sabia que “o ser humano não era um todo unitário e não podia ser julgado de forma inequívoca, e que a sua vida moral era contraditória já que influenciada por motivos conflitantes”.⁹³

O catolicismo, regido pela ética dos valores absolutos, exigia do fiel boa conduta e bons atos, o que poderia incluir boas obras, mas, ao contrário do que ocorria no calvinismo, havia a possibilidade permanente de negociação e renegociação da sua dívida na contabilidade divina, por meio da confissão e da remissão dos pecados.

Os binômios pecado e confissão, penitência e perdão eram a balança do catolicismo e a pedra fundamental da autoridade do padre. O alívio proporcionado pelo relato das infrações às leis divinas e o expurgo do mal-estar do pecador possibilitado pela penitência eram, para o católico, meios capazes de “compensar sua própria insuficiência: o sacerdote era o mago que realizava o milagre da transubstanciação

⁹¹ Ibidem, p. 185.

⁹² Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, p. 185 e Max Weber. *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, p. 105. De todo modo, a acusação de santificação pelas obras correspondia ao que se via na prática dos crentes: “Talvez jamais tenha existido forma mais intensa de valorização religiosa da ação ética do que aquela inculcada pelo calvinismo em seus adeptos”. Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, p. 187.

⁹³ Max Weber. *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, pp. 106. É elucidadora do conjunto de questões apresentadas no parágrafo acima a observação de que a idéia da comprovação impediu que o fatalismo se impusesse como a consequência lógica da doutrina da predestinação. “Os eleitos, por força mesmo de sua eleição, são refratários ao fatalismo e justamente por sua repulsa às consequências fatalistas comprovam-se a si próprios como “aqueles que o fato mesmo da eleição torna solícitos e diligentes em seus ofícios. O prático de interesses quebra as consequências fatalistas logicamente dedutíveis.” Mas, por outro lado, o conteúdo conceitual de uma religião, como mostra o calvinismo, é de significação muito maior: “É exatamente a significação do racional na metafísica religiosa que se manifesta, de forma clássica, nos efeitos grandiosos que particularmente a estrutura conceitual do conceito calvinista de Deus exerceu sobre a vida. Se o Deus dos puritanos atuou na história como poucos antes ou depois dele, o que o habilitou a tanto foram principalmente os atributos de que o poder do pensamento o dotou.” Ibidem, p. 217.

e que tinha nas suas mãos o poder das chaves do reino dos céus”, abertos ou fechados pelo perdão ou pelo pecado; era ele que recebia os humilhados e arrependidos, prescrevia penitências, nutria esperanças de graça, segurança de perdão e garantia de emancipação “da terrível angústia”, da qual o calvinista não podia escapar nunca. A possibilidade, à qual o católico e o luterano podiam recorrer sempre, de reparar por meio dos bons atos e das boas obras os deslizes cometidos por fraqueza ou leviandade, o que lhes assegurava a continuidade da proteção divina, inexistia para o seguidor de Calvino.⁹⁴

Muito além da exigência da realização de boas obras, o deus calvinista impunha “uma santidade no agir elevada a sistema.” Oscilar entre pecado e arrependimento, penitência e novo pecado era simplesmente inimaginável. A conveniente alternância entre lassidão moral e confissão e expiação dos pecados não era mais possível. Impunha-se agora, diretamente do céu, uma “planificação e metodização⁹⁵ total do modo de condução da vida.[...] Apenas uma vida guiada por uma constante reflexão [e conhecimento de si] podia encaminhar a superação do estado natural. Esta racionalização deu à piedade reformada seu caráter ascético.⁹⁶

A orientação da vida por uma vontade planificada e submetida a um autocontrole permanente viabilizava a racionalização da conduta exigida pelo puritanismo. Essa metodização era a base do extraordinário poder liberador do ascetismo e, sobretudo, explica a maior capacidade do calvinismo em relação ao luteranismo, de assegurar a consistência da Igreja reformada como igreja militante”.⁹⁷

A ascese puritana implicava, para seus adeptos, em levar uma vida alerta e consciente], eliminar a espontaneidade do gozo impulsivo da vida e colocar ordem na conduta de vida dos seguidores, este o meio mais importante.⁹⁸

No catolicismo, o indivíduo religioso ascético por excelência era o monge e a ascese o apartava da vida cotidiana, pois se tratava de superar a moralidade desta. Primeiro Lutero e depois Calvino, por meio da Reforma, propuseram que “cada cristão deveria ser um monge ao longo de toda a sua vida”, mas mergulhado no mundo real, não enclausurado.⁹⁹

⁹⁴ Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, pp. 187 e 188.

⁹⁵ Não por acaso deu-se o nome de metodistas aos portadores do “último grande despertar de idéias puritanas do século XVIII.” Ibidem, p. 189.

⁹⁶ Ibidem, p. 190.

⁹⁷ Ibidem, p. 194.

⁹⁸ Max Weber. *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, p. 109.

⁹⁹ Ibidem, p. 110.

O calvinismo introduziu a idéia da necessidade de comprovar a fé na vida profissional. “Fornecia, assim, o estímulo positivo da ascese e, uma vez ancorada sua ética na doutrina da predestinação, a aristocracia espiritual dos monges situada além e acima do mundo cedia lugar à aristocracia espiritual dos santos no mundo, desde sempre predestinados por Deus.” Uma aristocracia separada do resto da humanidade, composta de réprobos, por um abismo [...] “sulcado com áspera agudeza em todos os sentimentos sociais.”¹⁰⁰ A característica decisiva da reforma calvinista, especificamente da conduta ética por ela imposta, foi “uma penetrante cristianização de toda a existência”.¹⁰¹

A sistematização da conduta de vida ética da ascese do protestantismo calvinista era visível na maneira como o puritano “controlava continuamente seu estado de graça”. Weber se refere, aqui, ao diário íntimo religioso de registro “por extenso ou em forma de tabelas” dos pecados, das tentações e dos progressos feitos na devoção católica, especialmente na França e que foi criado pelos jesuítas. Mas se para o católico a finalidade do diário era a confissão, para o pietista era um instrumento “para tomar o pulso de si mesmo”.¹⁰² A contabilidade sinótica de Benjamin Franklin, com suas tabelas e estatísticas dos seus progressos em cada uma das virtudes, “é um exemplo clássico” desse método e desse zelo.

“A santificação da vida quase chegava, assim, a assumir um caráter de administração de empresa. Uma cristianização que penetrava a existência inteira foi a consequência dessa metódica conduta de vida ética exigida pelo calvinismo, em contraste com o luteranismo.”¹⁰³

Assim se desdobrava a doutrina da predestinação como “fundamento dogmático da moralidade puritana no sentido de uma conduta de vida ética metodicamente racionalizada no calvinismo”. O dogma permaneceu como “pedra angular” do calvinismo, do presbiterianismo, da confissão batista e do metodismo.¹⁰⁴

A idéia ou a necessidade de comprovação funcionava como ponto de partida psicológico da moralidade metódica e Weber a estudou “em sua forma pura” na doutrina da predestinação e em sua significação para a vida cotidiana. Essa doutrina constituiu a antítese fundamental da impotência moral relativa do luteranismo, ao qual faltava “aquele estímulo à auto-inspeção constante e, portanto, à

¹⁰⁰ Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, 2003, p. 195.

¹⁰¹ *Ibidem*, p. 200.

¹⁰² Max Weber. *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, p. 113.

¹⁰³ *Ibidem*, *idem*. Grifo meu.

¹⁰⁴ *Ibidem*, p. 114.

regulamentação planificada da vida pessoal” tal como aplicada na “inquietante doutrina do calvinismo”.¹⁰⁵ A singularidade da doutrina da predestinação, estímulo e condição do caráter ascético da espiritualidade no calvinismo, estava tanto na sua “coerência absolutamente única” como na sua “eficácia psicológica absolutamente formidável”.

Vista historicamente, a idéia da predestinação constitui o ponto de partida da variante ascética denominada pietismo, de limites pouco nítidos em relação ao calvinismo. Tinham em comum o fato de se apoiarem na correlação entre as idéias de predestinação e de comprovação voltadas para a obtenção da certeza da salvação.¹⁰⁶ Reticente em relação a importância do conhecimento teológico na comprovação da condição de eleito _ afinal, os predestinados podiam incorrer em erros dogmáticos e em outros pecados também _ , o pietismo arrebanhava adeptos e os congregava em núcleos apartados do mundo:

“O pietista queria puxar para a terra e tornar visível a Igreja invisível dos santos e, recolhido nessa comunidade, sem chegar a ponto de formar uma seita, levar uma vida [...] orientada em todos os detalhes para a vontade de Deus, e assim permanecer com a certeza da própria regeneração, mesmo nos aspectos mais externos e mais corriqueiros de sua conduta de vida. A ecclesiola dos verdadeiros conversos desejava, assim, saborear já neste mundo, em ascese intensificada, a comunhão com Deus em sua bem-aventurança”, lembrando a união mística com Deus luterana e derivando, muitas vezes, para um cultivo do “lado sentimental da religião mais pronunciado do que na média do cristianismo reformado.”¹⁰⁷

O metodismo, considerado a contrapartida anglo-americana do pietismo continental, caracterizava-se pela junção de uma religiosidade sentimental porém ascética com uma crescente resistência e até repulsa aos fundamentos dogmáticos da ascese calvinista. A sistematização metódica da condução da vida como meio de alcançar a certeza da salvação era a sua marca característica, indicada no próprio nome. Usado especialmente para provocar o ato sentimental da conversão, esse preceito do metodismo assumiu especialmente nos Estados Unidos um “forte caráter emocional, já que aspirou desde o início a exercer uma forte influência sobre as massas”. As penitências coletivas eram eventos feéricos, como se percebe por esse relato: “Uma batalha expiatória às vezes se exacerbava até os êxtases mais espantosos, e que na

¹⁰⁵ Ibidem, p. 115.

¹⁰⁶ Ibidem, p. 204.

¹⁰⁷ Quando, no pietismo, o componente ascético-racional predominava sobre o sentimento, considerava-se que “o desenvolvimento metódico da santidade pessoal em crescente solidez e perfeição, controlada a partir da Lei, era sinal do estado de graça” e que “era a Providência de Deus que operava naqueles que assim se aperfeiçoavam, e o sinal disso estava em sua paciente perseverança e reflexão metódica”. O labor profissional era o meio ascético por excelência para os puritanos, que não tinham dúvida de que o sucesso no trabalho era uma benção concedida por Deus. Ibidem, pp. 119 e 221. Grifos meus.

América se consumava de preferência em uma reunião pública conhecida como “banco dos angustiados”, que conduzia à fé na graça de Deus (como dom imerecido) e, ao mesmo tempo, à consciência imediata da justificação e da reconciliação.”¹⁰⁸

Essa “religiosidade emocional” desenvolveu “um vínculo peculiar com a ética ascética”, marcada com o “selo racional do puritanismo”. Em contraste com o calvinismo, que considerava suspeito tudo que fosse ligado ao sentimento, pregava que o único fundamento incontestável da certeza da salvação, “uma certeza absoluta puramente sentida pelo agraciado como se emanasse diretamente de um testemunho do Espírito”, na maior parte das vezes em dia e hora previamente marcados. Segundo a doutrina do fundador do Metodismo, John Wesley, essa irrupção da graça divina diretamente sobre a pessoa significava uma espécie de renascimento ou regeneração e portanto habilitava-a a obter ainda em vida a libertação dos pecados depois de passar por um segundo processo, a santificação, que costumava ocorrer no final da vida.¹⁰⁹

Ao lado do calvinismo, o anabatismo representa a ascese protestante por meio das seitas dele derivadas “ou que adotaram suas formas de pensamento religioso ao longo dos séculos XVI e XVII, como os batistas propriamente ditos, os menonitas e sobretudo os quakers.” Trata-se de comunidades religiosas cuja ética erigi-se sobre uma base distinta da do calvinismo.¹¹⁰

A idéia mais importante dessas comunidades é a de “Igreja dos crentes”,¹¹¹ na qual a própria comunidade religiosa, chamada de “a igreja visível” pelas igrejas reformadas, deixou de ser uma

¹⁰⁸ Ibidem, pp. 222 e 223.

¹⁰⁹ Weber considera tanto o pietismo da Europa continental como o metodismo dos povos anglo-saxões, em seu conteúdo conceitual e também em seu desenvolvimento histórico, como fenômenos secundários. Nesta passagem, ele explica porque chegou tal conclusão: “O metodismo figura-se como uma edificação apoiada em alicerces éticos tão vacilantes quanto o pietismo. Também para ele a ambição por uma vida superior, por uma segunda bênção, funcionou como uma espécie de sucedâneo da doutrina da predestinação e, crescida na Inglaterra, a prática de sua ética orientou-se inteiramente pela do cristianismo reformado, cujo revival ele pretendia ser no fim das contas. O ato emocional da conversão era suscitado metodicamente. E, uma vez alcançado, não irrompia um gozo piedoso de estar em comunhão com Deus à maneira do pietismo sentimental alemão, mas de pronto o sentimento despertado era canalizado para os trilhos do empenho racional na perfeição. O caráter emocional da religiosidade...estava relacionado a um menor desenvolvimento do sentimento de pecado. [...] a excitação do sentimento assumiu o caráter de um entusiasmo apenas ocasional, ainda que exagerado, que de resto não atrapalhava em nada o caráter racional da conduta da vida. A regeneração do metodismo criou assim uma ancoragem religiosa para a conduta de vida ascética na eventualidade de ser abandonada a predestinação. Os sinais da mudança de conduta, indispensáveis para controle da verdade da conversão, como sua condição,...eram, na verdade, exatamente os mesmos que no calvinismo.” Conclusão do autor: “Na discussão da idéia de vocação profissional ...basicamente podemos deixar de lado o metodismo, uma vez que, como fruto tardio, não contribuiu com nada de novo para seu desdobramento.” Ibidem, pp. 127 a 131.

¹¹⁰ Ibidem, pp. 130 e 131.

¹¹¹ Os movimentos independentes do século XVII, sobretudo na Inglaterra, substituíram a crença calvinista de que a glória de Deus exigia submeter à sua lei por meio da Igreja aos condenados, por uma idéia radicalmente distinta, a saber: que constitui

instituição que abrangia necessariamente justos e injustos e “passou a ser vista exclusivamente como uma comunidade daqueles que se tornaram pessoalmente crentes e regenerados, e só destes: noutras palavras, não como uma igreja, mas como uma seita.”¹¹²

Os batistas insistiam em todas as suas práticas religiosas que a “justificação” por essa fé era diferente da idéia de uma imputação do mérito de Cristo, típica da ortodoxia dogmática do antigo protestantismo, constituindo mais “uma apropriação interior da sua obra de redenção, e isso se realizava por meio da revelação individual, pela ação do espírito divino, em cada caso, e só desse modo; esta revelação se oferecia a todos e era suficiente esperar com persistência o Espírito e não se opor à sua vinda atando-se ao mundo pelo pecado.” Diante disso, perdeu toda a sua importância o valor da fé “como conhecimento da doutrina da Igreja ou como meio de receber a graça divina pelo arrependimento.” Esse é o significado simbólico do princípio de batizar “exclusivamente adultos que tivessem encontrado a fé em seu íntimo e a professassem”.¹¹³

A consequência dessa doutrina para as primeiras comunidades batistas foi o alheamento do mundo. Contatos com não integrantes da seita eram admitidos apenas quando fossem uma necessidade incontornável. O modelo exemplar de vida estava na Bíblia: “imperava uma rígida bibliocracia” nessas comunidades.¹¹⁴

Mas a observância estrita da Bíblia carecia de uma base suficientemente sólida diante do caráter etéreo da religiosidade. “O que Deus havia revelado aos apóstolos não era tudo o que poderia e desejava revelar; ao contrário, o único signo da verdadeira igreja, segundo o testemunho da comunidade primitiva, era a subsistência da palavra não como documento escrito, mas como força atuante do Espírito Santo na vida cotidiana dos crentes que quisessem ouvi-lo”.

A partir dessa idéia da revelação continuada por meio da Bíblia ou como força atuante do Espírito Santo na vida cotidiana formou-se mais tarde a “conhecida doutrina, conseqüentemente elaborada pelos quakers, sobre a importância decisiva, em última instância, do testemunho interior do Espírito na razão e na consciência.” Com isso não desapareceu a vigência, mas a exclusividade do império da Bíblia. “Ao

uma afronta a Deus admitir em seu rebanho a um impuro, um não crente, que participe, sem crer neles, dos sacramentos. Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, p. 341.

¹¹² Max Weber. *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, pp. 131 e 132. Grifo meu.

¹¹³ Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, 2003, p. 231.

¹¹⁴ *Ibidem*, pp. 232 e 233.

mesmo tempo [e isso tem especial relevância] iniciou-se um processo de extinção radical de todo e qualquer vestígio da doutrina eclesiástica da salvação, e que culminou, entre os quakers, no desaparecimento do batismo e da comunhão.”¹¹⁵

Abandonada a doutrina da predestinação, o caráter metódico da eticidade batista se baseava em “aguardar a ação de Deus, idéia que imprime seu caráter ao encontro quaker, espera silenciosa com o objetivo de superar o instintivo e irracional, as paixões e subjetividades do homem natural”. O silêncio é condição para que a tranqüilidade impregne a alma e, nessas condições, se possa ouvir a palavra de Deus. O encontro quaker resultava, eventualmente, em “estados de histeria, profecias e, em certos casos, em irrupções de entusiasmo.” Essa idéia, de que o silêncio é condição para Deus proferir a sua palavra, “passou a ter, claramente, a partir da penetração do movimento batista na vida profissional, o sentido de educar para uma ponderação serena da ação, orientada por um cuidadoso exame da consciência individual”. [...] Nas comunidades que não queriam saber de política, a consequência foi a “irrupção dessas virtudes ascéticas [seriedade, austeridade e honradez] no trabalho profissional”, especialmente entre os quakers.¹¹⁶

O papel atribuído pelos batistas à consciência individual na vida cotidiana teve repercussão decisiva no campo do trabalho e na própria conformação do espírito do capitalismo:

“O valor extraordinário que a doutrina batista da salvação atribuíra ao controle da consciência como revelação divina individual imprimiu à sua atuação na vida profissional o mesmo caráter austero e honrado que imperava em toda a sua condução de vida, [o que acarretou] um formidável influxo sobre o desenvolvimento de muitos aspectos importantes do espírito capitalista.”¹¹⁷

Um exemplo é o princípio de que a “honestidade é a melhor política”, existente já no século XVII e que irá encontrar expressão cabal nas recomendações de Benjamin Franklin. No entanto, o calvinismo também desencadearia “as energias econômicas individuais, o afã do lucro imoderado”.¹¹⁸

O terreno para afirmação da ação prática e das obras encetadas neste mundo como um caminho para a salvação estava aberto:

¹¹⁵ Ibidem, p. 233.

¹¹⁶ Ibidem, p. 236.

¹¹⁷ Ibidem, p. 238.

¹¹⁸ Ibidem, pp. 238 e 239.

“A doutrina essencial comum a todas a confissões religiosas ascéticas é a do estado de graça como um status que separa o homem do mundo e que não era possível atingir nem por meios mágico-sacramentais, nem pela confissão, nem através de qualquer outro ato de piedade, mas apenas pela comprovação de uma conduta de tipo específico, clara e inequivocamente diferenciada da do homem natural. [...] O mais importante é, contudo, que a vida própria religiosamente exigida ao santo não se projetava fora do mundo, em comunidades monacais, mas, precisamente, tinha que se realizar dentro do mundo e suas ordens. Essa racionalização da condução de vida no mundo com fins ultramundanos foi o efeito que a concepção do protestantismo ascético teve na concepção de profissão.”¹¹⁹

Da ascese cristã em geral à ascese protestante, operara-se uma mudança decisiva: o mundo além claustro, o grande mundo terreno exposto à ação desenfreada do pecado tornara-se o meio decisivo para a atuação do crente, o caminho para a obtenção da salvação e a garantia da vida eterna no outro mundo:

“Ao renunciar ao mundo, o ascetismo cristão, que a princípio fugia do mundo e se refugiava na solidão, tinha conseguido dominar o mundo a partir dos claustros; mas permanecia intacto o seu caráter naturalmente despreocupado da vida no mundo. Agora ocorre o fenômeno contrário: lança-se ao mercado da vida, fecha as portas dos claustros e se dedica a impregnar com o seu método essa vida, a qual transforma em vida racional no mundo, mas não deste mundo, nem para este mundo.”¹²⁰

A JUSTIFICAÇÃO DA RIQUEZA

Perceber as conexões entre as idéias religiosas do protestantismo ascético e as máximas da vida econômica requer, de acordo com Weber, incursões nos escritos teológicos inspirados na prática da cura das almas: “na época em que as preocupações sobre a outra vida eram tudo; a posição social do cristão dependia da admissão à comunhão; e a atuação do sacerdote na cura das almas, na disciplina eclesiástica e na pregação exerciam uma influência sobre a qual nós simplesmente não fazemos a menor idéia, é

¹¹⁹ Ibidem, pp. 238 a 241. Grifos meus.

¹²⁰ Ibidem, idem.

evidente que os poderes religiosos que se faziam operar nesta prática tinham de ser, necessariamente, os fatores decisivos na formação do ‘caráter popular’”.¹²¹

O *Christian Directory*¹²², de Richard Baxter, um dos compêndios mais abrangente de teologia moral puritana¹²³, apregoa que “A riqueza como tal é um grave perigo, suas tentações são contínuas, a ambição por ela não só não tem sentido diante do reino de Deus como ainda é moralmente reprovável.” A ascese, portanto, volta-se nesse manual “contra toda a ambição de ganho em bens temporais” e os textos puritanos são ricos em exemplos de perorações e execrações à ambição de possuir bens e dinheiro, mais exacerbadas do que as inscritas nos tratados de moral da Idade Média.¹²⁴

Terrível mesmo, no entanto, era o gozo da riqueza com “a sua consequência de ócio e de prazer carnal e, acima de tudo, o abandono da aspiração a uma vida santa. E é só porque traz consigo o perigo desse relaxamento que ter posses é reprovável”. Se visar e acumular riqueza não era um problema moral tão grande quanto desfrutá-la e portanto a obtenção da riqueza não tinha, em si, a mesma gravidade que um do seus usos, conclui-se que o entesouramento em si não seria um mal absoluto, de acordo com as prédicas do *Christian Directory*. Portanto a própria existência desse escalonamento talvez estivesse abrindo uma porta para o ingresso de valores opostos. Limitemo-nos, por enquanto, a olhar através dessa brecha enquanto nos aproximamos gradualmente e ampliamos o campo de visão.

O ócio e o prazer não são aceitáveis se a vida na terra é apenas um caminho para atingir a vida eterna reservada aos santos e que só existe no outro mundo. O dia-a-dia terreno deve ser dedicado, portanto, necessariamente ao encaminhamento constante desse objetivo. A perda de tempo, nessa trajetória, é considerada o mais grave dos pecados: “perder tempo com a vida social, com trivialidades, com luxos” e com mais do que “seis a oito horas no máximo” de sono por dia é absolutamente condenável do ponto de vista moral:

¹²¹ Max Weber. *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo*, p. 141.

¹²² Os *Directories* eram compilações de idéias sobre a vida que os fiéis deveriam levar feitas por pregadores calvinistas e correspondentes às *summas* católicas.

¹²³ O puritanismo inglês, derivado do calvinismo, contém a fundamentação mais coerente de vocação profissional. *Ibidem*, *idem*.

¹²⁴ *Ibidem*, *idem*.

“Ainda não se diz, como em Franklin: ‘tempo é dinheiro’, mas o princípio já tem vigência na ordem espiritual; o tempo é infinitamente valioso, já que toda hora perdida é uma hora que se rouba ao trabalho a serviço da glória de Deus.”¹²⁵

De acordo com a “vontade de Deus revelada”, o que serve para aumentar a sua glória não é o ócio nem o gozo, mas o trabalhar.¹²⁶ Ou seja, cada minuto perdido é “trabalho subtraído a serviço da glória de Deus”. A implacabilidade desta ética é visível no destino que atribui à contemplação, uma espécie de não trabalho, aceita apenas quando compõe a convergência incontornável do trabalho para Deus. Assim, a contemplação deve, primeiro, restringir-se aos domingos e segundo, ser endereçada a Deus.

Baxter prega insistentemente o “trabalho duro e continuado, corporal ou espiritual”, meio ascético mais antigo e acreditado, reconhecido desde sempre pela Igreja ocidental e considerado “o preventivo mais eficaz contra todas aquelas tentações” que, para o puritanismo, constituem uma “vida impura”. Weber considera o ascetismo puritano mais rígido que o monacal, pela maneira como entende a vida matrimonial, na qual o intercuro só é lícito por ser um meio desejado por Deus para aumentar a sua glória de acordo com o preceito bíblico do livro de Gênesis: “crescei e multiplicai-vos”.

Nenhum ente une mais fortemente o céu e a terra, Deus e o homem, do que o trabalho duro:

“Contra a tentação sexual, do mesmo modo que contra as dúvidas ou angústias religiosas, prescrevem-se uma dieta sóbria, um regime vegetariano, banhos frios mas, acima de tudo, esta máxima: ‘trabalha duro na tua profissão’”.¹²⁷

Muito diferente essa prédica, nas suas conseqüências éticas, da de Tomás de Aquino sobre o mesmo tema, a qual considera o trabalho necessário apenas para a manutenção da vida, do que se depreende que quem pode viver sem trabalhar simplesmente não tem porque fazê-lo. Para Baxter, no entanto, homem rico não está dispensado do trabalho:

“Se o rico não trabalha, não tem direito a comer, pois ainda quando não necessite fazê-lo para suprir as suas necessidades, está submetido ao preceito divino, o qual tem que cumprir do mesmo modo que o pobre. Pois Deus designou a cada um, sem distinção alguma, uma profissão (calling) que o homem deve conhecer e na qual há de trabalhar, e que não constitui, como no luteranismo, um ‘destino’ que se

Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, p. 246.

¹²⁶ Ibidem, idem.

¹²⁷ Passagem de Baxter referida por Weber. Ibidem, p. 250.

deva aceitar e com o qual tenha que se conformar, mas um preceito que Deus dirige a todos os homens com a finalidade de promover a sua própria honra”.¹²⁸

A divisão de trabalho e da articulação profissional da sociedade como emanção direta do plano de Deus para o mundo já tinha sido concebida por Tomás de Aquino, entre outros. Para Lutero, a inserção nas profissões, produto da ordem histórica, era “uma emanção direta da vontade divina e, portanto, uma obrigação religiosa.”¹²⁹

Lutero propunha assumir o mundo como ele é. Na visão puritana, é pelos seus frutos que se reconhece qual é o fim providencial da articulação da sociedade em profissões. “A especialização das profissões, por facultar ao trabalhador uma competência, leva ao incremento quantitativo e qualitativo do rendimento do trabalho e serve, portanto, ao bem comum.

“Aquele que tem uma profissão fará seu trabalho de forma ordenada, enquanto um outro patina em perpétua confusão, com negócios a fazer não se sabe onde ou não se sabe quando; eis porque uma profissão fixa é o melhor para todo mundo. O trabalho instável a que se vê obrigado o homem comum que trabalha por dia é um estado precário, muitas vezes inevitável, sempre indesejável.”

O problema do trabalho precário para o ascetismo puritano não são as respectivas consequências deletérias na vida do indivíduo, mas a ausência do caráter metódico sistemático exigido pela ascese intramundana e possibilitado pela profissão fixa.

O exercício ascético das virtudes na vida profissional era um ponto alto também da ética quaker. A honradez contida no zelo e no método imprimidos à tarefa profissional eram considerados “uma comprovação do estado de graça”.

Não bastava, portanto, “apenas” trabalhar, nem era suficiente qualquer trabalho: “Não o trabalho em si, mas o trabalho profissional, é isso exatamente que Deus exige”. Patamares acima do trabalho comum indistinto, o trabalho profissional remetia a qualidades superiores: diligência, zelo, método, senso de responsabilidade, honestidade. No entanto, e este parece ser o aspecto mais interessante e importante deste ponto, tais requisitos eram atingíveis independentemente da condição social de cada um. Requisitos compartilháveis por operários e por empresários; acessíveis, portanto, ao trabalho e ao capital que, nesse patamar, encontravam por meio do trabalho profissional uma identificação acima ou além das classes

¹²⁸ Ibidem, p. 252.

¹²⁹ Max Weber. A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo, pp. 145 e 146.

sociais. O que não seria sem importância na conformação social do capitalismo. Do trabalho profissional, com as características acima, ao dever profissional e aos deveres em geral na sociedade, a vertente ética delineada por Weber mostraria um poder estruturante ímpar, de valores e de códigos sociais.

Uma outra marca importante da relação da ascese protestante com o labor humano é que o trabalho não é encarado como uma fatalidade, mas entendido como um meio privilegiado para o exercício da ascese a serviço de Deus:

Conseqüências deletérias e condenáveis do atuar no trabalho não advém da sua natureza, mas do direcionamento que lhe é dado. O trabalho permite [ao operário e ao empresário] atingir a riqueza mas isso, em si, agora não mais afronta o que emana do Senhor. Não é a riqueza em si, mas o destino que lhe é dado pela própria pessoa que a transforma em algo abominável ou aceitável pelas leis divinas. A riqueza, enfim, sob certas condições já podia adentrar o reino dos céus. Supõe-se que os ricos _ ao menos, os ricos “bons” _ não tenham ficado de fora. Assim preconiza Baxter:

“Podeis trabalhar para ser ricos, não para por vossa riqueza a serviço da vossa sensualidade e dos vossos pecados, mas para honrar com ela a Deus. A riqueza é reprovável só quando incita o ócio corrompido e o gozo sensual da vida, e o desejo de enriquecer-se só é mau quando tem por fim assegurar-se uma vida despreocupada e cômoda e a fruição de todos os prazeres; mas, como exercício do dever profissional, não só é eticamente lícita, como constitui um preceito obrigatório”.¹³⁰

Os ricos que adentram os umbrais celestiais não são os novos ricos, mas os self made man:

“Para o ascetismo, tão odiosa resulta a elegante despreocupação senhorial como a tosca ostentação do novo rico; enquanto que a figura austera e burguesa do self made man merece toda sorte de glorificações.”¹³¹ Esse princípio, nas palavras do presidente da União Batista da Grã-Bretanha e Irlanda, G. White, em uma prédica proferida em Londres, em 1903, é inequívoco: “O melhor homem nas fileiras das nossas igrejas Puritanas é o homem de negócios que acredita que a religião deve permear a totalidade da vida.” A burguesia puritana só podia concluir que a sua conduta era inatacável pela graça de Deus, portanto.¹³²

¹³⁰ Ibidem, p. 256.

¹³¹ Ibidem, p. 258.

¹³² Ibidem, idem, nota 46. Weber contrasta a ética puritana com a do judaísmo, que associa ao capitalismo aventureiro e especulador, o capitalismo do paria: “Era completamente alheio ao puritanismo o sentido despreocupado da vida que caracterizava tanto o antigo judaísmo, como a ética econômica do judaísmo medieval e contemporâneo, nos traços específicos

A conexão da ética protestante com o espírito do capitalismo teria amplas repercussões na esfera cultural e na plasmação do caráter da vida cotidiana, em não poucos aspectos de valor transcendente. A concepção puritana de profissão e o estímulo a manutenção de uma vida ascética influenciou fundamentalmente o estilo do capitalismo:

“Já sabemos que a ascese se dirigia, sobretudo, contra o fruir despreocupado da existência e de tudo que nela pode proporcionar alegria. Esse traço veio a se expressar de modo mais característico na luta em torno do Book of Sports, que Jaime I e Carlos I erigiram em lei com o fim declarado de combater o puritanismo e cuja leitura do alto de todos os púlpitos Carlos I ordenou. Se os puritanos combateram furiosamente o decreto do rei segundo o qual aos domingos eram permitidas por lei certas diversões populares fora do tempo dedicado aos ofícios divinos, o que os indignava não era apenas o fato de isso perturbar o repouso semanal, mas o fato de desviar os santos da sua conduta de vida ordeira. E quando o rei ameaçou com castigos severos todo ataque contra a legalidade daqueles esportes, o fazia precisamente com o fim de acabar com o traço ascético que, por antiautoritário, parecia perigoso para o Estado. A sociedade monárquico-feudal protegia os que se sentiam inclinados à diversão, contra a nascente moral burguesa e os conventículos ascéticos inimigos da autoridade. [...] O desvio que o puritano e o quaker sentiam perante o esporte não se baseava em princípios religiosos, e ainda o admitiam com a condição de que servisse para um fim racional: o alívio necessário para a capacidade de rendimento físico; só era condenável na qualidade de simples modo de por a nu os instintos desatados, ou como puro instrumento de prazer ou, finalmente, quando servia para despertar a ambição do jogo, o instinto selvagem ou o prazer irracional da aposta, coisas totalmente reprováveis. O gozo desenfreado da vida, tão alijada do trabalho profissional como da piedade, era o inimigo do ascetismo racional, quer se manifestasse como desporte senhorial ou como freqüência assídua ao baile e à taberna por parte do homem vulgar”.¹³³

A visão do protestantismo ascético manifestava-se com “desconfiança, quando não hostilidade direta, diante dos bens culturais não valorizáveis diretamente do ponto de vista religioso.” Não havia, no entanto, desprezo pela cultura, antes o oposto disso:

que marcam a sua posição no desenvolvimento do ethos capitalista. A mentalidade judaica coincidia melhor com a do capitalismo aventureiro de tipo político-especulador; o seu ethos, em uma palavra, era do capitalismo do paria, enquanto que o puritanismo tinha o ethos da indústria racional burguesa e da organização racional do trabalho, que tomou da ética judaica só o que encaixava nesses moldes.” Ibidem, p. 261.

¹³³ Ibidem, p. 152.

“Provavelmente em nenhum país houve tantos graduates como na Nova Inglaterra na primeira geração da sua existência. As sátiras dos adversários atacavam precisamente a sabedoria de gabinete e a dialética escolástica dos puritanos, o que estava em parte conectado com a valorização religiosa do saber.” Isso vale para a ciência. Quanto à literatura não científica, “a ascese foi o que sufocou a alegria vital da velha Inglaterra.” Voltava-se, inclusive, contra o “despreocupado senso artístico da Igreja.”¹³⁴

A influência puritana nos costumes e as suas repercussões na cultura iriam marcar toda uma época. A homogeneização do estilo imposta pela repressão puritana remete à produção seriada, de importância crucial no desenvolvimento do capitalismo.

“Também o teatro era condenado pelos puritanos e a absoluta prescrição do erótico e do nu impediu que na literatura e na arte pudessem manter-se as concepções mais radicais. [O] critério finalista e racional se aplicava plenamente quando se tratava, por exemplo do adorno da pessoa, do traje. Esta poderosa tendência a uniformizar o estilo vital _ que é o destaque do atual interesse capitalista na estandardização da produção _ tinha seus fundamentos ideais na repulsa da idolatria.”¹³⁵

Tratava-se, no entanto, de uma influência complexa, multifacetada e, ao menos na aparência, contraditória. A “poderosa interiorização da personalidade” decorrente do estilo puritano “favoreceu predominantemente a literatura e as gerações posteriores.”

Ao reprimir o consumo que não se destinasse à sobrevivência, atingindo em cheio a obtenção de bens suntuários, o ascetismo intramudano contraía o consumo como um todo. Mas, ao mesmo tempo, “destruía todos os freios que a ética tradicional estabelecia à aspiração da riqueza, rompia as cadeias do afã de lucro desde o momento que não apenas o legalizava, mas que o considerava como preceito divino.”¹³⁶

A influência do puritanismo se espalhava ao modo de trajar e à maneira de morar e resultava em uma classificação na qual a sobriedade era considerada de bom gosto. O brilho, o exagero, o espalhafatoso eram repelidos não tanto por representarem aplicação indevida de riqueza como por manifestarem falta de sobriedade ou, para usar uma expressão mais rica de significado, falta de pudor: “Ao ouro e ao brilho

¹³⁴ Max Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, p. 266.

¹³⁵ *Ibidem*, pp. 268 e 269.

¹³⁶ Caberia aos quakers a expressão cabal desses valores: “Não se pedia mortificação ao rico, mas que usasse seus bens para coisas necessárias e úteis. O conceito de consolo ou alívio (da aflição) compreende de modo característico o círculo dos fins eticamente lícitos, e é lógico que os primeiros em quem encarna-se o estilo de vida inspirado em tal conceito fossem precisamente os representantes da correspondente concepção de vida: os quakers. *Ibidem*, p. 272.

enganoso do fausto cavalheiresco que, apoiado em uma base econômica insegura, prefere a elegância sem graça à simplicidade sóbria, opõem-se agora o ideal da asseada e sólida comodidade do lar burguês.”¹³⁷

A força desencadeada pela legitimação religiosa da riqueza sobrepujava, no entanto, o poder de contenção da religião. A produção de bens, mesmo quando fruto do melhor trabalho profissional, possibilitava a criação de uma espiral de riqueza crescente que dificilmente poderia ser contida pelo poder dissuasório das prédicas e das ameaças religiosas. A busca da riqueza com o fim único de ser rico se impunha, apesar da luta do ascetismo contra a sede instintiva de obtê-la. ”Considerada em si mesma, a riqueza é uma tentação. Resultava disso que, por desgraça, o ascetismo atuava então como aquela força que ‘sempre quer o bom e sempre cria o mal’, no sentido da riqueza e das suas tentações.”¹³⁸

Além de o enriquecimento como fruto do trabalho profissional ser, de acordo com o Antigo Testamento, uma benção de Deus,

“a valorização ética do trabalho incessante, continuado e sistemático na profissão, como meio ascético superior e como comprovação absolutamente segura e visível de regeneração e de autenticidade da fé” constitui “o mais poderoso pilar de expansão da concepção de vida que temos chamado de ‘espírito capitalista’. Se à estrangulação do consumo juntamos a liberação do espírito de lucro de todas as suas travas, o resultado inevitável será a acumulação de capital como consequência dessa coerção ascética para a poupança. Como o capital formado não devia ser gasto inutilmente, forçosamente era investido em atividades produtivas.”¹³⁹

O ascetismo abria as portas para o mais eficiente capitalismo, ao agir de modo simultâneo na contenção do consumo e no estímulo ao investimento produtivo. Mais importante do que o favorecimento da formação de capitais foi o papel da concepção puritana no plasmar da condução de vida burguesa e economicamente racional, que correspondeu “ao nascimento do moderno homem econômico” sobre os escombros dos ideais de vida puritanos derrotados na “dura prova das tentações da riqueza”, numa repetição da história das ordens religiosas de combate aos problemas causados pela ação da riqueza.¹⁴⁰

¹³⁷ Ibidem, idem.

¹³⁸ Ibidem, p. 273.

¹³⁹ Ibidem, pp. 273 e 274.

¹⁴⁰ Para Weber, a ingênua alegria vital e o domínio de si mesmo, “severamente regulado e preservado junto com um certo convencionalismo ético”, coexistiam, pelo menos até o começo do século XX, na imagem do caráter nacional inglês. Ibidem, pp. 276 a 278.

Uma visão de grande acuidade sobre o papel da religião no fomento da riqueza e na conseqüente destruição da religiosidade foi expressa por John Wesley nesta passagem:

“Eu temo: onde a riqueza aumenta, a religião diminui em medida idêntica; não vejo, pois, como seja possível, de acordo com a natureza das coisas, uma longa duração de cada novo despertar da religiosidade verdadeira. Pois, necessariamente, a religião produz laboriosidade e sobriedade, as quais, por sua vez, são a causa da riqueza. Mas uma vez que esta riqueza aumenta, cresce com ela a soberba, a paixão e o amor ao mundo em todas as suas formas. Como há de ser possível, portanto, durar muito o metodismo, que é uma religião do coração, ainda quando, como agora, a vejamos crescer como uma árvore frondosa? Os metodistas tornaram-se em toda parte laboriosos e frugais; prospera, conseqüentemente, a sua riqueza em bens materiais. Por isso mesmo cresce neles a soberba, a paixão, todos os antolhos da carne e do mundo, o orgulho de viver. Subsiste a forma da religião, mas o seu espírito vai secando paulatinamente. Não haverá algum caminho que impeça esta continuada decadência da pura religiosidade? Não podemos impedir as pessoas de serem laboriosas e poupadoras. Temos que advertir a todos os cristãos que têm a obrigação e o direito de ganhar o quanto possam e de poupar o que for possível; quero dizer, que podem e devem enriquecer.”

A exigência de uma consciência limpa, “farisaicamente boa em matéria de enriquecimento, de forma que este se realizasse de modo legal”, foi o legado da era puritana à que lhe sucedeu, marcada pelo utilitarismo. A preocupação de agradar a Deus deu lugar ao ethos profissional burguês. “O empresário burguês podia e devia guiar-se pelo seu interesse de lucro se possuía a consciência de achar-se em estado de graça e sentia-se claramente abençoado por Deus, sob a condição de que se movesse sempre dentro dos limites da correção formal, que sua conduta ética fosse inatacável e não fizesse uso inconveniente das suas riquezas.”¹⁴¹

Era o melhor dos mundos para o capitalismo e o capitalista. De um lado, o ascetismo protestante tinha desenvolvido “o impulso psicológico motivado pela concepção do trabalho como profissão, meio preferível e ainda único de alcançar a segurança da graça divina; de outro lado, legitimava a exploração desta boa disposição para o trabalho desde o momento que também o enriquecimento do empresário constituía uma profissão.”¹⁴²

¹⁴¹ Ibidem, pp. 280 e 281. Grifo meu.

¹⁴² Ibidem, pp. 276 a 280.

Assim, o trabalho como profissão era tão aceitável e legítimo para o operário quanto o era enriquecimento para o empresário. Este nivelamento contribuía para mascarar dois fatos inelutáveis e complementares: 1 - o ascetismo religioso punha à disposição do empresário trabalhadores sóbrios, honrados, de grande resistência e lealdade no trabalho, considerado por eles como uma finalidade de vida desejada por Deus; 2 – o empresário podia ter a segurança tranquilizadora de que a desigual repartição dos bens deste mundo era obra especialíssima da Divina Providência que, por meio dessas diferenças e do particularismo da graça, persegue finalidades ocultas, desconhecidas para nós.

Já Calvino havia dito que ‘o povo’, ou seja, a massa de trabalhadores e artesãos só obedece a Deus quando se mantém na pobreza”, formulação que evoluiu para “os homens só trabalham quando a necessidade os impulsiona a fazê-lo”, formulação que conduziu, mais tarde, à teoria da produtividade dos salários baixos. Uma vez mais, o utilitarismo foi se impondo imperceptivelmente na medida em que ia secando a raiz religiosa.”¹⁴³

Naturalizar o salário e o lucro, o capital e o trabalho foi, portanto, a missão decisiva do ascetismo protestante, conclui Weber. A naturalização encaminhava a legitimação e desqualificava qualquer contestação a essa ordem que, por ser natural, o é divina também, já que Deus é o criador incontestado de tudo o que existe. Sob o ascetismo “as riquezas deste mundo alcançaram um poder crescente e, em último termo, irresistível sobre os homens como nunca se vira na história”, constatava Weber ao dirigir o seu olhar para o principal reduto do espírito do capitalismo: “No país onde teve maior enraizamento, os Estados Unidos, o afã de lucro, já hoje isento de seu sentido ético-religioso, mostra-se propenso a associar-se com paixões puramente competitivas”.¹⁴⁴

¹⁴³ Ibidem, pp. 280 e 281.

¹⁴⁴ Com a derrota da ética do protestantismo ascético pela lógica do capitalismo, Weber antevia a possibilidade de tempos sombrios: “Ninguém sabe quem ocupará no futuro a jaula de ferro, e se ao término desse monstruoso desenvolvimento surgirão novos profetas e se assistirá a um pujante renascimento de antigas idéias e ideais, ou se, ao contrário, tudo será envolvido por uma onda de petrificação mecanizada e uma convulsa luta de todos contra todos. Neste caso, aos últimos homens dessa fase da civilização poderá ser aplicada esta frase: ‘especialistas sem espírito, fruidores sem coração: estas nulidades se imaginam ter ascendido a uma nova fase da humanidade jamais alcançada anteriormente.’” Ibidem, pp. 282 a 289.

ESPÍRITO DE EMPRESA, PARTE DO ESPÍRITO DO CAPITALISMO

A primeira versão de *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo* ocorreu sob a forma de artigos publicados em 1904 e em 1905 na revista *Archiv*, editada por Max Weber, Werner Sombart e Edgar Jaffé. Sombart, economista e sociólogo que investigava o espírito do capitalismo pelo menos desde 1902, ano em que cunhou a expressão ‘espírito do capitalismo’, publicou, em 1913, *O Burguês – Contribuição à História Espiritual do Homem Econômico Moderno*, com críticas à obra do seu colega editor, que viriam a ter resposta na segunda versão de *A Ética Protestante*, publicada em 1920.

Mais do que refutar a concepção de Weber sobre o vínculo entre protestantismo e capitalismo, Sombart ampliou a visão do espírito capitalista ao considerá-lo composto por dois elementos principais: o espírito burguês e o espírito de empresa. Em pinceladas largas, o espírito burguês descrito por Sombart corresponderia, na essência, àquilo que Weber denomina de espírito capitalista; e o espírito de empresa delineado pelo primeiro abrangeria o que o segundo denomina de espírito pré-capitalista.¹⁴⁵ O espírito de empresa seria uma síntese de cobiça, espírito aventureiro, afã descobridor “e mais algum outro ingrediente”; e o espírito burguês, composto de prudência reflexiva, circunspeção calculadora, ponderação racional e espírito de ordem e de economia¹⁴⁶. A partir dessa dupla fonte desdobram-se todas as análises do autor sobre o tema.

Das suas pesquisas Sombart concluiu que a história do espírito capitalista teve início na luta de deuses e homens pela posse do “ouro nefasto”, desde a Antiguidade. A partir do século XII o que se começa a valorizar é, sobretudo, o dinheiro, ou seja, o metal precioso na sua forma de equivalente de mercadorias, meio de trocas e de pagamento. A partir daí há uma mamonificação¹⁴⁷ crescente da vida. Nas primeiras décadas do século XVIII o mundo inglês e francês experimentava, assim como já o havia feito a Holanda até 1634, esse estado enfermigo de delírio pecuniário [e] a cobiça pode ser considerada já como característica constitutiva da psiquê do homem moderno.¹⁴⁸

¹⁴⁵ Essas correspondências são necessariamente esquemáticas e pretendem unicamente apontar linhas de força das argumentações de ambos os autores.

¹⁴⁶ Werner Sombart. *El Burgués: Contribución a la Historia Espiritual del Hombre Económico Moderno*, pp. 20 a 30. Grifo meu.

¹⁴⁷ Mammon, Deus da riqueza na mitologia síria e fenícia.

¹⁴⁸ *Ibidem*, p. 44. Grifo meu.

A veneração do dinheiro era uma das características da Florença do século XIV, conforme se depreende do que escreveu Leon Battista Alberti, o primeiro burguês¹⁴⁹, autor da compilação *Livros da Família*. Alberti, um precursor de Benjamin Franklin na sistematização e difusão de valores que seriam fundamentais para o capitalismo, ressaltou o papel da riqueza como bem cultural imprescindível e retratou o afã de lucro que dominava por completo todos os setores da população: “ninguém pensa em outra coisa a não ser na ganância e na riqueza; toda reflexão se ocupa da forma de ganhar dinheiro”. O florentino destacou como fontes de ganho na sua época, além do comércio em grande escala, a busca de tesouros, a caça de heranças, a busca de participação em negócios cidadãos ricos, o empréstimo de dinheiro e o arrendamento de rebanhos e de animais para disputas de velocidade. Todas essas formas de enriquecimento estavam no auge e tinham uma importância muito maior do que o comércio, a indústria e a agricultura.

As atividades de busca de enriquecimento que continham “germes e possibilidades de desenvolvimento da empresa capitalista” eram outras, de acordo com Sombart. A violência: o bandoleirismo e a pirataria, que se converteram em instituições sociais. A magia: a fé em um mundo de espíritos e demônios e na possibilidade de submetê-los, com a ajuda dos deuses, na busca ou produção de ouro por meio da alquimia. Desde as invasões bárbaras a busca de tesouros alimentou-se dos desejos mais profundos de povos como os germanos, “com os mesmos exorcismos, a mesma superstição”. Uma idéia que não era absurda, observa Sombart, porque era comum, especialmente em tempos de guerra, enterrar por todas as partes quantidades consideráveis de metal nobre, bruto e cunhado; O engenho: capacidade inventiva. O dinheiro: o lucro com meios pecuniários.

O empréstimo privado, de importância extraordinária desde a Idade Média,

“confere à psiquê humana de quem o pratica profissionalmente traços especiais que tiveram grande importância na formação do espírito capitalista [...]. Representa um dos pontos de partida da empresa capitalista [...] especialmente patente onde se dá um crédito para a produção por meio do empréstimo de dinheiro. Em tais casos o empréstimo roça já com a empresa capitalista, se pode dizer que praticamente a engendra.”¹⁵⁰

¹⁴⁹ De acordo com Sombart. *Ibidem*, p. 38

¹⁵⁰ Destaque-se, neste ponto, a importância dada por Sombart ao tema, ao qual o autor retornará várias vezes na sua obra, identificando a sua relação com o mercado de valores, a dívida pública, a especulação e o investimento produtivo. A profusão

O bandoleirismo da Idade Média e de períodos posteriores na Alemanha, na França e na Inglaterra não era uma extravagância ocasional, mas uma autêntica instituição social. Na Itália e na Inglaterra assumiu a forma de pirataria, que quase sempre tinha um caráter empresarial. Mesmo os atos isolados de bandoleirismo continham “o germe de uma empresa e deram um grande impulso ao desenvolvimento do espírito empreendedor”.¹⁵¹

As expedições em busca de ouro tinham esse mesmo poder precursor do espírito empresarial, fossem elas às jazidas de Rammelsburg, na Alemanha, no século XIII; de Friburgo, também na Alemanha, no século XIV; do Peru no século XVI; do Brasil no século XVII; da Califórnia em 1850 ou do Klondike, no Alasca, no final do século XIX.¹⁵² “Eram a prata das minas americanas e o ouro dos rios brasileiros que fecundavam a vida econômica da França e da Inglaterra”, observa Sombart.¹⁵³ As reservas em ouro dos países de um modo geral aumentaram até os séculos XV e XVII.¹⁵⁴

As empresas de pilhagem, em particular as de pirataria, conjugavam engenho e organização a serviço de um projeto lucrativo. “Durante a Idade Média encontramos a pirataria como instituição social nas cidades marítimas italianas. Amalfi, Genova, Pisa, Veneza foram todas focos da pirataria organizada, à qual se associava freqüentemente o bandoleirismo, e a ela devem grande parte da sua riqueza. No início da era moderna todas as nações da Europa Ocidental eram partidárias da pirataria organizada profissionalmente. As primeiras formas de empresa capitalista foram precisamente estas incursões armadas.”¹⁵⁵

Não menos relevante foi a participação da paixão pelo jogo na formação do espírito capitalista. A loteria, que entrou em moda com grande rapidez no final do século XVII¹⁵⁶, fomentou a sua formação. Mas caberia a um outro tipo de jogo criar “um elo importante” na formação do espírito capitalista: “o jogo

de menções e a visão das suas implicações no desenvolvimento do espírito do capitalismo e do próprio capitalismo, em El Burgués, contrasta com um certo laconismo de Weber sobre o crédito. Ibidem, p. 57.

¹⁵¹ Ibidem, p. 47.

¹⁵² Sombart traça um perfil sugestivo do caçador de tesouros: “Estas pessoas, com escassa energia para o trabalho e uma diligência mínima, mas ardorosas em seus afãs, com o ânimo sempre disposto a aproveitar a menor ocasião, tenazes na perseguição de idéias fixas, ricas em fé e fantasia, que passam toda a sua vida buscando tesouros sem desanimar, incansáveis, estas mesmas pessoas são aquelas que, quando corre a voz de um novo descobrimento de uma jazida de ouro ou de prata, põem-se a caminho num instante deixando em casa mulher e filhos, a fábrica ou a loja desertos e o arado no seu sulco, para correr atrás do fantasma que surgiu diante dos seus olhos. Desde a Idade Média há fontes que nos falam de como este paroxismo, esta febre de caçadores de ouro, se apoderava uma e outra vez das pessoas.” Ibidem, p. 48.

¹⁵³ Ibidem, p. 328.

¹⁵⁴ Ibidem, p. 329.

¹⁵⁵ Ibidem, pp. 80 e 81.

¹⁵⁶ A primeira loteria de dinheiro surgiu em 1530 no estado florentino. A loteria de números surgiu em 1620 em Gênova.

da Bolsa”, que floresceu no século XVII e expandiu-se com grande velocidade no século XVIII. Sombart chama a atenção para o fato de que o jogo da bolsa em si “tem tão pouco a ver com a verdadeira atividade econômica quanto o jogo de cartas ou a loteria”, mas influenciou na formação do espírito capitalista.¹⁵⁷

O fato decisivo, analisa Sombart, é que a paixão pelo dinheiro se associa ao ânimo de empresa, de cuja união é de onde realmente nasce o espírito empresarial capitalista.

Empresa, no sentido atribuído pelo autor, aproxima-se mais da noção de empreendimento em geral do que do conceito de organização empresarial constituída, embora aponte para a última. É “toda realização de um plano de grande alcance cuja execução requer a colaboração permanente de várias pessoas sob o signo de uma vontade unitária. O espírito de empresa seria “o compêndio de todas as características psíquicas que são necessárias para a feliz execução de uma empresa.” O empresário, responsável pela condução do projeto, deveria reunir as características de conquistador, organizador e negociador, para obter êxito no empreendimento.¹⁵⁸

Quatro formas fundamentais de organização empresarial viriam a ser decisivas para todo o desenvolvimento posterior: a campanha militar, considerada “a forma mais primitiva de empresa”¹⁵⁹; a propriedade feudal; o Estado, aparato administrativo em grande escala, “a mais ampla e profunda organização do mundo”; e a Igreja, a maior organização criada pelo homem depois do Estado e, como ele, guiada por uma forte racionalidade.¹⁶⁰

Ao tratar das “relações peculiares entre o afã do lucro e o espírito de empresa” Sombart distingue três tipos de empresários, conforme os meios que cada um deles utiliza para conseguir dinheiro: os corsários, os senhores feudais e os funcionários do Estado.

As empresas de pilhagem, especialmente as de pirataria, eram, na prática, expedições militares que visavam apenas o lucro e foram a primeira forma de empresa capitalista. “Durante a Idade Média a pirataria era uma instituição social nas cidades marítimas italianas, a exemplo de Amalfi, Gênova, Pisa, Veneza. “ ‘Corsar’, expressão usada em documentos oficiais genoveses, não tinha nada de reprovável e

¹⁵⁷ Ibidem, p. 58.

¹⁵⁸ Ibidem, p. 63. Grifo meu. .

¹⁵⁹ “O que convertia de forma muito especial os chefes dos bandos guerreiros em empresários era o risco que assumiam”.

Ibidem, idem, p. 70. Grifo meu.

¹⁶⁰ Ibidem, pp. 70 a 74.

injurioso”, observa Sombart¹⁶¹. Em vez de prática desonrosa, a pirataria era uma espécie de organização profissional plenamente aceita e encontrada em toda a Europa Ocidental no início da Era Moderna. Corso e pirataria confundiam-se: o privateer¹⁶² convertia-se em pirata, que podia ser empregado como capitão corsário a serviço do Estado.¹⁶³

Também a pirataria francesa alcançou no século XVII um alto grau de desenvolvimento, com os seus famigerados bucaneiros, temidos especialmente nas cercanias de colônias espanholas como a Jamaica e o Haiti. A palavra *armateur* significa tanto armador e carregador de barcos como capitão corsário e pirata, porque “todo homem que no século XVI fretava seus barcos em Dieppe, Le Havre, Ruão ou La Rochelle em direção à África ou América era ao mesmo tempo ambas as coisas”.¹⁶⁴

Em que pese a proeminência dos brigues flibusteiros franceses, ninguém superava a Inglaterra e os Estados da Nova Inglaterra, na América, no que diz respeito a pirataria nos séculos XVI e XVII. “Até a metade do século XVI a costa da Inglaterra e da Escócia era um autêntico covil de piratas ingleses. Em 1563 pululavam no Canal mais de 400 piratas, que tinham saqueado de 600 a 700 barcos franceses em poucos meses.”¹⁶⁵ A fina flor das famílias inglesas empenhava-se profissionalmente na pirataria no reinado de Maria Stuart. Aristocratas financiavam a taxas extorsivas a equipagem dos barcos de piratas, em uma prática corriqueira¹⁶⁶.

Nas colônias americanas a abordagem, o saque e o butim de navios eram tão costumeiros quanto os procedimentos da navegação comercial. “Apenas na costa da Carolina passaram, em 1717, 15 mil piratas, dos quais 800 tinham seu quartel general em New providence. No século XVI quase todas as colônias favoreciam de uma forma ou de outra a pirataria”.¹⁶⁷

O próprio autor formula e responde esta questão: qual é a relação entre piratas e capitalismo?

¹⁶¹ Ibidem, p. 79. O corsário e o pirata, embora estivessem muito próximos na prática e sejam considerados sinônimos, têm definições diferentes. O corsário é o capitão de navio mercante armado ou de guerra autorizado pelo Estado a realizar ações bélicas que afastem, destruam ou apreendam navios mercantes inimigos. O pirata é aquele que assalta navios no mar. Grifo meu.

¹⁶² Privateer é um navio armado e patrocinado por indivíduos privados comissionados e autorizados para serviço de guerra. É também a designação do comandante desse tipo de embarcação.

¹⁶³ Ibidem, p. 79.

¹⁶⁴ Ibidem, p. 86.

¹⁶⁵ Ibidem, p. 81.

¹⁶⁶ Ibidem, p. 82.

¹⁶⁷ Ibidem, p. 82

“Talvez alguém pergunte como me ocorreu estabelecer uma relação entre o capitalismo e esses conquistadores e bandidos. A resposta é simples: não tanto porque eles mesmos constituam uma espécie de empresários capitalistas, como por ser o espírito que os animava o mesmo que inspirou todo o grande comércio, toda a economia colonial, até meados do século XVIII. Essas últimas são essencialmente campanhas de conquista e aventura na mesma medida em que o são as viagens de pirataria e exploração. Aventureiros, piratas, comerciantes em grande escala _ e isso não se é até que se tenha cruzado o mar _ são conceitos que se mesclam e se confundem imperceptivelmente entre si. [...] O espírito belicoso, pirata, que era o fundamento de todo comércio ultramarino, o encarnavam também os homens que encontramos à frente das grandes empresas comerciais. Comércio em grande escala significava na época equipar e armar navios, recrutar soldados, conquistar países, por em fuga a tiros e golpes de espada os indígenas, arrebatá-los todos os seus bens, carregá-los em barcos para, uma vez de volta à pátria, vendê-los em hasta pública pelo melhor preço, capturando, além disso, de vez em quando tantos navios estrangeiros quanto as circunstâncias permitissem. Portanto o espírito que animava o comércio e todas as empresas coloniais era, em minha opinião, o mesmo espírito dos piratas.”¹⁶⁸

A simbiose entre empresa e pirataria atingiu o seu ponto mais elevado nas grandes companhias comerciais dos séculos XVI e XVII, que foram as primeiras grandes empresas capitalistas internacionais. A invasão, a conquista, o uso desbragado do poder político e econômico eram marcas indeléveis dessas organizações, que faziam da pirataria um braço armado de utilização constante. A importância econômica do lado bucaneiro das grandes companhias de comércio fica clara neste exemplo dado por Sombart: a Companhia Holandesa das Índias Ocidentais fretou, entre 1633 e 1636, 800 barcos, por 4,5 milhões de libras, e capturou 540 navios, com carga no valor de 6 milhões de libras, aos quais acrescentou ainda 3 milhões de libras roubados e saqueados dos portugueses.¹⁶⁹

Os senhores feudais, segundo tipo de empresário definido por Sombart, tiveram um papel crucial no surgimento das indústrias de mineração, ferro, têxtil, de vidro, de porcelana, de papel e de farinha, entre outras, nos albores da construção do capitalismo na Europa.

¹⁶⁸ Ibidem, pp. 84 e 88. Sombart afirma que piratas “geniais e desapiedados” como os ingleses Walter Raleigh, Francis Drake e Cavendish equiparavam-se aos “chefes de bandos italianos” a exemplo de Can Grande, Francisco Sforza, Cesar Borgia e outros.

¹⁶⁹ Mas grandes companhias de comércio, necessariamente bucanieras, também viriam a ser empresas emissoras de ações representativas do seu capital e negociadas pelo público no mercado, forma avançada do capitalismo que conecta o empreendimento com um mecanismo de financiamento direto. Ibidem, p. 86.

Os funcionários do Estado foram listados entre os primeiros portadores do espírito empresarial-capitalista porque essa instituição demonstrara espírito empreendedor. Em tempos de escassez de capital, a administração pública dispunha de importantes somas para a fundação de uma empresa ou para colocá-la em marcha:

“Ninguém a não ser o monarca podia centrar o interesse em um futuro tão distante, esboçando e realizando projetos a muito longo prazo. O que caracteriza todo o sistema capitalista: o planejamento a longo prazo, a firmeza da energia espiritual, tudo isso parecia brotar por si da essência mesma das empresas estatais”.¹⁷⁰

Primeira grande empresa e também primeira grande economia doméstica (que foi a economia financeira dos órgãos públicos), o Estado, em muitas ocasiões, “empurra e incita” os particulares ao capitalismo, por “métodos coercitivos ou persuasivos”, servindo-se do sistema de privilégios para “ativar o espírito de empresa” mediante a promessa de benefícios sob as formas de monopólios, de medidas protecionistas e de prêmios.¹⁷¹

O primeiro grande sistema de contratos, com abrangência maior do que a do círculo da família ou o âmbito da classe social, foi a dívida pública. O seu advento instaurou “os primeiros vínculos sociais em grande escala e outros em cuja aplicação se baseia a economia de trocas: a formalidade, a lealdade e a confiança comerciais, as promessas de longo prazo e a firme intenção de cumprir essas promessas”, procedimentos e atitudes fundamentais na conformação do espírito capitalista. A dívida pública fomentou o espírito capitalista também ao proporcionar a retaguarda de crédito para as primeiras grandes empresas de especulação: a Companhia do Pacífico, da Inglaterra, e o Banco de Law, na França, as quais, apesar ou precisamente por causa do seu caráter fraudulento, foram paradigmáticas do capitalismo.¹⁷²

¹⁷⁰ De acordo com um ministro da Fazenda alemão, o desenvolvimento das manufaturas exigia perspicácia, reflexão, gastos e retribuições e “disso só pode se ocupar o Estado; o comerciante se mantém fiel ao que aprendeu e ao que tem por costume, não se ocupa dos benefícios gerais da sua pátria.” Sombart considerava que esta frase valia por “livros inteiros”. Ibidem, pp. 98 e 99.

¹⁷¹ “Por trás de numerosas empresas inglesas dos séculos XVI e XVII acham-se os reis como força motriz imediata e interessada nos lucros. Através de longas conversações conseguem convencer a um Drake ou a um Raleigh para que empreendam novas viagens. Assim, por exemplo, o último projeto de Raleigh de voltar à Guiana foi iniciativa do rei Jacó I, que se achava em apuros financeiros, e Carlos I enviou agentes por todo o país com a missão de fazer acordos lucrativos com empresários industriais.” Ibidem, pp. 291 a 293.

¹⁷² Ibidem, p. 297.

OS PAPÉIS DO PROTESTANTISMO E DO CATOLICISMO

Se o espírito de empresa, na acepção que lhe é conferida por Sombart, mostra possuir um sistema radicular amplo, o mesmo não se verifica em relação ao espírito burguês, que parece ter uma raiz dominante profunda e de grosso calibre: a força moral da religião. Muito mais poderosa do que a da filosofia, revelou um duplo papel: algumas vezes fomentou o desenvolvimento da vida econômica, mas também o deteve. Entretanto, nem para Weber, como já se viu acima, nem para Sombart há dúvida quanto a sua importância crucial.¹⁷³

A diferença é que, ao ver de Sombart, uma ascendência particularmente importante foi exercida pela religião católica, como força moral no pensamento dos florentinos, entre eles os precursores do capitalismo. O autor denomina Florença “a Belém do espírito capitalista”.¹⁷⁴

No começo do capitalismo toda a vida social estava submetida às regras da Igreja. O significado da religião para o homem do capitalismo incipiente só aumentou com a Reforma, que reforçou a mentalidade religiosa entre os comerciantes e industriais do século XVIII. “Tão piedosos como os do século XIV, vivem, como eles, no temor a Deus. A sua religiosidade penetra até o íntimo da atividade econômica. Como tudo é fruto da vontade divina, os lucros são uma benção e é Deus quem faz as empresas frutificarem”, diz Sombart, apoiado em depoimentos de vários empresários dos séculos XVIII e XIX.¹⁷⁵

A importância da religião na vida acentuou-se ao extremo nos países protestantes e se converteu em “uma obsessão que privava o homem da razão”, o que era visível no papel da predestinação como de condução total da vida dos calvinistas. Predestinação que era desígnio de um Deus que, tal como era definido por Calvino e por John Knox, Deus “era terrível, infundia pavor”, equivalia a “um tirano sanguinário”. As prédicas propagavam e continuamente reforçavam o medo entre os seguidores. Para o “sujeito econômico dos primeiros tempos do capitalismo”, desse pavor perante a idéia de Deus “nascia o desejo ardente de levar uma vida conforme os preceitos da Igreja”. Nos *Directories* a ética econômica ocupa um papel preponderante.¹⁷⁶

¹⁷³ Ibidem, pp. 235 e 243.

¹⁷⁴ Ibidem, p. 235.

¹⁷⁵ Ibidem, pp. 236 e 237.

¹⁷⁶ Como se percebe, nesses aspectos Sombart e Weber confluem. Ibidem, pp. 239 a 240.

O sistema de impostos instituído pela Igreja a partir do século XIII gerou, a partir dos comerciantes italianos, um poderoso sistema bancário internacional, que teria um papel decisivo no desenvolvimento do capitalismo.¹⁷⁷

Sombart define como centro da questão desnudar a relação entre as doutrinas religiosas e a estrutura psíquica dos sujeitos econômicos.¹⁷⁸ Define que o sistema religioso que interessa examinar é o tomismo, que domina desde o século XIV o catolicismo oficial, não sectário.¹⁷⁹

A característica peculiar dessa doutrina, diz Sombart, é conjugar em um todo unitário os dois elementos que integram desde o início o sistema cristão: a religião paulino-agustiniana do amor e da graça, com a religião das leis e dos preceitos, eliminando assim o dualismo lei-evangelho.¹⁸⁰

A idéia central da moral da lei tomista é a racionalização da vida: “a eterna e divina lei terrena e natural da razão” tem a propriedade de regular os sentidos, os afetos e as paixões e de “encaminhá-los para fins racionais.” Nas atividades humanas, pecado é tudo aquilo que afronta a ordem da razão, portanto.¹⁸¹ Consuma-se, assim, uma operação de objetivação do intangível religioso, com o correspondente aumento do peso da religião na vida. Do direito natural reconhecido na Bíblia, afloram as bases desse “mundo moral”.¹⁸²

Nem persuasão, nem iluminação, mas o medo puro assegurava a mudança: o meio mais eficaz de fazer o homem trabalhar em acordo com a razão “é o temor a Deus que nele desperta a dúvida e o obriga a uma reflexão constante. [...] Única e exclusivamente a esse medo devemos a racionalização e a metodificação da vida.”¹⁸³

Seja qual for a origem do desenvolvimento espontâneo do racionalismo econômico, não há dúvida de que ele encontrou um forte apoio nas doutrinas da Igreja, cujas aspirações quanto ao conjunto da vida coincidiam com a função que o espírito capitalista haveria de desempenhar na vida econômica.¹⁸⁴ “Tanto a

¹⁷⁷ Ibidem, p. 244.

¹⁷⁸ Ibidem, p. 245.

¹⁷⁹ Ibidem, idem.

¹⁸⁰ Ibidem, p. 246.

¹⁸¹ Ibidem, idem.

¹⁸² Ibidem, p. 247.

¹⁸³ Ibidem, idem.

¹⁸⁴ Ibidem, idem.

idéia do lucro como a do racionalismo econômico não são, no fundo, outra coisa que a aplicação das normas de vida ditadas pela religião.”¹⁸⁵

A influência das doutrinas da igreja sobre a mentalidade econômica foi tão mais profunda, diz Sombart, quanto elas se mostravam “capazes de produzir estados anímicos especiais que, por sua natureza, favoreciam o crescimento do espírito capitalista”. Ele se refere, nessa passagem, à repressão aos impulsos eróticos própria da moral cristã de todas as confissões. Tomás de Aquino sabia que o esbanjamento, inimigo mortal do espírito burguês, quase sempre andava junto com “uma concepção liberal em assuntos de amor” e que da luxúria nasce a gula. Quem vivia com “castidade e moderação” não caía facilmente na tentação do esbanjamento e denotava “maiores dotes de administração”.¹⁸⁶

Para os escolásticos¹⁸⁷ a virtude propriamente dita é a administração reta e judiciosa, a conduta equidistante dos extremos da avareza e da prodigalidade, ambas consideradas como pecado.¹⁸⁸ A proibição do gasto excessivo implica na obrigação de poupar, que contém, embrionariamente, a recomendação de uma economia burguesa, baseada nos lucros; e também a reprovação da economia senhorial, dirigida pelo gasto.¹⁸⁹

Junto com a industriiosidade e a frugalidade, os escolásticos ensinavam também a virtude burguesa da honestidade. Na opinião de Sombart, uma parte considerável desse elemento tão importante do espírito capitalista chamado formalidade comercial se deve ao trabalho educativo da Igreja. Dentro do marco da cidade, o olho do vizinho e a presidência da associação velavam pela conduta honrada nos negócios. Mas com a expansão do capitalismo as relações comerciais adquiriram uma extensão muito maior e o único fator que incitava o comerciante a comportar-se honestamente era a sua própria consciência. Despertar

¹⁸⁵ Ibidem, idem.

¹⁸⁶ Ibidem, p. 248.

¹⁸⁷ A acepção mais comum do termo escolástica é a que se refere ao ensino teológico-filosófico da doutrina aristotélico-tomista nas escolas de monastérios, conventos e catedrais transformados em refúgio do conhecimento do cristianismo durante as invasões bárbaras na Idade Média. Um outro sentido do termo, conectado ao primeiro, é a de sistema filosófico e teológico que, a partir dos dogmas e mediante um método especulativo, procurava elucidar a relação entre a fé e a razão, o desejo e o pensamento e outros problemas, incluindo o da própria probabilidade da existência de Deus.

¹⁸⁸ A engenhosidade dessa formulação do tomismo chama a atenção. Não só a avareza, como também a prodigalidade é pecado. O esbanjador não ama o suficiente o dinheiro, o avaro o ama demais. A virtude está no meio, ou seja, na economicidade, no equilíbrio, isto é, no apego ao dinheiro na medida justa. Ibidem, idem.

¹⁸⁹ O ocioso peca ao desperdiçar o tempo e se coloca abaixo de qualquer outra criatura, porque todas elas trabalham de alguma maneira. À contemplação divina são chamados uns poucos; a grande massa está no mundo para trabalhar, afirmava Antonino de Florença. Ibidem, pp. 249 a 251.

essa consciência era tarefa da Igreja, que para isso condenou como pecado todas as práticas desonestas dos tratos comerciais a exemplo de falsos juramentos, mentiras e afirmações ambíguas.¹⁹⁰

A malícia era estigmatizada, em contraposição às virtudes cardeais da prudência e da tenacidade. Para Tomás de Aquino, a prudência implicava em intensificar sempre a memória, o entendimento, a criatividade, o raciocínio, a docilidade, a previsão, a circunspeção e a cautela como os melhores remédios contra a imprudência, a precipitação, a desconsideração e a negligência. Antonino de Florença considerava desdobramentos da malícia a preguiça, a inconstância, a torpeza, a omissão, a negligência, a ociosidade, a imprudência. Vícios todos que derivavam da luxúria, da sensualidade em geral e, em particular, da satisfação desenfreada das inclinações eróticas; “toda virtude intelectual apóia-se na repressão aos instintos sensuais.”¹⁹¹

Antonino de Florença, morto em 1459, Bernardo de Siena e o cardeal Caetano, comentador de São Tomás, morto em 1469, entre outros, “compreendiam perfeitamente a revolução econômica diante dos seus olhos e não tinham a menor intenção de opor-se a ela.” Ao ver de Sombart, encaravam o problema do capitalismo com muito mais compreensão e simpatia do que os fanáticos predicadores do puritanismo no século XVII.¹⁹²

O ideal cristão primitivo da pobreza, abraçado por muitos padres e fiéis,¹⁹³ sucumbiu sob a concepção de que pobreza e riqueza são desígnios divinos. Contestá-lo seria contemplar a possibilidade de que algo na terra pudesse não corresponder às determinações de Deus. “Em sua bondade infinita”, o Senhor associa cada uma delas a um objetivo determinado: “ao pobre, quer ensinar a paciência; ao rico, oferecer-lhe a oportunidade de empregar a sua fortuna em fins úteis. A riqueza é, e nunca deve ser mais do que um meio de servir o homem e, através dele, a Deus.”¹⁹⁴

A escolástica considerava a condição dos ricos um resultado da vontade de Deus, mas nem sempre esteve de acordo com todos os seus possíveis desdobramentos. Tomás de Aquino defendia o que Sombart denominou de concepção estática, ou seja, de uma sociedade em repouso, como corresponde a toda ideologia pré-capitalista. Toda mudança, toda evolução, todo avanço são processos internos que afetam

¹⁹⁰ Ibidem, p. 250.

¹⁹¹ Ibidem, pp. 250 e 251.

¹⁹² Ibidem, idem.

¹⁹³ Ibidem, p. 253.

¹⁹⁴ Ibidem, p. 254.

apenas as relações entre o indivíduo e Deus. Entretanto, essa concepção não podia manter-se em uma atmosfera “tão revolucionária como a dos séculos XIV e XV. Os confessores se viam diariamente diante de problemas de difícil solução, pois, levada ao extremo, essa visão ditava que ninguém podia tratar de melhorar a sua condição nem de reunir uma fortuna que lhe permitisse levar uma existência mais decorosa”. Esse impasse levava a interpretações como a de cardeais que defendiam a aceitação, pela Igreja, de que todos deveriam ter a possibilidade de tornar melhor a sua condição e, por consequência, de enriquecer, pois quem tinha qualidades destacadas que o capacitassem para tanto também deveria poder adquirir os meios correspondentes à sua nova categoria. Não se tratava de uma concessão qualquer, como adverte Sombart: “Esta interpretação da regra tomista abria aos empresários o caminho do ascenso”.¹⁹⁵

No entanto, havia que respeitar certos limites. Quem, em busca da riqueza, pisoteasse “considerações da moral ou do bem público”, expunha-se a punições, advertia Bernardo de Siena.¹⁹⁶ A repercussão econômica dessas perorações morais ficava muito clara, por exemplo, na doutrina canônica da usura, nos séculos XV e XVI. A proibição da cobrança de juros significava que não se devia impedir que o dinheiro se transformasse em capital. O juro auferido por meio da concessão de um empréstimo simples era inadmissível para Tomás de Aquino, que considerava totalmente legítimo aquele recebido por conta de um empréstimo para investimento.¹⁹⁷

São Tomás distinguia o empréstimo simples da inversão de capital, declarando inadmissível o juro que se obtém do primeiro e totalmente o desta última.¹⁹⁸

Chega-se, nesse ponto, a uma convergência crucial:

“Enlaça-se, aqui, a doutrina do ganho lícito com a teoria das virtudes espirituais; ambas desembocam na mesma idéia fundamental: a atividade empresarial decidida enérgica é do agrado de Deus.”¹⁹⁹

¹⁹⁵ Ibidem, pp. 254 e 255.

¹⁹⁶ Ibidem, p. 256.

¹⁹⁷ Não se deve esquecer, de acordo com Sombart, do formidável papel que deve ter desempenhado a usura, sob a forma de crédito de consumo, na liquidação da sociedade feudal. Ibidem, idem.

¹⁹⁸ Ibidem, pp. 257 a 259.

¹⁹⁹ Ibidem, p. 260.

A NOVA IORQUE E O BENJAMIN FRANKLIN MEDIEVAIS

É em Florença _ constata Sombart _, no final do século XIV, que surge pela primeira vez “o perfeito burguês”.²⁰⁰ Cidade que ele denomina de “Nova Iorque do Quatrocentos”, onde multidões de negociantes e outras pessoas familiarizadas com o mundo dos negócios atuavam, Florença é o habitat do burguês mais típico do período, o já mencionado Leon Battista Alberti. Na sua obra clássica pode ser encontrado, de fato, tudo o que foi dito muito depois por Daniel Defoe na Inglaterra e por Benjamin Franklin nos Estados Unidos.²⁰¹

O legado de Alberti é descrito em dois grupos principais: o das opiniões que se referem à estrutura interna da economia (“a santa economicidade”) e aquelas voltadas para a regulação das relações de outros sujeitos econômicos com a clientela em particular e com o mundo exterior em geral (a moral dos negócios).

“Santo”, para Alberti, é o espírito de economia ou de boa administração²⁰². A uma boa economia corresponde a racionalização da administração econômica, entendendo-se por isso o estabelecimento de uma prudente relação entre gastos e ingressos.

A racionalização da boa economia continha diversos procedimentos e atitudes encadeados e que constituíam uma novidade na relação do homem com o trabalho e com o dinheiro. Não permitir que os gastos ultrapassem os ingressos – esta foi, para Sombart, a primeira pedra do edifício da economia burguesa-capitalista. Tratava-se de uma contenção voluntária feita não pelas pessoas pobres, mas pelos ricos, isto é, sem ter como objetivo a garantia da sobrevivência.

Era algo inédito. Acrescente-se a decisão de gastar menos do que se ganhava, a qual tornou-se um hábito entre a burguesia nascente de Florença. Tal preceito era ainda mais importante do que o anterior:

²⁰⁰ Ibidem, p. 115.

²⁰¹ Em Florença e também em Gênova, Veneza e no Oriente, desde o século XIII, os comerciantes, ou seja, todos aqueles que transformaram o comércio de mercadorias ou de dinheiro em empresa capitalista, de acordo com Weber, tiveram papel destacado. “Enquanto outras cidades lutam, Florença negocia. Banqueiros, produtores de lã e de tecidos predominam.” Ibidem, pp. 115 e 116.

²⁰² “Santa cosa la masserizia”. É o que corresponde a uma boa economia.

significava poupar. “A idéia da poupança fazia, assim, a sua aparição no mundo.”²⁰³ Não se tratava, agora, de uma poupança forçada, mas voluntária; poupança não como necessidade, mas como virtude.

Para uma perfeita administração não bastava poupar, o que representaria economia de material. Também era preciso estabelecer uma ordem lógica nas atividades e um aproveitamento adequado do tempo.

Evitar a ociosidade era o principal aspecto a considerar na economia do tempo. O que se via como usos e efeitos possíveis da ociosidade _ desprezo às leis, desonra, infâmia, lascívia _ eram motivos fortes para evitá-las. A distração e o prazer deviam ser evitados totalmente. Em contraposição, a diligência e a aplicação no trabalho eram fundamentais para o êxito do homem de negócios.²⁰⁴

As virtudes que Benjamin Franklin, nos Estados Unidos do século XIX, considerava as mais valiosas eram: tenacidade, silêncio, ordem, decisão, parcimônia, operosidade, sinceridade, justiça, ponderação, limpeza, serenidade, castidade, humildade.

“O caminho até a riqueza”, de Franklin, foi publicado em jornais de todo o mundo. Apareceram 70 edições em inglês, 56 em francês, 11 em alemão, 9 em italiano e traduções para o espanhol, dinamarquês, sueco, galês, polonês, russo, checo, holandês, catalão, chinês, grego, o que demonstra a extensão da difusão das suas idéias.

Sombart acreditava que o espírito do burguês diligente e econômico, comedido e reflexivo, virtuoso, apregoado pioneiramente por Alberti e que alcançou difusão mundial com Franklin, tinha se assenhoreado paulatinamente dos sujeitos econômicos dos tempos modernos, os empresários capitalistas ou, pelo menos, os comerciantes e artesãos. Por força desses matizes, o espírito burguês foi se convertendo com o tempo em elemento integrante do espírito capitalista.

Ser um bom homem de negócios – diz Sombart – significa não só manter a melhor ordem interna na sua economia, mas também assumir um comportamento especial diante do mundo exterior: ele denominou o conjunto de normas relacionadas a esse comportamento como a moral dos negócios, que implica ao mesmo tempo moral no e para os negócios.²⁰⁵

²⁰³ Ibidem, p. 119. Grifos meus.

²⁰⁴ Ibidem, pp. 116 a 126. Grifos meus.

²⁰⁵ Ibidem, p.133. Grifos meus.

A moral nos negócios, ou seja, nas relações comerciais, na assinatura de contratos com a clientela, é o que constituía a formalidade comercial: confiança no cumprimento do prometido, na efetividade do serviço, na pontualidade do fornecimento, etc. Esta qualidade não seria possível nem era necessária até o advento do capitalismo.

Pode-se dizer que esta categoria identificada por Sombart corresponde, mais precisamente, a uma moral de cumprimento dos contratos, ou, na época, do prometido e do combinado. A importância dessa convenção é transcendental. A confiança na execução futura dos tratos comerciais era _ e o seria cada vez mais _ indispensável para o funcionamento da economia além das transações do dia pagas à vista. A expectativa de se fazer um determinado fornecimento pressupunha a confiança quanto a realização do pagamento correspondente. A moral nos negócios não só tinha a ver com a continuidade do comércio como também basearia a prática do crédito, com funcionamento calcado inteiramente em compromissos e em promessas de pagamentos e de recebimentos futuros. A formalidade aumenta conforme o capitalismo se expande.²⁰⁶

O segundo sentido da moral dos negócios refere-se à moral que tem por objeto tirar o máximo proveito possível da atividade comercial: é uma moral para os negócios, uma moral pelo negócio. Com o aparecimento do capitalismo, também esta moral passa a integrar o patrimônio de virtudes burguesas. A partir de então se considera conveniente, por motivos comerciais, cultivar determinadas virtudes, ou pelo menos aparentar possuí-las. Estas virtudes podem ser resumidas sob o conceito de honestidade burguesa. É preciso viver corretamente: esta frase se converte agora em norma suprema de conduta para todo homem de negócios que pretenda ser eficiente. Deve-se evitar todo vício e só se mostrar em público em companhia de gente decente. Não se deve ser alcoólatra, jogador nem mulherengo; assistir à missa ou ao sermão dos domingos é obrigatório. Essa conduta era indispensável ao bom burguês, não porque ele fizesse questão de ser bom, mas por razões comerciais. A postura e a atitude instalavam confiança e credibilidade na comunidade e facilitavam os negócios. Toda conduta moral eleva o crédito, destaca Sombart.

A imagem pública é mais importante do que a autenticidade da postura: nos negócios basta ser tido como honesto. O que em nenhum caso basta é sê-lo; há também que aparentá-lo. Esse conteúdo do código moral burguês explicitado por Sombart tem a sua lógica: o papel da moral burguesa não é efetivar a

²⁰⁶ Ibidem, p. 134.

retidão no mundo mas, apenas, garantir a regularidade e a constância dos negócios, ou seja, a previsibilidade e a recorrência do lucro. No avançar desse processo, o cálculo e a racionalidade assumem importância crescente.²⁰⁷

O espírito capitalista é matizado por peculiaridades do desenvolvimento dos países e das épocas específicas em que se manifesta. Nos Estados Unidos os elementos do espírito capitalista “se aninham na alma popular desde os tempos da fundação das colônias, ou seja, inclusive em uma época em que este espírito não tinha ainda um corpo, uma constituição econômica capitalista”. É lá que o espírito capitalista pleno se desenvolve primeiro, atinge o seu desenvolvimento máximo e converte-se, mais tarde, no “espírito geral do nosso tempo”.²⁰⁸

As linhas do raciocínio de Sombart convergem para a tipificação do burguês “de velho estilo”, referência cada vez mais fugidia, como ele mostrará, da moral dos negócios. A psiquê desse burguês é constituída pelo afã de enriquecimento, móvel fundamental do espírito capitalista na definição do autor; pelo espírito de empresa, de organizar e arriscar iniciativas destinadas a proporcionar tal enriquecimento; pela atitude burguesa de poupar e de adotar uma conduta pública favorável aos negócios; e pela mentalidade calculadora e de racionalização cada vez maior das práticas lucrativas.

Havia, no entanto, um diapasão moral. Desde o início do desenvolvimento capitalista até o final do século XVIII, durante o período do jovem capitalismo, como o denomina Sombart, o empresário burguês de velho estilo pautava os seus atos e projetos em função do prejuízo ou do benefício que pudessem causar aos seres humanos. “O homem era a medida de todas as coisas, a manifestação natural e central da vida”.²⁰⁹

Assim, não lesar o outro era como que uma condição da prática comercial aceitável. As ordenações do comércio proibiam conduzir os negócios de maneira a provocar a ruína de outros cidadãos. Moralmente, apenas a riqueza adquirida honestamente poderia trazer felicidade. A caça ao cliente era absolutamente vetada. Durante muito tempo elogiar atributos da mercadoria por meio de anúncios era

²⁰⁷ Ibidem, p. 135.

²⁰⁸ Ibidem, pp. 160 a 161.

²⁰⁹ Ibidem, p. 164.

considerado reprovável. Mas a iniciativa que era alvo da maior repulsa era anunciar que se vendia a preços mais baixos que os da concorrência.^{210 211}

Um corolário da moral burguesa era a produção de boas mercadorias, isto é, de mercadorias autênticas. Da mesma forma, os progressos da técnica só eram desejáveis se não destruíssem a felicidade humana.

Para assegurar a produção de mercadorias autênticas, editaram-se “incontáveis regulamentações” nos séculos XVII e XVIII, cuja aplicação era fiscalizada pelo Estado. As restrições da moral burguesa eram aceitas pelos empresários, mas não lhes competia efetivá-las e sim ao Estado e este o fazia em benefício da sociedade.

A articulação da moral dos negócios, entendida como o código interno dos burgueses empresários com a moral para os negócios, compreendida como a sujeição da sociedade ao que interessa para a obtenção do lucro privado, proporcionará, entretanto, um arcabouço flexível para comportar a transição entre os velhos valores burgueses e a moral do empresário moderno, acompanhada da (e acompanhando a) retirada gradativa de todo e qualquer empecilho à busca irrestrita do lucro.

BOLSA, JOGO, ESPECULAÇÃO E INVESTIMENTO

Poucas vezes a busca irrestrita do lucro foi tão flagrante como nas relações econômico-financeiras enfeixadas nas bolsas de valores, com os seus aspectos de jogo, de especulação e de investimento. Nas descrições e análises que faz desse mercado, Sombart mostra ter capturado parte do que havia de mais intenso na dinâmica e no espírito do novo capitalismo.

O autor acredita que o essencial, no que diz respeito à negociação de ações, é o jogo. A correlação das cotações dos títulos negociados com os resultados das respectivas empresas não é exatamente o que parece:

²¹⁰ Ibidem, p. 173. Grifos meus.

²¹¹ Um aspecto a ser destacado é que, no caso dessa última conduta, já não funciona mais o princípio de que o homem é a medida de todas as coisas, base da velha moral burguesa. Se o fosse, o fato de um comerciante dar um desconto deveria ser saudado e acompanhado pelos seus concorrentes, já que tal gesto beneficia os clientes. Entretanto, o objetivo da interdição dos descontos era cercear condutas prejudiciais ao conjunto dos comerciantes, não às pessoas em geral. Conclui-se que, neste caso, a velha moral burguesa já aponta para a lógica dos negócios do capitalismo moderno, na qual o homem deixa o centro da cena.

“As ações fundamentam um direito a participar nos benefícios de uma empresa. Facilmente poderia crer-se que o ganho que se espera obter dessa empresa é o que dá lugar à subida do seu preço. Mas esse é apenas um estímulo externo a mais para aumentar o interesse pelas ações, enquanto que a autêntica força motriz parte dos impulsos do jogo que atuam, em definitivo, de forma puramente instintiva. Bastaria uma mínima reflexão para mostrar que nos períodos de alta os preços das ações não guardam relação alguma com os lucros, por fantásticos que estes sejam.”²¹²

Com o objetivo de dar uma noção “dos processos psíquicos peculiares que observamos no jogo da bolsa”, Sombart se refere a um caso clássico, o da mania de investir em tulipas que surgiu nos Países Baixos em 1630, uma paixão que logo se transformou na obsessão de obter lucros crescentes e incessantes com a venda dessa flor. A banalidade do objeto e a desproporção dos recursos que atraiu acentuam, neste exemplo clássico, o respectivo fenômeno de comportamento. Todas as camadas da população participaram da corrida. Em todas as cidades, pousadas e hotéis foram transformados em bolsas para o comércio de tulipas. O preço de uma tulipa chegou a valer mais do que o seu peso em ouro. “Em 1634 cobiçavam-se as tulipas com tanto ardor como as ações de ferrovias em 1844.” As pessoas vendiam casas, terras, cavalos, bois e tudo aquilo que pudesse render dinheiro para comprar tulipas. Em um certo dia de 1647, houve uma mudança abrupta, como costuma ocorrer em todos os casos desse tipo. A confiança evaporou-se de uma hora para outra. “Romperam-se os contratos. Os embargos estavam na ordem do dia.”²¹³

Um outro exemplo citado por Sombart é o da especulação com as ações do Banco de John Law, em 1719. Law prometera aos acionistas dividendos de 12% do capital nominal, o qual, no entanto, representava, com base no valor de mercado das ações do banco, apenas 0,5% do capital efetivo. O receio de que os acionistas viessem a conhecer estes números não o inibiu. Ao contrário, Law decidiu subir a aposta e prometeu dividendos de 40%, que representavam um lucro de apenas 1,6% do capital efetivo. Sucedeu-se uma corrida às ações e uma semana depois a sua cotação atingiu 18 mil francos.

Houve, neste caso, o que Sombart identifica como uma “psicose de massa”:

“Os homens se vêem atacados repentinamente por uma febre, um delírio, uma paixão que descarta toda consideração razoável. Por sugestão mútua atribui-se a um objeto qualquer, como demonstra

²¹² Ibidem, p.60

²¹³ Ibidem, pp. 58 e 59.

o caso das tulipas, um valor exagerado, alcançando-se preços fabulosos. Esta subida de preço constitui então o verdadeiro incentivo que desata a paixão pelo jogo. Esta chega a ser tão forte que termina superando o móvel primitivo, ou seja, o afã de lucro, e se transforma no único estímulo.”²¹⁴

Embora a paixão pelo jogo presente na especulação dos mercados de ações, em particular nas bolsas de valores, nada tenha a ver nem com a vida econômica, nem com o espírito capitalista que a anima, por se referir à dinâmica e aos lucros das empresas “termina se confundindo com o espírito de empresa, que é um dos componentes do espírito capitalista. Por esse motivo, no fundo de toda empresa de especulação moderna encontra-se a paixão pelo jogo.”²¹⁵

De maneira “puramente externa” as bolsas tiveram um papel importante na criação de empresas que desenvolveram projetos e invenções no final do século XVII na Europa, alvo de grande interesse público e, eventualmente, de paixões especulativas.²¹⁶ Sombart considerava os especuladores, referindo-se, especificamente, aos fundadores e diretores de empresas de especulação, como um tipo especial de empresário capitalista. Tais empresas surgiam quando um caçador de oportunidades de ganho conseguia o dinheiro necessário para poder transformar uma idéia alheia em realidade. Viabilizaram-se, assim, os mais diversos projetos entre os séculos XVII e XVIII, por meio da união de projetistas e inventores com possuidores de dinheiro, ensejando a fundação de todo tipo de empresa.²¹⁷

O afã de criação de empresas capitalistas estendeu-se “de forma epidêmica”, especialmente pela França e pela Inglaterra, dando origem a ondas especulativas que envolveram e levaram à falência multidões. A fundação da Companhia do Pacífico provocou uma dessas ondas. A empresa detinha o direito de monopólio do comércio em toda a costa oriental da América, e, na costa ocidental, desde o cabo Horn até o extremo norte da América. O seu significado para o desenvolvimento do mercado de capitais e

²¹⁴ Ibidem, pp. 60 e 61.

²¹⁵ Ibidem, p. 61. Grifos meus.

²¹⁶ Esta descrição presente no livro *Sobre projetos*, de Daniel Defoe, referente ao final do século XVII e citada por Sombart, é ilustrativa desse fenômeno: “no início estava constituído o mercado de ações de Londres pelas transferências simples e esporádicas de títulos e ações. Mas, devido à laboriosidade dos corredores de comércio em cujas mãos se achava o negócio, converteu-se em um tráfico baseado seguramente nas maiores intrigas, astúcias e artimanhas que jamais apareceram sob a máscara da honradez. Pois, como os corredores tinham a faca e o queijo nas mãos, convertiam a bolsa em uma partida de jogo; subiam e baixavam os preços das ações ao bel prazer, e ao mesmo tempo contavam sempre com vendedores e compradores dispostos a confiar-lhes seu dinheiro, não obstante as suas falazes promessas. Depois que esse negócio provou o néctar do triunfo que acompanham toda novidade, deu origem, por sua vez, ao ilegal e polifacético objeto dos projetos (invenções) como instrumento apropriado para dar trabalho aos especuladores da Bolsa. Desta forma o tráfico bursátil converteu-se em um grande estímulo às invenções e estas por sua parte se encarregaram de conseguir aficionados para aquele, até que finalmente se converteram ambos em escandalosa praga do país”. Ibidem, p. 62.

²¹⁷ Ibidem, p. 99.

o desencadear do movimento especulativo que ficou conhecido como a “febre do Pacífico” não se deveu, entretanto, à sua própria atuação especulativa. “Apenas serviu para desatar uma mania latente de fundação [de companhias], que foi satisfeita [no seu caso] graças à fusão dos seus próprios negócios com as finanças estatais.” Sombart descreve como isso foi feito:

“A companhia assumiu uma parte cada vez maior da dívida pública inglesa, convertendo pouco a pouco mais de 31 milhões de libras de empréstimos em participações de capital da sociedade. Isso significava _ e este é o xis da questão _ que talvez a maior parte da fortuna efetiva inglesa, investida até então em títulos de renda fixa, foi convertida em capital de dividendos [capital que rendia dividendos], acessível à agiotagem.”²¹⁸

Na prática, permitia-se que a empresa adquirisse um título de dívida pública pagando-o com ações da sua própria emissão. Lançando mão desse mecanismo a Companhia do Pacífico assumiu volumes crescentes da dívida pública inglesa, trocando o seu risco privado pelo risco soberano do Estado inglês. Para o governo, a vantagem da operação se restringia, aparentemente, à possibilidade de ampliar e de pulverizar a colocação da dívida pública em empresas como a Companhia do Pacífico, por meio da operação descrita, que se generalizou na época.

A cotação em que se efetuava a troca dos títulos por ações evidencia a tremenda paixão especulativa. No último reembolso ofereceram-se e foram aceitas ações na base de 800 por 100 (títulos de renda fixa). Em 1720 a sociedade emitiu ações à base de 1.000 por 100, totalmente colocadas.²¹⁹

A atração irresistível exercida pelos títulos da Companhia do Pacífico mostrou-se altamente contagiosa. O delírio do homem comum desejoso de enriquecer rapidamente, o sonho do inventor e do pioneiro e a sagacidade do especulador, juntos, fizeram brotar empresas da noite para o dia. Entre elas, 11 sociedades para a colonização dos países americanos e para o comércio ultramarino e 15 dedicadas à exploração mineira e a siderurgia, entre numerosas outras voltadas para manufatura de seda e de tecido, melhoria de portos e de canais, obtenção de aceite comercial, agricultura, produção de açúcar, pesca, extração de sal, seguros, exploração de cobre, produção ferro, obtenção de água, construção de navios, cultivo de linho, pesca da baleia, melhora do país etc. Mais de 200 empresas foram fundadas em um ano, uma proporção desmesurada para a Inglaterra daquela época. Dessa profusão decorre a designação “febre

²¹⁸ Ibidem, p. 101. Grifos meus.

²¹⁹ Ibidem, idem.

do Pacífico” para o fenômeno, alusiva à empresa que deflagrou a onda. Com essa descrição Sombart pretende que se perceba mais claramente o espírito de especulação enquanto fenômeno do espírito empresarial capitalista, não como uma manifestação da paixão pelo jogo.²²⁰

A especulação, diz Sombart, é um divisor de águas na empresa capitalista. Os seus diretores, nas modalidades de empresa não especulativa expostas pelo autor, atuam a partir de meios externos de coerção. Com a especulação, ocorre uma mudança essencial: em vez de usar a coação externa, inflama-se o ardor interno de obter ganhos. “Em lugar do medo é a esperança a força motriz”.²²¹

A partir dessa conclusão Sombart faz considerações sugestivas sobre o que move a busca frenética e constante do lucro em uma empresa de especulação:

“A obra [do empresário movido pela esperança, não mais pelo medo] é levada a cabo da seguinte maneira: o especulador sonha ardentemente ver culminada pelo êxito a sua feliz empresa. Imagina-se já como um homem rico e poderoso, a quem todo mundo honra e celebra pelas gloriosas ações realizadas (ânsia por reconhecimento público), que ele mesmo deixar crescer desmesuradamente em sua fantasia. Primeiro fará isto, depois terminará aquilo, dará vida a todo um sistema de empresas, preencherá o mundo com a glória das suas obras. Sonha com o titânico. Vive em um contínuo estado de delírio. O exagero das suas próprias idéias o estimula uma e outra vez e o mantém em movimento constante. O seu estado de ânimo geral é de um lirismo entusiasta. E a partir desse estado de ânimo realiza a sua grande obra: arrasta outros homens consigo para que o ajudem a por em prática o seu plano. Se se trata de um bom exemplar da espécie, exhibirá indubitavelmente a faculdade poética de fazer surgir diante dos olhos dos demais imagens sedutoras e de esplendoroso colorido que dêem uma idéia dos prodígios que irá realizar: a grande bênção que significam para o mundo e para aqueles que o secundem. Promete montanhas de ouro e sabe fazer críveis as suas promessas. Excita a fantasia, aviva a fé e desperta poderosos instintos que utiliza em seu proveito; atíça acima de tudo a paixão pelo jogo e a põe a seu serviço. Não há empresa de especulação em grande escala sem jogo bursátil. O jogo é a alma, a chama que radicaliza toda a obra.”²²²

Sombart ilustra essas considerações com a seguinte passagem de Aristide Saccard, financista e especulador, personagem de *L’Argent*, de Emile Zola: “Com a remuneração legítima e regular do trabalho, com o equilíbrio judicioso dos negócios cotidianos, a vida é só um deserto de espantosa

²²⁰ Ibidem, p. 103. Grifo meu.

²²¹ Ibidem, idem.

²²² Ibidem, pp. 73 a 74.

vulgaridade, um charco em que adormecem e se atrofiam todas as forças; mas faça surgir de pronto um fantasma no horizonte, prometa que com um oitavo podem ganhar centenas, dá a todas aquelas almas dormitantes a possibilidade de correr atrás do impossível, mostra-lhes os milhões que podem ganhar em duas horas, ainda que com o risco de ferir-se [...] e a corrida tem início, as energias se centuplicam e o tumulto é tão grande que as pessoas, buscando somente o seu próprio benefício, levam a cabo obras vivas, grandiosas e belas.”

Uma medida do êxito da especulação é a quantidade de pessoas seduzidas pela oportunidade de dispensar os seus recursos no bem ou no direito oferecido. Entretanto, ao contrário do que se poderia imaginar, o grau da adesão e do envolvimento não tem a ver com a clareza da proposta, nem com a racionalidade do projeto. “Quanto mais difícil seja apreender o projeto da empresa, quanto mais gerais sejam seus possíveis resultados, mais apropriado ele será para o especulador e maiores prodígios poderá produzir o espírito de especulação”, diz Sombart.²²³ Isso ocorre porque pessoas que participam de uma manobra especulativa não agem com base no cálculo, mas sob impulso de um “estado de delírio” que as torna propensas a gastar tudo o que tem e até mesmo além das suas posses para participar do que se imagina ser um circuito de ganhos elevados e rápidos. Não por acaso tulipas, companhias de navegação para destinos ignotos e fantásticos, bancos que oferecem rentabilidade jamais vista e também a construção de ferrovias e os empreendimentos dos canais de Suez e do Panamá “tenham sido desde o início objetos especialmente apropriados para a atividade especulativa”.

Nos Estados Unidos o delirante afã de empresa se traduz em um profundo teor especulativo. Os primeiros observadores da América testemunhavam: “Todo mundo especula e com tudo; não com tulipas, mas com algodão, terras, bancos ou ferrovias.”²²⁴ O americano já mostrava características essenciais do espírito capitalista antes da Guerra da Secessão, a exemplo do predomínio do espírito do lucro, da economia de todo esforço inútil, da busca do enriquecimento incondicional, desenfreado e irresponsável e de um extremado racionalismo econômico. Portanto “a atual estrutura psíquica do sujeito econômico americano existia já quando na Europa predominava ainda o espírito do capitalismo primitivo.”²²⁵

²²³ Ibidem, p. 105.

²²⁴ Ibidem, pp. 317 e 318.

²²⁵ Ibidem, p. 314.

Assim, o “único laço” entre o americano e o mundo seria o da “mera valorização da utilidade prática”.²²⁶ O escritor Franz Löher, que descreveu aspectos da vida de imigrantes alemães nos Estados Unidos, garante que a exclamação típica dos americanos ao contemplar pela primeira vez as cataratas do Niágara era: “Oh, que força hidráulica poderosa!”.²²⁷

EMPRESÁRIO MODERNO, TODOS OS TIPOS EM UM

O que caracteriza o espírito capitalista de nossos dias, o capitalismo pleno, em contraposição ao do burguês de velho estilo?, pergunta Sombart.

Em primeiro lugar, o autor destaca que mesmo na época em que *O Burguês* foi escrito não existia um só tipo de empresário. Tropeçamos, diz ele, com grandes grupos de empresários representantes de cada tipo particular: o pirata, o latifundiário feudal, o burocrata, o especulador, o comerciante, o manufactureiro. Para exemplificar a permanência dos vários tipos, Sombart compara o conquistador seu contemporâneo Cecil Rhodes aos piratas Walter Raleigh e Francis Drake: bandoleiro, descobridor, conquistador que, “independentemente do manejo do seu sabre e do disparo da sua carabina, leva ao campo de batalha das suas empresas as armas da moderna especulação na bolsa”²²⁸.

O autor recorre também a um personagem literário – Geoffrey McAllan, herói do conto de Bernhard Kellermann intitulado *O túnel*, de 1935, que versa sobre o projeto de cientistas e milionários de construção de um túnel unindo a Inglaterra e os Estados Unidos. Kellermann, na referência utilizada por Sombart, descreve “um tipo completamente novo de empresário: um misto de especulador e técnico, uma estranha mescla de conquistador e sonhador; um homem que não entende nada de negócios financeiros, dominado simplesmente pela obsessão da técnica, mas que dirige uma empresa gigantesca e maneja milhares de milhões da América e da Europa.

²²⁶ Ibidem, p. 316.

²²⁷ Ibidem, idem.

²²⁸ Nesta passagem Sombart diz que “é difícil encontrar em Rhodes o menor vestígio de espírito puritano”. Ibidem, p. 177. Ibidem, p. 176.

Sombart diz desconhecer um empresário desse tipo, mas acha plausível que exista. Seria “uma nova modalidade de empresário moderno” na sua classificação. Um outro tipo de empresário, contemporâneo do autor, é visto desta maneira:

“Um fenômeno que se faz cada vez mais freqüente conforme a empresa moderna se expande, e que se observa sobretudo nos Estados Unidos, é o que poderíamos chamar de grande empresário, na falta de uma palavra melhor. O grande empresário é um homem que reúne em si vários dos tipos assinalados anteriormente: é pirata, calculador astuto, senhor feudal e especulador, como podemos comprová-lo no caso dos grandes magnatas dos trustes americanos.”²²⁹

O autor constata o advento de novos personagens no capitalismo e declara-se chocado com

“[...]uma estranha mudança na atitude do homem diante dos valores pessoais no sentido estrito: uma mudança que parece ter exercido uma influência decisiva na orientação da vida em geral. Me refiro ao fato de que o homem real, com seus prazeres e sofrimentos, com suas necessidades e exigências, tenha deixado de ser o centro do interesse, e que seu lugar tenha sido ocupado por abstrações: o lucro e os negócios. Assim, o homem deixou de ser a medida de todas as coisas, como tinha sido até o final das primeiras etapas do capitalismo.”²³⁰

Após discorrer sobre os valores do empresário capitalista moderno, Sombart aborda a questão da atividade do mesmo, considerando-a não muito diferente, na sua forma, da do empresário de antanho: ele tem que conquistar, organizar, negociar, especular e calcular. As únicas mudanças que é possível constatar procedem do papel relativo de cada um desses elementos na atividade total.

A função de negociante, por exemplo, adquire importância crescente.

A especulação, no sentido de transações de Bolsa, assume um papel importante para o empresário. A empresa moderna se encontra cada vez mais vinculada à instituição da Bolsa. “A criação de trustes nos Estados Unidos, por exemplo, equivale, no fundo, a transformar os negócios de produção e de comércio

²²⁹ Ibidem, p. 179. Grifo meu.

²³⁰ Sombart vê nesse processo uma espécie de infantilização: “[...] As valorações últimas desses homens supõem uma singular redução de todo o processo psíquico a seus elementos mais simples, uma simplificação total dos fenômenos psíquicos; representam, pois, de certo modo uma regressão ao estado elementar da alma infantil.” A seguir, o autor menciona os complexos elementares de valores ou ideais que presidem a vida da criança e estão presentes no grande empresário: a grandeza, o movimento rápido, a novidade e o sentimento de poder. Ibidem, p. 179.

em negócios bursáteis”.²³¹ O cálculo se complica incessantemente. A atividade do empresário moderno torna-se mais polifacética à medida que a empresa integrada prolifera pelos numerosos ramos da vida econômica.

O deslocamento sofrido pelo objetivo da economia, observa Sombart, deu lugar a uma transformação paralela nos princípios que presidem a conduta nos negócios, que hoje se atêm às seguintes normas²³²:

A atividade total está submetida a uma razão absoluta.

A economia está organizada com vista unicamente à produção de bens de troca.

As empresas assediam o cliente.

Busca-se a máxima redução dos custos de produção e dos preços de venda.

e) Não se deseja que o Estado nem os sindicatos intervenham na definição dos contratos de trabalho.

f) O lucro está acima de todos os demais valores. Não existem travas nem escrúpulos de tipo moral, estético ou sentimental.

A ação dos trustes dos Estados Unidos constituía, para o autor, “uma amostra perfeita dessa falta de escrúpulos”. Ele alude às manobras e às intrigas da American Tobacco Company que “revelaram práticas comerciais que ainda não são de uso geral na Europa”. A empresa concedia aos intermediários descontos inviáveis para os seus concorrentes, vendia produtos de baixa qualidade em embalagens de itens sofisticados, praticava dumping em sua rede própria de varejo para arruinar os demais distribuidores dos seus produtos e monopolizava a compra de matérias primas, prática esta que resultou em conflito com os plantadores de fumo do Kentucky.²³³

²³¹ Ibidem, p. 186.

²³² Ibidem, pp. 188 a 190. Grifo no original.

²³³ A empresa foi processada em 1911 com base na lei Sherman. Ibidem, p. 190.

Exemplo acabado do homem de negócios “smart e sem escrúpulos”, de acordo com Sombart, foi o magnata americano das ferrovias Edward H. Harriman: “o mistério do seu triunfo residia na total superação de todo sentido da ética”.²³⁴

Diante desse quadro, o próprio Sombart se pergunta: o que foi feito das virtudes burguesas, elementos tão importantes na formação do espírito capitalista? Significam algo para o empresário atual os conceitos de dedicação, espírito de poupança, honestidade?²³⁵

A pergunta não admite uma resposta taxativa, diz o autor. A posição que ocupam hoje (início do século XX) essas virtudes no conjunto da economia é bem distinta da que ocupavam na época do capitalismo jovem. Não se tratou, no entanto, de uma inversão pura e simples: “Não cabe dúvida de que esses conceitos deixaram já de ser virtudes essenciais e necessárias do empresário capitalista; nem por isso, no entanto, perderam sua importância na conformação da conduta econômica. Não fizeram mais do que sair da esfera da vontade pessoal, para converter-se em elementos integrantes do mecanismo do negócio. Deixaram de ser propriedades inerentes a homens reais para passar a ser princípios objetivos da conduta econômica.”²³⁶ Um exemplo dessa transformação seria a formalidade comercial, que constitui um conjunto de princípios que não se destinam mais a regular o comportamento pessoal do empresário, mas todo um processo de relações dentro do marco dos negócios.

Além de virtudes transformadas em objetivos de conduta econômica o espírito capitalista encerra outros elementos, alguns deles inatos: são os talentos, as “qualidades especiais do empresário audaz, do especulador engenhoso e do contador hábil”. Os talentos “podem ser cultivados e é possível aumentar o seu número e elevar o seu nível”. Junto a virtudes e talentos há no espírito capitalista o que Sombart denomina de técnicas: habilidade e destreza no manejo dos negócios, habilidade para o cálculo e a organização entre outras. Essas atitudes se adquirem por aprendizagem.²³⁷

Ou seja, em que pese a influência decisiva da religião em alguns dos valores que o caracterizam, o espírito capitalista mostra-se capaz de produzir mudanças tão radicais que só seriam possíveis com “um total desprezo a todos os preceitos preditados pelos moralistas cristãos, tanto católicos como

²³⁴ O autor destaca considerações semelhantes a respeito de empresários contemporâneos de Harriman como John Rockefeller (“soube passar por cima de toda barreira moral com uma falta de escrúpulos quase ingênua”) e Werner Siemens (“recomendava severidade e nenhum escrúpulo”). Ibidem, p. 191.

²³⁵ Grifos do autor.

²³⁶ Ibidem, pp. 230 e 231.

²³⁷ Ibidem, 287.

protestantes.”²³⁸ São mudanças que “se baseiam na demolição de todas as fronteiras traçadas pelo catolicismo e pelo protestantismo para a conduta dos sujeitos econômicos.”²³⁹

Entre o que denomina de “forças morais” que contribuíram para o desenvolvimento do espírito capitalista, Sombart inclui as virtudes características do empreendedor dele imbuído, entre as quais estão talentos como a audácia, a engenhosidade especuladora e a habilidade contábil, todos eles cultiváveis; e também técnicas como a habilidade e a destreza no manejo dos negócios, a capacidade para o cálculo e a organização, possíveis de se adquirir por aprendizagem.²⁴⁰

A técnica não só tem a capacidade de despertar o espírito de empresa, como fica claro no exemplo das invenções, como também o amplia na medida do seu próprio avanço, acompanhado de ações de financiamento e de criação de empresas.²⁴¹ Na história dos últimos séculos os grandes períodos especulativos coincidem sempre com a aparição de inventos revolucionários ou com um período especialmente rico em inovações. O exemplo citado por Sombart é o dos períodos de especulação em meados do século XIX que se seguiram à invenção [introdução] da ferrovia.²⁴²

Condições objetivas propícias para a indústria e o desenvolvimento do espírito de empresa, a exemplo das jazidas de carvão e ferro na Inglaterra, na Alemanha e nos Estados Unidos evidentemente criavam condições propícias ao desenvolvimento da técnica e da própria empresa moderna.²⁴³ Mas, para que a empresa capitalista existisse era necessário certo espírito capitalista prévio, “ainda que fosse só em estado embrionário”, diz Sombart. Portanto, “o espírito capitalista originário tem que ter brotado de outras fontes distintas do capitalismo em si.”²⁴⁴

Por outro lado, há a “influência que o capitalismo exerceu no desenvolvimento do espírito capitalista”. Trata-se, de modo geral, do “imponente acúmulo de experiências do capitalismo”, que permitiu que o racionalismo econômico atingisse a sua “máxima perfeição.” [...] “Esse impulso

²³⁸ Weber chegou à mesma conclusão.

²³⁹ Sombart afirma ter-se dedicado “apenas a assinalar o paralelismo entre certos fenômenos do espírito capitalista e determinadas doutrinas da filosofia e da religião”. Contrasta, nessa avaliação, com a incursão de Weber, que detecta a transcendência do sentimento religioso do dever e da preocupação com um outro mundo como forças atávicas do comprometimento do trabalhador e do empresário com o trabalho na forma de profissão.

Ibidem, p. 288.

²⁴⁰ Ibidem, p. 287.

²⁴¹ Ibidem, p. 332.

²⁴² Ibidem, pp. 334 e 335.

²⁴³ Ibidem, p. 333.

²⁴⁴ Ibidem, p. 353.

indomável” do racionalismo econômico “talvez seja o fator que com mais vigor impulsionou a organização da economia em direção à perfeição.” Sombart classifica esse movimento como “um desses estranhos processos que se observam também em outros âmbitos da cultura: um sistema concebido pela mente humana assume vida própria e descola seu poder sem, sobre e contra a intervenção consciente do indivíduo.”²⁴⁵ [...]

O impacto desta “emancipação do racionalismo econômico” na atividade empresarial e no próprio espírito capitalista é significativo. Uma das conseqüências é a redução do trabalho para o empresário, que pode contratá-lo de terceiros. Com isso “opera-se uma estranha inversão: em seu grau mais avançado de desenvolvimento, o racionalismo gera, por sua vez, de suas próprias entranhas, uma espécie de tradicionalismo”.²⁴⁶

A delegação do trabalho de estruturação racional de empresa libera energias que podem se voltar exclusivamente para o desenvolvimento, a expansão e a obtenção de lucro da empresa.²⁴⁷

O processo é o seguinte, de acordo com esta descrição feita por Sombart:

“Na alma do homem econômico moderno se agita o afã do infinitamente grande, que o impulsiona de modo incessante a empreendimentos cada vez maiores. O desejo de ganho é a força motriz, não necessariamente por estar instalado em sua alma, mas por atuar no cerne da estrutura da empresa capitalista como uma força coercitiva de caráter objetivo”. O autor a denomina “objetivação do afã do lucro, conseqüência necessária do fato de que toda economia capitalista próspera é uma economia que produz excedente. Nessa orientação forçosa de toda a atividade capitalista está contida essa ânsia infinita, cuja oportunidade de realização reside no caráter peculiar do desenvolvimento técnico moderno. À medida que se amplia o círculo de tarefas, aumenta a capacidade e a vontade para uma atuação mais intensa.”

O que impõe a “ânsia que sente o sujeito econômico pela infinitude da sua obra” não são características individuais subjetivas, mas algo muito mais poderoso, a “violência das circunstâncias”:

“As decisões do empresário estão subordinadas a uma espécie de coação psíquica. A coação provém de duas direções: da técnica e da própria organização econômica. Se o empresário está disposto a sustentar o ritmo imposto pelos inventos da técnica (e as leis coercitivas da concorrência e da obtenção de

²⁴⁵ Ibidem, p. 354.

²⁴⁶ Ibidem, p. 355.

²⁴⁷ Ibidem, p. 356.

lucros se encarregam de fazer com que assim seja), tem de estar disposto a ampliar continuamente o seu raio de ação. Uma inovação só pode resultar proveitosa se aumenta relativamente o conjunto de meios de produção necessários para fazer frente à tarefa; mas com isso se amplia por sua vez o raio de ação e o volume da empresa.”²⁴⁸

Um exemplo dessa coação derivada do progresso é este testemunho de Andrew Carnegie, criador da maior siderúrgica do mundo no século XIX:

“Sempre alimentamos a esperança de não ter que continuar ampliando o negócio, mas uma e outra vez nos demos conta de que a mínima demora significaria um passo atrás, e hoje em dia os avanços e inventos se sucedem tão rapidamente que sempre nos resta por fazer tanto quanto já fizemos”.²⁴⁹

O EMPRESÁRIO, O CRÉDITO E O DESENVOLVIMENTO

Andrew Carnegie, industrial pioneiro e inovador,²⁵⁰ e Edward H. Harriman, controlador e organizador de operações financeiras de ferrovias, mencionados por Sombart, são símbolos de uma mudança de grande importância. Carnegie encarnava algumas das qualidades do empresário que, além de capitalista, era um conhecedor da indústria. Harriman trazia consigo, de modo acentuado, outras características do empresário de tempos idos: as de financista, de pirata e de especulador. Ambos reuniam qualidades de calculadores astutos e tinham um quê de senhores feudais. Mas, por conta da estruturação racional da grande empresa, necessariamente delegavam trabalho e isso liberava cada vez mais as suas energias para o desenvolvimento, a expansão e a obtenção de lucro da empresa.²⁵¹ Para assumirem, enfim, a função central do empresário moderno, que é combinar os fatores produtivos, conforme definiu o

²⁴⁸ Ibidem, pp. 356 e 357.

²⁴⁹ Da autobiografia de A. Carnegie, publicada em 1905. Ibidem, p. 357.

²⁵⁰ Em 1901 a Carnegie Steel produzia quatro milhões de toneladas de aço, a Inglaterra, cinco milhões de toneladas e os Estados Unidos, 13 milhões de toneladas. Jonathan Hughes. *The Vital Few – the Entrepreneur & the American Economic Progress*, pp. 6 e 235.

²⁵¹ A necessidade de se concentrar na tomada e na execução de decisões estratégicas na empresa moderna não deixa espaço para aquele empresário que, além de perito técnico, também era o agente de compras e de vendas da companhia, o seu chefe de escritório e também o diretor de pessoal, desempenhando, eventualmente, tarefas de consultor legal para negócios. Apenas nas empresas pequenas essas funções são enfeixadas pelo empresário. Joseph A. Schumpeter, *A Teoria do Desenvolvimento Econômico*, p. 55.

advogado, economista, filósofo e historiador Joseph Alois Schumpeter em sua obra fundamental *A teoria do desenvolvimento econômico*, publicada em 1911²⁵².

Diferente do “industrial de cem anos atrás”, que era capitalista e empresário, o líder da empresa moderna concentra-se “na tomada e na execução de decisões estratégicas”. Não necessariamente é também o capitalista _ proprietário de dinheiro, de direitos de dinheiro ou de bens _, papel cada vez mais reservado a investidores individuais dedicados a essa função, a instituições financeiras privadas e ao Estado, este através de políticas específicas e de instituições financeiras próprias. Mas precisa ter capacidade de iniciativa e de previsão, requisitos da função do “moderno capitão de indústria”. Este guarda identidade, no entanto, “com o empresário comercial da Veneza do século XII, ou, entre os tipos mais modernos, com John Law; e, por outro, com o potentado de aldeia que combina a sua agricultura e o seu comércio de gado, digamos, com uma cervejaria rural, um hotel, uma loja”, pois “alguém só é empresário quando efetivamente leva a cabo novas combinações de fatores produtivos”.²⁵³ O empresário pode ser aquele que detém o controle acionário, mas o papel definido por Schumpeter também cabe àquele gerente, diretor ou industrial que realmente faça combinações novas de fatores produtivos. O vínculo permanente com a empresa não é indispensável. Financistas e promotores [da recuperação de uma empresa, por exemplo] podem tornar-se empresários, desde que realizem empreendimentos.²⁵⁴

A realização de combinações novas é um processo especial e constitui objeto de uma função específica, “privilegio de um tipo de pessoa que é muito menos numeroso do que todos os que têm a possibilidade “objetiva” de fazê-lo. Portanto, os empresários são um tipo especial. E o seu comportamento, um problema especial, a força motriz de um grande número de fenômenos significativos”.²⁵⁵

O senso comum confunde o mero administrador com o empresário, mas eles presidem processos reais distintos. O administrador se relaciona com o fluxo econômico circular ou a tendência ao equilíbrio.

²⁵² Embora algumas das idéias contidas nesse livro datem de 1907. Ibidem, pp. 45, 56 e 57.

²⁵³ Nessa passagem e em diversas outras de *A Teoria do Desenvolvimento Econômico* transparece uma nítida afinidade do autor com as idéias de Sombart, a quem Schumpeter atribui a elaboração de uma “teoria do desenvolvimento econômico”, na qual a teoria econômica propriamente dita tem o papel subordinado de fornecer métodos de interpretação de conexões complexas entre fatos históricos. Ibidem, p. 44.

²⁵⁴ Não fica claro a qual papel de promoção Schumpeter se refere; no entanto, esse rótulo talvez acolha o profissional de engenharia financeira contemporâneo, dedicado a restaurar empresas em troca de uma participação acionária e, eventualmente, de um cargo na direção, em geral temporário, embora este não seja o seu objetivo.

²⁵⁵ Ibidem, p. 58.

O empresário se liga a uma mudança dos canais da rotina econômica ou uma mudança espontânea nos dados econômicos que emergem de dentro do sistema.²⁵⁶

Quando afirma que os empresários são um tipo especial, Schumpeter se refere especificamente a “um tipo de conduta e de uma categoria de pessoa na medida em que essa conduta é acessível de modo muito desigual e para relativamente poucos indivíduos, de tal forma que isso constitui sua característica destacada. [...] A conduta em questão é peculiar de duas maneiras. Em primeiro lugar, porque é dirigida a algo diferente e significa fazer algo diferente. [...] Em segundo lugar, o tipo de conduta em questão não apenas difere do outro em seu objetivo, sendo-lhe peculiar a inovação, mas também por pressupor aptidões que diferem em tipo, e não apenas em grau, daquelas do mero comportamento econômico racional. [...] Essas aptidões presumivelmente são distribuídas numa população eticamente homogênea, exatamente como outras.”²⁵⁷

Definir como requisito caracterizador do empresário a inovação significa atribuir-lhe um conjunto complexo de procedimentos distintivos. A tomada e a execução de decisões estratégicas exige que se dê “passos fora da rotina diária”, o que implica em desvincilhar-se do recurso automático aos hábitos e às rotinas sedimentados e mais seguros e aos mecanismos de deliberação confortadores acumulados com a experiência. Essa atitude de ir contra a corrente “encontra dificuldades e envolve um elemento novo, que constitui o fenômeno da liderança”.²⁵⁸

Escapar à rotina obviamente é basilar para o empresário inovador, mas não se trata de algo simples. Ao não trilhar os caminhos habituais para a tomada de decisões ele inapelavelmente se vê diante da necessidade de se despojar de parte das informações e das normas de procedimento conhecidas e portanto capazes de assegurar segurança à tomada de decisões. Criar exige movimentar-se entre o incerto, o pouco conhecido e o que é apenas presumível. A situação do empresário diante da sua tarefa é a seguinte: “Agora ele deve fazer realmente em alguma medida o que a tradição faz para ele na vida cotidiana, a saber, planejar conscientemente a sua conduta em todos os aspectos. Haverá muito mais racionalidade consciente nisso do que na ação costumeira, que como tal não necessita de modo algum que se reflita sobre ela; mas esse plano necessariamente deve estar exposto não apenas a erros maiores em

²⁵⁶ Ibidem, pp. 58 e 59.

²⁵⁷ Ibidem, pp. 58 e 59.

²⁵⁸ Ibidem, p. 60.

grau, mas também a outros tipos de erros que não são os que ocorrem na ação costumeira.”²⁵⁹ Portanto a racionalidade consciente “entra muito mais na realização de novos planos”, cuja elaboração deve ocorrer antes que se possa atuar com base neles, do que na “mera direção de um negócio estabelecido”, que não deixa de ser rotineira na maior parte das situações enfrentadas. A conduta do empresário e o seu motivo “não são ‘racionais’ em nenhum outro sentido”.²⁶⁰

Avaliar exaustivamente todos os efeitos do empreendimento, que ainda é apenas um projeto, bem como as respectivas reações dos consumidores, da concorrência, das instituições da sociedade e do ambiente geral que condicionará a implantação, a consolidação, o êxito e a continuidade do mesmo é simplesmente impossível, embora a decisão deva ser tomada. “O que já foi feito tem a realidade aguda de todas as coisas que vimos e experimentamos; o novo é apenas o fruto da nossa imaginação.”²⁶¹ O plano exige, assim, uma racionalidade que tende ao absoluto, mas que encontra pouco apoio no conhecido e no habitualmente praticado e que nunca o põe a salvo de falhas eventualmente fatais.

“Na vida econômica a ação deve ser decidida sem a elaboração de todos os detalhes do que deve ser feito. Aqui o sucesso de tudo depende da intuição, da capacidade de ver as coisas de um modo que depois prove ser correto, mesmo que não possa ser estabelecido no momento, e da captação do fato essencial, descartando-se o não essencial, mesmo que não seja possível prestar contas dos princípios mediante os quais isso é feito. Um meticuloso trabalho preparatório, conhecimento especializado, profundidade de compreensão intelectual, talento para análise lógica podem, em certas circunstâncias, ser fontes de fracasso. Quanto mais detidamente, porém, aprendemos a conhecer o mundo natural e social, mais perfeito se torna nosso controle dos fatos; e quanto maior a extensão, com o tempo e a racionalização progressiva, em que as coisas puderem ser calculadas simples, rápida e seguramente, mais decresce o significado dessa função”.²⁶²

Fazer no mundo econômico o que não é conhecido nem testado pela experiência apresenta imposições de ordem subjetiva também. “O pensamento volta repetidamente à trilha habitual, mesmo que tenha se tornado inadequada e mesmo que a inovação mais apropriada não apresente em si mesma

²⁵⁹ Ibidem, idem.

²⁶⁰ Ibidem, p. 64.

²⁶¹ Ibidem, idem.

²⁶² Schumpeter fornece argumentos que permitem questionar a aparente absolutização, por Weber, da racionalidade na empresa moderna e, ao mesmo tempo, reforça o ponto de vista de Sombart quanto a existência de um espírito de empresa na composição do espírito do capitalismo, além do espírito burguês. Ibidem, idem.

nenhuma dificuldade particular. A própria natureza dos hábitos arraigados de pensar, a sua função poupadora de energia, se funda no fato de que se tornaram subscientes, que produzem seus resultados automaticamente e são à prova de crítica e até de contradição por fatos individuais. Mas, precisamente por causa disso, tornam-se grilhões quando sobrevivem à sua utilidade”.²⁶³

No íntimo do homem de negócios há como que uma insurreição das “forças do hábito” contra o projeto embrionário, o que requer uma “força de vontade nova e de outra espécie para arrancar, dentre o trabalho e a lida com as ocupações diárias, oportunidade e tempo para conceber e elaborar a combinação nova e resolver olhá-la como uma possibilidade real e não meramente um sonho. Essa liberdade mental pressupõe um grande excedente de força sobre a demanda cotidiana e é algo peculiar e caro por natureza”.²⁶⁴

Ter um plano que represente inovação e estar disposto a realizar a mudança por ele acarretada não basta. É necessário enfrentar a “reação do ambiente social” àquele que quer fazer algo de novo, por parte de um sem-número de indivíduos e de instituições que necessariamente se sentirão desafiados e ameaçados pelo empreendimento. As reações poderão resultar em “ostracismo social, distanciamento físico ou ataque direto” ao empreendedor. Inovar na economia requer, portanto, liderança não para “descobrir ou criar novas possibilidades”, pois elas estão sempre presentes e “acumuladas por toda sorte de pessoas”, além de sistematizadas na literatura específica; mas para assumir a mudança e tudo aquilo em que ela implica.²⁶⁵ A tarefa do empresário típico “consiste precisamente em demolir a velha tradição e criar uma nova”, o que se aplica às conseqüências morais, culturais e sociais da sua ação econômica.²⁶⁶

O tipo de liderança exigido do empresário consiste, de acordo com Schumpeter, em cumprir uma tarefa muito especial que em raros casos apela à imaginação do público: “Ele ‘conduz’ os meios de produção para novos canais. Mas não faz isso convencendo as pessoas da conveniência da realização de

²⁶³ Ibidem, p. 61.

²⁶⁴ Ibidem, idem.

²⁶⁵ Ibidem, p. 62.

²⁶⁶ Não é uma simples coincidência, diz Schumpeter, “que o período de ascensão da figura do empresário também tenha dado origem ao utilitarismo. Ibidem, idem.

seu plano ou criando confiança em sua liderança, à maneira de um líder político. O único homem a quem tem que convencer ou impressionar é o banqueiro que deve financiá-lo.²⁶⁷

Uma outra questão sobre a qual se detém Schumpeter _ assim como o fizeram Weber e Sombart _ é a motivação do empresário. Se a maior parte das ações cotidianas das pessoas é instada pela noção ou pelo impulso do dever, sob “sanção social ou divina”, o significado das ações especificamente econômicas é de “satisfação de necessidades no sentido de que não haveria nenhuma ação econômica se não houvesse nenhuma necessidade”. Especificamente no caso do empresário, o que leva a assumir o empreendimento e a inovação é “uma outra psicologia”, diferente daquela que preside a busca da satisfação de necessidades individuais um administrador, de um gerente ou de um consumidor, por exemplo. Evidentemente as necessidades individuais do empresário existem, mas não como motivação da atividade de inovação. Até porque, ao incluírem o quesito lazer, atuariam como obstáculo à ação empreendedora.²⁶⁸

Essa outra psicologia é habitada pelo “sonho e o desejo de fundar um reino privado”, uma forma de aproximação do homem moderno com a “nobreza medieval”; pelo “desejo de conquistar, de provar-se superior aos outros e de “ter sucesso em nome do sucesso”; pelo prazer de “criar, fazer coisas ou, simplesmente, de exercitar a energia e a engenhosidade”. Muito longe da inspiração hedonista, o empresário “procura dificuldades, muda por mudar, delicia-se com a aventura.”²⁶⁹

O ganho pecuniário, embora não seja dirigido pelo suprir de necessidades individuais para o empresário, é “uma expressão muito acurada de sucesso, especialmente do sucesso relativo e, do ponto de vista do homem que luta por ele, tem a vantagem adicional de ser um fator objetivo e em grande parte independente da opinião dos outros.”²⁷⁰

É o produtor quem, em geral, inicia a mudança econômica. Os consumidores são por ele educados, isto é, ensinados a desejar os produtos novos que ele fabricará. Este atributo exclusivo do empresário, de protagonizar as novas combinações de fatores na economia significa, portanto, a catálise de um processo de qualidade diferente do simples crescimento da economia e que se denomina desenvolvimento. Nesse

²⁶⁷ “Também lidera no sentido em que arrasta ao seu ramo outros produtores atrás de si. Mas como são seus concorrentes, que primeiro reduzem e então aniquilam o seu lucro, esta é, por assim dizer, uma liderança contra a sua própria vontade”. Ibidem, p. 63. Grifo meu.

²⁶⁸ Não se trata, aqui, de satisfação de necessidades individuais, até porque o lazer implícito é um obstáculo para a atividade empresarial. Ibidem, p. 64.

²⁶⁹ Ibidem, p. 65. Grifo meu.

²⁷⁰ Ibidem, idem.

processo o empreendedor inovador é seguido por um “enxame” de empreendedores não inovadores que investem recursos para produzir aquele mesmo bem que ele criou e que formam uma autêntica onda de investimentos de capital que dinamiza a economia, aumenta o emprego e faz crescer a renda. Em relação ao crescimento da economia o desenvolvimento é, portanto, “um fenômeno qualitativamente novo.”²⁷¹

No caso de uma empresa comercial pequena, por exemplo, que ao longo de sucessivos investimentos transforma-se em um grande complexo de lojas, bastam os recursos gerados pelo próprio empreendimento para suprir essa necessidade de aportes de capital para ampliar o negócio. Na economia de modo geral e na maior parte dos casos, no entanto, o resultado do investimento anteriormente feito não é suficiente para a inovação e torna-se indispensável recorrer ao crédito. A regra é “o possuidor da riqueza, mesmo que seja o maior dos cartéis, deve recorrer ao crédito se desejar realizar uma nova combinação, que não pode, como numa empresa estabelecida, ser financiado pelos retornos da produção anterior. Fornecer esse crédito é exatamente a função daquela categoria de indivíduos que chamamos de “capitalistas”. Mais do que uma contingência, o crédito é uma característica distintiva: “É óbvio que esse é o método característico do tipo capitalista de sociedade _ e suficientemente importante para servir de sua diferencia específica _ para forçar o sistema econômico a seguir por novos canais, para colocar seus meios ao serviço de novos fins.” É o crédito que “destaca meios produtivos já empregados em algum lugar do fluxo circular e os aloca nas novas combinações”.²⁷²

O crédito funciona, portanto, como uma força de arrasto rumo ao futuro. É ele que estabelece, por meio do prazo médio de financiamento da economia, o horizonte da produção vinculada ao crédito que a tornou possível. Os empresários inovadores, sob as condições de crédito oferecidas pelos agentes públicos e privados, deflagram investimentos e produção generalizados entre empresários não inovadores que lhes imitam, conforme se observou acima, e essa massa de financiamentos sucessivos, concomitantes e distribuídos pelos diversos setores da produção e do comércio como que arremessa para frente o conjunto da economia. No processo de desenvolvimento é como se a economia toda funcionasse, digamos, “adiantada” em relação ao tempo presente, na medida do prazo médio de financiamento das empresas.

O crédito dos bancos cria poder de compra novo que se adiciona à circulação existente. “Primariamente necessário às novas combinações”, é por estas que o crédito “força seu caminho dentro do

²⁷¹Ibidem, p. 47.

²⁷²Ibidem, pp. 51 e 52.

fluxo circular, de um lado, porque foi necessário originalmente para a fundação do que agora são as empresas antigas; e de outro, porque seu mecanismo, uma vez em funcionamento, também se apodara das combinações antigas.”²⁷³

Empresário inovador, desenvolvimento e crédito estão, portanto, ligados umbilicalmente às novas combinações engendradas no processo de desenvolvimento, assumidas pelo empresário inovador e financiadas, em geral, por mecanismos de crédito consistem na introdução de um novo bem ou de uma nova qualidade de um bem já produzido; na introdução de um novo método de produção ou de uma maneira nova de comercializar uma mercadoria; na abertura de um novo mercado; na conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou de bens semimanufaturados; no estabelecimento de uma nova organização de uma indústria, como a criação de “uma posição de monopólio _ por exemplo, pela trustificação _ ou cisão de um monopólio. As novas combinações não necessariamente são assumidas pelas mesmas pessoas que controlam o processo produtivo ou comercial a ser substituído pelo novo. Empresas novas, em geral, realizam as novas combinações de fatores produtivos. Os meios de produção necessários provêm, quase sempre, de algumas combinações antigas. A realização de combinações novas significa, portanto, “simplesmente o emprego diferente da oferta de meios produtivos existentes no sistema econômico.”²⁷⁴

TRABALHO, AVENTURA E RISCO

A noção do dever instalada ferreamente na vida humana pela religião cristã em geral e acentuada pela ética puritana configura-se como uma força psicológica imensurável de direcionamento da rotina cotidiana dominada, cada vez mais, no Ocidente, pelo trabalho profissional empresarial e operário. Exerce, com o seu caráter inapelável e a sua onipresença, um “controle” sobre o outro mundo impensável sob o catolicismo e o luteranismo e, muito menos, sob período do encantamento e da magia. Esse “controle” se dá pela apropriação de parte do processo celestial de salvação da alma para execução na terra sob a forma de trabalho profissional, que assume, a partir do protestantismo ascético, o papel de uma etapa de encaminhamento da pessoa, por obra própria, para o Reino de Deus. Os cristãos, sejam eles os

²⁷³ Ibidem, idem.

²⁷⁴ Ibidem, pp. 48 a 50.

predestinados ou os pecadores redimidos, os primeiros de modo direto e os últimos de maneira indireta, credenciam-se, seja através do trabalho profissional, seja por meio do conjunto dos seus atos aqui na Terra, para o ingresso no Outro Mundo onde pretendem estar em companhia divina. O dever inegociável do trabalho profissional no protestantismo ascético mas também o dever moral religioso de fazer coisas boas aqui na Terra, aferível e renegociável por meio do instituto da confissão, dirigem os passos das pessoas em um mundo que, embora cada vez mais laico, foi tomado pela “religião” do trabalho (e do bem agir) como a sua ética subjacente mais geral.

Esta força incontrastável da noção e do impulso do dever para com o trabalho e a moral cristã que banha a humanidade no Ocidente age, no entanto, em um mundo de incertezas e de perigos que faz de cada passo um desafio, seja na vida cotidiana das pessoas, seja no cotidiano de uma empresa.

(Não que a moral de aparências, utilitarista, do burguês do tipo clássico tenha sido superada pela realidade; na verdade, ela foi levada ao extremo, entrelaçando-se com o pragmatismo [tão adequado ao ideário neoclássico justificador] de uma condução econômica quase circular e estática de baixo crescimento, com a inovação cada vez mais concentrada e que se coaduna perfeitamente com o desemprego crônico, as diferenças crescentes de renda e a atrofia e a descaracterização da política.)

A racionalização crescente da vida cotidiana das pessoas e das empresas tende a incorporar-se às respectivas rotinas. O racional recorrente vai se automatizando e dispensa a reflexão sobre cada passo a ser dado no dia-a-dia dos indivíduos e das organizações. Portanto a exigência extrema de racionalidade ocorre não nas empresas instaladas, que são a maioria, mas naquelas que representam ou procedem a inovação, o que não as dispensará jamais, no entanto, de enfrentar os perigos, as incertezas e, eventualmente, os respectivos erros e os danos inerentes às combinações novas de fatores produtivos que, como norma, tem de forçar caminho entre o ceticismo, o temor do novo, a oposição dos concorrentes e a resistência das instituições da sociedade.

Apenas a racionalidade não dá conta de tudo que está envolvido na inovação e na combinação inédita de fatores. O terreno da criação é por definição instável e adentrá-lo significa viver a incerteza e a aventura que lhe são inerentes. É a isso que Schumpeter se refere quando chama a atenção para a identidade existente entre o “moderno capitão de indústria”, o “empresário comercial da Veneza do século XII”, o banqueiro e especulador John Law e “o potentado de aldeia que combina a sua agricultura e o seu

comércio de gado, digamos, com uma cervejaria rural, um hotel, uma loja”. A inovação não cabe na racionalidade.

A simbiose entre trabalho profissional e aventura identificada por Schumpeter está presente, por exemplo, na trajetória de Cecil Rhodes, não por acaso mencionado paradigmaticamente por Weber no início de *A Ética Protestante* e, exatamente como antípoda do padrão weberiano de empresário, por Sombart em *O Burguês*.²⁷⁵ Weber vê em Rhodes um exemplo de “capitalista de grande estilo” egresso de uma “casa de pastores” no que provavelmente teria sido uma “reação à educação ascética da juventude. O problema não é a motivação da saída de Rhodes da casa dos pais, mas a sua caracterização, por Weber, como “capitalista de grande estilo”, portanto moderno, racional e ético, conforme os padrões weberianos. Sem referir-se a menção de Weber em *A Ética Protestante* Sombart cita Rhodes no capítulo em que fala do sujeito econômico moderno: “Se pensamos na obra de Cecil Rhodes, não surgem involuntariamente à mente os comerciantes genoveses nas suas torres, ou, melhor ainda, sir Walter Raleigh ou um Francis Drake? Cecil Rhodes é o autêntico bandoleiro: descobridor, conquistador, vencedor em grande escala que, ora desfere golpes com o seu sabre e disparos com a sua carabina, ora leva ao campo de batalha das suas empresas as armas da moderna especulação bursátil. Político e empresário capitalista, negociador mais do que negociante, não reconhece outro poder que o da força bruta. É difícil encontrar nele o menor vestígio do espírito puritano. Se quiséssemos compará-lo com homens das gerações anteriores, teríamos que classificá-lo entre os homens do Renascimento.”²⁷⁶

²⁷⁵ Curiosamente, este é o único ponto importante de colidência de *El Burguês* com a primeira versão de *A Ética Protestante* e o *Espírito do Capitalismo* que não é contestado por Weber na segunda versão da sua obra. Este autor tampouco ultrapassa os limites de alusões rápidas e cáusticas ao papel das bolsas de valores no capitalismo, em que pese o caudaloso e circunstanciado discorrer de Sombart sobre o assunto.

²⁷⁶ Sombart, op.cit., pp. 176 e 177. Mark Twain cunhou o termo *apartheid* ao conhecer a trajetória de Rhodes. Em *Following The Equator* (volume II, capítulo XXXII) o escritor norte-americano traça um perfil do colonizador: “O senhor Rhodes e a sua gangue agem à moda antiga. Eles têm licença para roubar e matar e o fazem legalmente, mas não com compaixão e espírito cristão. Eles roubam aos Mashona e os Matabeles parte dos seus territórios no estilo consagrado de “comprar” por uma ninharia e então forçam uma briga e tomam o resto à força. Eles se apropriam do gado dos nativos sob o pretexto de que todos os rebanhos do país pertencem ao rei que eles enganaram e assassinaram. Eles baixam “regulamentos” obrigando os enfurecidos e constrangidos nativos a trabalhar para os colonizadores brancos e negligenciam a suas próprias tarefas. Isso é escravidão e é muitas vezes pior do que foi a escravatura nos Estados Unidos que dava tanta dor de cabeça aos ingleses; mesmo que o escravo rodesiano esteja doente, seja idoso ou fisicamente incapacitado, ele é forçado a manter a si próprio ou a passar fome: o seu senhor não é obrigado a sustentá-lo. A diminuição da população pelos métodos rodesianos para o limite desejado é o retorno ao sistema de miséria crônica e da morte lenta impostas por uma “civilização” desacreditada e primitiva. Nós reduzimos humanitariamente o excesso de população canina recorrendo ao clorofórmio; os Boers humanamente reduzem o excesso da população de negros por meio da asfixia; os pioneiros australianos sem nome mas de coração virtuoso humanamente reduzem o excesso de vizinhos aborígenes por meio de uma morte suave ocultada em um pudim envenenado. Tudo isso é admirável e digno de aprovação; você e eu preferiríamos sofrer qualquer uma dessas mortes trinta vezes em trinta dias

Entretanto, caso se considere a expectativa do lucro como permanente, incontornável e irrecorrível, a sua busca racional dificilmente se apartará do contínuo afã por alcançá-lo. O mais provável é que um alimente o outro. A aventura serve à racionalidade e esta permite ganhos de eficácia e de eficiência àquela.

Uma síntese da relação racionalidade/impulso provavelmente é encontrável na palavra risco. Risco não é apenas aventura, mas o teor de aventura aceito social e institucionalmente no capitalismo.

O perfil do empresário moderno descortinado por Sombart: “O grande empresário é um homem que reúne em si vários dos tipos assinalados anteriormente: é pirata, calculador astuto, senhor feudal e especulador, como podemos comprová-lo no caso dos grandes magnatas dos trustes americanos” acolhe o fenômeno descrito, no que diz respeito ao perfil dos seus protagonistas.²⁷⁷

Uma outra maneira de ver a mesma situação é entender a institucionalização da aventura, corporificada na consagração da figura do risco, conforme descrito acima, como triunfo da racionalização, na esteira das considerações de Weber referidas anteriormente. Observa-se, marcadamente a partir da instituição das bolsas de valores, inauguradoras dos mercados financeiros modernos, uma tendência de racionalização crescente de procedimentos que concorrem para o aumento contínuo do lucro mas extrapolam o ethos de cada fase do capitalismo. A assimilação crescente da simbiose entre dívida pública e especulação privada, desde o Banco Law até o Banco J. P. Morgan, corresponde a uma absorção cada vez maior, pela sociedade, do princípio da privatização do Estado.

Assim, a racionalização e a legitimação social e moral da aventura parecem ser uma tendência, assim vista a partir de Weber, de uma dinâmica que parece ser melhor entendida e descrita por Sombart no seu perfil do empresário capitalista moderno. Embora o racionalismo econômico dependa da técnica, do direito e da administração, é ao mesmo tempo determinado pela “capacidade e disposição dos homens em adotar certos tipos de conduta racional”, nos diz Weber. É exatamente em relação a esses aspectos que a argumentação de Sombart lança luz sobre a riqueza do problema do espírito capitalista. As suas considerações sobre a relação entre aventura e empresa na verdade esclarecem em muito a natureza irrecorrível e avassaladora da corrida ao lucro no capitalismo. Desbravar mares, florestas e montanhas atrás de ouro, de escravos e de peles, invadir países para controlar fontes de energia, ignorar leis ou forçar

consecutivos do que ter a morte desses rodesianos, com a sua carga diária de insulto, humilhação e trabalho forçado para um homem que a sua raça toda odeia. Rodésia é um nome alegre para essa terra de pirataria e de pilhagem e a rotula com o estigma adequado.”

²⁷⁷ Sombart, op.cit., p. 179.

a sua mudança por meio de corrupção, comprar juízes, parlamentares e governantes, infiltrar espões nas indústrias concorrentes e espoliar o Estado, destituir governos próprios ou de países alheios a serviço de estratégias político-econômicas são práticas capitalistas ou de governos a serviço do capitalismo que pagam tributo simultaneamente à aventura e à racionalidade, no sentido de trabalho sistemático de planificação.

As considerações sobre o móvel da obra do empresário na remissão a Zola feita por Sombart (ler acima) esclarecem pontos importantes do tema em foco. Primeiro: a expressão específica da aventura no capitalismo é o risco. Com a diferença, em relação ao primeiro termo, de compreender o cálculo como elemento constitutivo. O risco calculado é aceito nos negócios; a aventura, não. Esta é comumente entendida como o risco sem cálculo, portanto irresponsável. Segundo: a compensação para quem corre o risco de um empreendimento é incomparável em relação àquela oferecida para quem se contenta “com a remuneração legítima e regular do trabalho, com o equilíbrio judicioso dos negócios cotidianos”. O diferencial é exatamente o que compensa (ou não) correr o risco. De que risco se trata? Risco de que? O risco é, sempre, de perda do que foi investido e, eventualmente, de redução do espaço no mercado para a concorrência ou até de retirada do ramo de negócios. Terceiro: no risco fundem-se, portanto, as noções do imponderável e do cálculo, da aventura e do trabalho. Os especuladores são tomadores de risco, as empresas são avaliadas de acordo com o seu risco, os títulos dos bancos são escolhidos conforme o risco representado pelos respectivos emissores, as agências estimam o risco de países, os investimentos têm o seu risco mensurado pelas proporções oferecidas de segurança, liquidez e rentabilidade.

Nos seus aspectos especificamente religiosos o embate entre Weber e Sombart é caudaloso. Ao contrário de Weber, Sombart considera o protestantismo um “sério perigo para o capitalismo e, em especial, para a mentalidade econômica capitalista”.²⁷⁸ A Reforma trouxe como consequência uma “intimização do homem e um reforçamento da necessidade metafísica”. Ao trazer um aprofundamento do sentimento religioso, provocava “necessariamente uma indiferença em relação aos assuntos e problemas econômicos”, o que significava “debilitamento e decomposição do espírito capitalista”. Ao completo desprezo por todos os bens terrenos se contrapunha uma exaltação constante da comunhão com Deus.²⁷⁹ O ideal da pobreza, característico do cristianismo primitivo, voltava a ter destaque.²⁸⁰

²⁷⁸ Sombart, op.cit, p. 261.

²⁷⁹ Ibidem, idem.

²⁸⁰ Ibidem, idem.

Mas o puritanismo também possuía alguns traços que favoreceram, ainda que não internacionalmente, o desenvolvimento do capitalismo. Na opinião de Sombart, o serviço que o puritanismo prestou ao seu inimigo mortal, o capitalismo, foi voltar a defender os princípios da moral tomista com renovada e fervorosa paixão e com um espírito mais intransigente e definido.²⁸¹ As virtudes burguesas que a moral puritana prega são as mesmas dos escolásticos: operosidade, dedicação a coisas úteis, tenacidade e espírito de poupança.²⁸² Também é certo que a moral puritana em nenhum momento favoreceu a idéia de enriquecimento sem escrúpulos. Nisso tampouco se diferencia da moral tomista.²⁸³ Em essência, diz Sombart, o puritanismo defende as mesmas idéias do tomismo: nem riqueza, nem pobreza significam nada para a saúde da alma.²⁸⁴

Entretanto, se o puritanismo reforça a moral tomista, seria de esperar que resultasse em uma ênfase ainda maior daqueles elementos que Sombart identifica como favoráveis ao capitalismo na própria moral tomista. Também seria de esperar que se a ética puritana volta a exigir de um modo taxativo a racionalização e metodização da vida, a repressão dos instintos, a metamorfose do homem impulsivo e instintivo no homem racional, como diz Sombart, que isso também fosse visto como favorável ao espírito capitalista, em acordo com os argumentos do próprio autor acerca do peso da racionalidade no espírito capitalista.²⁸⁵ No entanto, ele considera a moral puritana “mais nociva do que proveitosa para o desenvolvimento do espírito capitalista.”²⁸⁶

A crítica mais dura de Sombart a Weber é a de que “Em nenhum caso se pode atribuir à moral puritana a criação e o desenvolvimento das virtudes burguesas, simplesmente porque estas existiam já vários séculos antes do nascimento do puritanismo.” Sombart se refere, aqui, às máximas do florentino Alberti, que aponta como precursoras dos preceitos de Franklin e presentes, portanto, no nascedouro do próprio espírito capitalista. Assim, se algum sistema religioso é responsável pela sua gênese, este sistema

²⁸¹ Ibidem, p. 266.

²⁸² Ibidem, p. 267.

²⁸³ Ibidem, idem.

²⁸⁴ No *Directory* de Baxter as passagens em que se condena a riqueza, advertindo acerca dos seus perigos e das suas inutilidades, são muito mais numerosas do que em qualquer *Summa* tomista, destaca Sombart. Ibidem, idem.

²⁸⁵ Ibidem, idem.

²⁸⁶ A única diferença essencial entre as éticas sociais dos puritanos e a dos escolásticos, diz Sombart, é que o protestantismo elimina toda necessidade artística de grandiosidade e esplendor sensíveis. Essa sensibilidade artística se traduz no reconhecimento de uma virtude de primeira ordem que não aparece em nenhuma ética protestante: a magnificência ou o desejo de fazer algo grandioso e esplêndido. Com isso se pensa sobretudo na Igreja e na comunidade, ou seja, no luxo público. A contrapartida puritana à magnificência é a mesquinhez. A transformação da parcimônia em mesquinhez é talvez o maior serviço prestado pela ética puritana e quaker ao capitalismo. Ibidem, pp. 262, 269 e 270.

é o católico. A ética protestante não podia fazer nada a não ser apropriar-se do que o tomismo tinha criado anteriormente.²⁸⁷

Se na identidade, na articulação e no reforço entre o catolicismo e o protestantismo ascético Sombart é certo, não parece ter a mesma precisão quando avalia as repercussões da ética protestante no espírito do capitalismo, universo que Weber percorre com grande profundidade. Talvez uma profundidade excessiva, critica Sombart, e só se compreende do que é que supostamente ele está falando quando se observa a lacuna de Weber no que diz respeito à análise do papel do empresário, das empresas por ações e da bolsa de valores, elementos contemporâneos de ambos os autores e absolutamente decisivos na plasmação do capitalismo moderno. Enquanto Weber circunscreve o empresário ao burguês do tipo ideal e enfatiza a racionalidade do capitalismo, Sombart percebe melhor o empresário como ele é, bafejado tanto pelo espírito burguês quanto pelo espírito de empresa no sentido de empreendimento organizado que visa o ganho. Weber restringe este último aspecto ao empreendedor pré-capitalista, em uma visão que parece dispensar as contingências da racionalidade empresarial quando assolada pela necessidade contínua de aumento de lucros e de inovação. No entanto, o aporte de Sombart nesse terreno é esclarecedor e valioso.

Sombart considera “errôneo atribuir à concepção puritana da vida o grande desenvolvimento do espírito empresarial que, na época pós-puritana, conheceram os países tipicamente puritanos.” Em sua opinião, atribuir qualquer manifestação do espírito capitalista ao puritanismo é “limitar demasiado o conceito de capitalismo” e a submissão aos preceitos morais do puritanismo é apenas uma das possibilidades às quais o espírito capitalista deve o seu auge, embora a existência de grandes empresários capitalistas entre os puritanos seja inegável.²⁸⁸

As considerações de Sombart transcritas a seguir enfeixam a riqueza da temática em questão. “Da união da sede de obtenção de riquezas e do espírito de empresa nasce sobretudo o Estado moderno, e com ele um importante instrumento de promoção do espírito capitalista: a heterodoxia, que pressupõe outra característica fundamental da alma popular européia: a sua profunda necessidade religiosa.”²⁸⁹ “No empresário capitalista conflui o herói, o comerciante e o burguês. Mas com o tempo, ganha peso o comerciante burguês e perde-o o herói. As causas disso são o desenvolvimento dos exércitos profissionais, a autoridade das forças morais (especialmente a religião, a quem tanto convém o cultivo do caráter

²⁸⁷ Ibidem, p. 271.

²⁸⁸ Ibidem, pp. 271 e 272.

²⁸⁹ Ibidem, p. 365.

burguês)”.²⁹⁰“A união da técnica moderna com a instituição moderna da Bolsa foi o que proporcionou o marco dentro do qual pode realizar-se o afã de lucro capitalista.”²⁹¹

As circunstâncias a que se refere Sombart provêm do contínuo dinamismo da vida econômica característico do capitalismo moderno, impulsionado pelo crescimento do capital e da população, pela entrada em cena do consumidor, por mudanças na técnica e na organização produtiva e pelo papel do empresário, o portador do mecanismo da mudança.²⁹²

²⁹⁰ Ibidem, idem.

²⁹¹ Ibidem, p. 366.

²⁹² Grifo meu.

Capítulo 2

A OCUPAÇÃO DA TERRA E O PRIMADO DA FORÇA

O uso privado de bens comuns e a hegemonia das grandes propriedades e das grandes organizações que seria uma característica marcante do final do século XIX, período do primado dos barões ladrões, tem raízes fundas. Marcam, na verdade, os Estados Unidos desde os primórdios da ação colonial. Mais do que representar uma etapa, essas características parecem ter deixado marcas duradouras na conformação do país²⁹³.

A rapinagem estava na essência das políticas coloniais mas, no caso da ação desencadeada Inglaterra no século XVII, não se restringia a esse objetivo. Além de espoliar as colônias, como fizeram os impérios antecessores Espanha e Portugal, a Inglaterra empenhava-se na “captura de circuitos mercantis”.²⁹⁴ A combinação de exploração com a formação de mercados para os seus produtos permitiu-lhe atingir o topo do comércio mundial no século seguinte, embora tenha contribuído também para o fortalecimento das economias das colônias e a sua própria independência.²⁹⁵

A possibilidade de açambarcar rapidamente imensas extensões de terras ricas em madeira, peixes e caça foi a maneira encontrada pelos colonizadores europeus para estimular a emigração e a posse da distante América selvagem.

Companhias com objetivos comerciais criadas mediante concessão de direitos pelo soberano, detentoras de poder quase irrestrito e atuando, na prática, como governos das respectivas regiões, comandaram a ocupação dos Estados Unidos, baseada na distribuição de vastas porções de terras com

²⁹³ “A política da Companhia Holandesa das Índias Ocidentais era oferecer prêmios generosos pela ocupação da terra enquanto simultaneamente proibia a competição com qualquer dos numerosos produtos ou commodities negociadas por ela própria. Isso teve muito a ver com a determinação do caráter básico das fortunas conspícuas dos dois séculos seguintes.” Gustavus Myers. *History of the Great American Fortunes*, p. 33.

²⁹⁴ Carlos Alonso Barbosa de Oliveira. *O Processo de Industrialização: do Capitalismo Originário ao Atrasado*, p. 156.

²⁹⁵ A política da Inglaterra de povoar as suas colônias criava mercados e também somava efetivos para as disputas entre as potências pela ocupação do espaço físico. “Os ingleses venceram na Índia e na América porque contavam com os mais amplos núcleos coloniais permanentes. Não deixa de ser significativo que no começo da guerra com os franceses e os índios em 1756 houvesse 60 mil colonos franceses no Canadá em contraste com dois milhões de habitantes das colônias inglesas.” Ross M. Robertson. *História da Economia Americana*, p. 49.

recursos naturais abundantes. Sociedades anônimas de capitalistas que funcionavam por meio de Assembléias Gerais trimestrais e de juntas diretivas eleitas, essas companhias, às quais se conferia monopólio de comércio estabeleceram entre 1606 e 1637, três grupos de colônias inglesas _ Virginia do sul, Virginia do norte e a Índias Ocidentais Britânicas _, três colônias francesas _ Nova Escócia, Quebec e Antilhas _ e uma holandesa, Nova Holanda, futura Nova Iorque.²⁹⁶

A Companhia de Londres, pertencente a centenas de grandes e pequenos acionistas, credenciada²⁹⁷ para assenhorear-se das terras e dos recursos da Virgínia do sul e povoar os seus domínios, tinha privilégios abrangentes, equivalentes a um monopólio absoluto também sobre o destino de terras, riquezas e pessoas sob a sua égide²⁹⁸.

A obtenção de mão-de-obra tornou-se complicada principalmente a partir de 1614, quando o fumo passou a ser uma valiosa *commoditie*. Dependentes da mão-de-obra proveniente da imigração, as próprias companhias encarregavam-se de promover e de estimular o fluxo de pessoas para a colônia. Em 1618 a Companhia de Londres criou *head-rights* ou direitos sobre 20 hectares de terra grátis per capita para pessoas que emigravam por conta própria, isoladamente ou em grupos. Servos assalariados eram convertidos em arrendatários e parceiros, à medida que expiravam os contratos que regiam a servidão. Grupos de colonizadores organizados e com direção considerada qualificada recebiam grandes terrenos denominados *hundreds*.

Esses expedientes não atraíam, no entanto, toda a mão-de-obra necessária. Obter trabalhadores em número suficiente para atender as necessidades da produção mostrava-se uma operação complicada. Em um primeiro momento, recorreu-se a uma solução de mercado: comprava-se, simplesmente, trabalhadores brancos na Inglaterra para revenda na Virgínia. Esta alternativa representou uma solução temporária, no entanto. A escassez de mão-de-obra logo ressurgiu e os plantadores e o comércio pressionaram o governo. Com a ajuda diligente das cortes de justiça, montou-se um dispositivo que despachava ingleses pobres, presos e condenados até por infrações banais, para plantar fumo na Virgínia. Trabalhavam como criminosos ou escravos vendidos. A força do dinheiro superava qualquer consideração sobre o tratamento

²⁹⁶ A Virginia do Sul incluía as futuras Maryland e Carolina. A Virginia do Norte foi a denominação inicial do conjunto das colônias puritanas da Nova Inglaterra, nome este atribuído em 1620. As Índias Ocidentais Britânicas eram formadas por Jamaica, Barbados, Guiana e Trinidad. Samuel Eliot Morison, Henry Steele Commager e William E. Leuchtenburg. *Breve Historia de los Estados Unidos*, p. 29.

²⁹⁷ As concessões eram sujeitas a revisão ou emenda. A Companhia de Londres foi credenciada por três vezes para assumir a Virgínia.

²⁹⁸ Myers, *op. cit.*, p. 31.

dispensado ao rebotalho: “As cortes inglesas sobrecarregavam-se com o fornecimento de material humano para as plantações da Virgínia. Como os objetivos do comércio eram considerados imperativos, esse processo de colocar à disposição o que era considerado escória era julgado necessário e justificável. Nenhuma voz levantou-se em protesto”²⁹⁹.

Em que pese a diligência da justiça inglesa, a escassez de trabalhadores persistia. Urgia encontrar uma maneira de garantir o fornecimento contínuo da força de trabalho. A solução duradoura parecia estar no continente africano. Os primeiros negros a desembarcar no porto de Jamestown, em 1619, procedentes da Guiné, foram comprados imediatamente pelos plantadores por um bom preço.

O fumo era mercadoria e moeda, comprava tudo, inclusive mulheres. Informada sobre a escassez do sexo feminino na colônia, Londres enviou em 1620 sessenta mulheres jovens que foram leiloadas e arrematadas por 120 a 160 libras de fumo cada³⁰⁰.

Em 1624 a Companhia Londres foi dissolvida por decreto real e o comércio na Virginia passou a ser livre. Os plantadores tornaram-se o único agente³⁰¹. A Virgínia foi convertida em província real e os plantadores ricos, com as suas terras doadas, tramaram para obter leis e costumes de acordo com os seus interesses. Detinham então um poder incontestável. Além deles, havia na colônia apenas trabalhadores cativos, escravos e bancos pobres.

Com crescentes meios de expansão e contingentes de trabalhadores, as terras dos plantadores da Virginia e de Maryland tornavam-se mais extensas, não raro atingindo 60 mil acres³⁰². As propriedades das colônias da Nova Holanda e da Nova Inglaterra eram muito maiores, no entanto.

O puritanismo dominou as mentes dos colonos da Virginia do sul até 1643, quando foi suplantado pelo anglicanismo presente desde o início da ocupação. Na Virginia do norte, entretanto, ele foi a própria motivação da corrente migratória. Com uma concessão da mesma empresa colonizadora da Virginia do Sul e financiados por um grupo de comerciantes de Bristol, os primeiros peregrinos embarcaram com destino à América para escaparem da perseguição do Estado católico inglês e se reagruparem no novo

²⁹⁹ Ibidem, p. 31

³⁰⁰ O fumo era vendido na época a três shillings a libra. Um shilling equivalia a 1/20 de uma libra. Cada mulher foi, portanto, adquirida por 21 libras esterlinas, em média. Ibidem, p. 32.

³⁰¹ Ibidem, idem.

³⁰² O equivalente a cerca de duzentos milhões de metros quadrados.

continente.³⁰³ Ao contrário do sistema adotado nas demais colônias inglesas da América, a futura Nova Inglaterra foi colonizada simetricamente ao caráter coletivo da respectiva imigração. Os grupos de vizinhos procedentes da Inglaterra, acompanhados com frequência por um pastor, insistiam em estabelecer-se juntos, dividiam a terra em lotes e formavam povoados. Nas franjas dos pastos de cada aldeia erguiam a “casa de reunião”, equivalente ao templo, uma casa para o pastor e as moradias dos colonos. Todo aquele admitido como habitante do lugar recebia um terreno para levantar a sua casa, um lote de terra para cultivar milho e um pasto para obter forragem suficiente para passar o inverno.³⁰⁴

No entanto, as diferenças de classe existentes na Inglaterra persistiam nas colônias sob outras formas. Sob a égide da Companhia Plymouth, a mais poderosa das que exploraram a Nova Inglaterra. “A pequena e poderosa camarilha dos grandes proprietários de terra, com perspicácia, tomou para si as funções do governo e desviou-o dos seus fins próprios. Primeiro, a terra era tomada e depois, declarada isenta de tributação pública.” A carga dos impostos recaía sobre agricultores e trabalhadores. Quanto aos comerciantes, embora fossem nominalmente tributados, “facilmente repassavam os impostos para os agricultores e os trabalhadores através do próprio comércio”. A estes muitas vezes não restava alternativa a não ser apelar para agiotas e hipotecar bens.³⁰⁵

Enquanto o puritanismo era suplantado pelo anglicanismo na Virginia do sul, constituía-se na Nova Inglaterra, também em 1643, a Confederação da Nova Inglaterra, com o objetivo principal de organizar a defesa contra os holandeses, os franceses e os índios. Um conjunto de delegados representantes de Plymouth, Massachusetts, Connecticut e New Haven, as “Colônias Unidas da Nova Inglaterra”, deu início a uma união que, mais do que articular contra-ataques e reforçar laços religiosos, constituiu um grupo sólido com ligações de amizade e dedicado a ações de auxílio mútuo e consultas em todas as ocasiões.³⁰⁶

Os estímulos concedidos pela Assembléia Nacional holandesa para promover a colonização abriam, na prática, a possibilidade de constituição de imensos domínios com direitos e privilégios sem

³⁰³ Dos 65 mil ingleses que vieram para a América e para as Antilhas na década de 1630, cerca de 20 mil, puritanos na maioria, emigraram para a nova Inglaterra. Bernard Bailyn, em *The New England Merchants in the Seventeenth Century*, apud Robertson, op. cit., p. 57.

³⁰⁴ Morison et alii op. cit., p. 39.

³⁰⁵ Myers, op.cit., pp. 39 e 40.

³⁰⁶ Ibidem, p. 43.

paralelo para os seus proprietários. Permitia-se a propriedade de tamanho quase que ilimitado³⁰⁷. O seu detentor monopolizava, em caráter vitalício, os recursos provenientes das suas terras. O único senão ao poder absoluto do proprietário e dos demais habitantes da colônia era a proibição de explorar couros e peles e de produzir lã, linho, algodão e roupas de qualquer material. A pena aplicada ao infrator desta última norma era o banimento. As restrições resultavam da prevalência dos interesses da Companhia Holandesa da Índia Ocidental, corporação comercial com poderes quase ditatoriais. A companhia Holandesa da Índia Ocidental era

um monopólio completo na totalidade do seu território. Armava-se com poderes abrangentes, um formidável equipamento e tinha um grande prestígio. Era algo como um cruzamento entre a pirataria legalizada e uma corporação de espertos promotores da colonização. Pilhagem e extermínio eram freqüentemente seus auxiliares, embora nesses aspectos não chegasse aos pés da sua corporação gêmea, a Companhia Holandesa da Índia Oriental, cuja exploração das possessões da Holanda na Ásia foi uma longa sucessão de horrores.³⁰⁸

A ocupação de terras nas colônias apoiou-se, portanto, em estímulos catalizadores das ambições e do aventureirismo dos interessados em tornarem-se senhores do outro lado do Atlântico. O proprietário era o príncipe, o juiz supremo, o comandante do exército. Cabia-lhe não apenas aplicar, mas formular a lei dos seus domínios, em consonância com os seus interesses e a sua personalidade. Executava a sua justiça ao seu modo, “tosco ou caprichoso”. Essa amálgama de poderes era transmitida aos seus descendentes ou a quem viesse a adquirir a sua propriedade:

Foi desse modo que, no início dos tempos da colonização, assentou-se a base da lei e dos costumes dos autocratas incrustados ao longo das margens do Hudson, da costa oceânica e no interior. [...] Com esses padrões e seus derivados diretos ou indiretos foram formadas muitas gerações de famílias que, em

³⁰⁷ “A lei de Liberdades e Isenções de 1629 facilitou a possibilidade de se tornar um lorde da terra com possessões e poderes abrangentes. Qualquer homem que pudesse implantar uma colônia com 50 pessoas, cada uma delas com mais de 15 anos de idade, poderia tornar-se prontamente um proprietário de terras com poderes senhoriais (patroon) e todos os direitos da nobreza. Era permitido que ele possuísse sessenta milhas ao longo de uma margem de um dos lados de um rio navegável. Alternativamente, poderia ser dono de oito milhas em um lado de um rio e tão extensa para o interior quanto a situação dos seus ocupantes permitisse.” Em 1635 um novo decreto ampliou esses poderes: qualquer pessoa capaz de constituir um assentamento com 48 adultos no prazo de seis anos podia repelir quem ultrapasse uma faixa de sete milhas proteção da sua jurisdição. Ibidem, pp. 32 e 34.

³⁰⁸ Ibidem, p. 33. Grifo meu.

função da sua riqueza e do seu poder, mostraram-se potentes fatores na história econômica e política do país.³⁰⁹

Diretores e empregados da Companhia Holandesa da Índia Ocidental, por exemplo, eventualmente enveredavam por atalhos para se assenhorear mais facilmente de grandes propriedades ricas em peles, madeira e peixes. Um desses diretores, Kiliaen van Rensselaer, comerciante de pérolas em Amsterdã, comprou diretamente dos índios, em 1630, uma área equivalente a 38,6 quilômetros de comprimento por 77 quilômetros de largura na margem oeste do rio Hudson. A propriedade, que abrangia os futuros condados de Albany, Rensselaer, uma parte do condado de Columbia e uma faixa do que é hoje Massachusetts³¹⁰, custou ao comerciante “uma certa quantidade de túnicas de lã, machados, facas e contas”³¹¹.

Outros diretores da mesma organização também obtiveram terras e riquezas imensuráveis praticamente de graça negociando diretamente com os índios. Nas suas propriedades, cercados de serventes, auxiliares, agentes e escravos, eles viviam sem restrição legal nem moral, desconhecendo qualquer lei na maior parte dos assuntos, exceto a sua vontade ilimitada. Os astutos fundadores da aristocracia proprietária americana detinham possessões muito maiores do que as da Europa.³¹²

Em busca de uma vida melhor, imigrantes pobres enfrentaram dificuldades e privações para chegar à América. Eles esperavam obter terras para cultivar e ter uma vida independente, mas, após desembarcarem, encontraram ocupadas vastas regiões do país, especialmente as mais desejáveis e acessíveis, às margens do oceano ou de rios. O poder dos donos era ampliado e consolidado por autoridades locais exigentes e tirânicas defensoras dos seus interesses.

A passagem da Nova Holanda para o controle inglês e a mudança da denominação da sua capital, Nova Amsterdã, para Nova Iorque, em 1664, foi acompanhada da decretação de leis abolindo o monopólio do comércio de peles e ampliando e barateando os direitos do homem livre. Tratava-se, no

³⁰⁹ Ibidem, p. 34. Grifo meu.

³¹⁰ A área é maior do que a da ilha-país Cingapura.

³¹¹ O’Callaghan, em *A História da Nova Holanda*, apud Myers, op.cit., p.35.

³¹² A ação dos representantes da Companhia Holandesa da Índia Ocidental nos Estados Unidos estava dentro do padrão da organização que, nessa época, tinha mais de cem navios bem equipados, a maior parte deles apropriado para guerrear com outros países pelo comércio ou contra piratas; quinze mil marinheiros e soldados; e mais de quatrocentos canhões. Em 1629, gastou 45 toneladas de pólvora, “um indicador significativo da natureza terrível dos negócios feitos”. Ibidem, p. 35.

entanto, de uma mudança superficial, de pequeno peso diante das benesses das propriedades privadas colossais, obtidas “por meio de corrupção ou favoritismo maiores do que sob o domínio holandês”³¹³.

Benjamin Fletcher, governador de Nova Iorque nomeado pela coroa inglesa em 1692, ficou famoso por entregar grandes extensões de terra em troca de propina. Por apenas cem libras esterlinas, cedeu ao capitão John R. N. Evans, ex-comandante do navio de guerra inglês Richmond, um território de 40 milhas por 30 milhas na margem Oeste do rio Hudson. Começando ao sul da atual cidade de New Paltz, no condado de Ulster, incluía dois terços das terras férteis do condado de Orange e uma parte da atual cidade de Harverstraw³¹⁴.

Exatamente cem libras esterlinas fora também o preço de um cinto bordado exibido pelo austero coronel William Smith, beneficiado por uma patente de Fletcher em 1697³¹⁵ e acusado de roubar “vastas extensões de terra da comunidade”. Em seus passeios a cavalo no condado de Suffolk Smith, escanchado sobre pomposa sela de veludo, ostentava, sob o cinto, um traje de seda com 104 botões de prata; um pesado relógio maciço e uma bengala com castão do mesmo metal e três espadas requintadas, sendo uma delas uma cimitarra turca.³¹⁶

Na época do fastígio de Fletcher, Evans e Smith, um salário diário de três shillings, _ pouco mais de um décimo de libra _ era considerado alto³¹⁷.

Calcula-se que Fletcher recebeu quatro mil libras em propinas enquanto governou Nova Iorque. Com base na extensão da terra envolvida na negociata com Evans, imagina-se a vastidão dos domínios outorgados pelo governador mediante suborno. Entretanto, Fletcher não era o único funcionário corrupto, como constatou o seu sucessor, Richard Coote, conde de Bellomont, designado capitão-geral e governador da Baía de Massachusetts, Nova Iorque e outras províncias³¹⁸, autor de informes exemplares sobre as negociatas da época. No seu relatório enviado aos Lordes do Comércio, encaminhado em novembro de 1700, o conde de Bellomont atacou a “intolerável venda corrupta de terras da sua província”³¹⁹. Recém-nomeado, ele deparou-se com o pleito de um tal coronel Samuel Allen, o qual reivindicava a propriedade

³¹³ Ibidem, pp. 39 e 40.

³¹⁴ Documentos coloniais. Ibidem, p. 43.

³¹⁵ Illustrated History of the Moriches Bay Area (excertos) por Van and Mary Field em: <http://www.suffolk.lib.ny.us/libraries/cmor/illushis.htm>

³¹⁶ Myers, op. cit., p. 47.

³¹⁷ Documentos coloniais de Nova Iorque. Ibidem, p. 45.

³¹⁸ Ibidem, p. 41.

³¹⁹ Ibidem, p. 44.

de todo o atual estado de New Hampshire. A história tivera início em 1635, quando diretores da colônia de Plymouth repartiram o território entre si. New Hampshire coube ao capitão John Mason que, anos mais tarde, obteve a patente para a mesma área, cessão confirmada por Charles I. Após a morte de Mason, o seu direito de posse foi comprado por Allen por US\$ 1.250. Mas Mason deixou um herdeiro, o que deu início a uma disputa, oportunidade aproveitada por colonos que se espalharam por New Hampshire e derrubaram florestas para plantar. Allen manejou para ser indicado governador em 1692, quando declarou a província toda sua propriedade pessoal e ameaçou expulsar os colonos e os invasores que não aceitassem os seus termos. Havia risco de levante iminente entre os colonos e Bellomont, em 1700, denunciou aos Lordes do Comércio a precariedade e a insuficiência da titularidade das terras invocada por Allen. Relatou que este havia tentado corrompê-lo, oferecendo “dez mil libras em dinheiro...por três ou quatro vezes”. O conde acrescentou: “as terras e as florestas pleiteadas pelo coronel Allen são muito mais valiosas do que dez das maiores propriedades na Inglaterra, avaliadas em 300 mil libras cada uma, perfazendo três milhões de libras. Nunca houve, desde que o mundo surgiu, uma barganha tão grande como esta, de toda essa vasta propriedade, que inclui 17 das melhores cidades nessa província junto a Boston e foi adquirida, de acordo com minhas estimativas, por pobres 250 libras.”³²⁰ Bellomont e, depois, seu filho contestaram durante 60 anos a legitimidade da posse do território por Allen e, após várias derrotas, finalmente, “para grande alívio do povo de New Hampshire, cujo direito aos seus lares foram questionados por tanto tempo”³²¹, o seu pleito foi aceito definitivamente pela Justiça.

Nas cidades, o dinheiro obtido com a venda de rum e de peles conseguidas em troca de quinquilharias oferecidas aos índios era emprestado a taxas escorchantes. Em caso de inadimplência, o que não era raro, o agiota apoderava-se dos bens dos devedores. Quase todo mundo devia dinheiro para o rico comerciante Peter Jacob Marius, morto em 1706, para alívio dos devedores que perfaziam “quase toda a população masculina da ilha de Manhattan”³²². Os bens deixados por um outro comerciante da época, Cornelius Steenwick _ dono de imóveis no valor de 4.382 libras, o que o tornava o homem mais rico da cidade _ incluíam pistolas espanholas, guinéus, moeda árabe, dólares, dinheiro holandês e francês. A troca de mercadoria por mercadoria predominava e o dinheiro, que circulava em pequenos volumes, tinha “triplo valor”.

³²⁰ Ibidem, p. 42.

³²¹ Em *A Short History of the English Colonies in América*, apud Myers, op. cit., p. 42.

³²² Abstracts of Wills. Ibidem, p. 52.

O suprimento de meio circulante era feito, não raro, pela pirataria. Os bucaneiros Kidd e Burgess são apontados como os introdutores, em Nova Iorque, de uma variedade de moedas de ouro e prata e “acredita-se que eles tiveram alguns grandes comerciantes como seus aliados na receptação de mercadorias saqueadas, no fornecimento de mercadorias e de proteção”³²³.

Essas alianças não eliminavam, no entanto, a concorrência entre piratas e comerciantes. Um destampatório narrado por Ezra Strong em *The History of the Lives and Bloody Exploits of the Most Noted Pirates; Their Trials and Execution* (Hartford, Ct., 1836), mencionado por Myers, ilustra a virulência da competição entre comerciantes e piratas. Em 1717 o corsário capitão Bellamy disse ao capitão Baer, de Boston, cuja corveta ele acabara de pilhar e afundar:

Sinto muito que a minha tripulação não o tenha deixado retomar a sua corveta. Eu odeio prejudicar alguém quando não é em meu próprio benefício. Dane-se a corveta, nós precisamos afundá-la e ela deveria ser-lhe útil, embora o senhor seja um velhaco traidor, assim como o são todos aqueles que se sujeitam a serem governados por leis que os homens ricos fazem para a sua própria segurança – para os cães covardes que não têm coragem para outra coisa que não seja defender aquilo que conseguiram por meio da sua canalhice. Mas danem-se vocês todos; dane-se esse punhado de crápulas espertos e quem os serve, esse grupo de múmias paralíticas com coração de galinha. Essa corja toda nos avilta e entre nós e eles há apenas esta diferença: eles roubam o pobre sob a proteção da lei, e nós roubamos o rico sob a proteção da nossa própria coragem.³²⁴

Os comerciantes, diz-nos Myers, imitavam em menor proporção os “nababos da terra”. Poucos deles não tinham um ou dois trabalhadores cativos (*bonded laborers*) de cujo destino eram donos por muitos anos³²⁵.

³²³ Ibidem, idem.

³²⁴ Ibidem, p. 54. Grifo meu.

³²⁵ Ibidem, idem.

Capítulo 3

A FORMAÇÃO DO ESTADO E A POLARIZAÇÃO DOS INTERESSES

Enquanto que no sul a agricultura era o principal meio de subsistência e em Nova Iorque o comércio se desenvolvia, grande parte dos habitantes de Boston e de Salem e Plymouth, na Nova Inglaterra, viviam da pesca.

No final do século XVII os comerciantes de Boston eram os mais ricos e o seu comércio local era o mais vigoroso das colônias. A exploração dos negócios de peles, de madeira e da venda de miudezas proporcionava fortunas. Mas o grande estímulo provinha da pesca na costa da Nova Inglaterra. A demanda geral por embarcações deu origem a trinta estaleiros e Boston chegou a produzir sessenta navios por ano.

Em 1765 a pesca empregava quatro mil marinheiros e pescadores e representava um negócio estimado em um milhão de dólares. A pesca era tão importante na vida da Nova Inglaterra que freqüentemente a construção de navios era feita mediante subscrição pública, havendo caso de captação de recursos superiores ao necessário, em Plymouth.³²⁶

Na época da revolução, muitas das fortunas até então acumuladas eram de proprietários de navios _ vários deles, integrantes do Congresso Continental³²⁷ _ e se concentravam principalmente na Nova Inglaterra.

Embora estivessem em condições de competir com a Inglaterra os comerciantes coloniais eram barrados por pesadas tarifas sobre a exportação de qualquer produto que interferisse nos seus monopólios. Além disso, tarifas de importação tornavam proibitivo trazer, nos mesmos navios utilizados para a exportação, produtos não ingleses. O contrabando generalizou-se. Os comerciantes da colônia voltaram-se em peso contra a Inglaterra. , em um movimento que convergiria para a revolução.

³²⁶ Ibidem, p. 56.

³²⁷ O Congresso Continental, criado em 1774 por colonos na Fildélfia, não propunha o separatismo mas defendia a liberdade política e o fim das restrições impostas pela Inglaterra.

No que diz respeito ao valor da produção, em que pese a elaboração crescente de manufaturas na Nova Inglaterra a agricultura do sul preponderou durante todo o período colonial. A produção escravista, em grandes propriedades, de culturas de alto interesse da Inglaterra e da Europa como o arroz, o anil, o fumo e o algodão (o último pouco depois da Guerra da Independência), desenvolvida no sul, magnetizava o capital comercial mas desenvolvia-se lentamente, dada a rigidez da respectiva estrutura social e ao controle do crédito e do acesso aos mercados pelos comerciantes britânicos. Em contrapartida, as condições naturais das colônias do norte as tornavam “inadequadas ao projeto do capital comercial, ou seja, ao estabelecimento da grande exploração agrária de artigos de exportação” com mão-de-obra escrava.³²⁸ Diferentemente do que ocorria no sul, a ocupação do norte foi feita principalmente por pequenos produtores que, em decorrência do fim do feudalismo, multiplicavam-se na Europa e integravam-se à força centrífuga emigratória impulsionada também pela busca de liberdade religiosa acentuada pela Reforma Protestante.

A chamada indústria extrativa incluía, como já se viu, a pesca e a obtenção de peles de animais selvagens e de madeira, principalmente.

Entre as indústrias manufatureiras do período colonial destacava-se a produção de barras e de lingotes de ferro, favorecida pela simplicidade do processo e pela abundância de carvão vegetal. A quantidade de forjas e de fornos em operação pouco antes da Guerra da Independência superava a da Inglaterra e do País de Gales juntos. O ferro produzido totalizava 30 mil toneladas, equivalente a um sétimo da produção mundial e rivalizava em qualidade com o dos principais países produtores.³²⁹ Em 1760, a indústria colonial do ferro era considerada “próspera”.³³⁰

Nas duras condições da época, a manufatura caseira tinha importância significativa e chegava a gerar excedentes comercializáveis de carnes, couro, farinha, cerveja e destilados, entre outros itens.

Os artesãos especializados, independentemente de trabalharem em casa, traziam para a América a tradição européia tanto da técnica quanto da organização profissional. Em 1648 os sapateiros eram tão numerosos em Boston que a assembléia legislativa local propôs que formassem uma corporação. Em 1718 os alfaiates e preparadores de couro da Filadélfia tomaram iniciativa semelhante, pela mesma razão.

³²⁸ Barbosa de Oliveira, op. cit., p. 203.

³²⁹ Robertson, op. cit., pp. 87 e 88.

³³⁰ Morison et alii op. cit., p. 68.

A geração de energia para produzir ferro, farinha e outros itens era obtida com fornos e com moinhos movidos a água, vento, tração animal ou força humana.

Esses fatores de produção estavam mais ou menos distribuídos nas diversas colônias. Entretanto, as características naturais da Nova Inglaterra faziam com que lhes restassem “débeis atividades extrativas de exportação, como a pesca, a produção de peles ou de madeiras” e o tipo de imigrante que recebeu favorecia uma concentração de pequenos proprietários e artesãos no Nordeste. Esse fator teria seu peso na articulação surgida entre a produção das colônias e também na sua relação com o exterior.

A produção agrícola escravista do sul em grandes propriedades e voltada para os mercados europeus e as atividades econômicas diversificadas realizadas nas pequenas propriedades do nordeste se inter-relacionavam e constituíam, com a Inglaterra, as Antilhas e a África, um circuito comercial e financeiro que prosperou apoiado naquela dupla inserção dos ingleses na parte da América do norte que viria a constituir os Estados Unidos. Essa integração não era algo engendrado, mas resultava, em parte, da diferença das condições naturais encontradas no nordeste e no sul e da assimetria das posições econômicas e dos interesses dessas regiões, das Antilhas, da Inglaterra e da África.

As culturas das colônias do sul eram importantes para a Inglaterra por terem mercado na Europa e também por não conflitarem com a sua própria produção agrícola.

Por volta de 1750 as Antilhas exportavam açúcar para a Europa e importavam produtos alimentícios, madeira serrada e cavalos da Nova Inglaterra, o que permitia a esta obter superávit e meio circulante. Quando o comércio das colônias do norte atingiu um desenvolvimento razoável, as exportações para as Antilhas representavam dois terços do total. A produção de açúcar era tão importante na Europa durante os séculos XVII e XVIII que havia quem recomendasse à Inglaterra optar por Guadalupe em lugar do Canadá, uma vez resolvidas as disputas com os franceses e os índios. Os fluxos comerciais e financeiros catalizados pela economia do açúcar são proporcionais a essa importância e eram a base deste comércio multipolar descrito por Robertson:

“A África, as Antilhas e a América viviam em mútua dependência. A Nova Inglaterra enviava rum para a África, que remetia escravos e ouro para as Antilhas. Estas mandavam ouro e melão para a Nova

Inglaterra, que produzia o rum. As colônias do norte enviavam tecidos, gado e alimentos para as ilhas do Caribe.”³³¹

Com recursos, trabalho tecnicamente qualificado, laboriosidade impulsionada por valores religiosos e terras livres a conquistar os pequenos proprietários do Nordeste reuniam condições para se destacar tanto na gênese da industrialização quanto na ocupação do Oeste, concorrendo, assim, para o avanço do capitalismo que iria necessariamente subjugar-los, colocando-os ao talante do grande capital e da grande propriedade.

A Inglaterra foi a maior compradora e, ao mesmo tempo a maior fornecedora das colônias na América, nos dez anos anteriores à Declaração da Independência. Em 1769 metade das suas exportações destinava-se a Inglaterra, um quarto para as Antilhas e um quinto para a Europa Meridional.³³²

Após as guerras coloniais, travadas entre 1688 e 1763, o poderio inglês sobre a América do Norte teria se estabelecido por completo, não fosse o fato de as colônias terem se desenvolvido econômica e politicamente a ponto de iniciarem uma longa sucessão de contestações, revoltas e boicotes que iriam desaguar na independência. O reverso da intervenção crescente do sistema imperial tolhia mas ao mesmo tempo estimulava a indústria e o comércio coloniais, também bafejados pelo aumento dos preços do fumo e de outros produtos.³³³ O fortalecimento da ossatura econômica colonial levou o império a baixar sucessivas legislações restritivas na tentativa, infrutífera, de conter de vez a crescente autonomização produtiva dos seus redutos na América do Norte.

Os esforços na tentativa de consolidar o domínio inglês incluíam ações em relação ao poderio territorial. Findas as guerras coloniais e derrotados os franceses, a política de estímulo à ocupação e ao desenvolvimento rápido do Oeste, vistos como anteparo às incursões de outras potências não fazia mais tanto sentido. Decidiu-se reservar todo território situado além das nascentes dos rios que desaguavam no Atlântico aos índios até a sua pacificação, o que significava vetar o acesso dos colonos à posse de boa parte das terras a Oeste, exceto com permissão direta do rei. Também implicava em vetar o livre acesso do comércio de peles às regiões de caça mais promissoras e na centralização dessa atividade pela coroa britânica. A decisão foi formalizada através da Proclama Real de 7 outubro de 1763.

³³¹ Robertson, op. cit., pp. 59, 98 e 110.

³³² Ibidem, p. 111.

³³³ Morison et alii op. cit., p. 66.

Ruinosa para pequenos comerciantes e pequenos colonos, a Proclama Real terminou beneficiando os ricos especuladores de terras, poderosos o suficiente para obter concessões especiais do rei. Grandes proprietários como as famílias de William Penn³³⁴ e de Charles Calvert³³⁵ puderam ganhar muito dinheiro com o aumento de valor decorrente das restrições britânicas.³³⁶ A maior empresa de especulação na época da Proclama era a Companhia Vandalia, de Benjamin Franklin, George Croghan e Thomas Wharton, da Filadélfia. Um dos seus objetivos, naquele momento, era adquirir quatro milhões de hectares no vale de Ohio, pelos quais propôs pagar dez mil libras à Coroa Britânica. Os donos da Vandalia comprometiam-se a absorver o curso de administração e a atender aos pleitos dos índios e mostraram esmero na tarefa de subornar políticos ingleses com vista a conseguir a concessão.³³⁷

O crescimento das colônias impusera um aumento dos gastos da Grã-Bretanha com a estrutura civil e militar na América, de 70 mil libras em 1748 para mais de 350 mil libras em 1764, quando o comércio colonial rendia dois milhões de libras anuais para os ingleses. Leis sucessivas foram editadas com o objetivo de aumentar a receita da Coroa, com vista a gerar recursos para cobrir pelo menos um terço dos gastos na América. A Lei do Açúcar, de 1764, A Lei do Selo, de 1765, foram os primeiros de uma série de dispositivos legais. Ao taxar as importações de produtos não britânicos das Antilhas, a Lei do Açúcar, além de visar receita, pretendia proteger os plantadores antilhanos representados no parlamento inglês. Mas também cortava o nervo comercial e financeiro do circuito comercial proporcionado por importantes exportações das colônias do norte e do centro para as Antilhas e também para os britânicos. A Lei do Selo atingia de forma generalizada a vida nas colônias, ao obrigar a afixação de estampilhas pagas à Coroa em todos os documentos, contratos, certidões, jornais e até em baralhos. Assim, “excitava a hostilidade dos grupos mais poderosos e melhor articulados das colônias: os comerciantes e os homens de negócios, os advogados, os jornalistas e os clérigos”.³³⁸ O duplo efeito dessas e outras leis, de drenar uma grande parte do volume de moeda vital para o funcionamento das colônias e a sobrevivência dos seus habitantes, provocou resistência e revolta.

A resposta dos ingleses aos boicotes dos colonos foi uma enxurrada de dispositivos legais que exasperavam a população, como a Lei do Aquartelamento, que obrigava as famílias a abrirem as casas

³³⁴ Fundador quaker da Pennsylvania.

³³⁵ Seguidor e depois desafeto de Penn, com quem travou longa e acirrada disputa por terras.

³³⁶ Ibidem, p. 124.

³³⁷ Ibidem, pp. 90 e 91.

³³⁸ Ibidem, p. 91.

para o acantonamento dos militares ingleses; a criação de uma junta alfandegária que expedia mandados de busca cumpridos com truculência; e uma série de instrumentos que tributavam produtos como o chá, o vidro, o papel, o zarcão, o alvaiade e os corantes, prejudicando tanto a vida doméstica quanto a atividade comercial nas cidades e no campo. Resistências às leis imperiais eram seguidas de revogações, sucedidas por reedições das medidas, em um circuito que gerava tensão crescente. A Lei do Chá, de 1773, ao marginalizar o importador americano desse produto, deu origem a uma rebelião sucedida da edição de dispositivos legais punitivos conhecidos como as Leis Intoleráveis, as quais interditavam o porto de Boston, possibilitavam o julgamento na Inglaterra de funcionários britânicos coloniais acusados de crimes, concentravam mais poderes nas mãos dos governadores nomeados e aumentavam as obrigações da população em relação às tropas britânicas.³³⁹

O descontentamento confluiu para o Primeiro Congresso Continental, realizado no salão dos carpinteiros, na Filadélfia, em setembro de 1774, com 55 representantes _ entre os quais John e Samuel Adams, de Massachusetts e George Washington, da Virginia _ eleitos por congressos provinciais ou por convenções populares realizadas em todas as colônias exceto a Georgia. A Declaração dos Direitos e dos Agravos dirigida às populações da Grã-Bretanha e de ultramar e uma petição ao rei concluíam que o parlamento inglês não tinha jurisdição sobre as colônias. O documento assinado por Thomas Jefferson e John Adams, entre outros, antecipava preceitos da Declaração da Independência. O feito mais importante do Primeiro Congresso foi criar uma associação baseada em comitês de inspeção em todas as cidades, para zelar pelo cumprimento do boicote à importação, à exportação e ao consumo de produtos ingleses, com poder de confisco. Antes de ser declarada, a independência foi encaminhada na prática com lutas violentas principalmente na Pennsylvania e ações do Congresso como a abertura dos portos para o comércio mundial e a recomendação para que os estados formassem governos independentes. A resposta inglesa foi o envio de tropas para as colônias e após “um formidável debate” uma declaração formal de independência começou a ser formulada por uma comissão integrada por John Adams, Benjamin Franklin, Roger Sherman, Robert Livingston e o redator do texto final, Thomas Jefferson. A independência foi promulgada em 4 de julho de 1776, mas o apoio à mesma foi obtido, em grande medida, à força. O surgimento de uma nação nova era uma traição ao rei da Inglaterra e “na maior parte das colônias os

³³⁹ Robertson, op. cit., pp. 119 a 121.

comitês patrióticos obrigaram todo mundo, sob pena de encarceramento ou de confisco da propriedade, a prestar juramento de fidelidade aos Estados Unidos.”³⁴⁰

Um ano depois da Declaração da Independência quase todos os estados tinham redigido novas constituições, em substituição às cartas coloniais. Convenções constituintes com ratificação popular foram, na prática, uma maneira de legalizar a revolução. Durante toda a luta pela independência e também nas constituintes a condução política fora disputada por radicais e moderados e os últimos, personificando ou representando empresários, proprietários de terra e credores do governo, foram vitoriosos. Embora todas as constituições estaduais reconhecessem a soberania do povo, nenhuma, exceto a de Vermont, admitia que a eleição de um governante que não fosse proprietário. “Até o democrático Benjamin Franklin declarava seria uma imprudência conceder o direito de voto aos que não tinham bens imóveis”.³⁴¹

Na época da revolução, muitas fortunas eram de proprietários de navios _ vários deles, integrantes do Congresso Continental³⁴² _ e se concentravam principalmente na Nova Inglaterra. Embora estivessem em condições de competir com a Inglaterra os comerciantes coloniais eram barrados por pesadas tarifas sobre a exportação de qualquer produto que interferisse nos seus monopólios. Além disso, tarifas de importação tornavam proibitivo trazer, nos mesmos navios utilizados para a exportação, produtos não ingleses. Nas condições impostas, “nove décimos desses comerciantes eram contrabandistas” e um quarto da totalidade dos signatários da Declaração da Independência “eram homens dedicados ao comércio, a comandar barcos e ao tráfico de contrabando”.³⁴³ Um historiador chegou a afirmar que a Declaração da Independência, em que pesem os propósitos elevados, tinha a “grandeza moral de um conhecimento de embarque”.³⁴⁴

Por mais de um século e meio os interesses dos donos de terras tinham dominado a arena social e política. A revolução confiscou as terras da coroa, extensos domínios de proprietários como os Penn e os Calvert e as propriedades principescas de realistas como lorde Fairfax, da Virginia. Mas “isso não foi feito para nivelar as dimensões das propriedades, e sim para castigar os recalcitrantes e receber dinheiro.”³⁴⁵ As

³⁴⁰ Morison et alii op. cit., p. 107.

³⁴¹ Ibidem, pp. 126 e 127.

³⁴² O Congresso Continental, criado em 1774 por colonos na Fildélfia, não propunha o separatismo mas defendia a liberdade política e o fim das restrições impostas pela Inglaterra.

³⁴³ David A. Wells, apud Barbosa de Oliveira, op. cit., p. 208.

³⁴⁴ Eric McKittrick. A Reconstrução: a Revolução Ultraconservadora in: C. Vann Woodward, Ensaio Comparativos sobre a História Americana, p. 162.

³⁴⁵ Morison et alii op. cit., p. 129.

terras confiscadas foram vendidas pela melhor oferta e em cidades como Nova Iorque e Anápolis especuladores adquiriram a maior parte das propriedades valiosas. Entretanto, não houve alterações para a propriedade corporativa.³⁴⁶

Os ganhos dos proprietários de terras prevaleceram por várias décadas após a revolução. A fortuna de Washington, de US\$ 530 mil, foi uma das maiores do país e consistia principalmente em terras. Benjamin Franklin tinha uma fortuna de US\$ 150 mil, principalmente em terras.³⁴⁷

A redução da escala da propriedade da terra foi acompanhada da multiplicação do pequeno comércio, necessariamente aglomerado nos portos marítimos, locais onde os negócios concentravam-se. Mas essa proliferação ocorreu à sombra das grandes companhias de comércio, que monopolizavam os recursos lucrativos sob a proteção de leis draconianas contra aqueles que se atrevessem a competir com elas. “Os pequenos comerciantes podiam negociar as mercadorias que as companhias vendessem para eles, mas não lhes era permitido estabelecer manufatura. Quando as grandes companhias sucumbiram, a aristocracia proprietária de terras usou seu poder para suprimir todas as iniciativas indevidas”.³⁴⁸

Em Nova Iorque, especialmente, o solo era propriedade de poucos. O dono da terra era também o produtor e o comerciante mais importante, que obrigava a população a adquirir “farinha do seu moinho, pão da sua padaria, tábua da sua serraria e bebida da sua cervejaria”. A escala das fortunas mudara, de centenas de milhares de dólares para milhões: era o início da era dos milionários.³⁴⁹

A revolução sucedeu um longo processo em que cada colônia constituiu na prática um estado. A consolidação do processo político implicava em articular as unidades locais em uma federação e em definir uma política territorial. Em 1779 o Congresso legalizou o que vinha fazendo desde 1775. Esboçou um sistema federal e definiu a necessidade de uma maioria de pelo menos nove dos treze estados para declarar guerra, firmar tratados, tomar dinheiro emprestado, recrutar forças armadas e nomear um comandante em chefe. No plano executivo, criou departamentos para política externa, finanças, guerra, correios e marinha e assumiu a cunhagem da moeda e a fixação de pesos e medidas padrões. A partir do

³⁴⁶ Myers cita o exemplo da Trinity Corporation of New Iorque City que manteve vastidões de terra obtida antes da revolução, exceto o que alienou voluntariamente. Myers, op. cit., pp. 49 e 51.

³⁴⁷ Washington possuía 9.744 acres, avaliados em US\$ 10 o acre, ao longo do rio Ohio, na Virginia; 3075 acres, avaliados em US\$ 200 mil, em Great Kenwa e outras terras na Virginia, em Maryland, na Pennsylvania, em Nova Iorque, no Kentucky, na cidade de Washington e em outros lugares. Ibidem, p. 49.

³⁴⁸ Morison et alii op. cit., p. 51.

³⁴⁹ Ibidem, pp. 50 e 51.

exemplo de Nova Iorque que, em 1780, aprovou a cessão de terras baldias aos Estados Unidos, para colonização e organização em estados distintos que futuramente também seriam membros da união federal.

A distribuição da terra polarizou as opiniões. Os liberais diziam que cada pessoa tinha direito a um pedaço de terra e que nunca haveria opressão econômica entre os americanos se os pobres pudessem migrar para o oeste. Os conservadores afirmavam que uma população miserável no Oeste seria fonte contínua de intranquilidade política e que facilitar a migração e a aquisição de terras na direção do Pacífico elevaria os salários e derrubaria os preços das propriedades no leste.³⁵⁰ O Estatuto da Terra de 1785, redigido por Thomas Jefferson, estabelecia uma divisão retangular das terras públicas a partir de linhas horizontais e de meridianos, inspirada na experiência da Nova Inglaterra e fixava a área da menor unidade ou seção em uma milha quadrada, equivalente a 2,59 quilômetros quadrados. Cada seção custava 640 dólares e isso significou, na prática, alijar a imensa maioria dos pretendentes e reservar as terras de modo quase que exclusivo aos estados e às companhias privadas formadas por grandes investidores.³⁵¹

O Congresso definira as atribuições básicas do que seriam os poderes executivo e legislativo e aprovara o Estatuto da Terra, mas, na avaliação de alguns dos seus integrantes havia sintomas de desagregação e a unidade da jovem federação dependia de se estabelecer uma constituição. George Washington, John Adams, James Madison, Thomas Jefferson e Alexander Hamilton integraram a Convenção da Filadélfia, de 1787, que elaborou a constituição do Estados Unidos.

Havia, na constituinte, um claro equilíbrio dos interesses econômicos dos proprietários dos negócios da pesca e do comércio com as Antilhas, da Nova Inglaterra; do comércio exterior, de Nova Iorque; da produção de trigo e de farinha, de Nova Jersey e da Pennsylvania; do cultivo de fumo, de Maryland, da Virginia e de parte da Carolina do Norte; da exportação de arroz e de anil, da Carolina do Sul e da Geórgia. Também havia interesses financeiros em jogo. Os participantes do evento eram, na sua maioria, credores da dívida pública que tinham o que perder pessoalmente no caso de uma dissolução da União e que ganhariam com a restauração do crédito público. Portanto a constituição se fazia necessária

³⁵⁰ Robertson, op. cit., p. 134.

³⁵¹ Morison et alii op. cit., 141.

“para proteger a minoria dos opulentos contra a maioria”, conforme disse James Madison ao justificar a implantação do senado.³⁵²

A posse do primeiro presidente dos Estados Unidos, George Washington, em abril de 1789, consagrou o mais importante processo revolucionário e democrático que o mundo já havia presenciado e ao mesmo tempo levou para a cúspide do estado o interesse das classes proprietárias, representados pelo brilhante secretário do Tesouro Alexander Hamilton, contra quem não raro se batia o secretário de Estado, Thomas Jefferson.

“Havia que fundir as velhas famílias, os comerciantes proprietários de barcos, os credores públicos e os financistas em uma só e leal classe governante, por meio de uma política direta que favorecesse os seus interesses. Assim como Thomas Cromwell fortaleceu a monarquia Tudor distribuindo as terras confiscadas, Hamilton se propunha a fortalecer o governo federal dando àqueles que então dominavam a riqueza do país um verdadeiro interesse na sua permanência. Os demais, supunha ele, os seguiriam, como sempre os haviam seguido.”³⁵³

O plano de Hamilton era engenhoso. Percebeu que os comerciantes e os credores compunham uma base estreita para uma classe governante nacional e imaginou que se fábricas prosperassem no Sul e no Norte esse respaldo poderia ser ampliado. Desejava que o governo protegesse as indústrias nascentes para estimular os artesãos imigrar, estimular a invenção de máquinas e empregar mulheres e crianças. O esquema financeiro da estratégia consolidaria uma correlação de forças favorável para os ricos. O secretário encaminhou o pedido para a criação do Banco dos Estados Unidos, inspirado no Banco da Inglaterra, procedeu a conversão de papéis sem valor em títulos cotados no mercado e estabeleceu impostos para assegurar o seu reembolso. Os ganhos obtidos pelos detentores dos papéis subiram enormemente e foram investidos em novos títulos. Operava-se uma mudança radical. A Boston do populacho revolucionário convertera-se em feudo dos Cabot, dos Higginson, dos Lowell e dos Jackson, marinheiros na juventude e agora comandantes de estaleiros privados, unidos em apoio a Hamilton.³⁵⁴ Agricultores, soldados, pequenos comerciantes que possuíam títulos do governo recebidos em

³⁵² Conforme levantamento de Charles Pinckney, apud Myers, op. cit., pp. 147, 149 e 152.

³⁵³ Ibidem, p. 163.

³⁵⁴ O calote no governo foi decisivo para os comerciantes marítimos acumularem fortunas. Entre 1789 e 1823 os cofres públicos perderam mais de 250 milhões de dólares em arrecadação por conta de dívidas tributárias que eles deixaram de pagar. Não houve punições nem recuperação desse dinheiro pelo erário. No entanto, pobres com dificuldades para pagar pequenas dívidas eram levados ao cárcere. Myers, op. cit., pp. 106, 73 e 74.

compensação por serviços, mercadorias ou empréstimos que concederam durante a guerra, diante das dificuldades que se seguiram foram forçados a vendê-los com descontos ruinosos. Assim, “em 1789 todos os papéis da dívida pública estavam nas mãos dos conservadores na Filadélfia, em Nova Iorque, Charleston e Boston e o povo devia pagar contribuições e impostos para que fosse possível mantê-los ao par”.³⁵⁵

Washington, preocupado com a unidade do país, considerava a política de Hamilton honesta e certa e assinou todos os decretos que ele propôs. Thomas Jefferson e o presidente da Câmara, James Madison, tinham dúvidas. Hamilton queria a ordem e a concentração do poder e temia a anarquia. Jefferson defendia a difusão do poder e a liberdade, mas não entendia de finanças. Tanto Jefferson como Madison achavam que a constituição federal estava se degenerando e que Hamilton estava transferindo dinheiro do bolso dos pobres para o dos ricos. Além disso, por meio de favores financeiros corrompia e influenciava a Câmara e o Senado. As suspeitas aumentaram quando se desencadeou uma intensa especulação com terras, títulos bancários e fundos do governo em 1790. Especuladores do Norte saíam à caça de papel moeda desvalorizado e vários amigos de Hamilton estavam envolvidos em transações obscuras.³⁵⁶ O programa financeiro de Hamilton polarizava os integrantes do Congresso e deu origem aos primeiros partidos nacionais, aglutinando interesses de uma forma que contrariava as expectativas. A democrática Nova Inglaterra e os portos do Leste, rivais de Liverpool e de Bristol, compôs o Partido Federalista, que era pró-britânico porque, como Hamilton, não pretendia colidir com a potência que podia dar-lhes crédito. Os latifundiários e escravistas formaram as fileiras do Partido Republicano, anglófilo por contraposição aos federalistas, dada a correlação de forças das potências mundiais e que era dirigido por Madison.³⁵⁷

A ocupação do território era um dos divisores de águas dos políticos.

No interior do país o açambarcamento direto de grandes extensões de terra pelas companhias de colonização ou por pessoas auxiliadas por representantes locais do reino, típico do período colonial, foi seguido pela entrega ou venda de vastas áreas de propriedade pública para particulares a preços irrisórios, em ações sancionadas pelos parlamentos e pelos governos das diversas instâncias. O principal instrumento dessa apropriação foram companhias privadas constituídas majoritariamente por comerciantes e

³⁵⁵ Morison et alii op. cit., p. 165.

³⁵⁶ Ibidem, pp. 167 e 169.

³⁵⁷ Ibidem, p. 173.

banqueiros do Norte, do Leste e do Sul através das quais foram tomadas imensas áreas de domínio público _ principalmente no Sul e no Meio-Oeste, uma vez que no Norte e no Leste elas já tinham sido expropriadas quando da organização do governo dos Estados Unidos.³⁵⁸

Um exemplo de transação lesiva para os cofres públicos foi a transferência, sancionada pelo Congresso em 1792, para a Ohio Land Company de 100 mil acres seguida da aquisição, pela mesma empresa, de 893 mil acres por 643 mil dólares. Essa soma nunca foi paga em dinheiro e sim em certificados de dívida pública e de terras do exército que tinham sido comprados com pesado deságio pelos banqueiros e comerciantes integrantes da companhia. As terras foram vendidas “com lucros enormes” a colonos que eram obrigados, muitas vezes, a recorrer aos mesmos banqueiros que lhes venderam a propriedade em busca de empréstimos e não raro lhes devolviam adiante a mesma terra hipotecada em pagamento de dívida não saldada³⁵⁹.

Uma das transações mais escandalosas feita por companhia de terras³⁶⁰ foi a que envolveu um grupo de capitalistas de Boston e do Sul na Geórgia em 1795. O legislativo estadual vendeu milhões de acres para quatro companhias mas, oito anos mais tarde, pressionado por denúncias de corrupção, transferiu as terras para o governo federal. Uma das empresas, a Georgia Mississippi Land Company, iniciou então um longo e persistente assédio ao governo e ao congresso em busca de recursos, não para ressarcir-la, já que pagara pouco ou nada pelas terras³⁶¹, mas para financiar-se a custo zero com dinheiro público. A empresa fez lobby no Congresso durante 11 anos em busca de uma ampla indenização e em 1814 obteve do tesouro americano US\$ 1 bilhão. As quatro companhias embolsaram, no final, com aval da Suprema Corte, US\$ 1,5 bilhão, na operação que ficou conhecida como o Caso Yazoo³⁶². Tratava-se não de uma exceção, mas um padrão, como assim o considerou o senador John Randolph, para quem o Yazoo era “o princípio e o fim, o Alfa e o Ômega do nosso alfabeto”³⁶³

Hamilton pretendia uma ocupação lenta para não prejudicar o suprimento de mão-de-obra para a indústria, parte importante do seu plano. Além do ritmo da ocupação, estava em discussão a forma de fazê-la. Os especuladores pretendiam a venda em grandes lotes. Os despossuídos queriam que a terra

³⁵⁸ A compra da Louisiana e a anexação de grande parte do México ampliaria significativamente a extensão de terras públicas visadas pelas companhias. Myers, op. cit., pp. 215 a 216.

³⁵⁹ Ibidem, p. 216

³⁶⁰ Ibidem, idem.

³⁶¹ US\$ 200 mil líquidos. John T. Noonan Jr., Subornos, p. 564.

³⁶² Este era o nome de um rio da região disputada.

³⁶³ Ibidem, p. 564

estivesse ao alcance de todos. A lei das Terras Públicas, de 1796, representou a vitória dos primeiros: o preço de dois dólares para a compra, em leilão, de no mínimo 260 hectares estava fora do alcance do pioneiro comum.³⁶⁴ Apenas em 1800 o Congresso reduziu o lote mínimo para 130 hectares, diminuindo-o novamente, para 65 hectares em 1804, e mais uma vez, para 33 hectares, em 1820.³⁶⁵ Como é fatal acontecer em processos desse tipo _ e isso iria se repetir, monotonamente, nas regulamentações seguintes sobre o uso da terra _, as primeiras disposições, proibitivas para a maioria dos interessados, restringiam as aquisições aos endinheirados, que abocanhavam as melhores áreas. Sobravam lotes entre razoáveis e ruins, arrematados proporcionalmente aos recursos de cada um nas sucessivas reduções das cotas mínimas.

A Lei das Terras Públicas fora adotado pelo Congresso, possivelmente porque este se via pressionado pela repercussão das irregularidades ocorridas no sistema em vigor, com a venda de milhões de acres de terras públicas para companhias ou indivíduos. O novo sistema, entretanto, “funcionou melhor do que o antigo em favor dos capitalistas”³⁶⁶. Além de se beneficiar com a definição de lotes mínimos inacessíveis para a maior parte das pessoas, usavam o que hoje seriam “laranjas” para adquirir grandes quantidades de pequenas extensões de terra depois aglutinadas por eles. As aquisições concentravam-se, obviamente, nas melhores terras, de cujos ocupantes os seus proprietários legais exigiam somas extorsivas. Eventualmente os capitalistas utilizavam o dinheiro resultante das vendas feitas aos colonos para pagar o crédito do governo utilizado para comprar essas áreas imensas através de numerosos “laranjas” mas, com frequência, davam calote. Um balanço dos créditos concedidos pelos governos aos especuladores mostrou que totalizavam US\$ 10 milhões em sete estados em 1822.³⁶⁷

Durante os mandatos de John Adams, de Jefferson e de Madison que sucederam os dois governos de Washington a disputa de interesses explicitada por Hamilton prosseguiu e mudou de curso com a guerra de 1812 contra a Inglaterra, que redespertou o nacionalismo, com a intensificação da marcha para o Oeste. Em apenas sete anos cinco novos Estados: Luisiana, Indiana, Mississippi, Illinois e Alabama alargariam significativamente o território e ampliariam as ondas de especulação com terras e produtos agrícolas. Um dos efeitos do abocanhamento da melhores terras por especuladores foi a alta do preço do algodão. Plantadores chegaram a pagar 375 dólares por hectare no cinturão fértil do Alabama e o preço do

³⁶⁴ Ibidem, p. 177.

³⁶⁵ As áreas convertidas são aproximadas. Robertson, op. cit., 138.

³⁶⁶ Myers, op. cit., p. 217.

³⁶⁷ De acordo com o relatório da primeira sessão do 18º Congresso, de 1824, apud Myers, op. cit., p. 217.

algodão chegou a 75 centavos por quilo em 1818. Os colonos não conseguiam pagar as suas terras, não tinham alternativa além de entregá-las por preços aviltados e partiam para a busca de novos domínios a Oeste. Deviam ao governo ou a bancos independentes do Oeste, os quais deviam ao Banco dos Estados Unidos e aos capitalistas do Leste. No final de 1818 o banco do governo reduziu o crédito e deflagrou o pânico do ano seguinte, com a quebra de diversos bancos estatais e confiscou grandes quantidades de terra de fazendeiros quebrados. O Oeste enfureceu-se diante do poder financeiro devastador do Leste, que devastou a economia agrária até 1824.

O poder do dinheiro manifestava-se eventualmente em episódios de corrupção feérica. Um desses casos foi a construção do canal do Erie, em 1825, primeira medida de peso para integrar o país. Pretendia-se que fosse o primeiro elo de uma rede de canais de interligação de rios com lagos e portos marítimos, mas o plano foi abortado pela explosão da construção de ferrovias. O Erie possibilitou, no entanto, que alguns poucos ganhassem muito dinheiro público, nem sempre fazendo o mínimo que se esperava. Feito para atender a uma reivindicação dos comerciantes, foi financiado com os recursos públicos do Estado de Nova York. A norma era essa: as empresas construtoras solicitavam recursos públicos aos governos nacional e dos estados. Além de dinheiro o governo nacional cedeu terras públicas em Indiana, Ohio, Illinois, Winsconsin e Michigan no valor total deUS\$ 4,2 milhões de acres.

“No caso das empresas privadas construtoras dos canais, o objetivo primário e fundamental era roubar. Os capitalistas que controlavam essas companhias predispunham-se se tornarem ricos rapidamente. Era do interesse dos empresários construtores adiar ao máximo a entrega do canal, porque por meio desse processo podiam recorrer periodicamente às legislaturas com o argumento de que os projetos eram mais caros e envolviam mais dificuldades do que se previa; que as apropriações iniciais estavam exauridas e que para os projetos serem completados novas apropriações eram imperativas. Muitas das construtoras de canais, tão ricamente agraciadas pelo governo com grandes extensões de terras, prestaram pouca atenção na construção de canais propriamente dita. O que algumas delas fizeram foi suprimir o governo de jazidas de valor incalculável que nunca foram incluídas nas terras públicas concedidas”³⁶⁸

O canal da Portage Lake era “apenas um fosso sem valor e um engodo completo”. Por meio de demarcações fraudulentas e corrupção de funcionários do Estado, os seus donos obtiveram pelo menos

³⁶⁸ Ibidem, pp. 220 a 221.

cem mil acres de terras demarcadas em uma das mais ricas áreas de cobre dos Estados Unidos, no Winsconsin. As minas de cobre roubadas do patrimônio público nunca foram recuperadas pelo governo nem foi feita nenhuma tentativa de confiscá-las. De modo semelhante, a St. Mary's Falls Canal Company roubou grandes áreas de depósitos de cobre³⁶⁹.

O avanço da ocupação do oeste, além de significar opressão sobre os fazendeiros, aumento da inflação e do poder econômico e financeiro do leste, levou o escravagismo a uma área maior dos Estados Unidos e abalou o equilíbrio entre o norte do trabalho livre ou servil e o sul escravagista. Em 1789 ambas as regiões tinham quase o mesmo número de habitantes, em torno de cinco milhões mas o norte possuía 105 representantes na câmara e o sul contava com 81. Chegou-se a uma solução para manter um equilíbrio no senado, com a admissão alternada de estados de cada região. O projeto de 1819 de incorporação à união do Missouri escravagista, que se situava quase que totalmente acima da linha divisória entre o norte e o sul, aumentaria a representação do sul e desequilibraria novamente a correlação. Os representantes dos estados do norte consideraram a proposta de admissão do Missouri agressiva e ameaçaram com a secessão se não houvesse combate à escravidão. Ao final este estado foi admitido como unidade escravista à união, mas proibiu-se a escravidão acima do paralelo 36°30'. O Maine, que havia se separado de Massachusetts, foi aceito como estado livre e cada região ficou com 12 representantes.³⁷⁰ O episódio revelava o potencial explosivo da conjugação do aumento do poder econômico do norte, representado pelo avanço da industrialização iniciada no século anterior, com o crescimento do poder territorial dos fazendeiros sulistas, que ocupavam áreas crescentes do oeste levando consigo as suas “propriedades humanas”, como alguns deles denominavam os escravos.

Nenhum dos presidentes que sucederam Madison³⁷¹ teve a importância de Andrew Jackson³⁷², general que se destacara na guerra de 1820 e tivera um papel decisivo em derrotas infligidas à Inglaterra em Nova Orleans e à Espanha na Flórida, insuflando o nacionalismo crescente no país. As pessoas desejavam ardentemente estradas, canais e ferrovias e a palavra de ordem da democracia jacksoniana, de aglutinar os estados e avançar sobre o continente, galvanizava as opiniões. O ideário de Jackson encontrava ressonância entre os homens em ascensão, que não toleravam as concessões ou privilégios

³⁶⁹ Ibidem, p. 222

³⁷⁰ Morison et alii, op. cit., pp. 219 e 220.

³⁷¹ Elbridge Gerry, James Monroe, John Quincy Adams e John Calhoun.

³⁷² A chamada Era Jackson (1829 a 1844) abrange os mandatos de Martin Van Buren, James K. Polk, Franklin Pierce, James Buchanan e o segundo mandato de John Calhoun.

especiais dados pelo governo a empresários rivais. Os democratas adeptos de Jackson nos estados com frequência favoreciam a educação pública gratuita e um “humanismo um tanto cauteloso”, não se comprometendo com o abolicionismo nem com o feminismo. “Não foi um defensor dos homens comuns, mas estes o adoravam porque ele tinha demonstrado que um homem nascido em uma cabana de troncos podia tornar-se rico e chegar à presidência”.³⁷³

Jackson definiu como sua primeira missão aumentar a participação dos cidadãos no governo e disciplinar a máquina do Estado, com o afastamento dos funcionários que consideravam o seu emprego uma propriedade privada e a contratação de uma quantidade crescente de servidores públicos graduados em universidades.

Pela maneira como enfrentou dois grandes problemas da sua gestão, a anulação de tributos que ameaçava a União e a guerra contra o Banco dos Estados Unidos, que “alinhou os jacksonianos contra o poder do dinheiro”, Jackson inscreveu o seu nome na relação dos maiores presidentes norte-americanos.

³⁷⁴

O movimento pela anulação de tributos irrompeu na Carolina do Sul em 1828 e converteu-se uma doutrina repelida de imediato e com energia por Jackson. O descontentamento surgiu quando se apresentou um projeto de lei federal com impostos mais altos para matérias-primas do que para o aço e produtos têxteis, o que beneficiava o norte e prejudicava o sul. O legislativo daquele estado proclamou uma Ordenança de Anulação da lei federal que impedia os funcionários federais de arrecadar os impostos. Ao perceber que a maior parte dos estados do sul tendia a alinhar-se com a dissidente Carolina do Sul, Jackson decidiu combinar firmeza com espírito conciliatório. Reforçou as guarnições federais no sul e decretou a Lei da Força, que o autorizava a recorrer ao exército para arrecadar tributos em caso de obstrução do seu recolhimento mas, ao mesmo tempo, promulgou uma outra lei que definia uma escala de tarifas graduais. O que a Carolina do Sul pretendia era a modificação das tarifas e, diante da nova escala decretada pelo governo federal, revogou a Ordenança de Anulação que havia promulgado. Ao mesmo tempo, para manter as aparências, declarou nula no estado sulista a Lei da Força.³⁷⁵

³⁷³ Ibidem, 229.

³⁷⁴ Trata-se do segundo Banco dos Estados Unidos, criado em 1816, no segundo mandato de Madison, para depósito, desconto e emissão e que no início tinha o governo como principal cliente e detentor de um quinto do controle acionário. O primeiro Banco dos Estados Unidos foi fundado em 1791, durante o primeiro governo de Washington. Ibidem, pp. 164, 216 e 232.

³⁷⁵ Ibidem, 234 a 236.

Manejado pela comunidade de negócios a quem servia, o Banco dos Estados Unidos era execrado pelo Sul e pelo Sudoeste e Jackson compartilhava esse sentimento, convencido de que o poder do dinheiro era o maior inimigo da democracia. A chamada guerra de Jackson contra o banco foi precipitada pelo presidente deste, Nicholas Briddle, que em uma jogada política resolveu exigir a renovação da carta patente quatro anos antes da sua expiração e em pleno ano eleitoral. O Congresso aprovou uma lei de renovação da patente e Briddle e muitos outros duvidavam que Jackson, candidato a reeleição, ousasse vetá-la. Mas foi exatamente o que aconteceu. Além de ser uma afronta constitucional ao direito dos estados, a lei significava a renovação de um monopólio cujos lucros eram extraídos dos ganhos do povo norte-americano em favor de acionistas estrangeiros e de algumas centenas de cidadãos, principalmente da classe mais próspera, declarou o presidente dos Estados Unidos. Em uma demonstração de atrevimento mas também de noção do poder da instituição financeira, Biddle considerou a mensagem de Jackson “um manifesto anarquista como os que Marat e Robespierre haviam lançado à chusma”.³⁷⁶ O cálculo político de Biddle falhou: Jackson, do Partido Democrata, venceu Henry Clay, do Partido Nacional Republicano, por 219 votos contra 49, no colégio eleitoral. Biddle não desistiu da luta e após declarar que Jackson afrontava o Banco dos Estados Unidos com a mesma truculência com que “arrancava o couro cabeludo dos índios e aprisionava juízes”, suspendeu a maior parte dos créditos, dando razão aos que condenavam o poder excessivo da instituição. Jackson considerava que nenhuma instituição privada deveria controlar tanto poder quanto o Banco dos Estados Unidos.³⁷⁷

Jackson “vetou mais projetos de lei do que seus predecessores em 40 anos”, não por razões constitucionais, mas porque os desaprovava. Negou-se a permitir que o Senado reduzisse os seus poderes e, certamente com a experiência de Alexander Hamilton em mente, eliminou a condição do secretário do Tesouro como um agente do Congresso, tornando-o subordinado ao presidente. Adotou uma linha agressiva de política externa e encabeçou um partido nacional com apelo às massas. O conjunto das suas ações aumentou a importância do cargo presidencial e da própria política em uma era em que o papel do estado se tornaria cada vez mais importante.³⁷⁸

³⁷⁶ Ibidem, p. 237.

³⁷⁷ Ibidem, p. 237 e 238.

³⁷⁸ Ibidem, p. 241.

Representativa da Era Jackson foi a Lei do Tesouro, que criava uma tesouraria independente proposta pelo seu sucessor, Martin Van Buren³⁷⁹, para depósito de fundos do governo em várias cidades e que tinha o objetivo de separar o governo dos interesses dos bancos privados. Rechaçada pelo poder do dinheiro no ano seguinte, foi reaplicada em 1845 e tornou-se a base do sistema fiscal federal até a Guerra Civil.

Uma decisão do presidente da Suprema Corte indicado por Van Buren, Roger B. Taney, contribuiria para marcar o período como uma era singular. Uma empresa administradora de uma ponte com pedágio sobre o rio Charles, em Boston, tentara invalidar uma lei recente que ordenava a passagem gratuita. Taney defendeu o estado de Massachusetts com o argumento de que “não era admissível um contrato corporativo que pudesse conferir poderes implícitos contra o povo.” A deliberação da Corte seguiu esse encaminhamento e marcou o início da doutrina das responsabilidades sociais da propriedade privada. Ciente, desde a guerra de Jackson contra o Banco dos Estados Unidos, do desmesurado poder do dinheiro sem controles, o presidente da Suprema Corte deliberara frontalmente contra o seu antecessor, John Marshall, que em 1819 presidira a revogação de uma decisão de New Hampshire rescindindo o estatuto real que regia o Dartmouth College com o argumento de que “o estatuto de uma empresa era um contrato, com o significado que lhe dava a Constituição e portanto estava fora do controle do estado.”³⁸⁰

³⁷⁹ Martin Van Buren presidiu os Estados Unidos de 1837 a 1840.

³⁸⁰ Ibidem, pp. 218 e 244. John Marshall foi o presidente da Suprema Corte que se notabilizou pela proibição imposta ao estado da Georgia, em 1810, de rescindir a venda fraudulenta de terras no Caso Yazoo. Ler referência acima.

Capítulo 4

A PILHAGEM DO ESTADO, A FERROVIA E A GRANDE EMPRESA

A era Jackson, na sua polarização com o período da política de Hamilton, completou um circuito que iria se repetir nas décadas seguintes, da luta pela representação política de interesses econômicos antagônicos. Agricultores, pequenos empresários, artesãos, trabalhadores, escravos e imigrantes buscavam terra, trabalho e a liberdade com que acenara não só a revolução de 1776 mas também a de 1789 e que supostamente seria consagrada na constituição e nas instituições do país. Entretanto, proprietários de grandes extensões de terra, comerciantes, financistas, plantadores, especuladores e seus agentes no Estado tratavam não de anular aquela pressão, que se mostrava irrefreável, mas de dirigi-la e de empalma-la em proveito próprio, sob a forma de uma concentração crescente de terras, de meios de produção em geral, de mecanismos de financiamento e de poderes do Estado. A apropriação privada de bens públicos, o açambarcamento de terras públicas e de pequenas propriedades privadas, o uso da finança pública para o enriquecimento de poucos, a manipulação das instituições e o roubo puro e simples continuariam dando o tom.

De 1840 até 1844, ano este que, de acordo com alguns historiadores, marca o final da era Jackson³⁸¹, os domínios nacionais dos Estados Unidos aumentaram em 3,1 milhões de quilômetros quadrados. Em apenas quatro anos, portanto, o território dos Estados Unidos avançou mais de 60%. Um conjunto de temores, de necessidades e de imposições resultou nessa escalada sem precedentes na história. As pretensões da Grã-Bretanha em relação ao Pacífico Noroeste e as suas estreitas relações com o México representavam um risco concreto de perda de territórios e, em consequência, eram um estímulo para a sua ocupação. Esse perigo insuflava os interesses de diversos segmentos políticos e econômicos de distintas regiões do país, que contribuíram para montar uma gigantesca expedição de conquista. Comerciantes pretendiam aumentar os seus lucros com vendas a mercados externos acessíveis a partir do Pacífico. A Nova Inglaterra, com poucas terras agricultáveis e escassos recursos minerais, catapultava pessoas para o

³⁸¹ Ibidem, 229.

Oeste.³⁸² Nova Iorque e Pensilvânia estavam apenas um pouco atrás da Nova Inglaterra e a sua indústria transpôs os Montes Apalaches com “surpreendente facilidade”.³⁸³ Os políticos do sul queriam criar novos estados escravistas para aumentarem o seu poder em Washington. Os donos de escravos do Sul, temerosos de perder o seu “capital humano” desde a abolição da escravatura nas possessões coloniais inglesas das Índias Ocidentais em 1833, tratavam de expandir os seus domínios e o seu poder e o caminho a seguir era o do Oeste. A descoberta do ouro na Califórnia em 1849 ajudou a imprimir um ritmo selvagem ao deslocamento. Levas de imigrantes desembarcados no Leste desde 1830 confluíam para a grande torrente de pessoas e de interesses rumo ao Oeste.³⁸⁴

A torrente tinha aspectos de procissão, tamanho era o fervor com que as pessoas se apropriavam das riquezas da terra e a crença que as imbuía de estarem realizando um destino nacional e até divino com a melhora da sua vida e o aumento do seu património individual.

“A compulsão para o deslocamento interno exacerbou o nacionalismo exagerado que prevaleceu nos sucessivos oestes. Na fronteira, tendiam a concentrar a sua lealdade ao governo nacional, o único que podia oferecer-lhes proteção contra os índios, terras para expansão, soluções de transporte e para outras necessidades. Em meados do século XVIII os recém-chegados de além-mar “não cessavam de queixar-se da bombástica jactância que se viam obrigados a suportar ao longo das fronteiras; e acreditavam que os pioneiros não demorariam a proclamar que os Estados Unidos eram não só o maior, o mais forte e o melhor país do mundo, mas também o mais antigo. ...Viviam no futuro, porque os anos vindouros trariam, por certo, ganhos; no dia seguinte, um recém-chegado lhes compraria o sítio semi-reformado por um preço de especulação, na outra semana, surgiria o anúncio da próxima construção de uma estrada de ferro nas vizinhanças, para abrir mercados. Tudo isso estava tão predeterminado quanto a sucessão dos dias e das noites.”³⁸⁵

Desde o desembarque dos puritanos ingleses na Nova Inglaterra no século XVII os norte-americanos acreditavam que os Estados Unidos eram o país predileto de Deus. A partir do final do século

³⁸² A região tornou-se uma disseminadora, no interior, da prática dos negócios e dos hábitos do puritanismo empreendedor. Thomas C. Cochran. *A Industrialização* in: C. Vann Woodward (Org.) *Ensaio Comparativo sobre a História Americana*, p. 192

³⁸³ *Ibidem*, *idem*.

³⁸⁴ O primeiro grande fluxo migratório para as colónias inglesas na América do Norte estendeu-se da década de 1680 até 1776. A segunda imigração iniciou-se na década de 1830 e só foi detida pela rígida lei de restrição à entrada de estrangeiros promulgada em 1924. John Higham. *A Imigração* in: Vann Woodward, *op. cit.*, pp. 111 e 112.

³⁸⁵ Ray Allen Billington. *Fronteiras* in: Vann Woodward, *op. cit.*, p. 96.

XVIII se convenceram também de que a democracia era o seu plano para a humanidade.³⁸⁶ Ao permitir que essa forma de governo surgisse justo nos Estados Unidos Deus delegava àquele povo, portanto, a responsabilidade de espargi-la pelas riquíssimas terras a oeste e mundo afora também, ainda que tal missão fosse, na maior parte dos casos, uma campanha de anexações sangrentas. Era preciso seguir o Destino Manifesto dos Estados Unidos, expressão usada por políticos e líderes de 1840 até a Guerra Civil para justificar as barbaridades cometidas em nome da obtenção de meios de vida, da fome de riquezas e da lógica do capitalismo. Síntese da versão americana do romantismo europeu marcada por uma atitude otimista de convicção quanto a inevitabilidade do progresso e da perfeição em oposição ao racionalismo, a doutrina do Destino Manifesto apareceu publicada pela primeira vez em uma edição de 1845 do jornal *Democratic Review*, para justificar a política norte-americana em relação ao Texas. “Foi-nos confiado por Deus o direito de assumir o nosso destino manifesto de ocupar e possuir todo o continente que a Providência nos concedeu para pormos em prática o grande experimento de liberdade e desenvolvimento federativo de autogoverno. Esse direito é tão certo quanto o das árvores ao espaço aberto e à terra propícia à plena expansão do seu princípio e destino de crescimento”, escreveu o editor John L. O’Sullivan.³⁸⁷ O fato de que Deus tivesse preservado os Estados Unidos por tanto tempo, até que a Reforma purificasse a Igreja e que a invenção da imprensa divulgasse a Escritura entre os povos, era a indicação segura de que ele vinha reservando a nova terra para uma demonstração final da sua graça, conforme sintetizou o historiador Arthur M. Schlesinger Jr.³⁸⁸ Um quadro apócrifo de meados do século XIX intitulado Destino Manifesto mostra porque a idéia tornou-se “um archote que ilumina o caminho para a expansão americana”. A figura diáfana e angelical da divindade feminina Columbia paira sobre o território dos Estados Unidos, vinda de um Leste ensolarado e se dirigindo a um oeste sombrio. No extremo leste aparecem cidades e ferrovias. Entre o leste e o meridiano central do quadro fazendas, vilarejos e carroções de colonos pontilham a planície verdejante. À esquerda divisa-se no solo, entre densas nuvens negras, ursos, matilhas de lobos e índios fugindo da luz de Columbia.³⁸⁹

³⁸⁶ A Go-Ahead Nation – A conversation with Robert W. Johanssen, University of Illinois at Urbana-Champaign, em <http://www.pbs.org/kera/usmexicanwar/dialogues/prelude/manifest/d2beng.html>.

³⁸⁷ Lubragge, Michael T. Manifest Destiny, the Philosophy that Created a Nation, em <http://odur.let.rug.nl/~usa/E/manifest/manif1.htm>.

³⁸⁸ Arthur M. Schlesinger, Jr. Os Ciclos da História Americana, p. 15.

³⁸⁹ A figura de Columbia, equivalente feminino de Cristóvão Colombo, teria surgido pela primeira vez em um poema de Phillis Wheatley declamado a Washington em 1775 em homenagem ao advento dos Estados Unidos.

O PRIMEIRO MILIONÁRIO

O exemplo mais completo de enriquecimento privado a partir da conquista de terras do Estado, de concessões governamentais e de dinheiro público característicos do período é o do primeiro milionário americano e precursor dos barões ladrões, John Jacob Astor. A dinastia que fundou no século XVIII e que atingiu o topo no século XIX figuraria entre as mais ricas dos Estados Unidos por três gerações.

Astor foi um símbolo da riqueza imobiliária urbana nos Estados Unidos mas o início da sua fortuna não tem a ver com esse ramo, nem com o do comércio marítimo. Filho de um açougueiro, John Jacob Astor nasceu em Waldorf, na Alemanha, em 1763. Com 18 anos mudou-se para Londres onde o irmão, George Peter, vendia instrumentos musicais. Dois anos depois, com “um terno, sete flautas e cinco libras esterlinas”, emigrou para os Estados Unidos. Vendedor ambulantes de pães, passou a comercializar na rua também peles e bijuterias.

Interessado no negócio de peles, informou-se sobre o assunto com caçadores e logo passou a empreender expedições aos territórios indígenas para barganhar por conta própria. O grande lucro obtido com essas transações levou-o a adquirir a sua própria frota de navios. Peles compradas de índios ou de caçadores por um dólar eram revendidas a seis dólares e um quarto em Londres. Em 1808 ele incorporou a American Fur Company com capital de 500 mil dólares. No país selvagem e com tropas governamentais insuficientes a empresa aterrorizava a todos e dominava tudo. Não era preciso desembolsar dinheiro para adquirir as peles. “Os comerciantes preferiam dar crédito em pólvora, facas, machados, pederneiras, chumbo, foices, a taxas de 300 a 400 por cento”.³⁹⁰ Novamente em ação a finança elementar, com taxas de retorno que viriam a ser obtidas em economias emergentes contemporâneas.

Astor monopolizava o negócio de peles no Oeste, vendidas também para o Oriente. Navios despachados para o voraz mercado chinês voltavam com chá e seda vendidos por preços exorbitantes em Nova York. Um desses carregamentos chegava a proporcionar lucros de 30 mil a 70 mil dólares. Estimava-se que o comércio de duas mãos gerava para Astor uma receita líquida anual de cerca de dois milhões de dólares.

³⁹⁰ Documento nº 9, Documentos do Senado, Primeira Sessão, 22º Congresso, apud Myers, op. cit., p.100.

A fonte principal do seu ganho no comércio marítimo não era o lucro das vendas, no entanto. Astor acumulou boa parte da sua fortuna a partir de privilégios especiais de milhões de dólares concedidos pelo governo³⁹¹, que fornecia carência de nove a dezoito meses para o pagamento de tarifas sobre cargas que, assim que chegavam, eram vendidas com lucro de 50%. Essa prática costumeira em relação aos importadores era, de fato, um financiamento de importações feito com dinheiro público. Durante 18 anos Astor obteve, nessa base, o equivalente a um empréstimo do governo, sem juros, de mais de cinco milhões de dólares, conforme registrou o seu biógrafo e admirador Warrick L. Barret³⁹².

Não se tratava de um caso isolado (o enriquecimento ilícito dos Astor), anotou Myers no seu livro clássico escrito em 1906: “o ponto importante que irrompe é que em todos os casos, sem exceção, a riqueza acumulada por meio de fraude foi usada para cometer mais fraudes e que a acumulação líquida dessas fraudes sucessivas é vista nas grandes fortunas privadas de hoje”. Entre 1789 e 1823 o governo dos Estados Unidos perdeu mais de 250 milhões de dólares em arrecadação relativos a dívidas que os comerciantes deixaram de pagar. Não houve procedimentos criminais contra os devedores³⁹³. O calote no governo foi decisivo para os comerciantes marítimos acumularem grandes fortunas no tempo em que a posse de 260 mil dólares em dinheiro constituía um capital incomum. Revela, ainda, a correspondência entre a opressão decorrente de destituir os pobres de benefícios financiáveis unicamente com dinheiro público e a multiplicação da riqueza privada com os mesmos recursos. Pobres em dificuldades para pagar pequenas dívidas eram conduzidos ao cárcere pelos responsáveis pela ordem. Ricos caloteiros tomadores de dinheiro público contavam com o perdão das mesmas autoridades.³⁹⁴

Por meio de negociatas e da força Astor veio a apropriar-se de grandes extensões de terra em Wisconsin, Missouri, Iowa e outras regiões do Oeste, mas foi em Nova York que ele concentrou a especulação imobiliária. Sucessivas administrações corruptas encarregaram-se de repassar domínios da cidade por valores irrisórios, nem sempre pagos, a magnatas que iriam espoliar duplamente o Estado, recorrendo à administração pública também para a realização de obras e melhorias a custo zero nas suas propriedades. Era o caso, por exemplo, das terras submersas entregues pela prefeitura a Astor e depois aterradas e urbanizadas com mão-de-obra e recursos públicos. Em apenas cinco anos, entre 1850 e 1855, a

³⁹¹ Ibidem, p. 64.

³⁹² Ibidem, p. 72.

³⁹³ Ibidem, p. 106

³⁹⁴ Ibidem, pp. 73, 74 e 78.

administração de Nova York despendeu mais de dois milhões de dólares entre aterramentos e arruamentos de terras públicas submersas repassadas a particulares³⁹⁵.

Para construir uma rodovia na Flórida em 1875, William Astor, filho de John Jacob, recebeu do poder legislativo local 80 mil acres de terra. Fraudes eram investigadas eventualmente. Em 1890 um comitê do senado identificou imóveis de extensão imensurável possuídas pelos Astor avaliados por metade ou menos da metade do seu valor real. Era mais uma regra do que de uma exceção: o mesmo comitê admitiu que embora o valor total das propriedades pessoais de todas as corporações de Nova York fosse 1,65 bilhão de dólares, estava declarado por apenas 294 milhões.³⁹⁶ O que a cidade deixava de arrecadar em impostos territoriais urbanos acompanhava essa desproporção. A administração, para compensar a perda de arrecadação, de tempos em tempos aumentava os impostos sobre os imóveis. Nessa época os aluguéis, cobrados sobre o valor real dos imóveis e dos impostos sobre eles incidentes, representavam 25% dos salários dos trabalhadores. Estima-se que todas as propriedades dos Astor não eram taxadas em mais de 60% do valor que atingiriam em uma venda pública³⁹⁷. O desembolso para o investimento em construções para aluguel era mínimo. Habitações com seis andares em terrenos de 100 metros quadrados e recuo de apenas dois metros para entrada de ar e luz para os quartos dos fundos abrigavam, em cada andar, quatro apartamentos, dois de quatro quartos na frente e dois de três quartos no fundo. Em 1900 havia 82 mil desses cortiços na cidade³⁹⁸, com elevadas taxas de doenças e de mortes.

Os Astor reuniram uma fortuna de 250 milhões de dólares, colossal diante da riqueza total do país, de 95 bilhões de dólares de acordo com o censo de 1900, e, especialmente, se comparada aos 4 bilhões de dólares pagos aos 20,4 milhões de trabalhadores assalariados.

A apropriação de bens, concessões e recursos públicos mostra-se, no caso dos Astor, uma pista clara para acompanhar a formação e o crescimento da fortuna da família ao longo do século XIX:

³⁹⁵ Ibidem, p. 116

³⁹⁶ Em Nova York, no começo do século XX, imóveis no valor de cinco bilhões de dólares escaparam dos impostos. Mas não era o único lugar onde isso acontecia. De acordo com o oitavo relatório bianual do Illinois Bureau of Labor Statistics, de 1894, mostrou que os prédios comerciais da cidade estavam avaliados em 1/10 do seu valor real e as residências mais luxuosas por 1/14 do que efetivamente valiam. Os relatórios do comitê de impostos da Boston Executive Business Association estimou em 1891 que imóveis no valor de dois bilhões de dólares não pagaram impostos, representando uma perda de 17 milhões de dólares para o tesouro público. A Liga da Reforma Tributária da cidade identificou, por exemplo, que J. Ogden Armour, um dos principais chefes do truste da carne, tinha propriedades pessoais no valor de 30,8 milhões de dólares mas pagava anualmente apenas 200 mil dólares em impostos sobre as mesmas. Ibidem, p. 205.

³⁹⁷ Ibidem, p. 168

³⁹⁸ Ibidem, p. 173 a 174

“A fortuna original de John Jacob Astor derivou amplamente do uso da força e da fraude entre os índios e da prática da esperteza e da corrupção no Leste. A maior parte da sua imensa riqueza foi herdada por William B. Astor. O filho deste, John Jacob Astor II, usou parte dos vastos recursos da família para tornar-se grande acionista da ferrovia New York Central e corromper o poder legislativo de Nova York o suficiente para obter concessões de valor imensurável e leis especiais que possibilitaram isenções de valor incalculável.”³⁹⁹

Investidas como as dos Astor eram seguidas da formulação de leis destinadas a reduzir os desequilíbrios econômicos e sociais. A resposta democrática ao açambarcamento de terras típico do período foi o Homestead Act. Aceito de modo geral como um avanço, essa lei editada em 1862 para prover propriedades rurais para os colonos produzirem, revela limitações comprometedoras quando examinado em detalhe, o que fizeram alguns autores americanos como Myers. Assim, se nos estados do Leste, sob boas condições, era possível um fazendeiro viver com 80 acres, nem o dobro disso bastava na metade oeste dos Estados Unidos, onde as condições do solo e do clima eram muito menos favoráveis. Apesar disso, o Homestead Act limitou o tamanho da propriedade em 160 acres.

Eventualmente a lei era dispensada por completo. Grandes extensões de terras foram apropriadas por vaqueiros armados. Essas usurpações foram confirmadas pela Suprema Corte, com o argumento de que um colono não poderia reclamar nenhum direito de preferência sobre terras públicas em posse de alguém que a tivesse cercado e habitado e nela houvesse implementado melhorias.

AS FERROVIAS E O DINHEIRO PÚBLICO

Uma condição fundamental da marcha para o Oeste foi a existência de uma rede crescente de rotas de vapores e de ferrovias bem como o telégrafo, usado a partir de 1844. Dificilmente outro empreendimento terá exercido uma influência comparável na vida dos norte-americanos. “Nada no século passado, e nada até agora no século XX, influiu tanto na sorte e fortuna de tanta gente, de maneira tão súbita, como a ferrovia americana ou canadense. Os empreiteiros que a construíram, aqueles cujas propriedades se achavam em seu caminho, os donos da ferrovia, aqueles que a usavam para despachar

³⁹⁹ Ibidem, p. 154

suas mercadorias e aqueles que a assaltavam para roubar, todos ficaram ricos, alguns em poucas semanas. As únicas pessoas ligadas às ferrovias que foram salvas do ônus da riqueza eram aqueles que colocavam os trilhos e dirigiam os trens”, diz John Kenneth Galbraith, em *A Era da Incerteza*, publicado em 1977.⁴⁰⁰ Muita gente honesta se empenhou a fundo na sua construção e isso não deveria ser esquecido, observa Galbraith. Mas o negócio também atraiu uma porção de malandros e vigaristas, que se tornaram muito mais conhecidos e talvez tenham sido os mais bem sucedidos. “A seleção natural funcionava maravilhosamente em favor dos canalhas e biltres de toda espécie. Às vezes até punha à prova uma casta de velhacos em relação à outra”, diz Galbraith.

As ferrovias foram o primeiro negócio empresarial moderno dos Estados Unidos e catalizaram o desenvolvimento de uma grande variedade de indústrias. Enfrentaram e deram soluções inéditas aos desafios de organização e de administração e foram o modelo para a grande empresa americana. As empresas ferroviárias foram pioneiras também no uso do mercado de capitais, em especial do segmento de ações e da bolsa de valores para levantar recursos.

Entre 1815 e 1851 construiu-se um sistema de estradas de ferro que cobria a região ao leste do rio Mississippi. Em 1840 a rede ferroviária atingiu 4,5 mil quilômetros, a mesma extensão de todos os canais, os quais, entretanto, transportavam um volume de carga superior ao das ferrovias.⁴⁰¹ Na década de 1850 a rede ferroviária prolongava-se para o oeste e tinha uma extensão comparável à malha de ferrovias de toda a Europa Ocidental. As concessões mais expressivas foram feitas depois de 1865, para construção das vias transcontinentais. Em 1870 a extensão das vias férreas era de 80,5 mil quilômetros nos Estados Unidos, superior à soma das redes ferroviárias da Grã-Bretanha, de 24 mil quilômetros; da Alemanha, de 19 mil quilômetros; e da França, de 17 mil quilômetros. Por volta de 1890 o capital investido nas ferrovias americanas ultrapassava o de todas as inversões feitas na indústria.⁴⁰²

Os construtores das ferrovias americanas lançaram mão, à farta, do saque de terras, de recursos naturais e de dinheiro do Estado mas eram vistos como paladinos do interesse público. “Há uma leve parcela de verdade nessa afirmação, não mais do que isso”, sustenta Myers.⁴⁰³ As pessoas estavam ávidas para ter ferrovias e aceitaram, nem sempre pacificamente, uma situação de tarifas extorsivas, privilégios

⁴⁰¹ Robertson, op. cit., p. 172.

⁴⁰² Cochran, op. cit, p. 194.

⁴⁰³ Myers, op. cit., 223.

privados sobre o domínio público e a exclusividade da exploração do negócio por um punhado de indivíduos, parte especuladores, parte homens de energia e antevisão. Assegurou-se às pessoas, por meio da imprensa, de panfletos e de discursos, que construir ferrovias era imperativo para desenvolver as riquezas do país, o que convergia com as expectativas da população. Imensos subsídios, concessões e privilégios foram concedidos pelo poder público às corporações privadas sob a justificativa de tratar-se de um empreendimento fundamental para o desenvolvimento do país, o que se mostrou verdadeiro.

Muitos dos que empreenderam ferrovias eram pequenos comerciantes, donos de terras, de moinhos, banqueiros, políticos e juízes. Não raro, no entanto, ocorria que algumas cartas de direitos, alvarás e concessões eram obtidas por políticos e juízes malandros. “O seu grande ativo era a habilidade sub-reptícia de como obter alguma coisa a custo zero,” conta Myers⁴⁰⁴, que descreve os procedimentos seguintes: “Com atrevida grandiloquência e soberba capacidade de blefar eles organizavam uma companhia para comprar uma ferrovia de milhões. Um acordo com um impressor para transformar emissões de ações em crédito era fácil; com a promessa de lotes dessas ações, eles conseguiam um número suficiente de legisladores para votar a concessão, o dinheiro e a terra necessários”. Assim, negociantes e proprietários de terras que constituíssem uma empresa com US\$ 250 mil, poderiam construir poucas milhas com esse dinheiro mas, se o gastassem comprando a maioria de um comitê importante e um número suficiente de legisladores do parlamento, podiam obter milhões em empréstimos públicos, vastas áreas de terra e uma sucessão de privilégios equivalentes, no total, a centenas e centenas de milhões de dólares.

As ferrovias receberam do governo, além das terras necessárias à implantação das vias, proteção militar, liberdade de exploração das riquezas das adjacências das vias e financiamentos facilitados. A primeira a obter um extensa área pública do congresso, de 2,6 milhões de acres, foi a Illinois Central, em 1850. O fato de ter recebido a propriedade sem custo não a impediu de vender parcelas da mesma aos seus ocupantes, os colonizadores, por valores entre US\$ 5 e US\$ 15 o acre.

O papel da ferrovia no capitalismo americano extrapola o de modelo de organização empresarial. Foi nesse setor que o mercado de capitais encontrou terreno fértil para se expandir por meio da pulverização do capital, o que significa emitir grandes quantidades de ações para venda em massa. Entre 1830 a 1840 a Bolsa de Nova Iorque começou a ter volumes expressivos e registrou o primeiro boom de

⁴⁰⁴ Ibidem, idem.

ações, com a negociação dos papéis das ferrovias. Nesse período surgiram bolsas de valores em outras seis cidades dos Estados Unidos. A comunicação entre bolsas, corretoras, investidores e bancos _ que passam de 208 em 1815 para 901 em 1840 _ era facilitada em muito pelo recém inventado telégrafo.⁴⁰⁵

O público almejava as ferrovias, que permitiriam realizar o “destino manifesto” da ocupação do país em escala continental e adquiria com prazer as ações das respectivas companhias. Essas ações provinham, em grande medida, de emissões sem correspondência em dinheiro ou qualquer outro ativo, o já mencionado watering. As respectivas ações fictícias eram vendidas ao público pelas companhias de estradas de ferro e usadas em larga escala para subornar políticos e funcionários sem desembolso de dinheiro⁴⁰⁶.

Estimulada pela sociedade, a construção de ferrovias foi impulsionada por benefícios públicos concedidos em proporções inéditas. As concessões de terras para ferrovias atingiram proporções colossais. De 1850 a 1872 o Congresso deu 155 milhões de acres de domínio público para empresas de ferrovias diretamente ou através de estados. Uma parte considerável consistia em terras contendo minerais valiosos, carvão, madeira e terra agricultável, mas apenas 607 mil acres foram confiscadas pelo Congresso e muito disso foi devolvido às ferrovias por decisão judicial⁴⁰⁷.

Ferrovias como a Union Pacific obtiveram autorização, mediante leis sancionadas em 1862 e 1864, para apropriar-se de todos os recursos naturais encontráveis em terras públicas que necessitassem para a construção, a exemplo de pedra, madeira e outros, em adição às terras e ao dinheiro oferecidos pelo Estado. Havia, ainda, o benefício da isenção de taxas e impostos. Um integrante do Comitê de Terras Públicas do 43º Congresso, William Phillips, escreveu em 1886: “Para evitar tributação, as empresas de ferrovias obtiveram uma emenda condicionando a obtenção das suas patentes ao pagamento de uma pequena taxa que supostamente reembolsaria o Estado das despesas de demarcação. Tratavam de não pagá-la ou o faziam tão rapidamente quanto conseguiam vender áreas para alguns compradores, ocasião em que quitavam a taxa e obtinham escrituras para as partes vendidas. Desse modo mantinham milhões de

⁴⁰⁵ Kevin Phillips. *Wealth and Democracy*, p.139

⁴⁰⁶ Na verdade a evolução dos mecanismos sofisticados para lesar os cofres públicos e concentrar capital tiveram um impulso definitivo com o florescimento do mercado de ações nos Estados Unidos.

⁴⁰⁷ Myers, op. cit., p. 227.

acres com objetivos especulativos, aguardando por uma alta dos preços, sem taxaço, enquanto os fazendeiros em terras adjacentes pagavam as taxas.”⁴⁰⁸

Entre as inúmeras maneiras de assédio e apropriação de recursos públicos pelas ferrovias estava a superestimação em até dez vezes do peso da correspondência transportada e do aluguel de vagões para esta prestação de serviços. As companhias cobravam um aluguel anual de US\$ 6,2 mil por vagões com custo de fabricação de no máximo US\$ 5 mil cada. Os desembolsos excessivos de dinheiro público por conta dessas manobras chegavam a US\$ 20 milhões por ano.⁴⁰⁹

Apaniguadas pelo poder público as ferrovias, nem por isso, ofereciam bons serviços. O oposto era verdadeiro. Linhas inseguras com acidentes freqüentes, tarifas elevadas, baixos salários pagos aos empregados motivavam protestos e greves. Embora nem sempre resultassem em aumentos de salários, as paralisações dos trabalhadores prestaram-se mais de uma vez para os donos de ferrovias abocanharem recursos públicos. Na greve de 1877 da ferrovia Pennsylvania o Comissariado do Trabalho descobriu que os proprietários reivindicavam indenização por vagões supostamente incendiados pelos grevistas mas que se tratavam, na verdade, de unidades imprestáveis há muito retiradas de circulação e postas nos trilhos por ordem dos empresários apenas para serem destruídas por alguns agentes a seu mando⁴¹⁰. A descoberta ocorreu anos depois de o tesouro da Pennsylvania ter pago aos donos de ferrovias US\$ 22 milhões em indenizações por propriedade destruída durante a greve de 1877, ação falsamente atribuída aos trabalhadores.

Mais eficazes eram os meios ao alcance de empresários que se sentiam lesados por tarifas altas. O magnata do petróleo John D. Rockefeller resolveu oferecer, mediante acordos secretos, o monopólio do transporte do óleo que ele produzia às ferrovias que lhe dessem o melhor rebate ou devolução de frete. Com essa estratégia conseguiu não só rebaixar significativamente o seu custo, na medida em que a aceitação ou a imposição do rebate foi generalizada, como derrotou os concorrentes dada a grande repercussão do frete no custo total. O passo seguinte, que inviabilizou definitivamente dezenas de outras empresas petrolíferas, foi adquirir as ferrovias.

O açambarcamento de terras e recursos naturais operado pelos donos das ferrovias atingiu o grau máximo de desenvolvimento em 1900. As estradas de ferro recebiam terras e dinheiro do governo. As

⁴⁰⁸ Ibidem, p. 227.

⁴⁰⁹ Relatório do chefe de correios General Vilas, apud Myers, p. 338.

⁴¹⁰ Ibidem, p. 339.

terras tinham localizações sucessivas de acordo com o traçado projetado. A Union Pacific “manipulou o Congresso para que este lhe emprestasse US\$ 27 milhões e desse-lhe 13 milhões de acres de terra”⁴¹¹. A Central Pacific obteve US\$ 26 milhões e recebeu 9 milhões de acres. A Northern Pacific, 47 milhões de acres. A Kansas Pacific, 12 milhões de acres. A Southern Pacific, 18 milhões de acres. No total, o governo nacional deu US\$ 140 milhões em dinheiro, além de subsídios, a mais de 50 ferrovias. Esse valor não inclui franquias, assistência financeira, terra e terminais presenteados por estados, cidades e condados.

Uma comparação feita por Frank Parsons, Ralph Albertson e Charles Fremont Taylor⁴¹² dá uma idéia da proporção das terras públicas dadas para construção das ferrovias. As localizadas em Minnesota formariam, reunidas, uma extensão equivalente a duas vezes o tamanho de Massachusetts. No Kansas, eram iguais a duas vezes Connecticut e New Jersey juntas. Em Iowa superavam Rhode Island e Connecticut reunidas e o mesmo ocorria no Michigan e no Wisconsin. Em Montana as terras recebidas por apenas uma ferrovia igualavam as superfícies de Maryland, de New Jersey e de Massachusetts somadas. Os domínios públicos entregues às ferrovias no Estado de Washington também se equiparavam às extensões dos três estados mencionados no período anterior. Na Califórnia os territórios entregues aos empresários de estradas de ferro equivaliam a três vezes o tamanho de New Hampshire.

A concessão de terras obedecia ao traçado das ferrovias e abrangia aleatoriamente áreas adequadas para agricultura, depósitos minerais, reservas florestais e extensões estéreis, pântanos e montanhas rochosas. Entretanto, os donos de ferrovias arquitetaram uma maneira dissimulada de trocar as áreas imprestáveis por áreas ricas. A oportunidade surgiu com a votação da lei da Reserva Florestal, que permitia a desapropriação de terras desmatadas e erodidas para reflorestamento, mediante indenização dos respectivos colonos. As empresas de ferrovias conseguiram incluir uma emenda que abrangia, além de colonos, qualquer outro requerente, inclusive elas próprias. Assim conseguiram trocar “milhões de acres de deserto, terras desnudadas, montanhas áridas e picos permanente cobertos de neve por áreas equivalentes das mais ricas terras públicas ainda em poder do governo”⁴¹³. De acordo com o relatório

⁴¹¹ Myers, op. cit., p. 232

⁴¹² The Railways, the Trusts, and the People, de C.F. Taylor, 1906, apud Myers, op. cit., p. 232.

⁴¹³ Myers, op. cit., p. 233.

anual de 1934 da Secretaria do Interior, 136,4 milhões de acres de terras públicas federais excelentes foram trocadas por áreas inaproveitáveis em benefício dos donos das ferrovias⁴¹⁴.

A concorrência desenfreada, praticada num clima de ampla liberdade de mercado, resultara numa das maiores dilapidações de recursos públicos da história. A crise colocava tudo a nu. Em 1876, 2/5 das ações das empresas ferroviárias valiam zero. Em 1879, 65 empresas do setor, com capital de US\$ 225 milhões de dólares, quebraram. Construía-se o dobro das linhas que o país conseguiria utilizar. Em 1880, 20 linhas uniam Saint Louis a Atlanta para o transporte de mercadorias e a sua extensão variava de 526 a 1.855 milhas, já que as subvenções do governo, calculadas por quilômetro, levavam a empresas a construir ferrovias mais longas do que o necessário, para aumentar o seu faturamento. Em 1884, cinco linhas principais uniam Nova York e Chicago e havia outras em construção, quando três linhas seriam mais do que suficientes. Em 1888, 16 mil quilômetros de linhas foram embargadas e 49 empresas viram-se obrigadas a vender em leilão mais 10.077 quilômetros de linhas. Entre 1873 e 1889, 400 empresas representando um capital conjunto de US\$ 2,5 milhões, quebraram.

A GUERRA CIVIL E OS PRIMEIROS NEGÓCIOS DE COOKE, VANDERBILT E MORGAN

Em 1860 os Estados Unidos apresentavam uma conjugação de fatores políticos e econômicos peculiar. A aristocracia latifundiária de proprietários de escravos radicada no Sul fornecera a maior parte dos presidentes americanos desde 1789, sustentava o aparelho federal do Estado e o supria com o maior contingente de funcionários mas via-se ameaçada pelo capitalismo industrial nascente representado pelo Partido Republicano, criado em 1854. O êxito do partido nas eleições de 1860 suscitou a secessão e contribuiu para a deflagração da Guerra Civil no ano seguinte. Os sulistas abandonaram Washington e o Partido Republicano assumiu o governo. Os representantes do capitalismo industrial, agora à frente do Estado, trataram de impulsionar a economia através de uma série de medidas. A emissão de moeda e de

⁴¹⁴ Ibidem, idem. Um indicador da velocidade da ocupação dos Estados Unidos liderada pelas ferrovias é o que diz esta circular expedida pelo secretário do Interior Henry M. Teller em 1883: “A área de terra arável aberta à colonização não é grande comparada com a crescente demanda e está diminuindo rapidamente.” Além de cadente, a terra agricultável não era de fácil obtenção, como mostra este relatório do comissário Sparks: “o livro de registros do meu escritório mostra que as terras públicas disponíveis são objeto de posses e demandas de vários tipos”. O colono de fato via-se compelido _ afirma Myers _ a pagar por essas demandas caso lhe fosse permitido estabelecer-se na terra.

títulos do tesouro era fundamental para financiar o desenvolvimento da indústria, exigido pelas encomendas de material bélico, de transporte e suprimentos para as tropas. O sistema fiscal deveria contribuir com esse objetivo e decidiu-se reduzir os impostos para os produtores e aumentá-los para os consumidores. O fortalecimento da indústria exigia também o estabelecimento de barreiras alfandegárias, de modo a proteger a produção das empresas nascentes. O sistema bancário nacional era anárquico e impunha-se organizá-lo para assegurar o financiamento à indústria. O conjunto de iniciativas do governo republicano incluía ainda três medidas coerentes, como todas as já mencionadas, com a grande mudança econômica programada: o estímulo à imigração, fonte de mão-de-obra barata; a construção de estradas de ferro de costa a costa, com terras e dinheiro público; e o favorecimento à ocupação e ao povoamento dos novos territórios por meio de uma lei para distribuição de terras aos colonos⁴¹⁵.

Um ponto crucial e urgente era o financiamento da guerra. Os recursos do Tesouro não chegavam a US\$ 2 milhões e recorrer aos impostos seria contraproducente política e economicamente. Restava ao secretário do Tesouro de Abraham Lincoln, Salmon Portland Chase, emitir greenbacks ou papel-moeda e empréstimos do governo. Mas não bastou oferecer taxas elevadas, de 5% a 7,3% para atrair tomadores, nem obrigar os bancos recém criados comprar os papéis do governo. O governo dispunha-se a vender diretamente para o público os seus títulos, mas não havia estrutura para fazer colocações significativas. Os bancos não constituíam um sistema propriamente dito. Às vezes funcionavam sem garantia financeira suficiente. Operações regulares não eram uma constante. A maioria dos Estados permitia aos bancos a emissão e a circulação de bank notes ou notas bancárias. Fora do circuito das principais cidades como Nova York, Filadélfia e Boston predominavam os wildcat banks ou bancos selvagens. Em 1863, 1.200 bancos de emissão funcionavam com 12 mil espécies diferentes de notas bancárias em circulação⁴¹⁶.

As exigências de financiamento da produção voltada para a guerra eram imensuráveis. “Atrás das linhas dos exércitos havia tarefas lucrativas a serem cumpridas a curto prazo. Banqueiros e investidores precisavam levantar um milhão de dólares por dia em dinheiro para o governo de guerra; o alimento e a produção tinham que ser multiplicados; era necessário substituir as roupas de lã pelas de algodão; havia necessidade de incontáveis porcos [para produção de carne enlatada] em Chicago; as novas terras livres do Oeste precisavam ser abertas rapidamente para uso produtivo; havia necessidade de desenvolver rapidamente o comércio de ferro para atender as necessidades da guerra; as ferrovias, que rapidamente

⁴¹⁵ Marianne Debouzy. O Capitalismo Selvagem nos Estados Unidos - 1860-1900, p. 22.

⁴¹⁶ Louis Hacker. The Triumph of American Capitalism, apud Debouzy, op. cit., p.20.

mostraram a sua grande utilidade na área da guerra para os movimentos das tropas, deviam ser entendidas através do continente para unificar o país; era imprescindível extrair carvão e minérios de todo os tipos; inumeráveis poços de petróleo precisavam ser abertos; máquinas para as fazendas tinham que ser fabricadas para substituir um milhão de homens alistados; em resumo, havia todos os tipos de demandas no gigantesco mercado nacional fechado pelas tarifas protetoras de 1862 e de 1864”⁴¹⁷.

A necessidade imediata de colocação contínua de grandes quantidades de títulos do governo e a inexistência de um sistema de distribuição para concretizar essa tarefa _ um setor bancário organizado e confiável, por exemplo _ configuravam uma situação em que havia espaço para agentes privados que quisessem fazer a corretagem de papéis públicos. Foi nesse contexto que se destacou Jay Cooke, ex-integrante do banco Clark & Dodge e empreendedor de diversos projetos de canais e de pequenas ferrovias subsidiados pelo Estado e administradas pela iniciativa privada. Tais empresas enfrentavam dificuldades e Cooke e alguns amigos compraram barato as respectivas ações e as reorganizaram, emitiram novas ações e títulos, ressarciram o Estado e venderam as suas participações com grande lucro. Cooke mostrou-se tão “eficiente em aglutinar interesses” para novos riscos, de acordo com uma carta que recebeu de um capitalista, que os seus amigos endinheirados “imploravam-lhe para liderá-los em novas tacadas” e com esse encorajamento ele lançou aquele que logo se tornaria o maior banco privado nos Estados Unidos, no início de 1861. A Guerra Civil seria a sua oportunidade para tornar-se “o primeiro americano moderno na direção de grandes negócios”⁴¹⁸. Cooke tinha boas relações com políticos de Ohio e seu irmão, jornalista, assessorava Salmon P. Chase e o congressista influente John Sherman. Por meio dos políticos ligados ao irmão ele sabia de cada movimento político no capitólio e obtinha, portanto, o que se chama nos mercados financeiros e de capitais contemporâneos *inside information* ou informação privilegiada, utilizada para antecipar movimentos e ganhar dinheiro. Cooke percebeu que havia uma necessidade premente de dinheiro nos governos federal e estadual e resolveu dedicar-se por completo ao financiamento do governo.

Intérprete afinado do momento vivido pelo seu país, Cooke se revelaria mestre no uso do clamor patriótico reinante para fazer o marketing de venda dos títulos públicos⁴¹⁹. A sua primeira operação foi

⁴¹⁷ Josephson, op. cit., p. 50

⁴¹⁸ Ibidem, p.54

⁴¹⁹ Jay Cooke certamente apostava na repetição do êxito que obteve em atividade semelhante desenvolvida quando ele integrava o banco Clark & Dodge. Nesse período levava vantagem por duas vezes sobre o Secretário do Tesouro por meio de engenhosas estratégias envolvendo lucros sobre empréstimos na Guerra do México. Em uma carta escrita quando da segunda dessas

feita com a Pennsylvania, estado que se encontrava quebrado depois de vários defaults e que precisava imediatamente de US\$ 3 milhões. Cooke venceu os banqueiros nativos com a promessa de colocar os títulos no mínimo pelo seu valor de face. Os seus agentes visitaram cada banqueiro, comerciante e artesão exortando todos não apenas a comprar títulos, mas a contribuir para formar uma torrente de dinheiro a ser encaminhada para o front com o objetivo de golpear o terror dos rebeldes. A procura superou o total de títulos lançados e Cooke propagandeou o êxito em todo o país, especialmente no Sul onde fez saber que “milhões do Norte viriam para suprimir a traição e a rebelião”. A subscrição bem sucedida rendeu-lhe um ganho de US\$ 1 mil por dia. Um mês depois da venda informou Chase que constituiria uma casa bancária em Washington, com Anthony Drexel, que trabalharia próxima ao governo e visava dedicar-se principalmente a dar suporte a operações do Tesouro. Na carta que enviou ao secretário, Cooke pediu abertamente “a administração dos empréstimos a serem emitidos pelo governo durante a guerra, mediante uma comissão justa”⁴²⁰.

Chase repeliu a tentativa de monopolização das emissões públicas, mas mudou de idéia depois do desempenho destacado de Cooke na primeira grande oferta pública de títulos do governo de empréstimo para a guerra, quando ele vendeu um quarto do total. Entre os seus trunfos estava a determinação de colocar grandes volumes de papéis mediante uma comissão unitária baixa, ao contrário dos seus pares⁴²¹. Na operação inédita e de grande envergadura, Cooke surpreendeu os banqueiros da época, acostumados com as subscrições quase privadas do governo feitas para uns poucos financistas. Com um conjunto de métodos que constituiriam, na terminologia dos nossos dias, uma “revolução no marketing financeiro”, Cooke introduziu a distribuição em massa de títulos públicos. Os mesmos banqueiros estupefatos com a heteroxia do financista vieram a adotar, mais tarde, muitos dos seus procedimentos. “Ele anunciava maciçamente as subscrições na imprensa, pagava almoços e bebidas para todo jornalista financeiro que pudesse encontrar, despachava agentes por quase todo o país e distribuía toneladas de circulares. Sobre o seu escritório desfraldou uma bandeira com a inscrição ‘empréstimo para o país’. Vivía em contato com

operações escreveu: “então nós o enganamos novamente”. O advento da Guerra Civil acenava-lhe com novas possibilidades de ganho no mesmo tipo de atividade.

⁴²⁰ Ibidem, p.55

⁴²¹ Banqueiros de Nova York visitados por Chase em companhia de Cooke, além de não terem entusiasmo pela guerra, temiam o efeito inflacionário das captações do governo e também queriam ganhar muito em pouco tempo. Cooke saiu-se bem no confronto com August Belmont, o agente de Rothschild nos Estados Unidos; Moses Taylor, presidente e maior acionista do City Bank; John J. Cisco, banqueiro que foi assistente do Tesouro na Guerra Civil; e Levi Parsons Morton, banqueiro que se tornou o 22º vice-presidente dos Estados Unidos. Ibidem, p.55.

cada contratante e cada fornecedor de suprimentos militares e mantinha os jornais abastecidos com informações quentes todos os dias”⁴²².

O empenho e os resultados obtidos valeram-lhe a oficialização como agente exclusivo do governo dos Estados Unidos. Instalou uma sucursal diante da sede do Tesouro em Washington e, aos quarenta anos, foi convocado para ser um dos principais conselheiros de guerra do governo. Em 1863 a sua organização tinha 2.500 agentes e colocava US\$ 500 milhões em títulos por ano. O seu lema: “Uma dívida nacional é uma bênção” espalhara-se por todo o país.

Outros fatores concorriam para o êxito das colocações de títulos. Por efeito das emissões de dólares a moeda caiu para 40% a 60% do valor do ouro. O público acorria para emprestar o seu papel moeda desvalorizado para o governo em troca de títulos. Cooke atingiu a média de US\$ 2 milhões de títulos públicos vendidos diariamente e isso lhe permitia controlar o volume de moeda em circulação e, em consequência, influir decisivamente na cotação do ouro em Wall Street. Adquiriu instituições financeiras e tinha amigos de aluguel no Congresso e na Imprensa. Em quatro anos atingiu uma captação de US\$ 3 bilhões com a venda de títulos do governo para financiar o exército nas frentes de batalha⁴²³.

As atenções de Chase voltavam-se para o esforço de financiamento da guerra e também para a organização do sistema bancário do país. O National Banking Act, de 1863, apoiado por Cook, obrigava os bancos a aplicar 1/3 do capital na compra de títulos públicos até a quantidade de 90% do valor dos títulos da dívida federal do Tesouro, recebendo, por isso, juros de 6%. Com base nesses títulos os banqueiros emitiam os seus certificados de depósitos às taxas de juros correntes, auferindo a diferença. A lei continha exigências de reservas e condições de empréstimos que favoreciam os estados do nordeste, onde se concentrava a riqueza de antes da guerra e reforçaram a hegemonia financeira dessa região, a qual viria a ser a principal área de surgimento dos trustes americanos.

A legislação bancária ajudava a unificar a moeda e previa a taxação das notas bancárias irregulares, contribuindo com o fortalecimento do sistema financeiro formal. A proposta de Cooke e de industriais e financistas da guerra de retomar os pagamentos em espécie e de realizar o resgate total, pelo governo, de todos os seus títulos depreciados, possibilitava ao tomador de título público que o tinha

⁴²² Ibidem, p. 57.

⁴²³ Ibidem, p. 57.

adquirido com papel moeda desvalorizado pudesse devolvê-lo ao governo em troca de pagamento em paridade com o ouro.

Desguarnecido financeiramente quando a Guerra Civil estourou, o governo não estava em situação melhor no que diz respeito a retaguarda material. Encomendas de armamento, transporte e todo tipo de suprimento para as tropas foram feitos a toque de caixa. As encomendas de guerra trouxeram a primeira lufada de bons negócios para barões ladrões como Vanderbilt e Morgan. Mais do que isso, a situação criada pela guerra projetou-os com papéis de destaque no cenário econômico, social e político do país. “Eles assumiram seus postos na revolução econômica que atingiu o seu clímax na guerra e ao final do conflito eram os mestres do dinheiro, capitalistas equipados para aumentar o seu capital. Na hora do perigo e da confusão, era como se apenas eles estivessem preparados. Era como se a segunda revolução americana fosse lutada para eles”, concluiu Matthew Josephson⁴²⁴.

Tanto mais lucrativos eram os negócios proporcionados pela guerra quanto menos escrupulosos fossem os fabricantes de armas e suprimentos. Fortunas foram feitas ou multiplicaram-se com o dinheiro facilmente tomado do governo ansioso por abastecer-se para o combate. Munições vendidas por dez vezes o custo de fabricação e que freqüentemente falhavam e tinham que ser jogadas fora, uniformes e cobertores de má qualidade, sapatos precários, alimentação que freqüentemente provocava epidemias de febre e até mortes eram comuns. As fraudes, que sempre resultavam em perdas para os cofres públicos e não raro em perdas humanas, incluíam a venda constante de cavalos sob a ação de medicamentos para parecerem sadios e espertos por algumas horas.

Enganar o governo vendendo material ruim em troca de dinheiro público bom foi um negócio muito rentável na época. De US\$ 50 milhões cobrados do governo por fornecedores até 1862, US\$ 17 milhões foram considerados indevidos em decorrência de fraudes ou superfaturamento, por uma comissão indicada pelo governo.⁴²⁵

Informes enviados por oficiais ao Congresso exemplificam a gravidade do problema no que diz respeito ao crucial suprimento de armas. De acordo com o relatório elaborado pelo coronel Thomas D. Doubleday “As armas recebidas parecem mosquetões imprestáveis reformados. Os gatilhos emperram; as miras soltam-se quando a arma é descarregada; os canos têm espessura insuficiente; as coronhas são feitas

⁴²⁴:Ibidem, p.32. Grifos no original.

⁴²⁵ Myers, op. cit., p. 551

de madeira verde que encolhe a ponto de o carregador cair. As baionetas têm textura tão frágil que se dobram como chumbo e não poucas delas quebraram-se durante os treinamentos”. O inspetor-geral de Ordenança John Buford constatou que “Muitas das armas explodiram; muitas travas apresentaram defeito; diversos canos de rifles têm o interior irregular, com vários diâmetros. No treinamento de tiro ao alvo tantas armas explodiram que os homens ficaram com medo de dispará-las”⁴²⁶.

Uma dessas vendas que punham em risco o dinheiro público e a vida dos soldados foi o primeiro negócio efetivo de John Pierpont Morgan, feito aos 24 anos. Ele forneceu dinheiro para um conhecido escroque, Simon Stevens, financiar a compra, pelo negociante Arthur M. Eastman, de cinco mil rifles condenados do arsenal do governo em Nova York, a US\$ 3,50 cada um. Stevens, que teria atuado como testa-de-ferro, vendeu os rifles ao comandante de St. Louis, general Fremont, por US\$ 22 cada. “O propósito real foi vender ao governo, ao preço unitário de US\$ 22, cinco mil das suas próprias armas, pretendendo-se, se a oferta fosse aceita, obter cada uma delas a US\$ 3,50 cada. É evidente que os fundos com os quais essa compra foi efetivada foram emprestados com base num acordo prévio para vendê-las. O governo não apenas vendeu um dia, armas que ele havia concordado na véspera em recomprar mais caro _ provocando uma perda para os Estados Unidos _, como virtualmente forneceu o dinheiro para pagar a ele próprio o que recebeu”, constatou um comitê do Congresso constituído em 1862 para investigar o assunto⁴²⁷. O governo recusou-se a pagar o que Morgan cobrava mas, por força de uma decisão da Justiça, terminou desembolsando US\$ 13,31 por rifle. Conclui-se que atuando como atravessador e com o auxílio de um testa-de-ferro, Morgan faturou quase 380% em uma única operação.

As compras do governo representavam um negócio auspicioso, por exemplo, para homens como Cornelius Vanderbilt, com os seus navios à beira do sucateamento por força da competição internacional predatória entre as companhias de navegação. Diversificar a sua frota construindo ferry-boats e barcos para cabotagem ou vendê-los e alugá-los para o Departamento de Guerra foram as alternativas buscadas pelo comodoro⁴²⁸. Nesta empreitada valeu-se do mesmo patriotismo lucrativo utilizado por Cooke. Já muito rico quando se começou a falar na possibilidade de uma guerra civil, Vanderbilt tornou-se agente do Departamento de Guerra, autorizado a comprar ou alugar embarcações para navegação marítima.

⁴²⁶ Myers, op. cit., p. 293

⁴²⁷ Ibidem, pp. 549 a 552.

⁴²⁸ Josephson, op. cit., pp. 66 e 67.

Nessa posição privilegiada protagonizou um dos escândalos no suprimento de equipamentos para a guerra. Quando o governo Lincoln decidiu mandar um grande contingente do exército e da marinha para Nova Orleans, constatou-se que navios fornecidos por Vanderbilt através de um agente estavam em péssimas condições. Um deles, o Niagara, comprado por US\$ 10 mil, era um velho barco construído para mercadejar no lago Ontário e inadequado para a navegação marítima. Conforme o relatório de um inquérito sobre suprimentos de guerra feito pelo Congresso, “em condições de tempo excelentes para a navegação, com mar calmo, tábuas soltaram-se do casco revelando para os indignados soldados a bordo que a madeira estava podre. O comitê tem em sua sala uma amostra de uma das vigas desse navio pra mostrar que ela não tem a menor capacidade de segurar um prego”⁴²⁹. Vanderbilt, quando inquirido pelo Congresso sobre o porquê de entregar embarcações em estado precário e muitas vezes sem instrumentos nem cartas de navegação a bordo, respondeu que as companhias de seguro e os proprietários dos navios tinham decidido assumir o risco. Ao invés de receber punição ou ordem de indenização, Vanderbilt foi condecorado pelo Congresso devido ao patriótico papel desempenhado na guerra.

A CONCENTRAÇÃO DE CAPITAL NO NORTE

O principal efeito econômico da Guerra Civil foi a concentração de capital no seu centro mais dinâmico, o Norte do país.

O capital agrícola e manufatureiro do Norte aumentou em 50% entre 1860 e 1870 enquanto que o do Sul diminuiu em 16% no mesmo período. A abolição de quatro milhões de escravos significou a queima de um capital de US\$ 2 bilhões e resultou em redução semelhante do valor das terras do Sul, que perderam 2/5 do seu gado e metade das suas máquinas agrícolas. O Sul tinha 30% dos ativos do país no início da guerra e uma década depois estava com apenas 12% do total.⁴³⁰ Em 1880 a relação entre a renda per capita do Nordeste e a do Sul era semelhante a que existia entre a Alemanha e a Rússia⁴³¹.

Esse processo de deslocamento de capital começou com a montagem da máquina de guerra pelo Norte por meio da criação de um imposto de renda extraordinário, de maciços empréstimos, da emissão de

⁴²⁹ Myers, op. cit., p. 295

⁴³⁰ Phillips, op. cit., p. 32.

⁴³¹ De acordo com C. Vann Woodward, apud Phillips, op. cit., p. 32.

títulos, de um novo sistema bancário, de uma expansão significativa da moeda e a da mudança do ouro para o papel (greenbacks)⁴³².

A transferência acentuou-se depois da guerra quando o Norte beneficiou-se dos gastos públicos sob seu controle e impôs ao Sul o pagamento de taxas federais, de pensões aos soldados da União e de rendimentos a detentores de títulos, em sua maior parte nortistas. Os pagamentos atingiram US\$ 1,2 bilhão, valor superior ao da indenização paga pela França à Prússia após a guerra franco-prussiana de 1870⁴³³.

Para proteger os financiadores da guerra o Congresso aprovou em 1869 o Ato de Crédito Público tornando todas as obrigações do governo resgatáveis em ouro, o que proporcionou ganhos de 100% a 150% a especuladores que tinham adquirido os títulos com greenbacks. A retirada de papel moeda conduziu a uma deflação de 25% beneficiando enormemente os credores, donos de ferrovias e de indústrias detentores de hipotecas, títulos e ações.

A redistribuição de riqueza e a deflação desempenharam um papel decisivo no aumento do capital investido na manufatura, que passou de US\$ 1 bilhão para US\$ 10 bilhões entre 1860 e 1900.

Antes da guerra os setores mais dinâmicos eram o imobiliário, incluindo fazendas e imóveis comerciais nas cidades; transporte, comércio e manufatura. O conflito estimulou a construção de ferrovias, as indústrias do ferro, carvão, petróleo e a atividade financeira. Essa mudança requeria mão-de-obra abundante. A imigração e a escravatura contribuíram para o aumento expressivo da população, que quadruplicou de 1840 a 1890 (ver os números).

O aumento populacional contou com a expansão territorial vertiginosa referida anteriormente. Em quatro anos, a partir de 1840, os domínios nacionais aumentaram em 1,2 milhões de milhas quadradas, um avanço de mais de 60%. A velocidade do processo estimulou a convicção de que ocupar o continente era um destino claramente posto para os Estados Unidos. A expressão *manifest destiny* consubstanciava a doutrina segundo a qual os Estados Unidos estavam destinados a expandir-se para o Oeste até o Pacífico e a exercer o controle econômico e social da América do Norte.

⁴³² Ibidem, idem, p. 32.

⁴³³ De acordo com o historiador Robert Russel, apud Phillips, p. 33.

Os principais centros para os quais convergiam as pessoas e onde se estruturava a produção eram Nova York e Pennsylvania⁴³⁴. Em 1879 a agricultura representava metade da produção e a manufatura, 37%. Cinco anos depois a manufatura, com 47%, ultrapassava a agricultura, cuja participação tinha subido para 40%. Vinte anos mais tarde, na virada do século, a manufatura englobava metade da produção e a participação da agricultura era de 33%⁴³⁵. A capacidade industrial inaugurada nesse período viria a ser a maior do mundo durante 50 anos.

Especialmente a partir da Guerra Civil fusões e incorporações de ferrovias e indústrias produziram empresas de grande porte com importantes conseqüências para a economia e a sociedade.

FERROVIAS, VANDERBILT E O MERCADO DE CAPITAIS

A trajetória marcada pelos passos de Vanderbilt, de Gould e de Morgan nos negócios das ferrovias, da bolsa, dos títulos públicos e de empresas diversas contém indicações sobre como os bancos vieram a suplantiar os grandes investidores e as corretoras como personagens principais não só do mercado de ações mas também do mercado de capitais e financeiro em geral, incluídos os segmentos de títulos públicos e de ouro. Aponta, também, como os bancos assumiram a condução de grandes operações de reorganização empresarial e de financiamento nos setores de ferrovias e do aço, em que se destaca a Casa Morgan como a articuladora pioneira de grandes operações de fusões e aquisições, hoje em dia freqüentes no mundo.

Cornelius Vanderbilt acumulou a primeira grande fortuna individual do negócio das ferrovias nos Estados Unidos. Em quinze anos reuniu US\$ 90 milhões, um espaço de tempo extremamente curto em relação ao período de constituição do patrimônio de Astor, de quase um século.⁴³⁶ A riqueza de Vanderbilt mostra-se extraordinária também em relação a sua época, em que um patrimônio individual de US\$ 15 milhões era considerado monumental. Os trabalhadores mais bem pagos recebiam não mais do que US\$ 1.040 por ano e os não especializados, US\$ 350 anuais. O salário semanal típico oscilava entre US\$ 12 a US\$ 20. Os ganhos da parcela intermediária da sociedade, incluindo pequenos comerciantes, profissionais,

⁴³⁴ Ibidem, pp. 36 a 37.

⁴³⁵ Ibidem, p. 45.

⁴³⁶ Quando morreu os registros do governo mostravam ativos totais no valor de US\$ 105 milhões em nome de Vanderbilt. Myers, op. cit., 274

empregados e intermediários variavam entre US\$ 1 mil e US\$ 10 mil. A população dos Estados Unidos era de 50 milhões de pessoas, dentre as quais 10 milhões de trabalhadores assalariados, incluindo 500 mil crianças. Cerca de 7,5 milhões de pessoas viviam no campo⁴³⁷.

A riqueza de Cornelius Vanderbilt remonta a empreendimentos anteriores ao da venda do navio condenado ao governo dos Estados Unidos, descrita no capítulo anterior. O roubo de dinheiro público foi a base da constituição e do crescimento da sua fortuna. Esse imbricamento, não exclusivo da trajetória de Vanderbilt, remete o estudo do destino do dinheiro público ao exame da formação das grandes fortunas privadas.⁴³⁸

O primeiro trabalho de Vanderbilt foi no transporte de passageiros e cargas entre Staten Island e Nova York. Com economias construiu várias pequenas escunas. Tornou-se capitão de um dos primeiros barcos a vapor e em 1829 comprou um deles com recursos provenientes, em parte, do calote de dívidas com fornecedores. Através do suborno da administração de Nova York obtinha privilégios nas docas e bloqueava a atracação de barcos de competidores. Fazia dumping de fretes e de passagens para arruinar concorrentes, depois comprava barato as suas frotas e em seguida determinava aumentos de tarifas.

O principal manancial da fortuna de Vanderbilt foi, no entanto, o aproveitamento da sua frota e da estrutura de corrupção sistemática que montou no transporte de correspondência. Na era do transporte aéreo e da internet é difícil imaginar o que representava a remessa de cartas no século XIX. Em 1851, por exemplo, “o total de postagens entre a Europa e os Estados Unidos chegou a US\$ 1 milhão, três quartos dos quais derivados diretamente de trabalhadores que haviam emigrado para esse país”.⁴³⁹ O governo pagava pesados subsídios às companhias de barco a vapor transportadoras de correspondência e além disso reembolsava-as pela totalidade dos gastos com as postagens. A dimensão dos pagamentos pode ser aquilatada pelo destino a eles dado pelo magnata: “Praticamente nenhum navio de Vanderbilt custou-lhe um centavo; os fundos do governo pagavam a sua construção”, registrou Myers. Em 1853 Vanderbilt teria US\$ 11 milhões aplicados a 25%. A outra face da acumulação da sua fortuna e das de outros empresários do ramo era, além da miserabilidade da sociedade, descrita acima, o déficit apurado pelo Senado no serviço postal, que atingiu US\$ 5 milhões de dólares em 1858.⁴⁴⁰

⁴³⁷ Ibidem, p. 274

⁴³⁸ Ibidem, pp. 273 e 274.

⁴³⁹ Ibidem, p. 282.

⁴⁴⁰ Ibidem, 282 a 283.

O ingresso de Vanderbilt no setor de ferrovias deu-se em 1862, quando comprou, ao preço unitário de US\$ 9, ações da primeira linha urbana de Nova Iorque, a New York-Harlem, com carros puxados a cavalo, que recebera do Common Council, o legislativo da cidade, em 1832, uma franquia para o uso exclusivo da 4ª Avenida. Apenas em 1864 transportou seis milhões de passageiros proporcionando uma receita bruta de US\$ 735 mil. Alterações na lei iriam assegurar-lhe a isenção de impostos em 1872, aumentando ainda mais a sua lucratividade.⁴⁴¹

As ações tinham múltipla utilidade prestando-se, por exemplo, para subornar os integrantes do legislativo e, assim, extrair-lhes votos favoráveis à concessão da franquia. O Estado de Nova Iorque tinha investido pesadamente na via, com US\$ 8 milhões em fundos públicos. Havia, também, US\$ 31 milhões investidos na compra de ações e títulos por condados, cidades e municipalidades. Vanderbilt ambicionava tornar-se dono do negócio e em conluio com administradores da ferrovia, manobrou para impedir a sua manutenção de modo a sucateá-la e derrubar a cotação das suas ações. Quando achou que o papel estava barato, comprou uma quantidade suficiente do mesmo para assenhorear-se do controle acionário. Por meio de suborno, conseguiu uma franquia perpétua do legislativo da cidade para uma ferrovia na Broadway, que seria tronco de ligação entre diversas outras linhas, constituindo-se na mais rentável da cidade⁴⁴². A notícia vazou entusiasmando especuladores e investidores com a perspectiva de crescimento da empresa e dos lucros. O preço da ação da companhia New York-Harlem atingiu US\$ 50 em abril de 1863. Um ano depois adquiriu a companhia Hudson River, paralela à New York Harlem e resolveu consolidá-las, o que requeria um ato da legislatura. Tratava-se de um monopólio e Vanderbilt teve que comprar a maior parte do legislativo⁴⁴³.

Utilizando os mesmos métodos adquiriu mais oito ferrovias e constituiu a New York Central, que alcançava Albany e Buffalo. Obteve valiosas franquias por meio de uma série de leis sancionadas

⁴⁴¹ Ibidem, p. 321.

⁴⁴² A história de algumas dessas outras linhas mostra que o procedimento de Vanderbilt era corriqueiro. Myers relata que em 1852, Salomon Kipp e sócios gastaram US\$ 50 mil subornando os vereadores para obter a franquia das linhas na 6ª e na 8ª avenidas. No mesmo ano Elijah F. Purdy e sócios criaram um fundo de US\$ 28 mil para subornar diversos integrantes do legislativo e obter uma franquia de superfície na 3ª avenida; e George Law e sócios deram propina aos vereadores para conseguir as franquias de linhas de transporte na 2ª e na 9ª avenidas. Três anos antes Jacob Sharp e sócios desembolsaram US\$ 250 mil em dinheiro e ações para “comprar” do legislativo da cidade, franquias para linhas de transporte na 7ª, na 11ª e na 42ª avenidas e na rua D e para uma linha circular.

⁴⁴³ Ibidem, pp. 303 e 304.

mediante propina, conforme testemunhou o tesoureiro da Central na convenção constitucional do Estado de Nova Iorque.⁴⁴⁴

Com três ferrovias estabelecidas e lucrativas Vanderbilt partiu para o assédio da quarta, a Erie. Nessa empreitada se defrontaria com Jay Gould, o mais astuto especulador dentre os barões ladrões, e com John Pierpont Morgan. Este não era páreo para Gould nas negociações da bolsa mas viria a desempenhar um papel destacado no entrelaçamento definitivo das esferas financeiras privada e pública no plano institucional. Morgan contribuiria de modo relevante para consolidar os bancos como entes indispensáveis nas movimentações de reservas de ouro e de títulos públicos e na própria conformação do arcabouço da grande empresa nos Estados Unidos.

A Erie, construída com US\$ 3 milhões pelo estado de Nova Iorque, pertencia a Daniel Drew, ex-dono de uma linha de vapores no tempo em que Vanderbilt estava no mesmo ramo e que, como este, tinha feito fortuna à custa de atividades não convencionais, nesse e em outros segmentos. Vanderbilt adquiriu secretamente as ações da empresa até atingir o controle, em 1866 e manteve Drew, que trouxe para a diretoria da empresa James Fisk Jr. e Jay Gould.

O que Vanderbilt desembolsou para comprar a Erie compensou com sobra na operação de fusão da New York Central com a Hudson River, feita mediante a aquisição de direitos, franquias e benefícios públicos. A junção mostrou-se um lance de grande argúcia pois lhe permitiu dobrar o capital da empresa lançando e vendendo a quantia extraordinária US\$ 44 milhões em ações e títulos, a maioria delas watered, ou sem correspondência em ativos⁴⁴⁵. Nos anos seguintes emitiram-se mais US\$ 9,5 milhões a título de bonificação, totalizando cerca de US\$ 53,5 milhões segundo cálculos de 1879 feitos pelo comitê Hepburn, da Assembléia do Estado de Nova Iorque. Apenas com esse golpe ele dobrou a sua fortuna.⁴⁴⁶

Reitere-se não se tratar da manobra de um capitalista apenas. O Comitê do Senado sobre Bancos e Moeda formado em 1933 estimou que em dez anos o volume de ações watered totalizou nada menos do que US\$ 25 bilhões⁴⁴⁷ nos Estados Unidos. Como mostra o exemplo de Vanderbilt, quem se apoderava do

⁴⁴⁴ Construídas a um custo de US\$ 10 milhões, a sua capitalização tinha atingido US\$ 35 milhões em 1853 mas constituía-se, em grande parte, de capital fictício representativo de ferrovias nunca construídas e que só existiam no papel. Ibidem, p. 304.

⁴⁴⁵ O termo watered alude à fraude praticada por vendedores de gado os quais, ao se aproximarem do local da transação, forneciam sal e em seguida água aos animais, de modo ao aumentar o seu peso e o valor do negócio.

⁴⁴⁶ Ibidem, p. 312.

⁴⁴⁷ Ibidem, p. 316.

dinheiro público em poder do governo também tomava diretamente os recursos das mãos do próprio público, já que as ações watered nada valiam, apesar de parecer o contrário.

Novas aquisições sucederam-se em Nova Iorque e em outros estados, mediante os mesmos recursos utilizados para suscitar as concessões, franquias e leis mencionadas acima. Repetiram-se, também, as subscrições sem contrapartida em ativos. As ferrovias Lake Shore e Michigan Southern, adquiridas com capital inflado, receberam em 1871 US\$ 62 milhões em novas ações, metade delas watered. Pouco tempo depois o capital passou para US\$ 73 milhões.

A identificação e o assédio de bens públicos tangíveis e intangíveis de alto valor potencial assegurava a Vanderbilt a obtenção de sucessivas fontes de receita. Para por um fim aos constantes atropelamentos nos cruzamentos das suas linhas férreas com o trânsito de pedestres e de veículos tracionados por animais em Nova Iorque, propôs a construção de vias subterrâneas em troca de dinheiro público para cobrir metade do custo e da perpetuidade da franquia⁴⁴⁸, esta, evidentemente, muito mais valiosa do que a licença qualificada originalmente concedida. Houve um clamor contra a operação e nem o prefeito Oakles Hall _ que agia sob as ordens de William Tweed, o coordenador da corrupção no legislativo municipal, referido em capítulo anterior _ conseguiu aprová-la em um primeiro momento. A aprovação, na qual empenhou-se Tweed, só viria em 1869. A construção das linhas subterrâneas liberaria ruas inteiras desvalorizadas pela passagem dos trilhos. De posse dessa informação confidencial, Vanderbilt comprou barato através da New York Central grande parte da área prestes a se revalorizar com o anúncio da obra, valendo-se de um ato municipal criado especialmente com esse propósito.

O apoio da imprensa e dos políticos aos empreendimentos de Vanderbilt era facilitado mediante ampla distribuição de passes gratuitos para trafegar em suas ferrovias, principal meio de transporte na época. Apesar de contar com essa cumplicidade decidiu, em 1879, tomar a atitude política de reduzir a sua posição de 400 mil ações da New York Central em seu poder e vendeu mais de 200 mil delas através de John Pierpont Morgan, principalmente para aristocratas britânicos, por US\$ 35 milhões, dinheiro que investiu em títulos municipais e do governo dos Estados Unidos. Em poucos anos o valor aplicado atingiu US\$ 70 milhões.

As ferrovias da Pennsylvania obtinham receitas elevadas com o transporte de carvão e petróleo e Vanderbilt resolveu construir a South Pennsylvania para disputar espaço com a ferrovia Pennsylvania,

⁴⁴⁸ Ibidem, pp. 318 a 319.

hegemônica na região. Anteviu a possibilidade de obter recursos antecipadamente por meio da abertura de uma companhia com capital de US\$ 6,5 milhões que lançou US\$ 40 milhões em títulos, mais de dois terços deles correspondentes a capital fictício. O cálculo financeiro era mais importante do que a consolidação do empreendimento e rapidamente o vendeu em uma operação em que se associou novamente a Morgan e também a John D. Rockefeller, a William Rockefeller e a vários magnatas das ferrovias. Vanderbilt tinha identificado a possibilidade de ganhar com o transporte intenso de trigo, milho e gado pela Chicago and Northwestern, construída principalmente com fundos públicos e obteve o controle dessa ferrovia.

A ESPECULAÇÃO E AS OPERAÇÕES DE JAY GOULD

A disputa, em 1866, entre Vanderbilt e Daniel Drew, James Fisk Jr. e Jay Gould pelo controle da ferrovia Erie, de ligação entre New Jersey e Buffalo, era crucial para a extensão dos impérios ferroviários para o oeste. No embate teria havido, de acordo com a interpretação dominante sobre o período, o rompimento dos limites aceitáveis para as manobras usuais nessas negociações, personificado em Drew, Fisk e Gould. A Vanderbilt é reservado o papel de vítima, o qual, tendo em vista a trajetória acima descrita, não corresponde ao seu perfil. O fato é que a suposta ruptura da “ética” dos negócios ocorrida no período viria a ser assimilada mais adiante no modelo financeiro e empresarial formado sob a liderança do banqueiro John Pierpont Morgan, que institucionalizaria aquilo que antes era considerado transgressão. Execrar o trio tem a função concreta de suprimir os indícios dessa transição da transgressão às escâncaras para aquela incorporada pela lei. Em que pese o apagamento de pistas, no entanto, a passagem das operações abertamente bucanieras ao botim instituído e portanto dissimulado fica clara na comparação entre as manobras que serão descritas adiante, de especulação de Gould e de Morgan no mercado de ouro.

Na disputa pela Erie havia mais semelhanças do que diferenças entre os quatro diretores. Drew, um agiota rude, fora proprietário de uma linha de barcos a vapor entre Nova Iorque e Albany, gerente de taberna e boiadeiro. Fisk, corretor em Wall Street, tinha sido camelô em Vermont e depois disso, gerente de um circo. Gould possuía um curtume na Pennsylvania adquirido com dinheiro por ele subtraído da própria empresa quando nela trabalhava como empregado; antes, tinha sido auxiliar de cartografia.

Instalados no comitê executivo da ferrovia, Drew, Fisk e Gould desencadearam ações para tomar o seu controle. A pretexto de capitalizarem a companhia, emitiram títulos conversíveis em ações, dos quais se apoderavam sob o pretexto de obter adiantamentos de lucros. Convertiam secretamente esses títulos em ações e as vendiam no mercado através de corretoras das quais eram sócios, provocando a queda da sua cotação. Vanderbilt comprava inadvertidamente os papéis assim tornados baratos acreditando que, com isso, aumentava a sua posição na empresa e, ao mesmo tempo, detinha a queda do preço dos títulos. Adicionalmente, tranquilizava-se quanto a permanência do controle da Erie em suas mãos.

O detalhe picaresco da manobra era que Fisk, Drew e Gould imprimiam secretamente em uma gráfica no porão dos escritórios da ferrovia, mais ações frias do que o crédulo Vanderbilt jamais poderia comprar. Dessa maneira, detiveram por muito tempo o controle da maior parte do capital representado em ações. “A força de sua posição, como se dizia na época, baseava-se firmemente na liberdade de imprensa”.⁴⁴⁹

Vanderbilt acabou descobrindo o golpe e mediante o juiz George Barnard, da Suprema Corte do Estado de Nova Iorque, a quem costumava corromper, obteve rapidamente uma sentença sustando a emissão e a conversão de títulos pelos diretores da Erie e determinando a devolução à empresa de um quarto dos lançamentos já feitos. Divulgada a decisão judicial, a cotação das ações subiu 30 pontos.

No entanto, a ordem de devolução não pôde ser cumprida. Fisk fez interceptar o mensageiro que levaria o livro de registro de ações ao juiz, impedindo a apuração do total de ações emitido. Em seguida Drew, Fisk e Gould venderam as 100 mil ações resultantes da conversão de títulos, enquanto os demais investidores imaginavam que sentença judicial tinha sido cumprida. Vanderbilt desconhecia quantas ações tinham sido postas em circulação e só lhe restava comprá-las avidamente e às cegas, na tentativa de manter o controle da empresa. Em apenas um dia desembolsou US\$ 7 milhões, que foram parar no bolso dos seus três diretores juntamente com milhões de dólares perdidos por outros investidores. Avisados de que tinha sido emitida uma ordem para prendê-los, voaram para a jurisdição de Jersey com o produto da sua manobra. “Eles tinham feito a Vanderbilt precisamente o que este fizera a outros e teria feito a eles”, observou Myers.⁴⁵⁰

⁴⁴⁹ John Kenneth Galbraith. *A Era da Incerteza*, p. 42.

⁴⁵⁰ Myers, *op. cit.*, pp. 407 a 411.

Preso em Albany e solto mediante pesada fiança, Gould compareceu à Justiça em Nova Iorque, conseguiu postergar a ação contra ele e subornou os legisladores para legalizar as emissões fraudulentas de ações que havia sancionado na Erie com Drew e Fisk. Vanderbilt tentou, infrutiferamente, cobrir o suborno de Gould.⁴⁵¹ Ao final obteve na Justiça uma ordem para ser reembolsado pela Erie pelas perdas no mercado de ações e recebeu US\$ 3,75 milhões de Gould e Fisk. No comando da Erie, estes descartaram Drew e voltaram a emitir ações sem lastro, mas desta vez depararam-se com acionistas dispostos a intervir. A sua reação foi contratar assassinos armados para proteger os livros de registros de ações.

Entre 1868 e 1872 foram emitidas US\$ 64 milhões em ações watered. As fraudes eram facilitadas por William Tweed, líder do Tammany Hall, diretório suspeito do Partido Democrático e dono dos corruptos poderes legislativo e judiciário de Nova Iorque e que foi presenteado por Gould e Fisk com o cargo de diretor da Erie.⁴⁵²

A faceta política da atuação de Gould era apresentar-se como paladino da luta contra o risco de monopólio das estradas de ferro representado por Vanderbilt. Nada o salvou, no entanto, da reação ao golpe aplicado ao seu sócio na corretora Smith, Gould and Martin, Henry N. Smith. Gould arrematou todos os lotes significativos de ações da Chicago and Northwestern Railroad e manipulou o seu preço de US\$ 75 para US\$ 250, provocando grandes prejuízos para vários investidores, Smith entre eles. Este revidou entregando os livros da corretora para um grupo de acionistas minoritários da Erie, que ali descobriu uma sucessão de falcaturas e obteve uma decisão na Justiça ordenando a empresa a pagar-lhes US\$ 12 milhões. A notícia dessa indenização provocaria a alta das ações da Erie, sabia-o Gould, que tratou de comprar antecipadamente todas as que encontrou. Assim que o pagamento aos minoritários determinado pela Justiça foi divulgado, as ações da Erie efetivamente subiram e Gould vendeu o que tinha, com grande lucro. O grupo de acionistas aceitou a sua proposta de pagar-lhes apenas US\$ 6 milhões, em terrenos e ações, em troca de retirarem as suas acusações contra o diretor da empresa. Depois de desistirem de processá-lo descobriram, no entanto, que o valor de mercado dos imóveis aceitos não passava de US\$ 200 mil.⁴⁵³

⁴⁵¹ Um senador aceitou US\$ 75 mil de Vanderbilt, US\$ 100 mil de Gould e embolsou ambas as quantias. Ibidem, p. 412.

⁴⁵² A promiscuidade era tal que, certa vez, o juiz Barnard, instado por Fisk, realizou uma sessão da corte informalmente na casa da amante deste diretor da Erie. Myers, op. cit., p. 414.

⁴⁵³ Ibidem, p. 420.

O dinheiro obtido na Erie foi usado por Gould para comprar ouro, padrão financeiro mundial usado para regular os valores relativos dos salários e das commodities e que se tornara ainda mais escasso e valorizado depois da Guerra Civil. O total de ouro em circulação nos Estados Unidos em 1869 equivalia a US\$ 15 milhões.

O plano de Gould era adquirir todo o ouro em circulação e ditar o seu preço, o que dependia de o governo manter estocados os US\$ 95 milhões em ouro da reserva do Tesouro. Subornou o cunhado do presidente Grant, o sub-tesoureiro do governo e tentou envolver o próprio presidente em um pacto para a retenção das reservas mas Grant não aceitou a proposta. Gould reagiu disseminando, através de jornalistas venais, a versão de que ele e o Governo, em comum acordo, manteriam o ouro no Tesouro, o que fez o prêmio do metal subir. Alguns banqueiros e corretores desconfiaram que se tratava de um blefe e venderam ouro contra Gould. Este não se deixou encurralar e emitiu dezenas de milhares de dólares em certificados de depósitos do Tenth National Bank, instituição que adquirira em sociedade com Fisk. Usou os certificados de depósito bancário para comprar US\$ 30 milhões em ouro, o que incluía o total em circulação mais uma parte correspondente a contratos para entrega futura contra importadores, banqueiros, devedores no exterior e outros participantes do mercado.⁴⁵⁴

A concentração das posições de ouro em poder de Gould provocou enorme tensão entre os participantes das transações financeiras e comerciais e Grant resolveu vender uma parte do ouro do governo, embora isso correspondesse a uma redução das reservas do país. A decisão do presidente chegou aos ouvidos de Gould que, na véspera de 24 de setembro de 1869, data que seria conhecida como a Sexta-feira Negra, resolveu trair os seus sócios e, secretamente, vender ouro antes que o preço caísse bruscamente. O êxito da sua manobra implicava em evitar oscilações bruscas da cotação para baixo e também para cima e, simultaneamente às vendas, passou a comprar o metal. No dia seguinte o mercado mundial de ouro abriu tenso. A cotação, de US\$ 146 a onça no início da manobra, abriu a US\$ 151 e rapidamente subiu para US\$ 151. Gould expediu ordens de negociação em nome de Fisk para a compra de todo o ouro disponível. O receio de que atingisse US\$ 200 levou comerciantes, industriais e financistas a expedirem ordens de compra do metal a qualquer cotação. Para pagá-lo venderam ações de ferrovias, entre

⁴⁵⁴ De acordo com registros da investigação do Congresso sobre o Pânico do Ouro mencionados por Myers, op. cit., pp. 422 a 428.

outras, e o que mais fosse possível liquidar. O movimento de vendas deflagrou uma queda vertiginosa da bolsa de valores.⁴⁵⁵

No começo da tarde correu o rumor de que o governo estaria vendendo ouro. A cotação desabou e sucederam-se falências de empresas e de corretoras. Investidores e corretores, sem saber que Gould, ao mesmo tempo em que comprava ouro a um alto custo, vendia-o em segredo com grande lucro, imaginaram que também ele estivesse falido. O risco de que os detentores de contratos para entrega futura exigissem o resgate imediato foi afastado mediante uma decisão judicial obtida por Gould vetando essa possibilidade. No final das contas, embolsou US\$ 11 milhões. Os banqueiros Morgan, Rothschild e Belmont, entre outros, não viam a hora de acabar com Gould e seus amigos.

Vários homens de negócio de elevada reputação pública contemporâneos de Gould recorriam, no entanto, aos mesmos expedientes por ele utilizados com incomum eficiência. Diversos deles participaram, ao lado de aventureiros, do maior empreendimento ferroviário do país, a Union Pacific Railroad, alvo da atenção de Gould por ter recebido do governo valioso patrimônio em dinheiro, terras e jazidas de carvão existentes na área cedida. Uma dessas personalidades conceituadas e tidas como de moral ilibada era o banqueiro William E. Dodge. Outro sócio da Pacific era Russel Sage, um grande atacadista que já tinha sido balconista e trabalhado em uma fazenda. Exatamente no mesmo estilo da conexão da Erie com a Tammany Hall por meio do vereador William Tweed, guindado à posição de presidente da ferrovia, funcionava o vínculo da Union Pacific com o Congresso, através do senador Oakes Ames, guindado à presidência da empresa. Assim como Tweed, o parlamentar Ames integrava o corpo legislativo que deveria decidir o volume de verbas e de terras públicas a serem entregues ao empreendimento privado.⁴⁵⁶

A Guerra Civil em andamento foi o argumento para se acelerar a construção da ferrovia. Grupos de capitalistas do Norte e de outras regiões disputaram avidamente o privilégio representado pela concessão acrescida de terras e dinheiro oferecidos pelo governo para a construção, que acabou sendo dividida entre ambos. O Congresso autorizou a concessão da estrada de ferro com um capital de US\$ 100 milhões. Além de larga faixa de terra para a construção da via, os parlamentares votaram a cessão de seções alternadas de

⁴⁵⁵ Ibidem, p. 425.

⁴⁵⁶ Com base no que relata Myers, conclui-se que Sage, um financiador de investimentos, foi um precursor, se não o inventor do sistema de negociações de opções de compra e de venda de ativos. Essa modalidade sofisticada de negociação a futuro teria continuidade nos mercados contemporâneos de opções de compra e de venda de ações das bolsas de valores, formalizados em 1973 e também em numerosos ativos transacionados posteriormente nas bolsas de futuros. Ibidem, p. 475.

20 milhas de largura ao longo da linha e autorizaram a empresa a extrair os recursos naturais de que necessitasse dos espaços a ela outorgados. Os construtores, mediante propinas que atingiram US\$ 436 mil, conforme apurou o próprio Congresso, obtiveram subsídios adicionais de US\$ 16 mil a US\$ 48 mil por milha construída. Conseguiram também dobrar a largura das seções de terra que já lhes tinham sido repassadas, para 40 milhas.⁴⁵⁷

Os construtores alegaram, no entanto, necessitarem de mais recursos e Ames decidiu criar uma companhia de construção separada da sociedade da ferrovia, a Credit Mobilier Company of America, na Pennsylvania, destinada unicamente à captação de recursos. A honorável casa bancária Morton, Bliss and Company e a de William H. Macy, industriais milionários como Cyrus H. McCormick e George M. Pullman, entre outros, integravam o corpo de acionistas da nova empresa, que assumiu o contrato de construção da estrada de ferro. À medida que os trilhos avançavam a Union Pacific recebia títulos do Tesouro dos Estados Unidos que, ao final, somaram US\$ 27,2 milhões. Acusações veiculadas na imprensa sobre ações da Credit Mobilier e corrupção provocaram investigações do Congresso que identificaram o envolvimento de políticos eminentes nas fraudes, a exemplo de James G. Blaine e de James A. Garfield, o qual viria a ser eleito presidente dos Estados Unidos em 1881. No final das contas o Congresso concedeu US\$ 94 milhões para a Union Pacific, quase o dobro do seu custo total, de US\$ 50 milhões. Acrescente-se a isso a grilagem de terras com jazidas de carvão, a venda de extensões igualmente griladas e o tradicional watering de ações e títulos da Union Pacific colocados no mercado.⁴⁵⁸

Manobras corriqueiras no mundo dos negócios contemporâneo sucediam-se. Uma delas é a tradicional transferência para a pessoa jurídica de custos referentes a pessoas físicas. Gould, Sage e o seu sócio Sidney Dillon, milionário que deu origem a uma linhagem de donos de ferrovias nos Estados Unidos, compraram como indivíduos e venderam para eles próprios como diretores da Union Pacific, a ferrovia Kansas Pacific. O pagamento foi feito com dinheiro da primeira empresa e assim dividiu-se o custo de aquisição com os demais sócios, embora o negócio fosse apenas deles. Nada disso importava aos bem informados e ilustres financiadores do projeto, a saber, a Dabney, Morgan & Co. John, integrada por Pierpont Morgan e a Morris K. Jesup & Co.

⁴⁵⁷ Ibidem, pp. 442 a 443.

⁴⁵⁸ Documento da investigação do Congresso sobre a Credit Mobilier, apud Myers, op.cit., p.443. Documentos da comissão de investigação da Pacif Railway, apud Myers, op. cit., p. 481.

Gould e Sage, como fazem corriqueiramente os capitalistas modernos, procuravam “rentabilizar” o seu investimento e decidiram comprar a Western Union Telegraph, que pertencia a Cornelius Vanderbilt. A aquisição teria que ser feita contra a vontade do comodoro, numa operação hoje corriqueira conhecida como hostile takeover bid. A maneira utilizada para consumir este objetivo foi a construção, ao longo da Union Pacific, de uma outra linha telegráfica para competir com a Western. De modo que, nos seus cálculos, ou eles comprariam a Western, ou Vanderbilt se veria forçado a adquirir a sua companhia, a American Union Telegraph Company. A manobra foi bem sucedida e Vanderbilt foi forçado a comprar a American Union por US\$ 10 milhões. Pouco tempo depois da operação Gould forçou a queda do preço das ações da Western Union e adquiriu aos poucos o seu controle, para surpresa de Vanderbilt, que ficou ainda mais estarecido quando, pouco tempo depois, o seu arqui-rival comprou também, da mesma maneira, a American Union Telegraph Company.

Detestado e ao mesmo tempo respeitado pelos seus rivais, Gould sofria o seu assédio permanente, pois nenhum magnata queria perder a oportunidade de participar dos seus negócios espetaculares e enriquecer ainda mais. Assim, não é de estranhar que milionários de elevada reputação como John Jacob Astor, John Pierpont Morgan e Collis P. Huntington fizessem parte de órgãos colegiados das suas empresas. Não havia como subestimar a sagacidade daquele homem que trapaceara o inventor do cabo submarino, Cyrus W. Field, apropriando-se da sua criação e que fundara, através da Western Union, a Associated Press, a mais importante agência de notícias dos Estados Unidos. Apenas nas notícias distribuídas pela AP Gould parecia um empresário igual àqueles considerados respeitáveis pela mídia e pela opinião pública, embora não houvesse, como se viu, diferença essencial entre eles no que diz respeito aos métodos e aos valores.

FINANÇA PRIVADA, FINANÇA PÚBLICA E J. P. MORGAN

Cornelius Vanderbilt e Jay Gould tiveram um papel relevante na concentração e na centralização do transporte e da indústria⁴⁵⁹ e no desenvolvimento do mercado de capitais nos Estados Unidos. Muitas das suas práticas discutíveis viriam a ser assimiladas pelas instituições capitalistas, a exemplo das fusões e

⁴⁵⁹ Ibidem, p. 479.

aquisições de empresas e da apropriação sistemática dos recursos dos acionistas minoritários pelos controladores, como veremos também na trajetória de Morgan. O financista liderou a tomada do controle, por grandes bancos, do mercado de capitais, dos grandes grupos industriais e de transportes e do passivo do Estado. O capital financeiro privado e a dívida pública como que se soldam nesse período, assinalando um salto sobre a etapa anterior em que a disputa ocorria, principalmente, em torno dos ativos do Estado.

Com parcelas decisivas dos débitos e dos créditos nas mãos dos bancos particulares, o Estado necessariamente assinou a sua rendição às forças do capital privado. Os grandes bancos passaram a ditar as condições de colocação e de renegociação da dívida pública _ isto é, a determinar o seu custo.

Uma outra característica da era Morgan é o início da institucionalização da sonegação.

John Pierpont Morgan herdou a fortuna do pai, Junius S., que trabalhou em fazenda, foi balconista, bancário e comerciante, sucessivamente, antes de associar-se ao renomado banqueiro George Peabody na casa George Peabody & Company, indicada representante do governo dos Estados Unidos na Inglaterra durante a Guerra Civil. Entre as fontes da fortuna de Junius S. Morgan estão operações noticiadas na época como traição ao seu país. A George Peabody & Company usou, de acordo com essas informações, a sua condição de representante oficial para especular em proveito próprio prejudicando os Estados Unidos.⁴⁶⁰

John P. Morgan projetou-se em 1869 ao vencer Jay Gould e Jim Fisk na batalha pelo controle da Albany & Susquehanna Railroad, construída com US\$ 1 milhão de recursos públicos do Estado de Nova York e que tinha valor estratégico por passar pelas regiões carboníferas da Pensilvânia. O termo batalha, no caso, não é eufemístico. Houve luta armada entre as duas facções e a milícia do governo interveio. Gould e Morgan estavam à frente de diferentes grupos de capitalistas que passaram a disputar a diretoria da ferrovia nas eleições de acionistas, marcadas por acusações e por fraudes. A demanda foi parar na Justiça onde magistrados habitualmente corrompidos por Vanderbilt o foram por Gould, que se saiu vitorioso.⁴⁶¹ A acirrada disputa entre os grupos prosseguiu, no entanto, e Gould aceitou a proposta de Morgan de solicitarem ao governo do Estado de Nova Iorque a nomeação de um interventor. Novas eleições da diretoria se sucederam, acompanhadas de fraudes e acusações e o Estado de Nova Iorque iniciou uma ação contra ambas as facções visando impedi-las de assumirem o comando da empresa devido

⁴⁶⁰ Conforme os jornais Springfield Republican, Evening Post e New York Times de outubro de 1866, apud Myers, op. cit., pp. 475 e 537.

⁴⁶¹ Ibidem, pp; 554 e 555.

às irregularidades do processo de votação. O caso foi enviado à Justiça de Rochester, no Estado de Nova Iorque, onde os magistrados estavam fora do controle de Gould, “o poder dos magnatas competitivos encontrava-se fortemente entrincheirado” e a decisão foi favorável a Morgan, em 1869.⁴⁶²

A partir dessa aquisição Morgan desencadeou um grande número de operações no setor de ferrovias, na bolsa e no mercado de crédito. Caiu nas graças de Vanderbilt depois de ter arrematado, em 1879, através de um sindicato de bancos, 150 mil ações da New York Central, do próprio comodoro, a US\$ 120 cada, revendendo-as na bolsa a US\$ 130 cada. A operação valeu-lhe a convocação, por Vanderbilt, em 1885, para resolver os problemas existentes entre as ferrovias Central e West Shore.⁴⁶³

Os avanços de Morgan na aquisição de controle ou de participação acionária relevante em ferrovias ocorreram no momento em que a guerra de tarifas e de fretes, o aumento de custos e a redução de lucros se exacerbavam. Havia espaço para um entendimento com vista a contenção dos aspectos predatórios da competição e a organização do sistema. Por ser de ingresso relativamente recente no setor e não se encontrar desgastado como Vanderbilt e Gould e, principalmente, por representar o capital financeiro Morgan foi reconhecido como o líder natural da coordenação que se fazia necessária entre os donos de ferrovias.⁴⁶⁴

Uma reunião histórica realizou-se em janeiro de 1889 na casa de Morgan, com a presença de Jay Gould e do seu filho George, de um enviado de Vanderbilt e de representantes da Pennsylvania Railroad e das demais ferrovias estratégicas. Os magnatas reunidos criaram uma comissão interestadual para disciplinar o comércio por ferrovias e assinaram um documento comprometendo-se a “não adquirir nem construir linhas paralelas não aprovadas pelo comitê”.⁴⁶⁵ A união de capitalistas unidos para controlar a livre concorrência assinalava uma escalada do poder privado, sob a hegemonia dos bancos, rumo a uma forma mais eficaz de utilização da sociedade e do Estado em benefício do lucro.

Um dos interesses imediatos de Morgan na racionalização da malha de transporte era a exploração do carvão ao longo de ferrovias sob seu controle, a exemplo da Albany & Susquehanna e da Philadelphia & Reading, esta compartilhada com Vanderbilt. Para contornar a proibição, pela constituição da Pensilvânia, de ferrovias possuírem e explorarem minas de carvão as companhias de Morgan e Vanderbilt

⁴⁶² Ibidem, p. 556.

⁴⁶³ Ibidem, p. 563.

⁴⁶⁴ Ibidem, pp. 567 a 569.

⁴⁶⁵ Ibidem, pp. 572 e 573.

criaram empresas testas-de-ferro, através das quais operavam as jazidas. O subterfúgio foi usado até 1909, quando a Suprema Corte legalizou a usurpação. A entrada de Morgan no negócio do carvão foi seguida de uma elevação do preço da tonelada, de US\$ 1,25 para US\$ 1,35.⁴⁶⁶ O outro objetivo do banqueiro com a melhora do funcionamento da rede era aumentar a rentabilidade do conjunto das suas estradas de ferro. Um levantamento feito pela Comissão Industrial em 1901 concluiu que as ferrovias possuídas por Morgan somavam 19 mil milhas.

A reorganização das ferrovias em proveito de Morgan, feita em paralelo com a consolidação dos seus negócios com o carvão, resultou em prejuízos para os acionistas minoritários por meio de expedientes que depois se tornaram corriqueiros. Quando comprou a Pennsylvania Coal Company, vendeu-a para a Erie Railroad Company em troca de títulos garantidos por ativos da própria Pennsylvania Coal e da ferrovia New York, Susquehanna & Western. Morgan havia comprado a companhia de carvão como pessoa física e como era dono da Erie pôde decidir, no comando da pessoa jurídica, o pagamento a ser feito para ele mesmo, às expensas dos demais acionistas.⁴⁶⁷

A compra da Chicago Northern Railroad, em 1903, é um exemplo do que se fazia sistematicamente, com poucas variações, na “morganização” das ferrovias. A aquisição, feita por um público que incluía comerciantes, profissionais e donos de heranças foi seguida da identificação de supostos custos relativos a despesas legais, publicidade e comissões, entre outros, com os quais os acionistas minoritários não conseguiam arcar. Caracterizada a impossibilidade, as suas ações eram compulsoriamente depositadas em um fundo gerido por Morgan, com mandato de cinco anos.⁴⁶⁸ Nesse período, aumentos de capital fatalmente prejudicariam os minoritários, os quais provavelmente não teriam como aportar dinheiro para manter a participação na empresa na mesma proporção, já que uma das maneiras de levantar recursos para tanto, a venda de ações, estava inviabilizada pelo confisco das mesmas. Assim, a sua posição se reduzia com o passar do tempo até tornar-se irrelevante.

Uma outra manobra consistia em comprar uma ferrovia e repassá-la para um fundo constituído pelo vendedor e pelo comprador. Em 1905 a Erie, de Morgan, comprou uma participação na Cincinnati, Hamilton & Dayton Railroad, de um sindicato liderado por J. P. Morgan & Company. A aquisição foi paga em títulos conversíveis em ações da própria Erie. A arbitragem, neste caso, além de abranger o

⁴⁶⁶ Ibidem, p. 575.

⁴⁶⁷ Ibidem, pp. 584 e 585.

⁴⁶⁸ Ibidem, p. 587.

estabelecimento do preço de compra, como no caso da Chicago Northern Railroad, incluía também a fixação do preço de venda. A compra da Chicago Northern, feita por encarregados de adquirir todas as ações que encontrassem a qualquer preço, custara caro e o custo tinha sido repassado para os minoritários da empresa, através da redução da sua participação da forma descrita acima. Já a compra da Cincinnati custou o que Morgan quis que custasse, uma vez que era o comprador e também o vendedor, o que significa dizer que os acionistas não controladores de ambos devem ter perdido dinheiro ou posições acionárias, o que dá no mesmo.

Em que pese a relevância dos seus negócios com ferrovias, a envergadura dos objetivos de Morgan era determinada, no entanto, pela dinâmica e pelas possibilidades do sistema financeiro, especificamente pelas perspectivas de lucro das operações com o governo, as quais não viriam a ser meramente episódicas, mas parte do processo de soldagem dos bancos com o Estado, conforme já foi assinalado. A força dessas instituições financeiras ficou clara quando, em 1895, obrigaram o governo a emitir, de acordo com as suas condições, títulos para recompor as reservas em ouro. Um ano antes o governo fizera duas emissões de títulos no total de US\$ 100 milhões, absorvidas pelos bancos com lucros de dezenas de milhões de dólares. O dinheiro foi utilizado pelo governo para a compra de ouro, o qual, no entanto, foi absorvido por 26 bancos, que registraram reservas do metal equivalentes a US\$ 129 milhões. O presidente Grover Cleveland, naquele momento cumprindo o terceiro ano do seu primeiro mandato, teria dito: “os bancos engoliram o país”.⁴⁶⁹

Um sindicato integrado pelas casas J. P. Morgan & Company, August Belmont & Company (representando os Rothschild), James Speyer, Nacional City Bank, entre outras, propôs suprir o governo com ouro em troca de títulos. Em uma operação que superou em muito as conduzidas por Cooke e por Gould, Morgan, através do seu advogado e conselheiro regular Francis Lynde Stetson, negociou com o presidente Cleveland a emissão de títulos pretendida pelo sindicato.⁴⁷⁰ Derrotado na sua primeira candidatura à reeleição, Cleveland retomou a advocacia e associou-se a Stetson. Reeleito em 1893, o seu sócio e antes conselheiro de Morgan foi convertido em conselheiro de alto nível da Casa Branca.⁴⁷¹

⁴⁶⁹ Ibidem, p.578.

⁴⁷⁰ Stetson foi questionado pela Comissão do Estado de Nova Iorque sobre a Ferrovia da Broadway pela sua atuação a serviço do cliente Jacob Sharp quando este subornou com US\$ 500 mil a Câmara de Nova Iorque para obter a franquia dessa via. Ibidem, p. 579.

⁴⁷¹ Tecnicamente o sindicato de instituições financeiras recorreu a duas armas clássicas dos especuladores de todos os tempos, comprando um ativo para provocar a sua escassez e respectiva elevação de preço (corner) e obrigando a outra ponta do mercado

O sindicato de bancos não era a única alternativa para a colocação dos títulos, alegaram diversos integrantes do Congresso que haviam insistido com Cleveland e o secretário do Tesouro, John G. Carlisle, em uma emissão pulverizada, vendida diretamente aos investidores. A opção foi, no entanto, oferecer US\$ 62 milhões em bônus com rentabilidade de 4% e preço unitário de US\$ 104 ao sindicato de bancos, que “imediatamente vendeu-os por US\$ 118 a US\$ 120 a investidores dos Estados Unidos e da Europa, lucrando cerca de US\$ 18 milhões na operação”.⁴⁷² Um indício da viabilidade da colocação direta, como queriam os parlamentares, foi o esgotamento dos lotes de títulos à venda supervisionadas pelo próprio Morgan “em apenas 22 minutos”.⁴⁷³ A factibilidade da venda direta foi confirmada no final do ano quando o ouro adquirido pelo governo já tinha migrado novamente para os bancos e Morgan anunciou o propósito de formar um sindicato para absorver uma outra emissão, de US\$ 200 milhões, com previsão de lucro de US\$ 20 milhões. Quando o edital do governo foi publicado, percebeu-se que os termos eram os mesmos de uma circular enviada por Morgan aos bancos uma semana antes e os protestos foram tão grandes que Cleveland dispensou o sindicato e ordenou a colocação direta, que foi bem sucedida.⁴⁷⁴ Nem mesmo o argumento de que o governo não contava com uma rede distribuição, presumivelmente utilizável pelos bancos, era defensável, uma vez que a subscrição foi inteiramente colocada. O advento, décadas depois, dos grandes bancos públicos deveria ter colocado por terra, de uma vez por todas, a alegação da inexistência de rede pública para viabilizar a subscrição de títulos do governo. Mas o que estava em questão não era, como se viu, a capilaridade da rede de bancos, mas o seu interesse em determinar o próprio patamar de ganho nas operações com o governo, isto é, com o dinheiro público. Um corretor de Wall Street considerou os atos de Morgan nesse período como sendo um “fascinante e lucrativo patriotismo”.⁴⁷⁵

O triângulo de forças do capitalismo americano representado pelas ferrovias, trustes industriais e bancos passou a assumir cada vez mais a forma de um poder essencialmente financeiro, apoiado tanto na estruturação do sistema bancário como na do mercado de capitais. Como diz Chandler, Jr.,⁴⁷⁶ J. P. Morgan e os demais banqueiros de investimentos “vieram para dominar os conselhos de administração

a comprar para cobrir a sua posição (squeeze). Nesses casos a diferença relevante entre as atuações de bancos e de especuladores é a desproporção entre o poder de manipulação de um pool das principais instituições financeiras de um país e o de um especulador típico, ou o de um grupo deles. Ibidem, idem.

⁴⁷² Ibidem, p. 580.

⁴⁷³ Ibidem, idem.

⁴⁷⁴ Ibidem, idem.

⁴⁷⁵ Ibidem, p. 581

⁴⁷⁶ Alfred D. Chandler, Jr. *The Visible Hand*, p. 146.

dos novos sistemas ferroviários”. Outros setores recebiam o impacto dessa mesma onda. Massas crescentes de crédito eram dirigidas a qualquer ponto do sistema econômico onde fossem requeridas para forçar uma combinação industrial, financiar um golpe no setor de mineração ou de ferrovias ou esmagar algum esboço de invasão de uma das suas esferas de influência. J.P. Morgan é representativo desse processo, com sua atuação decisiva na unificação de ferrovias.

A chamada morganização das ferrovias era uma manifestação da penetração do capital bancário nesse setor. Embolsando lucros ilimitados na constituição das novas redes, comissões polpudas quando coordenava emissões de ações das empresas ferroviárias e estendendo seu raio de ação ao participar como sócio ou integrante do conselho de administração de numerosas sociedades, o banqueiro Morgan surgia como o símbolo do capitalismo.

Na avaliação do jornalista Horace Traubel,⁴⁷⁷ o banqueiro “representava uma determinada civilização, a encarnação do poder do dinheiro. Ações, obrigações, bancos, ferrovias, trustes, finanças, benefícios, conexões, J. P. Morgan era tudo isso. Ele era a sombra da sua época”.

Em 1873, além da Erie 25 empresas de ferrovias quebraram. A crise mundial avançava, provocando a queda dos preços dos produtos agrícolas e das ações das ferrovias e outras empresas em Wall Street. Greves prolongadas de mineiros, ferroviários e trabalhadores de fábricas foram brutalmente reprimidas. A crise precedeu e acentuou o movimento de concentração que modificou profundamente as estruturas da produção industrial e da organização financeira.

Depois da recessão de 1884 e 1885 e das greves gerais de 1876 e 1877, houve um período de prosperidade dos negócios mas, em 1890, teve início uma crise monetária que explodiu dois anos depois, com a redução já mencionada das reservas de ouro do Tesouro americano. Seguiu-se uma onda de quebras que arrastou 600 bancos e 11 mil empresas, desempregando um milhão de pessoas. Na ausência de um banco central, Morgan fazia o papel de autoridade monetária ao mesmo tempo em que exercia sua atividade de banqueiro. Nessa posição confortável de ser o fiscal de si próprio, conseguiu, assim como fizera Gould, tirar partido das oscilações de mercados como o do ouro. A diferença em relação às manobras de Gould é que, com total cobertura do presidente dos Estados Unidos, recorreu a uma pirataria sofisticada, legitimada pelo Estado enquanto que Gould contava com a astúcia e a audácia extremadas dos especuladores natos. No seu auge, Morgan controlava toda a rede de bancos, as grandes companhias de

⁴⁷⁷ Apud Sigmund Diamond. *The Reputation of the American Businessman*, p. 91.

seguros, complexos ferroviários de porte, uma empresa marítima e potências como a U. S. Steel, a General Electric e a American Telephone and Telegraph.

USURPAÇÕES E ENRIQUECIMENTO PRIVADO

O açambarcamento de terras públicas característico da ocupação do território americano desde o seu início intensificou-se do final da Era Jackson até a virada do século, com o uso da ferrovia e a usurpação dos ricos recursos minerais e florestais da União. Donas de estradas de ferro e de minas, comerciantes e banqueiros aumentaram em muito o seu patrimônio e o seu poder com a apropriação de novos domínios por meios violentos ou com o respaldo de leis pagas por eles.

Feita para beneficiar os donos das ferrovias, grandes consumidoras de carvão, a lei das Jazidas Carboníferas, de 1873, tinha o mesmo espírito de legitimar a apropriação, por capitalistas, de imensas riquezas do Estado presente no Homestead Act de 1862. “Provavelmente metade da área total de carvão de alto teor no Oeste passou para o controle privado. Incluindo as áreas com lignita, essas apropriações somam não menos do que 30 mil acres de jazidas carboníferas”, como iria dizer, no início do século seguinte, o presidente Theodore Roosevelt, na sua mensagem ao Congresso propondo a revogação das leis das Jazidas Carboníferas, dos Minérios e da Madeira e das Terras Desérticas e de outros dispositivos semelhantes. Havia limitações, entretanto, para o acolhimento da mensagem de Roosevelt por um Congresso “que incluía muitos integrantes que tinham obtido os seus milhões por conta de leis idênticas e que, como conjunto, estava inteiramente sob controle da classe capitalista dominante”⁴⁷⁸.

Na sequência da lei das Jazidas Carboníferas seria editada, em 1877, a lei Terras Desertas, que se destinava, aparentemente, a auxiliar e a encorajar as pessoas de poucos recursos a ocupar o Oeste. No Congresso, foi saudada com “muitos discursos de entusiasmo patético”⁴⁷⁹. A lei permitiria a uma pessoa estabelecer-se em 640 acres de terra e, mediante algum trabalho de irrigação e após o pagamento de US\$ 1,25 o acre, poderia obter o respectivo título de propriedade. Mas a lei começou a funcionar em “uma direção perversa. Aclamada como um dos grandes benefícios para todo homem que aspirasse ter um lar e

⁴⁷⁸ Trecho da mensagem do presidente Theodore Roosevelt ao Congresso, propondo a revogação das leis das Jazidas Carboníferas, dos Minérios e da Madeira e das Terras Desérticas, entre outras, no início do século XX. Myers, op. cit, p. 234.

⁴⁷⁹ Myers, op. cit, p. 227.

um pedaço de terra, a lei foi feita de tal maneira que os sindicatos de criadores de gado podiam obter imensas áreas. Essa possibilidade era dada pela omissão de qualquer dispositivo exigindo uma colonização verdadeira [realizada por colonos de fato]”⁴⁸⁰. É fácil prever o que aconteceu: as corporações de gado enviaram “enxames de testas-de-ferro para as terras “desertas”, muitas delas na verdade excelentes para pastoreio”. Os “testas-de-ferro” obtiveram patentes do governo e então transferiram as terras para os criadores de gado, que desse modo puderam tornar-se proprietários de áreas enormes. Essas grandes propriedades formadas através de fraude permaneciam intactas no começo do século XX⁴⁸¹.

As conseqüências práticas da ação ilegal e daquela baseada em leis engendradas por corporações eram as mesmas. A lei dos Minérios e da Madeira, de 1878, editada pelo Congresso a pedido das corporações de madeireiros, de aventureiros ou políticos, era um “instrumento para acumular fortunas facilmente”⁴⁸². A exemplo da lei das terras desertas, aparentemente beneficiava os colonos. Permitia a qualquer proprietário de terras individual obter 160 acres de madeira por US\$ 2,50 o acre. “De modo semelhante à Lei das Terras Desertas, estava cheia de cláusulas capciosas sancionando as piores formas de exploração”⁴⁸³. Como resultado, “trens inteiros de gente atuando em conluio com donos de terras eram transportados pelos sindicatos de madeireiros através das ricas florestas do Oeste, supridas com fundos para comprar e cada um, depois de pagar US\$ 2,50 por acre por 160 acres, imediatamente transferia seu lote para as corporações madeireiras”. De acordo com agentes governamentais, tais terras valiam pelo menos US\$ 100 o acre.

Donos de ferrovias e de minas, comerciantes e banqueiros tornaram-se proprietários de grandes extensões de terra através da fraude e, a partir do poder proporcionado por essa condição, conseguiram ser eleitos ou apontados para importantes postos no governo. “Alguns dos barões da madeira usaram parte dos milhões que obtiveram fraudulentamente para pavimentar o seu caminho até o Senado e outros altos escalões. Ajudaram a fazer e a desfazer juízes, governadores, parlamentares e presidentes”.⁴⁸⁴

Pelo menos US\$ 57 milhões de dinheiro público foram roubados por donos de ferrovias, proprietários de minas, comerciantes e banqueiros durante apenas oito anos de vigência da Lei dos

⁴⁸⁰ Ibidem, p. 228.

⁴⁸¹ Ibidem, idem.

⁴⁸² Ibidem, p. 229.

⁴⁸³ Ibidem, p. 230.

⁴⁸⁴ Pelo menos um deles, Russel A. Alger, tornou-se membro do gabinete presidencial em 1879. Ibidem, p. 230.

Minérios e da Madeira. No total, cerca de 10,4 milhões de acres de terras do estado foram vendidos para esses homens ricos em condições vergonhosamente favoráveis.⁴⁸⁵

Havia quatro vezes mais terras a apropriar no sul, principalmente no Alabama, na Louisiana, na Florida, no Arkansas e no Mississippi, ricas em madeira e, principalmente no Alabama, com grandes depósitos de carvão e ferro. Um grupo de capitalistas procurou se apoderar dessas terras mas o escândalo envolvendo concessões e subsídios concedidos pelo Congresso à ferrovia Union Pacific mediante a corrupção de parlamentares impediu a iniciativa. O objetivo dos capitalistas só pode ser retomado em 1876, quando o Congresso votou uma lei “cuidadosamente elaborada com esse propósito”⁴⁸⁶. O dispositivo permitiu a aquisição, sem limite máximo de área, de milhões de acres de terras ricas em ferro, carvão e madeira a US\$ 1,25 o acre. Centenas de milhões de dólares em títulos e ações representativos de hipotecas dessas terras foram emitidos.

O secretário do Interior Henry M. Teller denunciou em um relatório emitido em 1883 a deturpação de leis destinadas a assegurar aos colonos pobres propriedades a preços razoáveis, por “agências através das quais os capitalistas interditavam amplas e valiosas áreas de terras públicas por um custo baixo”.

O próprio sistema legal convidava à fraude, como denunciou um comitê do Congresso indicado em 1883 para investigar a desmobilização do patrimônio público em terras. Tal era o descalabro que o comissário William A. J. Sparks fez este desabafo no seu já relato ao Senado: “aproxima-se o período em que os Estados Unidos não terão terra disponível em consequência do esforço de capitalistas e corporações para adquirir grandes quantidades de domínio público em regiões distantes, por quaisquer meios, legais ou ilegais. Ao final da minha gestão eu vejo-me confrontado com evidências estarrecedoras de que o domínio público transformou-se em presa de especuladores inescrupulosos e das piores formas de monopólio da terra”⁴⁸⁷. Em seus relatórios o comissário assinalou que quase todo o Wyoming e grande parte de Montana tinham sido demarcadas fraudulentamente

O comissário do Escritório Geral de Terras, William A. J. Sparks, em um informe ao Senado em 1885, deixou claro como a lei tornara-se um instrumento para as falcatruas: “É a facilidade com que fraudes podem ser perpetradas sob as leis existentes e a imunidade proporcionada pela emissão relâmpago de títulos que encorajam os registros fictícios. Certamente uma investigação abrangente restringiria tais

⁴⁸⁵ De acordo com o relato feito pelo congressista Gilbert Monell Hitchcock, de Nebraska, em maio de 1908. Ibidem, p. 230.

⁴⁸⁶ Ibidem, p. 231.

⁴⁸⁷ Relatório do comissário do Escritório Geral de Terras, outubro de 1885, pp. 48 e 79, apud Myers, op. cit., p. 232.

práticas, mas a fraude e a grande fraude inevitavelmente existirão por tanto tempo quanto a oportunidade para a fraude seja assegurada pelas leis e exista a expectativa de procuradores e promotores quanto a que as suas pesquisas e análises possam ser impedidas ou mesmo suprimidas.”

A usurpação do domínio público por alguns indivíduos e pelas corporações marcou a fogo a divisão político-territorial do país. A trajetória de muitos estados, em especial daqueles especialmente férteis para a agricultura e ricos em madeira e minérios, localizados no Oeste do país, é marcada por invasões de terra e demarcações forçadas, como ocorreu na Califórnia, no Texas, no Novo México, no Arizona e no Colorado. As apropriações dos latifúndios contavam com a colaboração do executivo e do Congresso e eram feitas, em muitos casos, pelos partidos políticos.

Alguns exemplos revelam a natureza e a extensão do ocorrido⁴⁸⁸. Um imigrante, Henry Miller _ aqui mencionado por tratar-se de um caso corriqueiro e, portanto, generalizado _, que chegou aos Estados Unidos em 1850, tornou-se proprietário de 14,5 milhões de acres na Califórnia e no Oregon, uma área três vezes mais do que a superfície de Nova Jersey. Áreas imensuráveis da Califórnia foram obtidas mediante fraude em condições excepcionais porque falsamente consideradas como simples pântanos⁴⁸⁹.

A lei limitava as demarcações a terras agrícolas e a escrituração de propriedades dos colonos. No entanto, muitas demarcações foram feitas com o objetivo de abrangerem, ilegalmente, terras ricas em recursos florestais, minas e até cidades. No Colorado, por exemplo, as demarcações de 16 cidades aconteceram apenas no papel, as de outras 15 foram consideradas comprometidas por uma grande quantidade de fraudes e as de sete delas mostraram-se inteiramente comprometidas por irregularidades. Quase todo o Wyoming e grande parte de Montana foram demarcados fraudulentamente como áreas desérticas e implicaram na exclusão dos seus reais colonos. Praticamente todo o Colorado e a melhor

⁴⁸⁸ Os casos citados provêm de relatórios do Comitê de Investigação das Terras Pantanosas de 1873 da Assembléia da Califórnia e de relatos de sessões do Congresso dos Estados Unidos mencionados por Myers. Ibidem, pp. 259 a 268.

⁴⁸⁹ Conforme um relatório do Comitê de Investigação Sobre Terras Pantanosas, “Os açambarcadores aproveitavam-se do costume do serviço de documentação de propriedades de permitir o arquivamento de terras comprovadamente pantanosas ou tidas como tal e de aceitar que ficassem sem registro por tempo indefinido, a critério do solicitante. O que os partidos políticos infiltrados no Escritório de Terras faziam era esperar calmamente até que aparecesse alguém de boa fé interessado nas terras, quando vendiam-lhe fraudulentamente os seus supostos direitos sobre domínios em relação aos quais jamais haviam pago impostos nem taxas. Quando havia dúvida sobre as terras serem ou não pantanosas, eles postergavam todos os levantamentos no local até o ponto máximo das enxentes durante o período de chuvas quando agrimensores, em seu próprio interesse, eram mandados para fazer relatórios acusando o caráter pantanoso das terras. A simples presença da água ou de neve derretendo bastava para classificar as terras como pantanosas.” Ibidem, p. 261.

região de pastos do Novo México foram tomados da mesma maneira. Nas florestas da Califórnia e de Washington e nos pinheirais de Minnesota houve processo semelhante⁴⁹⁰.

Em relação ao México a situação foi especialmente escandalosa. Um cálculo feito em 1892 pelo governo federal apontou que 57 milhões de acres do Novo México e do Colorado foram ilegalmente considerados durante mais de 30 anos como tendo sido cedidos aos Estados Unidos pelo México.

Quase todo o Texas era composto por pastagens abertas em 1864. Dez anos depois, com o avanço da agricultura, muitos colonos migraram para esse estado com a expectativa de criar e vender gado, mas foram surpreendidos ao constatarem que grandes extensões tinham sido previamente adquiridas por capitalistas individuais ou empresas, alguns deles donos de áreas superiores a 250 mil acres.

Na sua carta de aceitação da candidatura à presidência pelo National Greenback-Labor Party⁴⁹¹ o general Weaver, membro do Congresso por Iowa, sintetizou a usurpação: “Uma área de nosso domínio público maior do que o território ocupado pelo grande Império Germânico foi devassamente doada para corporações ricas.... Em consequência desse estupendo sistema de apropriação de terras, milhões de jovens na América, e outros milhões do exterior em busca de lares no Novo Mundo, são deixados pobres e sem um lugar para morar e produzir.”⁴⁹² Gustavus Myers fez este balanço da tomada de terras públicas:

A área original de domínio público somava 1,8 bilhão de acres, dos quais bem mais do que a metade, abrangendo algumas das melhores terras para agricultura, pastoreio, mineração e extração de madeira, já tinha sido alienada em 1880. Em 1896 a alienação atingiu 806,5 milhões de acres. Da área original, cerca de 50 mil acres de florestas foram reservados pelo Governo para conservação de florestas. Grandes porções de terras para agropecuária e mineração que não foram não tomadas antes de 1880 pelas corporações e capitalistas foram expropriadas mais tarde.⁴⁹³

A dimensão das fortunas privadas acumuladas a partir de áreas públicas entregues a particulares por quantias irrisórias é bem ilustrada pela valorização da terra urbana nos Estados Unidos. Um quarto de acre no centro de Chicago valia 20 dólares em 1830, 1.500 dólares em 1840, 17.500 dólares em 1850 e

⁴⁹⁰ Ibidem, p.263

⁴⁹¹ A luta contra o esbulho dos bens públicos foi uma das principais bandeiras do National Greenback-Labor party em 1880, fundado na década anterior a partir da crítica à concentração de riqueza promovida pelo sistema financeiro. O partido propunha uma reforma monetária e chegou a obter um milhão de votos nas eleições de 1878, ou um décimo do total da época, elegendo 21 dos seus 26 candidatos ao Congresso.

⁴⁹² Ibidem, p. 267

⁴⁹³ Ibidem, p. 268.

282 mil dólares em 1860. Em 1894, um ano de pânico provocado pelo desemprego de milhões de trabalhadores, a mesma extensão de terra chegou a valer 1,25 milhão de dólares⁴⁹⁴. Nessa época 95% dos trabalhadores recebiam 12 dólares por semana ou menos do que isso⁴⁹⁵.

Estima-se que a corrupção nas esferas municipal, estadual e federal com o objetivo de obter concessões, terra, dinheiro e leis favoráveis aos negócios tenha triplicado entre o início e meados do século XIX⁴⁹⁶, multiplicando na mesma proporção o repasse de bens e recursos públicos para particulares e alavancando a constituição de fortunas privadas, em um processo que atingiria o clímax a partir da Guerra Civil, com a constituição da malha ferroviária e a industrialização.

O desfecho da questão da posse e do uso da terra, já no século seguinte, apresentaria poucas variações, nenhuma delas significativa. Apenas em 1909 o Homestead Act foi modificado de modo a permitir ao colono obter 320 acres de terra não irrigável em alguns estados. Mesmo assim, de 19,3 milhões de acres terras de uso potencial, apenas 2,5 milhões de acres foram colonizadas de fato. Uma nova lei, a Stockraising Homestead, de 1916, dobrou mais um vez a cota, para 640 acres mas, de acordo com relatórios do próprio governo, ainda era muito pouco para manter gado suficiente para um padrão de vida razoável. O resultado inevitável foi a venda quase que compulsória de milhões de acres pulverizados para grandes proprietários e criadores de gado.⁴⁹⁷

O domínio do Congresso por capitalistas e latifundiários explica a controvérsia entre o Secretário do Interior Ballinger e o conservacionista e encarregado das florestas nacionais Gifford Pinchot, em torno da denúncia de que diversos sindicatos poderosos de capitalistas formularam solicitações fraudulentas de terras ricas em carvão no Alaska, em valor estimado entre US\$ 75 milhões e US\$ 1 bilhão. Um relatório do Departamento do Interior apontou que de 1906 a 1908 houve 32 mil casos de aquisições fraudulentas de terras públicas por corporações de capitalistas e por indivíduos, incluindo “vastos depósitos minerais no Alaska e fontes de energia hidrelétrica de valor inestimável em Montana”⁴⁹⁸.

⁴⁹⁴ Oitavo Relatório Anual da Agência do Trabalho de Illinois, apud Myers, op. cit., p. 191.

⁴⁹⁵ Ibidem, p. 193.

⁴⁹⁶ Ibidem, p. 152

⁴⁹⁷ Ibidem, p. 237

⁴⁹⁸ Ibidem, p. 235

Capítulo 5

A GRANDE EMPRESA, OS TRUSTES E A AÇÃO DO ESTADO

Na origem das primeiras grandes empresas dos Estados Unidos nos setores de transportes, de mineração e de material bélico, de estaleiros e de bancos está a apropriação privada de bens públicos de dimensões imensuráveis no final do século XIX. Esse açambarcamento permitiu uma capitalização inicial elevada em negócios de porte e explica a velocidade e as proporções da acumulação de capital no período. Um exemplo das dimensões atingidas na época por empreendimentos capitalistas norte-americanos é a companhia ferroviária Pennsylvania, cujas linhas equivaliam a metade da rede da França e a mais de um terço do total de estradas de ferro da Inglaterra.

As ferrovias eletrizavam a sociedade que as via como caminho para conquistar novas plagas e enriquecer, perspectiva que assumia contornos nítidos com os exemplos do sucesso dos seus magnatas, não raro de origem pobre. A sede de enriquecimento e a admiração pelas estradas de ferro e pelos seus construtores e proprietários levava multidões a disputar com sofreguidão tanto as ações novas dos lançamentos quanto os papéis secundários negociados nas bolsas. O entusiasmo dos compradores revertia em capital adicional para os empresários que, após terem abocanhado ativos do Estado, drenavam recursos diretamente da sociedade vendendo títulos nem sempre equivalentes a capital real. Esse movimento de especulação e de participação acionária do público nas ferrovias “gerou a moderna Wall Street e os seus banqueiros especializados em investimentos”, o que significa dizer que abriu um caminho permanente para a capitalização também das empresas dos demais setores.⁴⁹⁹

Primeira grande empresa americana, a ferrovia se caracterizava também por uma complexidade administrativa e logística. A dupla condição de grande investimento e de organização complexa tornou-a modelo para as indústrias gigantescas surgidas em profusão nas últimas duas décadas do século XIX nos Estados Unidos.

Os diretores das ferrovias são os pioneiros da administração de empresas moderna. Criaram departamentos responsáveis pelo transporte, pelo tráfego e pelas finanças e escritórios centrais para

⁴⁹⁹ Alfred D. Chandler, Jr. O advento da grande empresa in: Vann Woodward, op. cit., p.233.

supervisionar e coordenar o trabalho desses setores. Inovaram no uso sistemático de estatísticas para o controle do tráfego e a avaliação do desempenho dos departamentos. Adotaram e desenvolveram a diferenciação entre custos fixos e variáveis, capital fixo e capital circulante, depreciação e outros princípios da contabilidade moderna.

O modelo de financiamento e de organização da grande empresa ferroviária redimensionou a fábrica moderna, surgida nos Estados Unidos em 1814, principalmente no setor têxtil, com máquinas movidas à eletricidade, força de trabalho permanente e tarefas subdivididas e especializadas.⁵⁰⁰

Além de paradigma organizacional para a estruturação de indústrias de todos os setores, a estrada de ferro e também o navio a vapor proporcionaram-lhes transporte regular de mercadorias independentemente das condições meteorológicas, que eventualmente inviabilizavam o tráfego pelas estradas, quase todas sem pavimentação. O transporte mais eficiente, associado à rapidez de comunicação proporcionada pelo telégrafo, possibilitou a distribuição sistemática de produtos pelo território e a configuração de um mercado nacional.

Entre o final da década de 1840 e a Guerra Civil a produção de máquinas de costura, colhedeiças, sapatos, ternos, roupas em geral, relógios de parede e de bolso e armas passou a ser feita principalmente em fábricas. A partir da Guerra Civil produziram-se cada vez mais em fábricas vagões, carruagens, carne industrializada, artigos de metal, de borracha e de lã, botas, instrumentos musicais. O censo de 1880 mostrou que quatro quintos dos três milhões de pessoas empregadas em indústrias que utilizavam máquinas trabalhavam em fábricas e as demais, em oficinas e outros estabelecimentos.⁵⁰¹

A racionalização e o aumento da produção proporcionados pelas fábricas contribuíram de modo decisivo para a queda dos preços entre 1870 e 1880, que forçou os industriais ao atingimento nacional do mercado para aumentar as vendas. Estimulou-os também a formar pools ou cartéis com o objetivo de estabelecer acordos para deter a queda de preços e de lucros. Entretanto, os acordos a que chegavam tais associações não eram de cumprimento obrigatório e não havia perspectiva de legalizá-las. Táticas distintas tiveram melhores resultados. Uma delas foi a compra de ações de empresas concorrentes. Outra foi a formação de trustes, por meio da entrega de ações de companhias de um mesmo ramo a uma junta de depositários, em troca de certificados de propriedade. Uma terceira foi a formação de holdings que, por

⁵⁰⁰ Ibidem, p. 234.

⁵⁰¹ Ibidem, pp. 234 e 235.

meio de permuta de ações de sua emissão negociáveis no mercado, com títulos de empresas em funcionamento, controlavam as mesmas e obtinham capitalização própria. A partir da aprovação, em Nova Jersey, de uma lei de holdings, em 1889, essa foi a forma predileta utilizado para a obtenção de controle, por parte de um grupo, de grande número de fábricas. A edição de leis anti-truste acelerou a adoção das holdings como empresas de controle de outras empresas. Um único administrador, com uma equipe especializada, avaliava o conjunto das fábricas controladas, fechava ou ampliava unidades conforme o desempenho de cada uma, organizava uma rede própria comum de distribuição e eventualmente montava estruturas para compras e para controle da matéria-prima adquirida.⁵⁰²

A agregação de funções à fábrica representava um avanço significativo em relação a 1880, quando se limitavam a produzir e entregavam a distribuição a atacadistas. Estes não desempenhavam a contento a demonstração de produtos, os reparos e a assistência técnica eventualmente necessários, nem o crédito ao consumidor, sendo com frequência incapazes de armazenar devidamente os produtos dos fabricantes, principalmente os não duráveis. Gradativamente as ceifadeiras McCormick, as máquinas de escrever Remington, as máquinas de costura Singer, as máquinas elétricas Westinghouse e as carruagens Durant, outros produtos e marcas passaram a contar, pioneiramente, com redes de distribuição própria e com organizações rudimentares de marketing. As peculiaridades da distribuição da carne processada pela empresa de Gustavus Swift o levaram a adotar, como já faziam alguns dos seus concorrentes, vagões refrigerados para a conservação do produto durante o transporte do oeste para o leste, com ganhos significativos de aproveitamento. A articulação de currais de abate e depósitos refrigerados com unidades enlatadoras, por meio do transporte nos vagões especiais, criou um padrão geral de logística do qual nenhum grande fabricante do ramo podia escapar, sob pena de perder espaço no mercado. O uso da refrigeração no transporte, na armazenagem e até na produção foi adotado também por fabricantes como a United Fruit Company e cervejarias como a Anhauser Busch, entre outras.⁵⁰³

Coube à Standard Oil Company, de John D. Rockefeller, o título de primeiro truste norte-americano em 1870. Uma combinação eficaz de racionalização das unidades produtivas com a secreta recuperação parcial das tarifas cobradas por determinadas ferrovias em troca da exclusividade do uso das mesmas, a empresa conseguiu rebaixar drasticamente os seus custos para um terço da média do setor de refino. O exemplo da Standard foi seguido por empresas como a Swift, a McCormick e também pelas

⁵⁰² Ibidem, pp. 239 e 240.

⁵⁰³ Ibidem, 237 e 238.

indústrias de borracha, algodão, óleo de linhaça, couro e outras entre 1880 e 1890, quando uma crise econômica interrompeu os investimentos. O padrão comum combinava procedimentos técnicos legais com ações escusas ou, no mínimo, inconfessáveis.⁵⁰⁴

O ápice da coordenação e do controle centralizados da produção e da distribuição ocorreu entre 1897 e 1902, com o maior movimento de fusões da história dos Estados Unidos. A empresa americana galgaria, mais uma vez, um patamar superior, ao adotar a pesquisa e o desenvolvimento de produtos, a ênfase nas marcas e a diferenciação dos produtos por meio da propaganda em jornais e revistas barateados em decorrência dos avanços tecnológicos. Novos departamentos sofisticaram a estrutura das organizações empresariais, voltados para o marketing, as compras, a engenharia e a pesquisa. Previsões pormenorizadas de demanda, controle de estoques e do capital circulante, planejamento do crescimento, avaliação do desempenho e outras funções novas implicaram em aperfeiçoamento de pessoal e domínio e desenvolvimento de métodos contábeis e estatísticos. As exigências crescentes de gestão desaguaram na profissionalização da administração, com a separação dos papéis do empresário e do administrador profissional.⁵⁰⁵

A necessidade de recursos vultosos decorrente da condição de grande empresa impôs a sua organização no formato de sociedades por ações, que viabilizava a captação financeira e, ao mesmo tempo, facilitava alterações de controle e rearranjos produtivos impostos pelo seu crescimento contínuo.

Em contraposição às altas de preços manipuladas pelos trustes, desenvolveu-se nos Estados Unidos um movimento antitruste sem paralelo, do qual a Lei Sherman é a expressão legal mais conhecida. No entanto,

“Paradoxalmente a legislação antitruste e a sua interpretação pelos tribunais, que tornaram ilegais as combinações de pequenas unidades, mas permitiram a formação de grandes companhias consolidadas, na realidade fomentou o rápido crescimento da grande empresa na manufatura e na distribuição norte-americanas.”⁵⁰⁶

⁵⁰⁴ Ibidem, 240 e 241.

⁵⁰⁵ Ibidem, 242.

⁵⁰⁶ Ibidem, p. 244.

Entre 1888 e 1905, 328 grandes companhias resultantes de fusões, com uma capitalização conjunta de US\$ 7 bilhões, concentravam dois quintos do capital manufatureiro.⁵⁰⁷ Dentre essas empresas, 156 tinham domínio monopolístico dos respectivos setores. A extensão do seu domínio era maior do que parecia: cerca de 4/5 de todas as manufaturas tinham em sua administração representantes dessas grandes empresas.

Alguns exemplos permitem ter uma idéia do poder dos conglomerados formados. Em 1900, a Standard Oil Company, de John D. Rockefeller, tinha concluído a conquista do mercado de petróleo e se transformara em uma corporação multinacional com capital de US\$ 122 milhões. Em 1901 J. P. Morgan, como resultado da fusão das principais acearias dos Estados Unidos, incluindo a gigantesca empresa construída por Andrew Carnegie, formou a United Steel Corporation, com capital de US\$ 1,4 bilhão. O PIB, na época, era de US\$ 21 bilhões.⁵⁰⁸

Qual é a importância dos métodos utilizados pelos barões nesse processo? Em outras palavras, se a concentração de capital nos Estados Unidos no final do século passado tivesse ocorrido dentro de padrões mais civilizados, surgiriam grupos econômicos tão grandes e abrangentes? Uma análise desse período feita por Hobson⁵⁰⁹, em 1906, não deixa dúvida quanto a importância das práticas dos barões ladrões na constituição dos grandes grupos empresariais, núcleo do capitalismo americano. O autor aponta quatro motivos para os trustes e monopólios terem assumido uma proeminência maior nos Estados Unidos do que em qualquer outro lugar:

Primeiro: a ferrovia como fator econômico era mais importante do que em qualquer outro lugar, um apoio crucial para a mineração, a manufatura e o comércio.

Segundo: as tarifas, num ambiente de mercado doméstico assegurado aos produtores americanos, proporcionavam mais combinações lucrativas do que em um país de importações livres. Em nenhum país europeu protecionista a grande manufatura obteve um controle tão abrangente sobre a política tarifária como nos Estados Unidos.

Terceiro: o domínio corrupto da política pelos interesses dos negócios, mais forte nos Estados Unidos do que em qualquer grande nação industrial da Europa, permitia às grandes ferrovias e às

⁵⁰⁷ “Uma proporção espantosamente alta chegou aos nossos dias”, constatou em 1955 Ross M. Robertson. Op. cit., p. 432.

⁵⁰⁸ Um negócio de peso similar feito em 1990, expresso na mesma proporção do PIB, se aproximaria de US\$ 500 bilhões. Oito anos depois, este era o capital da empresa Microsoft, segundo dados de 1998.

⁵⁰⁹ John A. Hobson. A Evolução do Capitalismo Moderno, pp. 152 e 153.

corporações de negócios obter alvarás municipais e estaduais e outros privilégios lucrativos, ignorar impunemente muitas leis e evitar o recolhimento justo das contribuições aos cofres públicos.

Quarto: a maior absorção da energia nacional nas operações de negócios, o campo mais amplo de seleção de habilidades, a maior igualdade de oportunidade para crescer, o temperamento sangüíneo e audacioso do homem de negócios americano, junto com a liberdade em relação a restrições legais ou dos costumes que dificultam a evolução “lógica” da empresa capitalista na Europa, desenvolveram um tipo de industrial e financista infatigável, com grandes idéias e modos mais rápidos e inescrupulosos de realizá-las do que é possível encontrar na Europa.

Embora essa atmosfera tenha gerado trustes maiores e mais numerosos do que na Europa, nenhuma dessas quatro condições peculiares dos Estados Unidos é essencial para a formação de um truste, observa Hobson. “Sem qualquer benefício de tarifa ou ferrovia vemos que, na mesma época, na Grã Bretanha muitos ramos da indústria metalúrgica, entre outras, embora com uma organização menos rigorosa do que a de um truste, existiram e foram capazes de exercer um considerável controle de preços”.

De 1905 a 1910, foram formados nos Estados Unidos no máximo 40 trustes de tamanho comparável aos do período de 1888 a 1904, refletindo a falência de grandes empresas e ações judiciais.

A IMPRENSA E A OPINIÃO PÚBLICA

Uma das facetas do surgimento da grande empresa foi a possibilidade de baratear o custo e aumentar a escala de jornais e de revistas nos Estados Unidos, com repercussões no aumento da publicidade dos produtos e da informação do público.

A conquista e a manipulação do poder político por parte dos barões ladrões sempre passou pelo domínio direto ou indireto da imprensa, utilizada também para legitimar a sua atuação junto à opinião pública. Jay Cooke foi o precursor, usando o seu jornal como alavanca da sua atividade de corretor exclusivo de títulos públicos, fazendo campanhas em favor de leis e de políticas que o beneficiariam e sendo muito generoso com jornalistas de outras publicações com o objetivo de que estes defendessem os seus interesses. Rockefeller, em 1885, apoderou-se do seu mais feroz oponente, o jornal The Derrick, de Oil City, na Pennsylvania. Possuía também jornais no Colorado, incluindo publicações dirigidas a homens

de negócios e granjeiros, os quais influenciava com idéias e propostas que convergiam para os seus interesses. Gould comprou o New York World em 1879, vendendo-o quatro anos depois para Joseph Pulitzer. O World estampava campanhas tendenciosas para afundar concorrentes e era usado para influir nas cotações da bolsa de valores. Por meio de acordos com as agências de notícias Western Union e a Associated Press, tinha o controle quase total das notícias que chegavam via telégrafo, recebendo-as em primeira mão e utilizando as informações para tomar posições nos mercados e na política antes dos concorrentes. Também possuíam jornais outros barões ladrões, como Charles Yerkes, de Chicago, James Hill, de Saint Paul e Marcus Hanna, de Cleveland.

O aumento da dependência das publicações em relação a publicidade facilitou o controle indireto da imprensa. Os donos das ferrovias Central Pacific e da Southern Pacific, por exemplo, dominavam a imprensa da Califórnia por meio da publicidade. Nesse terreno do controle indireto, Rockefeller era imbatível. Em 1887 fez um contrato com uma assessoria de imprensa ligada a mais de 100 jornais, a Jennings Publishing Company, para suprimir dessas publicações tudo que lhe fosse hostil. Seu exemplo vingou. Em 1892 a ferrovia Southern Pacific fez um contrato de US\$ 30 mil com o Examiner de São Francisco para imprimir artigos favoráveis à companhia. Foi sobre essa base moral que se ergueram os impérios jornalísticos de Joseph Pulitzer, William Randolph Hearst e E. W. Scripps, que aplicaram os mesmos métodos dos trustes dos barões ladrões, construindo cadeias de diários, apoderando-se de agências de notícias para produzir e distribuir editoriais uniformizados e contribuindo para acentuar o condicionamento da opinião pública.

Em jogo, havia interesses e dinheiro, mas também modismo. Gustavus Myers, testemunha da época, afirma que “até e durante aquele período a moda de romantizar e elogiar as carreiras de homens com grandes fortunas estava estabelecida no mundo editorial. Volumes tinham sido impressos apresentando os magnatas como maravilhas da realização e modelos para imitação pelos jovens americanos”.⁵¹⁰ O enaltecimento decorria, de acordo com a explicação do editor de Myers, do poder exercido pelos “titãs financeiros” produzidos pela industrialização pós-Guerra Civil sobre a imaginação de jornalistas e escritores da época.

⁵¹⁰ Myers, op. cit., p. 25.

Com a virada do século, no entanto, a indignação e a revolta crescentes de camadas da sociedade contra os barões ladrões fomentou um outro tipo de material jornalístico e literário. A predominância do aulicismo, do panegírico cedeu lugar a um “clamor contra os facínoras da grande riqueza”.

No prefácio à edição de 1909, Myers revela uma clareza e um discernimento raros entre os escritores e jornalistas de todos os tempos. É óbvio, diz o autor, que “tanto no passado quanto no presente os principais beneficiários do nosso sistema social e industrial perceberam ser do seu interesse representar a sua acumulação como recompensa pela sua diligência e habilidade e tiveram do mesmo modo os mais fortes motivos para ocultar as circunstâncias de todos os métodos complexos e furtivos que foram usados na formação de grandes fortunas. Nisso têm sido apoiados por uma sociedade constituída de tal modo que os meios através dos quais essas grandes fortunas têm sido acumuladas são geralmente alardeados como legítimos e exemplares.”⁵¹¹

Nem mesmo durante o período de glorificação dos poderosos, no entanto, esse padrão foi absoluto. Jornais como o *The Derrick*, já mencionado, denunciavam com veemência os desmandos dos barões ladrões. Jornalistas investigativos ou muckrackers destoavam, denunciando a corrupção da vida política, o conluio dos magnatas, dos políticos e da ladroagem nas cidades. Rockefeller e Morgan estavam entre os seus alvos principais.

Havia outras maneiras de comprar a opinião pública e ajudar o país ao mesmo tempo. A construção de igrejas, universidades, museus e teatros financiados pelos barões ladrões ajudou muito a melhorar a sua imagem junto ao público. Nas universidades, havia uma regra: sociólogos e economistas que tentassem mostrar aos alunos a verdade sobre os barões ladrões iam para o olho da rua. Em compensação, foi considerada brilhante a introdução, na Universidade de Harvard, da disciplina História dos Negócios, assim definida: “A história dos negócios é o estudo dos serviços que o mundo dos negócios prestou à sociedade”.⁵¹² Um contraponto perfeito à História da Economia, crítica e reflexiva. A disciplina criada em Harvard inspirou dezenas de revistas e jornais dedicados ao enaltecimento da figura do empresário, seja ele o acionista controlador ou _ o que é mais comum, nas grandes empresas _ um executivo atuando em nome de grupos controladores e investidores institucionais.

⁵¹¹ Ibidem, p. 25

⁵¹² Debouzy, op. cit., p. 272.

O ocaso do século XIX e o alvorecer do século XX marcam uma mudança profunda no que diz respeito a introjeção e a hegemonização de idéias na sociedade. A mídia, a universidade e um sem número de outros veículos, ao sabor das forças inelutáveis de maximização dos lucros e de concentração do poderio do capital, reduziram a diversidade de opiniões expressadas na comunicação de massa e modificam a forma de recepção e de absorção das informações pela sociedade, dificultando enormemente a veiculação e até o surgimento de idéias distintas. Talvez uma das conseqüências mais nefastas desse processo seja a homogeneização política, primeiro passo da despolitização, facilitada pela uniformização do pensamento produzida. Phillips viu desta forma a transformação:

Uma das características desse processo _ e que está presente em todos os períodos em que se manifesta _ é a apresentação, por políticos, intelectuais e pela imprensa, de propostas, soluções, leis, políticas, teorias, editoriais, entrevistas e notícias que beneficiam apenas ou principalmente os ricos, como se fossem o único e inevitável caminho para a salvação da sociedade toda. Desviar-se da trilha sacrossanta, costumam perorar aqueles arautos automeados da democracia, seria rumar celeremente para o caos e as trevas⁵¹³.

UM PACTO PARA LIMITAR O PODER DO DINHEIRO

No início do século XX os “ladrões endinheirados”⁵¹⁴ ainda reinavam mas pareciam estar na mira da indignação popular e da determinação de alguns políticos. O desafio populista ao governo comandado pelos negócios da década de 1890 apontava para uma nova etapa. As reivindicações populistas incluíam um mecanismo de sustentação dos preços dos produtos agrícolas, um imposto de renda gradativo, o voto secreto, a estatização das ferrovias e também do sistema de telefonia e dos telégrafos. Em 1896 o espírito populista tinha se apoderado do Partido Democrata, pondo em cena a figura de William Jennings Bryan. O populismo desaguou no progressivismo, que encampou as suas propostas e deu origem a “governadores partidários das normas de decência cívica da classe média contra a riqueza ambiciosa e a política

⁵¹³ Phillips, op. cit., p. xv.

⁵¹⁴ Assim Franklin Roosevelt se referia aos empresários em discursos.

distorcida”⁵¹⁵ como La Follete, no Winsconsin, James M. Cox, em Ohio e Theodore Roosevelt, em Nova York, entre outros.

A devastação social provocada pela roubalheira empresarial generalizada tinha insuflado um clima de indignação moral e um fervilhar de idéias favoráveis à mudança. A interpretação do mundo de Jefferson, como “uma conspiração dos banqueiros internacionais controlada por Wall Street”, voltara à tona e alimentava os debates. A noção das desgraças provocadas pela livre concorrência, a exemplo da inevitabilidade da concentração e do monopólio, assim como da necessidade de regulamentá-lo crescia e se disseminava. A classe média e as mulheres assumiam um papel de destaque na denúncia das barbaridades constantes nas relações de trabalho e na criação da Liga Nacional de Consumidores.⁵¹⁶ Ao final da década até o mito do Destino Manifesto seria posto em questão em *The Promise of American Life*, escrito por Herbert Croly, crítico da crença de que os Estados Unidos estavam predestinados ao êxito. O autor posicionou-se frontalmente contra o espírito de otimismo e descuido contido naquela doutrina. A confiança norte-americana tradicional na liberdade individual resultara em uma distribuição da riqueza moral e socialmente indesejável e que, “em vez de cumprir-se automaticamente, o Destino Manifesto podia tornar-se automaticamente nulo” e que a única esperança era transformar essa crença em uma atitude em prol do desenvolvimento social e converter “o tradicional sentimento inconsciente de destino nacional em um sentimento consciente de propósito nacional”. Isso significava, para Croly, que o Estado Nacional deveria aceitar “uma responsabilidade ativa e detalhada” em relação às condições econômicas e sociais da população dos Estados Unidos, “uma democracia muito mais socializada, um novo nacionalismo.”⁵¹⁷

Havia forças para pelo menos se fazer uma tentativa séria de mudança. O questionamento dos monopólios ousava penetrar as franjas do poder econômico encastelado. George W Perkins, quadro importante de J. P. Morgan & Company, um dos grandes organizadores de monopólios, achava que a tecnologia moderna tinha tornado obsoleta a competição no estilo antigo e afirmava que “toda a trajetória do nosso progresso industrial está coberta com os ossos calcinados dessa classe de concorrência”. Impressionado com os avanços do sistema alemão de cartéis no que diz respeito ao seguro social, a estabilidade econômica, o crescimento industrial e a unidade nacional, quis dirigir o desenvolvimento da

⁵¹⁵ Arthur M. Schlesinger, Jr. *La Era de Roosevelt: la Crisis del Orden Antiguo*, pp. 16 e 17.

⁵¹⁶ A principal líder desses movimentos foi Florence Kelley, amiga de Friedrich Engels.

⁵¹⁷ *Ibidem*, p. 19.

economia americana nesse mesmo sentido. Em 1910 deixou Morgan e percorreu todo o país pregando essa proposta.⁵¹⁸

Entre os políticos, talvez Theodore Roosevelt tenha sido quem melhor encarnou as características do período. Influenciado pelo protestantismo moderno, acreditava que um presidente tinha duas funções importantes no seu país: a de servir como guia moral e a de estimular o interesse nacional contra os interesses particulares. A seu ver, “os Estados Unidos enfrentavam dois grandes perigos: a chusma, que poderia ser exaltada pelos demagogos, e a plutocracia que, pela sua cobiça excessiva, incitava a chusma.” Tinha horror aos extremos e procurou consolidar o governo como uma força mediadora. Levou adiante um programa que não seria nem populista, nem representativo dos homens aos quais chamava de “malfeitores da grande riqueza”. Respondeu com moderação às pressões para a regulação das empresas, mas pediu ao Congresso a criação de um Departamento de Comércio e Trabalho e autorizou a criação de uma agência especial para investigar as grandes companhias. Evitou questões perigosas como a dos preços e a dos bancos. Uma das suas decisões de maior impacto foi a invocação da Lei Sherman para agir contra a Northern Securities Company, uma consolidação da Hill-Morgan e das ferrovias de Harriman, que incluíam a Northern Pacific, a Great Northern e os sistemas de Chicago, Burlington e Quincy. O objetivo de Harriman com a Northern Securities era controlar todas as ferrovias importantes dos Estados Unidos e ao confrontá-lo Theodore Roosevelt viu crescer enormemente a sua popularidade. O episódio contribuiu para que a sua reeleição fosse a de maior votação recebida por um candidato republicano até 1905.⁵¹⁹

No segundo governo de Theodore Roosevelt houve 45 processos contra trustes, alguns deles com êxito, mas a punições eram suaves e nem sempre aplicadas. Em 1905 chegou a um acordo de cavalheiros com Morgan, deixando a impressão de que poderia evitar um processo contra a instituição em troca da sua cooperação. Acreditava que não necessariamente uma organização empresarial grande e poderosa, agiria ilegalmente. “Havia trustes bons, como a International Harvester Company, do grupo Morgan, que comerciavam limpamente e repassavam a economia que faziam aos consumidores, e havia trustes maus, que não o faziam.”⁵²⁰

Essa concepção foi transformada em conceito e decisão jurídica pela Suprema Corte que, no julgamento do processo contra a Standard Oil de Rockefeller, em 1911, aceitou a doutrina do direito

⁵¹⁸ Ibidem, pp. 20 e 21.

⁵¹⁹ Morison, op. cit., pp. 589 a 591.

⁵²⁰ Ibidem, p. 591.

comum de que apenas os atos ou acordos de uma natureza monopolística que “irracionalmente” afetassem o comércio seriam consideradas como freios ao mesmo. A decisão não foi unânime e o juiz Justice Harlan denunciou essa “regra da razão” como “perversão da lei para quebrantar a vontade do Congresso.”⁵²¹

Theodore Roosevelt criou a inspeção nas fábricas e leis sobre o trabalho infantil, mas recusou-se a apoiar a sua prescrição. Declarou que considerava de importância central a regulamentação das estradas de ferro e em 1906 o Congresso aprovou a Lei Hepburn para a regulação das tarifas máximas. Em 1911 quase 200 mil preços tinham baixado em 50%. A supervisão governamental dos alimentos e dos medicamentos e, principalmente, a conservação dos recursos naturais figuram entre as realizações do presidente.

Assim como Jackson, Roosevelt e o seu sobrinho Franklin Delano dariam nome a uma era da política e da economia americanas que abrangeu mandatos de outros presidentes, todos frutos da conjuntura específica do início do século XX. Em 1912 os democratas apoiaram o candidato Woodrow Wilson, governador de Nova Jersey. Propunha “liberar a nação da tirania da nova riqueza concentrada”, a partir de baixo, por meio de uma “nova liberdade”. Mas rechaçava o que denominava “estado paternal” embora o desmantelamento dos privilégios especiais exigisse a ação do Estado, embora admitisse, depois, a necessidade da ação do Estado “para haver equidade”.⁵²²

O raciocínio era o seguinte: se os negócios eram o negócio dos Estados Unidos, então deveriam significar muito mais para a nação do que a acumulação de dinheiro.⁵²³ “A nova fé penetrou as igrejas, os tribunais, os colégios e a imprensa e criou uma literatura de complacência [...] . Desenvolveu uma economia do êxito e uma metafísica do otimismo, e para alguns dos seus partidários, como Calvin Coolidge, o processo foi mais longe: a fábrica era o templo, o trabalho era o culto e os negócios se assemelhavam a uma nova religião. Para o verdadeiro crente, seu mandamento era o Serviço, seus sacramentos os almoços semanais de camaradagem nos clubes do Rotary, seu ritual o canto coletivo de alegres canções e seu teólogo um publicista de Nova York chamado Bruce Barton para quem o filho de Deus havia escolhido uma dúzia de homens de negócios e os converter em uma organização que conquistou o mundo.”⁵²⁴

⁵²¹ A mesma “regra da razão” foi aplicada no caso do governo contra a United States Steel Corporation, em 1920. Ibidem, idem.

⁵²² Schlesinger, Jr., op. cit., pp. 26 e 27.

⁵²³ Ibidem, p. 67.

⁵²⁴ Ibidem, idem.

O encaminhamento da salvação era mensurável pelo êxito nos negócios e desse modo “o êxito se convertia em evidência visível de mérito espiritual.” Quem fazia o bem merecia a gratidão não só dos agraciados, mas de toda a humanidade. ‘Sem essas elevadas mentes – fez notar um escritor de negócios -, as multidões se degolariam; e como demonstra a História, voltariam à barbárie... O presidente da Associação Nacional de Manufatureiros recitava em 1925: ‘Escutemos as estranhas filosofias do salário vital, do sistema de classificação do salário mínimo, da infância controlada pelo governo, das fábricas que não aceitam operários nos sindicatos e da redistribuição socialista da riqueza’”.⁵²⁵

O espírito das empresas na época mesclava uma noção clara da direção dos ventos da política com o instinto de sobrevivência e o oportunismo:

“O conceito darwiniano do caráter forjado na luta competitiva se modificou na década de 1910 para incluir novos sentimentos de responsabilidade dos negócios. Já não se podia mandar por completo o público ao diabo; havia que comprazê-lo e servi-lo. O interesse mudou da produção e da competição à distribuição, ao consumo e à cooperação. O industrial independente, rodeado pelas suas turbinas ou seus altos fornos, já não era o herói da cultura, mas sim o promotor, o viajante ou o estadista dos negócios. Owen D. Young, da General Electric, da RCA e do Banco da Reserva Federal de Nova York, era a voz influente do novo modo. Sua tese era que a busca desenfreada das utilidades estava cedendo a um sentido de confiança. “Já não sentimos necessidade de despojar os trabalhadores em benefício do capital nem de despojar o público em benefício de ambos, mas de administrar sábia e eqüitativamente no interesse de todos.”

Young não era o único a pensar desse modo. O mais influente dos líderes empresariais era Henry Ford que, embora fosse um grande industrial à moda tradicional, contribuía para que os demais homens de negócios pensassem nos novos ícones das indústrias: a promoção, a distribuição e a aceitação da ação do Estado. Ford “era um gênio e ao mesmo tempo era estreito, ignorante e de espírito mesquinho. Sempre portava um revólver, acreditava na reencarnação e odiava os banqueiros, os médicos, os judeus, os católicos, os homens gordos, o vinho, o cigarro, as prisões e a pena capital. Tinha impulsos erráticos e confusos e com frequência atuava de acordo com eles. [...] Mas, apesar de todas as extravagâncias, tinha uma visão precisa de uma nova era. Estava convencido de que a moderna produção em massa tinha criado uma economia capaz de qualquer coisa e, em conseqüência, a abundância devia revolucionar a filosofia

⁵²⁵ Ibidem, p. 68.

dos negócios. A elevada produção, os preços baixos e os salários altos deveriam ser os novos fins. A comunidade empresarial só podia manter a capacidade de compra do povo com o constante aumento dos salários e a redução dos preços. ‘Essas idéias fundamentais – gostava de acrescentar – se resumem todas a uma só palavra: serviço.’ Se os negócios não prestassem serviço, não sobreviveriam.”⁵²⁶

No entanto, o que se fazia era viver de uma outra maneira “a loucura do dinheiro”, como lamentou Daniel C. Roper, que havia sido correligionário de Woodrow Wilson, para quem toda a nação, incluindo as igrejas, as escolas, as metrópoles e as localidades estavam tomadas por essa obsessão. O semelhante não era alguém que precisasse e devesse ser ajudado, mas um possível instrumento para cada um ganhar dinheiro. “Quase não é uma metáfora dizer que nos convertemos em Criaturas do Deserto”, lamentou Roper.

O cenário mundial açulava os ânimos políticos e tensionava as decisões econômicas. Sob a sombra de uma possível vitória do comunismo no mundo, os conservadores viam a nova era com um misto de indignação e desprezo.⁵²⁷

A nova era não conhecia pessimismo, nem mesmo o mais tênue ceticismo. “Parecia que a nação havia chegado a um patamar permanente de prosperidade. Os negócios se desenvolviam, o comércio exterior crescia, a bolsa de valores continuava subindo” e confiava-se que a condução do país era competente e segura. “Não tenho temores quanto ao futuro do nosso país. Ele está pleno de esperança”, dissera Herbert Hoover na sua posse na presidência, em março de 1929, na antevéspera do crash. Se não todos os norte-americanos, pelo menos grande parte deles continuavam interessados na bolsa e pouco ou nada mobilizados para perscrutar o que acontecia na economia. No entanto, os barômetros financeiros indicavam instabilidade e risco de tormenta. No início do ano a Reserva Federal advertira os bancos membros que não deviam emprestar dinheiro para especulação. Em meados do ano havia sinais alarmantes no setor de construção de habitações, nos dispêndios das famílias e na produção industrial. Nada disso dissuadia os investidores de continuarem arriscando as suas economias na roleta da bolsa, que se estilhaçaria por completo em outubro.

O desemprego, a miséria, a fome e o aniquilamento moral da população durante a depressão que se seguiu alimentavam o medo, entre os empresários acossados pela depressão, de uma explosão social

⁵²⁶ Ibidem, p. 69.

⁵²⁷ Ibidem, 87.

dirigida pelos comunistas. Em 1932 empresários de peso achavam que a solução passava por uma planificação econômica central. A ira popular contra empresários e especuladores aumentava a cada dia. “Transbordavam os sintomas de um novo ressentimento. Pela primeira vez começava a manifestar-se um rancor contra os ricos e a gente respeitável, embora disperso e fragmentário, mas que podia pressagiar uma mudança mais profunda do sentimento popular.”⁵²⁸

O uso indevido de recursos públicos pelos empresários assumia cada vez mais a forma capciosa de subtração prévia da receita do estado. A fuga do pagamento de impostos, a redução do montante a pagar e a obtenção de devoluções se generalizaram entre os protagonistas dos negócios.

“Mais irritante [do que a fuga de dólares provocada pelo abandono do padrão ouro pela Inglaterra e pela perda de confiança dos ricos no governo Hoover] foi a engenhosidade com que alguns fugiram do pagamento de impostos. Enquanto o Chicago Tribune exortava os cidadãos a pagar os impostos, o seu dono, o coronel Robert R. McCormick, avaliou as suas propriedades pessoais, incluindo ações, em apenas 25,2 mil dólares, correspondentes a um imposto de apenas 1,5 mil dólares. Silas Strawn, da Câmara de Comércio dos Estados Unidos, afirmou que suas propriedades pessoais correspondiam a um imposto de 120 dólares. Louis Florsheim, dono de uma indústria de calçados, declarou-se devedor de 90 dólares em impostos sobre todos os seus bens; S. J. T. Straus, presidente da empresa de investimentos bancários de S. W. Straus, disse que os seus bens correspondiam a impostos no valor de apenas 18 dólares.”⁵²⁹

J. P. Morgan, que se iniciara nos negócios vendendo duas vezes a mesma mercadoria ao governo nas vésperas da Guerra Civil, só seria flagrado pelas investigações do implacável presidente do Comitê sobre os Bancos e a Moeda criado em 1913, Ferdinand Pecora, que somente viriam à luz em 1932. Comprovou-se que o bilionário sonegava sistematicamente e não pagara um centavo sequer de imposto federal sobre a renda em 1930, 1931 e 1932. Nos dois anos seguintes os seus sócios adotaram a mesma prática delituosa. Um dos agentes do Escritório de Rendas Internas aprovou a declaração de impostos de um dos sócios de Morgan com este comentário suspeito: “Devolvido sem exame, porque a declaração foi preparada nos escritórios de J. P. Morgan and Company e sabemos por experiência que qualquer documento que venha desse escritório está correto”.⁵³⁰

⁵²⁸ Ibidem, p. 240.

⁵²⁹ Ibidem, p. 241.

⁵³⁰ Ibidem, p. 202.

Na cadência da crise, as dificuldades se transformavam celeremente em impasses. O atingimento da última fronteira a oeste, que significava o fechamento da “válvula de segurança” para absorção das pessoas que não conseguiam trabalho nas indústrias do leste; o excesso de capacidade da indústria, a impossibilidade de dar continuidade à imigração e a subsistência miserável de grande parte da população compunham um cenário de cores fortes e que foi mostrado na retórica da campanha de Franklin Delano Roosevelt. Ele era o único candidato presidencial dos principais partidos que criticava constantemente o rumo dos negócios, pedia genericamente mudanças radicais no sistema econômico e exigia “uma experimentação audaz e uma planificação completa.” Quando assumiu o seu primeiro mandato, havia 13 milhões de desempregados no país, o equivalente a um quarto da força de trabalho. A deflação tornava insuportáveis as dívidas contraídas a preços mais altos, resultando na quebra de ferrovias e de governos locais e numa pressão insustentável sobre as instituições financeiras e os agricultores. Assim viu Schlesinger a momentosa transição: “Hoover era um fracasso desacreditado e Franklin Roosevelt uma vaga esperança. Suspensa entre o passado e o presente, a nação vagava pelo obscuro mar do irreal.”⁵³¹

A expectativa positiva em relação a Roosevelt mesclava-se com sentimentos de angústia no que parecia ser uma falta de horizontes e a decepção com os empresários crescia dia a dia. “Desapareceu por completo a crença de que os que controlam a vida corporativa dos Estados Unidos se tenham guiado por motivos de honradez, ou pelos ideais de uma conduta honorável”, avaliava Joseph P. Kennedy, influente político democrata, chefe do clã dos Kennedy e que também especulava em Wall Street.

A pressão contra o sistema bancário aumentava e a desconfiança dos banqueiros em relação ao novo governo, também. Tais receios se amplificavam com a contínua publicação das investigações de Ferdinand Pecora. Em três anos foram suspensos mais de cinco mil bancos. A proposta para o governo depositar dinheiro sem garantias em todos os bancos que necessitassem ajuda foi recebida por Franklin Roosevelt com ironia. Os mesmos banqueiros que tinham se oposto à ajuda federal aos lavradores e aos desempregados a solicitavam para si. O presidente disse que “era mais importante salvar o povo”. As pressões dos comitês sobre os banqueiros, os rumores sobre a situação dos bancos e a resistência do governo em ajudá-los resultaram em uma corrida às agências, onde se formavam “filas maiores do que as para comprar pão”.⁵³²

⁵³¹ Ibidem, pp. 402, 416 e 431.

⁵³² Ibidem, pp. 447, 448 e 451.

As primeiras medidas de Franklin Roosevelt foram a decretação de um feriado bancário, o controle das exportações e a proibição de entesouramento de ouro. Os economistas ortodoxos e Wall Street monopolizavam a “experiência” bancária e “não havia nenhum equivalente a John Maynard Keynes nos Estados Unidos” para uma mudança de estrutura. No entanto, temia-se no Congresso uma nacionalização dos bancos. Senadores progressistas como R. M. De la Follette queriam um sistema bancário verdadeiramente nacional, mas Roosevelt dizia que isso não era necessário, porque “os banqueiros me asseguraram que cooperarão.” Lewis Douglas, o diretor de orçamento, apegava-se à “promessa imprudente de campanha” de Franklin Roosevelt, de diminuir em 25% o custo do governo, que o candidato chamava de “o único cimento sólido de uma recuperação econômica permanente”. Aproveitando o clima de aquiescência inesperada do Congresso, propôs redução de salários federais, de pensões dos veteranos e dos salários dos congressistas, com uma economia de 500 milhões de dólares, diante de um déficit de cinco bilhões de dólares. A proposta foi aprovada por quase dois terços do Congresso. A lei bancária foi aprovada em apenas oito horas; pouco depois a bolsa e os bancos reabriram e já no início os depósitos superavam os saques.⁵³³ Em três meses o Congresso recebeu e aprovou uma avalanche de projetos e programas “totalmente desconhecidos na história norte-americana” estabelecendo, além da reforma bancária, mudanças na economia, uma política conservacionista, o abandono do padrão ouro, um sistema nacional de socorros, uma política agrícola, poderes para o presidente promover a expansão monetária, o refinanciamento das hipotecas agrícolas, o desenvolvimento unificado da região miserável do vale do Tennessee, a publicação obrigatória das emissões de valores, a possibilidade de refinanciamento das hipotecas domésticas, um sistema de autonomia industrial sob supervisão federal com um programa de obras públicas de 3,3 bilhões de dólares, a lei Glass-Steagall que separou os bancos comerciais dos de investimentos e garantiu os depósitos bancários, a reorganização do crédito agrícola e a coordenação federal do transporte ferroviário, entre outras medidas.⁵³⁴

A lei de recuperação industrial deu origem à Administração da Recuperação Nacional (National Recovery Administration –NRA). Na sua segunda “conversa ao pé da lareira” com a população transmitida por uma cadeia de emissoras de rádio, Roosevelt disse que a NRA consistia em “uma associação de planejamento” entre o governo e os negócios em que o primeiro teria o “direito de impedir

⁵³³ Arthur M. Schlesinger, Jr. *La Era de Roosevelt: la Llegada del Nuevo Trato*. México: Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana, 1968, pp. 4 a 7.

⁵³⁴ *Ibidem*, pp. 19 e 20.

as práticas injustas com a ajuda da maioria da indústria e de por em vigor esse convênio empregando a autoridade do governo”.⁵³⁵

O projeto de lei tinha duas partes principais, a da recuperação industrial e a de obras públicas e programas de construção. O não funcionamento da segunda parte fragilizou a primeira e levou-a a ser um programa “comandado pela autonomia industrial”. Os desencontros se concentravam em duas questões. Uma delas era a política de preços da NRA: os empresários não gostaram quando se lhes impediu de elevar os preços e os consumidores condenaram o órgão do governo por ter dado à indústria um grau de liberdade na fixação dos preços que lhes parecia inaceitável.⁵³⁶ A outra questão era a política da NRA quanto ao trabalho: muitos empresários detestavam o dispositivo que garantia o direito de contratação coletiva (por meio dos sindicatos) de trabalhadores. Essas duas questões dominaram a NRA pelo resto da sua existência.⁵³⁷

Quando o órgão constituiu, em 1934, audiências públicas sobre a política de preços, o deputado Gerald Nye declarou que ele se havia convertido em um criador de monopólios e acusou as indústrias do aço, da eletrônica e do cimento de estarem empregando prerrogativas que lhes concediam os códigos que elas próprias haviam elaborado. A NRA foi acusada de ser instrumento dos monopólios. Centro de embates entre interesses poderosos, entrou em decadência. “Em vez de planejar a vida industrial da nação, se concentrava cada vez mais em definir as regras básicas e em estabelecer uma estrutura de decisões privadas”.⁵³⁸

A preocupação do Congresso em relação aos monopólios concentrava-se nos seus efeitos sobre os pequenos negócios, não sobre o público, afetado pelo aumento artificial de preços e pela restrição da produção. Entretanto, a imagem da NRA como opressora dos pequenos negócios “era errônea. As verdadeiras causas das dificuldades eram muito mais profundas. Quando a NRA os perseguia não era porque estivesse defendendo os monopólios, mas porque prejudicavam os trabalhadores”.⁵³⁹

O fato é que o organismo foi a primeira tentativa de criar instituições que expressassem o que John K. Galbraith chamou mais tarde de “faculdade equilibradora”:

⁵³⁵ Ibidem, pp. 93 e 94.

⁵³⁶ Embora representasse um avanço sobre a situação anterior, de autonomia absoluta dos empresários para estabelecer preços.

⁵³⁷ Ibidem pp. 94 a 116.

⁵³⁸ Ibidem, pp. 126, 153 e 155.

⁵³⁹ Ibidem, pp. 160 a 163.

“Ao aceitar a lógica do mercado administrado, a NRA aceitou a responsabilidade de atuar diretamente nas relações de preços e salários. Rechaçou a suposição de que os princípios gerais podiam resolver relações especiais de forma eqüitativa ou produtiva. Em vez disso, supôs que a solução desses problemas _ e além disso, a utilização e a destinação dos recursos em toda a economia _ requeria uma integração considerável do planejamento público e privado com participação dos representantes dos negócios, dos trabalhadores, dos consumidores e do governo. Ainda que as suas instituições fossem demasiado imprecisas e improvisadas, deformadas por interesses particulares e confusas na realização dos seus objetivos, a NRA funcionava em termos de um conceito bastante realista do mercado moderno. Assim, apesar de todos os seus defeitos, o seu sistema de códigos conseguiu estabelecer um patamar sob a espiral de salários e de preços que em 1933 ameaçava levar tudo ao caos.”⁵⁴⁰

Nesse ano a NRA contribuiu com a geração de empregos. Limitou a jornada de trabalho, estabeleceu o salário mínimo com base nacional, proibiu o trabalho infantil e transformou a contratação coletiva em uma política nacional. Não menos importante do que tudo isso, “ajudou a romper os grilhões do fatalismo econômico.” Também ensinou o significado da economia nacional e acostumou o país à necessidade de regulamentação pelo governo. A estabilização econômica e a decência social eram necessárias e nobres, defendia a NRA. “As suas opiniões sobre a necessidade de uma economia muito mais administrada do que autônoma se aproximavam muito mais da realidade do que supunham os seus críticos”.⁵⁴¹

⁵⁴⁰ Ibidem, p. 166.

⁵⁴¹ Ibidem, pp. 167 e 168.

Capítulo 6

BARÕES LADRÕES, ONTEM E HOJE

O botim de recursos públicos e transgressões variadas não são o que distingue os empresários considerados barões ladrões daqueles vistos como empreendedores nos Estados Unidos do final do século XIX. Ao contrário, isso lhes dá uma identidade comum.

No episódio da disputa pelo controle da ferrovia Erie relatado acima, Drew, Gould e Fisk passaram para a história como bandidos, mas Vanderbilt, embora da mesma estatura moral, tornou-se um mito dos negócios e formou uma dinastia respeitada. De acordo com boa parte da mídia e dos escritores americanos essa distinção é correta, pois seria injusto identificar Vanderbilt com homens como Drew, Fisk e Gould e tratá-lo como pirata ou flibusteiro. De fato havia diferenças, não quanto à qualidade dos homens, mas em relação à natureza dos seus alvos, como fica claro nesta explicação de Galbraith, que parece válida ainda hoje:

“Esbulhar os investidores, isto é, outros capitalistas (como fizeram Drew, Fisk e Gould), foi algo que ficou atravessado na garganta do público. Mas a rapinagem pública, o esbulho do povo em geral, embora criticada na época, com o tempo adquiriu um aspecto de alta respeitabilidade, de elevada distinção. Mesmo durante suas vidas, muitos dos mais notáveis praticantes dessa técnica granjearam a reputação de ímpolitos homens de bem, tementes a Deus.”

Nessa categoria incluem-se não só Vanderbilt mas também “Rockefeller, Carnegie, Morgan, Guggenheim, Mellon, que fizeram fortuna produzindo a baixo custo, suprimindo a concorrência e vendendo caro. Todos eles fundaram dinastias da mais alta reputação. Todos se tornaram, com o passar do tempo, nomes extremamente respeitáveis.”⁵⁴² Para as revistas de negócios criadas para glorificar o capitalismo americano e firmar a reputação dos homens de negócios junto ao público, talvez fosse forçoso distinguir os laráprios supostamente mais nobres daqueles tidos como menos nobres. Um efeito desta

⁵⁴² Galbraith, op. cit., p. 46.

triagem seria tornar profundamente injusto qualquer tratamento que igualasse os dois grupos. Barões ladrões seriam apenas, alguns poucos piratas infiltrados em uma plêiade de empresários de bem.

Essa visão prevalece, por exemplo, em *The Visible Hand*,⁵⁴³ centrado nos processos de gestão e nas instituições, não no papel dos indivíduos, isto é, no aspecto moral da questão. No que diz respeito à evolução das ferrovias norte-americanas, ele separa os banqueiros especializados em investimentos, com acesso a fontes de capital européias, que assumiram um papel importante no financiamento quando as linhas se interterritorializaram, dos especuladores, os quais também tiveram papel destacado no levantamento de recursos a partir da centralização e institucionalização do mercado de capitais nos anos 1850. Entre os “poderosos banqueiros de investimentos” Chandler, Jr. cita J. P. Morgan; August Belmont; Kuhn, Loeb; Lee, Higginson; Kidder, Peabody; Speyer; e E. W. Clark. Entre os “mais do que conhecidos especuladores”, relaciona Drew, Fiske, Russel Sage, Sidney Dillon, George I Seney, Calvin Brice e Samuel Thomas. No que parece ser um questionamento do papel do especulador no capitalismo como tomador de risco, e do próprio funcionamento do mercado de capitais, Chandler, Jr. diz que este grupo “jamais seria capaz de comprar e vender grandes blocos de ações, controlar ferrovias e manipular as suas ações não fosse a existência de novas instituições e métodos para a transferência de ações em larga escala em Wall Street”.

A esse propósito, Gustavus Myers⁵⁴⁴ registrou, em 1906:

“Os possuidores de fortunas colossais têm sido descritos até aqui de duas maneiras. Por um lado, são considerados como maravilhas do sucesso, exemplos preeminentes de poupança, iniciativa e dom extraordinário. Mais recentemente, contudo, a tendência em certas áreas tem sido diametralmente o oposto. Esta última, expressa por uma outra parcela de escritores, para tirar proveito de um suposto apetite popular por sensacionalismo, empilha revelação sobre revelação, e exhibe os objetos das suas diatribes como monstros do crime comercial e político. Nenhum desses enfoques conseguiu estabelecer definitivamente a relação das grandes fortunas com o sistema social e industrial que as propagou. Conseqüentemente, essas efusões e tiradas superficiais, baseadas na falta de entendimento das forças propulsoras da sociedade, têm pouco valor além de serem reflexões sobre um certo espírito dos tempos, sem objetivos e desordenadas. [...] Eles não dão explicações sobre as leis e os movimentos fundamentais

⁵⁴³ Chandler, op. cit., pp. 146 e 147.

⁵⁴⁴ Op. cit., p. 25.

do presente sistema, que resultou nessas vastas fortunas; nem é esse o mais recente vislumbre de uma interpretação científica de uma sucessão de estados e tendências dos quais esses homens de grande riqueza emergiram. Com uma completa falta de compreensão, eles retratam os nossos multimilionários como um grupo fenomenal cuja ascensão repentinamente para a sua sinistra e obscura posição é motivo de deslumbramento e surpresa. Eles não parecem entender por um momento _ o que é claro para todos os reais estudantes de economia _ que as grandes fortunas são o resultado natural e lógico de um sistema baseado em fatores cujo resultado inevitável é total pilhagem de muitos para beneficiar poucos”.

Assim, a pilhagem não diz respeito a atitudes éticas individuais, mas à compulsão de um sistema sobre os seus protagonistas. A triagem dos capitalistas do final do século XIX entre empreendedores e barões ladrões parece ter sido não mais do que um recurso para acomodar a questão no terreno das idéias. Um estudioso do assunto, Hal Bridges, sustenta que a divisão entre críticos e defensores do conceito do empresário americano como barão ladrão tem sido “a mais veemente e persistente controvérsia na história dos negócios nos Estados Unidos”. Bridges acredita que “longe de ser um exercício pedante, essa controvérsia tem exercido em diversos períodos uma influência decisiva nos próprios negócios”⁵⁴⁵. A questão funciona, portanto, como um divisor de águas.

Pelo menos desde Myers a natureza das grandes fortunas dos Estados Unidos é fonte de visões dissonantes. A divisão dos milionários e bilionários americanos entre honoráveis e de má reputação, os primeiros aceitos e os segundos execrados, é defendida por segmentos expressivos dos meios intelectuais e acadêmicos norte-americanos. Essa classificação turva a percepção da desigualdade econômico-social e presta-se para a criação de uma história de vencedores sem vencidos.

Barões ladrões e empresários empreendedores, Jay Goulds e J. P. Morgans, respectivamente, não diferem na essência quanto à natureza da obtenção do seu patrimônio, em que pesem as nuances no que se refere a aparência dos seus atos e a imagem construída pelos formadores de opinião em torno de cada um e por eles próprios. Os Jay Goulds: diretos, ostensivos, rústicos, frontais, sem disfarce, toscos, primitivos. Os J. P. Morgans: sutis, discretos, engenhosos, sub-reptícios, capciosos, distantes, refinados. Removida a maquilagem dos últimos, constata-se serem ambos, Goulds e Morgans, gêmeos bi-vitelinos ligados à mesma fonte de nutrição: os vastos e mal defendidos recursos e bens públicos. Não são idênticos mas têm

⁵⁴⁵ Hal Bridges. *The Robber Baron Concept in American History*, p. 1.

o mesmo DNA: a espoliação do Estado, o saque dos bens públicos, incluídos terras, dinheiro, concessões, benefícios os mais variados.

A redução do Estado, vê-se claramente no chamado mundo empresarial, tem como objetivo central a abertura de espaço para negócios mas também a neutralização de instrumentos e a supressão de recursos para reação aos desmandos do capital. Desprovido de meios o ente público, descapitalizado o Estado, reina o capital privado, automeado como a única alternativa diante do oponente por ele derrubado.

O poder político de empresas e de bancos no século XXI não é estridente como no século XIX mas em ambos os períodos é nítida a farta utilização privada de recursos públicos em pesquisa industrial e tecnológica e no que diz respeito a subsídios e a gastos militares, assim como se destaca a preponderância do mundo empresarial na formulação de políticas governamentais.⁵⁴⁶ A utilização concentra-se em setores estratégicos ou de alta tecnologia como o elétrico, o de telecomunicações, o de biotecnologia, o farmacêutico, o da internet.

Uma outra semelhança diz respeito a atitude de favorecimento claro aos detentores de ativos financeiros _ entre os quais sobressaem com larga vantagem os próprios bancos _ na Era Dourada, na década de 1920 e sob as administrações Reagan e Bush, com grandes benefícios ao 1% de renda mais alta e prejuízos generalizados para a maior parte da sociedade por conta do correspondente direcionamento da política econômico-financeira do governo. Entre 1979 e 1989 a parcela da riqueza dos Estados Unidos nas mãos do 1% superior passou de 22% para 39%, na maior escalada da história.⁵⁴⁷

Um levantamento mais abrangente das semelhanças entre a Era Dourada, os anos 1920, 1980 e 1990 incluiria o conservadorismo político e ideológico; a ênfase nos mercado e no setor privado; a exaltação dos negócios e do empreendedorismo; a substituição das políticas de interesse público pelas de interesse privado, com elevados níveis de corrupção; a filosofia da sobrevivência do mais apto, do social-darwinismo à redução dos benefícios sociais e à globalização; o enfraquecimento dos sindicatos; as grandes reestruturações de empresas, repetindo ondas de fusões e o surgimento de monopólios, de holdings e das aquisições de companhias financiadas pelo seu próprio faturamento (leveraged buy-out); a obstrução, redução ou eliminação de impostos, especialmente daqueles que recaem sobre empresas,

⁵⁴⁶ Phillips, op. cit., p. 243.

⁵⁴⁷ Ibidem, pp. 92 e 217.

ganhos pessoais e heranças; a busca de inflação baixa; a concentração da riqueza e desigualdade crescente; a especulação, alavancagem e endividamento crescentes.⁵⁴⁸

A essas semelhanças entre os dois períodos poderíamos acrescentar o poder crescente e sem fronteiras do sistema financeiro; o aumento do autoritarismo na sociedade; o crescimento do utilitarismo; a crescente transgressão da lei; o enfraquecimento e a instrumentalização da política pelos negócios privados; a despolitização; a desmoralização dos políticos; o aumento da criminalidade e a sua conexão com os negócios e a política; o aumento do individualismo; a exacerbação da competição; o aniquilamento do espaço público.

A desinência barões ladrões sobrevive em publicações contemporâneas, justaposta a sucessores de Vanderbilt, como Bill Gates e aplicável também a herdeiros de Jay Gould, a exemplo de George Soros. Mais raramente se encontra a rotulação aplicada a banqueiros, invisíveis no noticiário da imprensa exatamente no momento do ápice do seu poder. A assemelhar os barões ladrões de ontem e de hoje, saltam aos olhos a apropriação do dinheiro público e a transgressão às leis ou a submissão destas aos seus interesses, como é possível constatar examinando a geração de fortunas em todos os quadrantes do mundo. A diferenciá-los, sobressai o conjunto de condições únicas no que diz respeito às condições irreproduzíveis de recursos materiais em expansão nos Estados Unidos no século XIX.

A origem da fortuna de Bill Gates, por exemplo, é o investimento público em tecnologia. O empresário americano costuma ser "muito franco sobre a obtenção de enormes lucros à custa do uso da criação alheia", observou Noam Chomsky, em entrevista à revista eletrônica *Corporate Watch*⁵⁴⁹. "As idéias, as iniciativas, os softwares e hardwares, tanto dos computadores como da Internet, foram criados ao longo de 30 anos de iniciativa e investimento público e depois transferidos para pessoas como Gates", diz Chomsky. Até 1994, Gates não se interessava pela Internet. "Nem sequer ia às conferências sobre o assunto", lembra o pensador americano. Mas a Internet passou do Estado para as grandes corporações e os empresários não dissimularam a sua estratégia: apoderar-se de amplas parcelas da rede e isolá-las do domínio público, transformando-as em intranets, protegidas por barreiras e utilizadas apenas em operações internas das corporações.

⁵⁴⁸ Conforme o quadro "The twelve shared characteristics of the capitalist heyday periods: the Gilded Age, the Roaring Twenties and the Great Bull Market of the 1980 and 1990". Os tópicos específicos dos Estados Unidos foram excluídos. Ibidem, p. 297.

⁵⁴⁹ Informações do site <http://www.corporatewatch.org.uk/>

Gates admite ter construído o seu império "adotando e ampliando" as idéias de outros. Na derrota da Microsoft, em abril de 1998, acusada pelo governo americano de violação das leis antimonopólio, estiveram em julgamento a responsabilidade específica dessa empresa mas também o papel dos demais grandes grupos americanos. Ambos são réus, responderam alguns participantes de debates sobre o assunto travados pela Internet. O aproveitamento privado de grandes investimentos públicos é uma característica central principal do gigantismo empresarial americano, acusam os críticos. A pirataria hoje combatida pela Microsoft está nos seus fundamentos. A empresa só se enraizou na Internet anos depois do surgimento da rede, "fazendo uma versão pirata do browser da Netscape, através de engenharia reversa de software e de práticas monopolísticas", acusa Heiko Khoo⁵⁵⁰, da Inglaterra, um especialista em políticas tecnológicas. "Ironicamente", acusa Khoo, "a Microsoft conquistou a sua posição dominante no mercado se apropriando do programa MS-DOS do seu criador, Gary Tilder, que tinha se recusado a vendê-lo para a IBM." A estratégia de Gates é comprar programas concorrentes e subordiná-los aos seus supostos direitos de propriedade intelectual, afirma Khoo.

Em casos como o da Enron a sofisticação da tecnologia do suborno e a instrumentalização do aparato legal e da esfera pública em proveito privado atingem o seu ápice. Entre outras façanhas, a empresa desenvolveu um programa de computador para determinar o montante máximo de dinheiro a ser dispendido na corrupção necessária para aprovar uma lei vis a vis o lucro adicional a ser auferido a partir do novo dispositivo legal.

No caso da Halliburton, presidida até 2000 pelo atual vice-presidente dos Estados Unidos Dick Cheney, as mazelas reeditam as façanhas dos barões ladrões não só na essência, como também na aparência. A empresa, uma das maiores do mundo na área de produtos e serviços para as indústrias de petróleo e de gás, superfaturou gasolina para as tropas dos Estados Unidos acantonadas no Iraque em um montante que pode ultrapassar os US\$ 100 milhões.⁵⁵¹ Detentora de US\$ 8 bilhões em contratos, também tem sob a sua responsabilidade a construção das bases militares, o fornecimento de refeições e os serviços de lavanderia dos soldados. Relatórios do governo detalham a descoberta de comida com detritos e a imundice generalizada nos refeitórios administrados pela Halliburton no Iraque. Uma experiência que o

⁵⁵⁰ The Internet Revolution, Heiko Khoo, , publicado em 15 de outubro de 1999 em In Defence of Marxism, no site <http://www.marxist.com/index.php>.

⁵⁵¹ Conforme o artigo de Erik Eckholm no New York Times de 15 de março de 2005.

exército americano tem pelo menos desde a Guerra Civil, quando recebeu rifles superfaturados de John Pierpont Morgan e embarcações condenadas de Cornelius Vanderbilt.

As estratégias empresariais contemporâneas para subtrair recursos da sociedade incluem um esforço contínuo para transformar práticas de espoliação em leis. O principal instrumento utilizado é o atrelamento quase que completo do parlamento ao poder do dinheiro.

“O sistema atual exclui de maneira eficaz qualquer candidato que não consiga juntar importantes somas de dinheiro. Essas “primárias” do dinheiro eliminam candidatos potenciais e forma tão decisiva quanto a das eleições primárias. Do ponto de vista da classe capitalista, o sistema é extremamente eficaz: se um candidato não é capaz de obter uma ajuda significativa daqueles que têm dinheiro, está excluído do debate público e praticamente não tem chance alguma de ser eleito. É importante precisar que o sistema norte-americano atual, fundado sobre o dinheiro, consiste numa tecnologia eficaz do poder: as campanhas da mídia, fundadas em grandes sondagens, dirigidas por consultores políticos fartamente remunerados, podem derrubar os candidatos que tentam substituir o poder do dinheiro pela participação popular.”⁵⁵²

Um dos alvos permanentes é a obtenção de leis e cláusulas para não pagar, reduzir ou obter devolução de impostos. Empresas lutam contra impostos desde que eles existem, em que pese o seu papel determinante para a ação do Estado em benefício do conjunto da sociedade, em especial da sua porção desvalida. O peso da tributação não raro é inversamente proporcional à capacidade de recolhimento.

O não pagamento legal de impostos, uma espécie de roubo antes do roubo cometido essencialmente pelas empresas e por cidadãos abastados, disseminou-se no período contemporâneo. Uma das formas da empresa e dos seus donos fugirem dos impostos que é mais aceita pela sociedade embora lhe seja altamente lesiva é a constituição de fundações. Os barões ladrões marcaram época com a criação de fundações famosas pela benemerência revertida em hospitais, universidades, centros culturais e museus. A Universidade Vanderbilt, o hospital John Hopkins, o Carnegie Hall, a Flick Collection, o Rockefeller Center e o Museu Guggenheim são criações dos próceres dos quais assumiram os respectivos nomes.

⁵⁵² Dan Clawson. *Politics is Money in: Repensar os Estados Unidos: por uma Sociologia do Superpoder*. Daniel Lins e Loïc Wacquant, p. 139.

A TRANSGRESSÃO SISTÊMICA

A liberalização comercial e financeira, o enfraquecimento do estado nacional e a destruição do emprego resultantes desses processos, empreendidos a serviço da concentração e da centralização do capital, engendraram a mais poderosa fábrica de crimes empresariais de todos os tempos. De atributo dos barões ladrões no século XIX, as transgressões disseminaram-se no mundo dos negócios a ponto de estarem presentes hoje em grande parte das transações entre empresas.

As últimas décadas do século XX mostraram às escâncaras que o crime empresarial está longe de ser atributo apenas de algumas pequenas corretoras, de distribuidoras de valores obscuras, de escritórios de doleiros e de comerciantes e industriais isolados que se envolvem com sonegação, falsificações contábeis, contrabando, roubo de cargas, mercado negro e adulteração de produtos. Os expoentes do capitalismo, os ícones que arrancam aplausos e admiração com os seus investimentos reluzentes e as suas cartadas magistras noticiadas com alarde e reverência pela mídia, portentos colossais que intimidam os estados nacionais e dão o tom da vida na Terra, mostraram-se miseravelmente pequenos, sórdidos e criminosos, em especial nas duas últimas décadas do século XX. Fraudes, roubos, práticas corruptas, irregularidades contábeis, reduções fictícias de valores de ativos, crimes tributários, conflitos de interesses e outras malfeitorias cometidas por ícones como Citigroup, J.P. Morgan Chase, Enron, WorldCom, Bank of America, Bankers Trust, Bank of New York, Bankers Trust, Halliburton, Global Crossing, Arthur Andersen e mais de uma centena de outras grandes empresas de renome mundial provocaram perdas para milhões de contribuintes, consumidores, aposentados e pequenos acionistas, tudo noticiado amplamente pela imprensa.

Um aspecto dessas práticas é a perda de US\$ 7 trilhões nos mercados de ações, liderados por Wall Street e pelo National Association of Securities Dealers Automated Quotation System - NASDAQ, ao longo da década de 1990, de acordo com Frank Partnoy, autor do livro *Infectious Greed*, que adverte:

“Para qualquer observador próximo das mudanças nas práticas financeiras desde a segunda metade dos anos 1980, o colapso não foi uma surpresa. Novas formas de risco e de trapaça agora permeiam cada canto dos mercados. Instrumentos financeiros continuam se desenvolvendo e se sofisticando e ninguém,

incluindo contadores, auditores, banqueiros, diretores, reguladores, nem mesmo juízes ciosos está em posição de exercer nem mesmo um mínimo de controle.”⁵⁵³

O quadro geral dos negócios denota um fenômeno profundo, como indicou um banqueiro paquistanês entrevistado por Raymond Baker:

“Nós perdemos a distinção entre o que é legal e o que é ilegal. Ninguém odeia as pessoas que obtêm dinheiro através de meios ilegais. A sociedade não está agindo como uma coibidora.”⁵⁵⁴

A remoção progressiva de restrições às práticas criminosas nas finanças e nos negócios e o surgimento de novos incentivos para cometê-las alarga continuamente o universo de possíveis infratores. A generalização do uso dos mecanismos de burla no comércio, nos investimentos e nas transações financeiras mostra que eles são mais obscuros do que complexos.

O que mais surpreende, injustificadamente, no crime empresarial é o fato de ele ser muito parecido com outros tipos de delitos, imaginados como atributos exclusivos de criminosos comuns e de terroristas.

“As três formas de dinheiro sujo – do crime comum, da corrupção e dos negócios – utilizam basicamente os mesmos subterfúgios para transitar pelos canais internacionais: documentação falsa, empresas e bancos de fachada, paraísos fiscais, jurisdições secretas offshore, conluíus, propinas, contas numeradas, transferências de dinheiro por cabo para ocultar transações. Seja na movimentação de dinheiro do narcotráfico ou de sonegação, seja o autor um bandido, um tirano, um terrorista ou um titã do mundo empresarial, todos usam os mesmos truques. [...] As técnicas de alteração de preços internacionais, de uso de empresas de fachada para blindar atividades escusas, de transações falsificadas, de tirar vantagem de um aparato de truques para o manejo de oportunidades especiais permitem esconder todos os tipos de dinheiro sujo criminoso, corrupto e comercial, seja o de um cartel mexicano de drogas, o da família de Saddam Hussein, o da Al Qaeda ou o de um presidente de uma grande empresa.”⁵⁵⁵

A técnica mais usada para gerar e transferir dinheiro sujo é a alteração dos preços para fugir dos impostos, contornar leis e acumular riqueza secretamente. Grande parte do comércio mundial é praticada com preços falsos, acima ou abaixo do real, superfaturados ou subfaturados. “Tudo pode ser superfaturado

⁵⁵³ Raymond W. Baker. *Capitalism's Achilles Heel: Dirty Money and How to Renew the Free-Market System*, p. 13. Professor da Brookings Institution, Baker observou durante mais de trinta anos os expedientes para obter e ocultar dinheiro sujo em empresas e em governos em que trabalhou.

⁵⁵⁴ *Ibidem*, p. 15.

⁵⁵⁵ *Ibidem*, p. 25.

ou subfaturado. A atribuição falsa de preços é feita todos os dias, em todos os países, em uma ampla proporção das transações de importação e exportação”, afirma Raymond Baker.⁵⁵⁶

Os preços das faturas de dezenas de milhares de transações que cruzam as fronteiras dos países a partir dos cais, dos aeroportos, de caminhões e de trens de carga ou da internet são fictícios em acordo com o desejo de compradores e vendedores. Comum em importações e exportações, negócios com imóveis, compra de serviços, a adulteração de preços “tem movimentado trilhões de dólares ilegalmente entre fronteiras”.⁵⁵⁷

Seguem-se alguns exemplos de situações reais de alteração irregular de preços no comércio internacional entre empresas sem vínculo societário, selecionados por Baker.⁵⁵⁸

Um empresário venezuelano negocia com um fabricante dos Estados Unidos a compra de um equipamento de última geração para a sua fábrica em Caracas. Depois de um duro embate, o preço é fixado em US\$ 1 milhão. Ele consulta o fabricante se a fatura não pode ser de US\$ 1,2 milhão, devendo os US\$ 200 mil adicionais serem depositados pelo vendedor da máquina em uma conta bancária de Nova Iorque. Ansioso para concluir o negócio, o fabricante concorda, a venda é feita e o dinheiro, depositado para o comprador em Nova Iorque.

Uma comerciante ucraniana de ícones e outras antiguidades negocia com uma galeria alemã a venda de diversos objetos de arte e ambas as partes chegam a um valor total de 200 mil euros. Ela pergunta se pode faturar o embarque por 100 mil euros. O seu objetivo é que a parte faturada lhe seja transferida através de uma conta de um banco de Kiev e o excedente, depositado para ela em uma conta bancária de Frankfurt. A galeria, ansiosa para concluir o negócio, concorda.

Carros Mercedes-Benz aguardam o embarque em um porto europeu faturados com valores FOB inteiramente diferente. O preço dos veículos destinados aos Estados Unidos não tem desconto, o cobrado de um distribuidor na África podem ser 50% maior, mecanismo para deslocar dinheiro para fora do país importador.

⁵⁵⁶ Ibidem, p. 134.

⁵⁵⁷ Ibidem, p. 25.

⁵⁵⁸ Baker entrevistou mais de 300 pessoas mas nem sempre obteve o consentimento para a divulgação dos respectivos nomes, razão pela qual em alguns dos exemplos que constam no seu livro não se revela a identidade dos protagonistas. O autor dá a entender que são casos reais do cotidiano dos negócios em vários países.

Um fabricante de cigarro nos Estados Unidos investe na aquisição de uma participação minoritária em uma companhia estrangeira e superfatura a exportação de uma linha de produção⁵⁵⁹ de modo que a venda desse equipamento proporcione um lucro suficiente para ele recuperar o investimento “antes que o primeiro maço de cigarros seja produzido”.⁵⁶⁰

Algemas inglesas vendidas por um fabricante da Inglaterra para a polícia do Quênia por um valor de entrega de mil shillings cada são faturadas por 3,5 mil shillings a unidade, com benefício financeiro ilegal de vendedores, compradores e intermediários.

Nesses exemplos e em quase todos os demais casos de transações comerciais e financeiras ilícitas, saqueia-se previamente a arrecadação de impostos dos governos.

Os preços dos serviços também podem ser alterados, com efeitos idênticos ao que ocorre quando se trata de bens e produtos. Prêmios de seguro com desconto asseguram o pagamento externo de propinas. O pagamento de anúncios de empresas estrangeiras não raro é objeto de alteração de preços e geração de dinheiro ilegal. Contratos de consultoria, de assessoria e de assistência técnica, royalties, patentes, licenças “ultimamente se tornaram favoritos entre os manipuladores de dinheiro ilegal”.⁵⁶¹

Os exemplos abrangem situações diversas. Um advogado expatriado no Oriente Médio, atuando como próspero representante de fabricantes de armas, fecha um negócio de US\$ 1 bilhão mediante dois contratos, um para o equipamento principal e outro para serviços de suporte tais como treinamento, manutenção e atualização de softwares. O primeiro contrato com o governo do país comprador é feito com o preço correto. O segundo é veiculado através de uma empresa joint-venture em um paraíso fiscal do Caribe, de propriedade do fabricante de armas e de amigos de funcionários do país comprador. Estes sócios nomeados participam das receitas deliberadamente inchadas e repassam parte do dinheiro para os funcionários que são os “sócios reais porém invisíveis”.⁵⁶²

A terceirização da corrupção é uma das maneiras de um dos protagonistas do negócio economizar dispêndios com propinas e se proteger no caso de investigações. Grandes empresas dos Estados Unidos compradoras de brinquedos chineses manejam de modo que os seus clientes atacadistas arquem com o

⁵⁵⁹ Na maior parte dos casos desse tipo, o equipamento exportado já está amortizado pelo menos uma vez.

⁵⁶⁰ Ibidem, pp. 25 e 26.

⁵⁶¹ Um arranjo comum é a alteração de preços combinada com a intermediação de funcionários de governo dos países estrangeiros com os quais a empresa estabelece comércio. Ibidem, p. 26.

⁵⁶² Ibidem, p. 27.

pagamento da propina aos fabricantes. Os atacadistas compram os brinquedos dos grandes importadores, elevam o seu preço, depositam a propina em moeda forte em contas bancárias que favorecem os exportadores e revendem os produtos para as grandes lojas e cadeias especializadas. O mesmo mecanismo tem sido utilizado por grandes fabricantes de tênis.

Nem sempre os negócios ilícitos com perda para o Estado são feitos mediante corrupção. O governo da Índia tem incentivado por meio de subsídios a exportação de artigos de couro, granito, roupas de algodão e produtos florestais. Os vendedores hindus combinam com o comprador estrangeiro o superfaturamento da exportação. Com a fatura inflada em mãos o vendedor auferir subsídios de 20%, por exemplo. O comprador pode pagar o valor superfaturado em troca de um crédito para futuros embarques ou simplesmente não quitar o total mediante alguma alegação espúria previamente acertada com o vendedor.⁵⁶³

Em um estudo sobre a perda de receita de impostos dos Estados Unidos em decorrência de importações superfaturadas e exportações subfaturadas entre empresas sem relação societária feito em 2001, Simon J. Pak e John S. Zdanowicz compilaram transações ilustrativas das falcaturas. Empresas americanas exportaram tratores para o México por 528 dólares, lançadores de mísseis para a Bolívia por 40 dólares, antenas parabólicas para a China por 4 centavos, escadas de alumínio para o Japão por 4 dólares e caminhões com pás-carregadeiras para a Jamaica por 384 dólares. Importaram lanternas de mão do Japão por cinco mil dólares, impressoras de jato de tinta da Colômbia por 179 mil dólares, tubos plásticos para entubação cirúrgica da Suíça por 2.306 dólares, serra para metais da Alemanha por 5.485 dólares, lâminas de barbear da Índia por 461 dólares e pinças do Japão por 4.896 dólares. Os preços são unitários e esses são apenas alguns casos.⁵⁶⁴ A amplitude e a variedade de setores industriais e de países envolvidos ilustra o quanto se difundiu o comércio com preços falsos no mundo. Na maior parte dos casos a diferença para maior a receber pelas exportações risivelmente baratas fica no exterior em benefício do importador, que não a expõe à tributação nos Estados Unidos. O excesso absurdo dos preços ficticiamente pagos pelas importações é remessa irregular de recursos.

⁵⁶³ Alguns governos descobriram esse tipo de engodo e eliminaram o pagamento direto em dinheiro dos subsídios. No entanto, uma grande variedade de subsídios à exportação continua sendo concedida, incluindo isenções de impostos e taxas, empréstimos e créditos subsidiados e reembolsos por armazenagem, transporte, seguro, pesquisa de mercado, realização de feiras e promoções enriquecendo “multidões de exportadores”. Ibidem, p. 29.

⁵⁶⁴ Fonte: Pak, Simon J. e Zdanowicz, John S. U.S. Trade with the World: an estimate of 2001 lost U.S. Federal income tax revenues due to over-invoiced imports and under-invoiced exports. Center for International Business Education and Research, Florida International University, Miami, Florida, apud Baker, op. cit., p. 135.

O estudo de Pak e Zdanowicz refere-se a transações entre empresas de controladores diferentes. Uma oportunidade “ainda mais promissora” de fraudes surge na manipulação do comércio nas trocas internas feitas por empresas de um mesmo grupo, isto é, entre controladoras e suas subsidiárias⁵⁶⁵. O mecanismo é conhecido como transfer pricing ou preço de transferência, usado para o repasse dissimulado de lucros para o Exterior através do superfaturamento de importações e do subfaturamento de exportações intragrupo. O lucro repassado não é exposto à tributação no país de origem e o fisco é fraudado. A proporção da sonegação feita mediante transfer pricing no total da evasão fiscal é significativa. As 65 mil multinacionais do mundo são responsáveis hoje por 50% a 60% do comércio global.⁵⁶⁶

Em anos recentes grandes empresas mundiais do setor químico se destacaram pela prática abusiva de preços de transferência para tirar vantagem da propriedade de marcas de produtos deslocando receitas e relocando lucros indevidamente. Companhias farmacêuticas tornaram-se conhecidas pela mesma prática, chegando a faturar um mesmo produto por valores até dez vezes maiores para subsidiárias das quais se pretendia drenar lucros.

Um exemplo dessa prática nociva para os cofres públicos é o das remessas fraudulentas de US\$ 1 bilhão feitas entre 1989 e 1998 pela Kodak do Brasil por meio de preços de transferência abusivos de papel fotográfico e de filmes, praticados com as subsidiárias do México, de Cingapura, da China e a própria matriz, segundo inquérito sob segredo de justiça na 1ª Vara Criminal de São Paulo. De acordo com a Receita Federal, os preços de transferência praticados “com o objetivo de fazer planejamento tributário global, absorver a rentabilidade alta de alguns produtos de subsidiárias e dominar mercados para aumentar a sua taxa de retorno” foram movimentados através de uma contra secreta de compensação interfiliais (intercolligate compensations account). A exportação de papel fotográfico produzido no Brasil e subfaturado chegou a atingir uma diferença de 333% para menor em relação ao preço de venda no país importador. A importação superfaturada de filmes especiais de raios-X dos Estados Unidos e do México pela subsidiária brasileira acusou uma diferença de até 2.297% para maior em relação aos preços praticados em nosso país.⁵⁶⁷

⁵⁶⁵ As transferências costumam envolver também empresas ligadas.

⁵⁶⁶ Baker diz desconhecer uma multinacional que não use frequentemente a transferência de preços para por dinheiro à salvo de tributação. “A transferência de preços para multinacionais é o mesmo que o contrabando para os cidadãos”. Ibidem, p. 134.

⁵⁶⁷ Conforme a reportagem Ministério Público apura denúncia de fraude e remessas de US\$ 1 bilhão pela Kodak Brasileira, publicada na revista Istoé de 15 de dezembro de 2000.

É raro a sociedade do país lesado tomar conhecimento desse tipo de perda de receita dos fundos públicos. A decretação do segredo de Justiça, por exemplo, é quase que automática quando a questão envolve grandes empresas e priva a sociedade de maiores informações sobre as irregularidades comerciais e financeiras lesivas aos cofres públicos.

Tanto nas trocas entre empresas de diferentes controladores como nas pertencentes a um mesmo controlador a manipulação pode incluir, além dos preços, a quantidade, a qualidade, o peso e as medidas dos produtos. A combinação das diferentes manipulações oferece possibilidades ilimitadas de ampliar a parcela do lucro não exposta à tributação, com danos imensuráveis ao Estado nos países lesados.

Muitos dos acordos para superfaturar e/ou subfaturar entre empresas sem relações societárias ou entre matriz, subsidiárias e coligadas de um mesmo grupo são fechados verbalmente, às vezes por e-mail, mas quase nunca mediante papel assinado.

Em muitos países, entre eles os Estados Unidos e o Brasil, declarações falsas às autoridades alfandegárias são crime e podem levar à prisão. Na maior parte das vezes as declarações são preenchidas pelos intermediários encarregados de entregar a carga, que desempenham essa rotina para o comprador ou o vendedor. “Assim, quando a declaração da carga chega à alfândega com o mesmo preço que aparece na fatura comercial dificilmente alguém se preocupa ou mesmo presta atenção.”⁵⁶⁸

Existe outra maneira de fazer a mesma transação sem correr o risco de um erro na declaração do preço, por exemplo, que significaria prestação de informações falsas às autoridades alfandegárias. O empresário que pretende fazer uma importação superfaturada para que o vendedor deposite o dinheiro excedente em uma conta bancária no exterior pode adotar um procedimento diferente. Ele destina essa parcela para o pagamento de uma pesquisa de mercado em vários países encomendada a uma pessoa de sua confiança e pede que esse prestador de serviços deposite o valor superfaturado pago pelo exportador em uma conta bancária do importador no exterior, em um dos países objeto da pesquisa. O único requisito formal dessa operação é que o exportador receba uma carta da empresa pesquisadora propondo o serviço. No caso desta não entregar pesquisa nenhuma, o exportador sempre poderá dizer que fez um mau negócio.

Contratos de consultoria oferecem oportunidades adicionais de obtenção de dinheiro sujo. Uma das mais utilizadas é a de reclamação por danos. Um exportador dos Estados Unidos baseado na Nova

⁵⁶⁸ Baker, op. cit., p. 31.

Inglaterra, por exemplo, rotineiramente paga por danos imaginários em papel kraft embarcado para um cliente asiático, por meio de depósitos em uma conta bancária deste em Nova York. Também são comuns os pagamentos por conta de supostas deficiências no desempenho de máquinas e equipamentos, combinados previamente entre as partes. Reembolsos referentes ao custo extra de entrega de complementações de lotes supostamente entregues ao comprador abaixo das quantidades especificadas também costumam ser acertados com o vendedor para viabilizar a remessa ilegal de dinheiro.

“Ainda mais secretos são alguns negócios de balcão”, diz Baker, referindo-se à esfera das transações informais. O autor relata uma operação de três vias conduzida por meio de escambo em vez de pagamentos. Um fabricante egípcio de roupas faz uma entrega não faturada a um comprador espanhol, que vende os produtos recebidos e põe parte do dinheiro em uma conta em um banco suíço para o exportador. O passo seguinte é o pagamento, pela empresa espanhola a uma indústria polonesa, por dez geradores elétricos a serem embarcados para o fabricante egípcio. Os geradores chegam ao Cairo para o fabricante que vendeu roupas e “é difícil equalizar os valores das duas transações não pagas e praticamente impossível identificar o dinheiro depositado na conta do empresário em Genebra”.⁵⁶⁹

Operações como a relatada não se generalizam na mesma medida que as alterações de preços, forma mais freqüente, como já se disse acima, de gerar dinheiro sujo.

Um recurso de falseamento de preços que não deixa pistas teria sido utilizado, por exemplo, em privatizações brasileiras. A fixação do preço mínimo de venda de uma estatal em leilão costuma levar em conta o fluxo de caixa descontado, que consiste em uma estimativa da receita e do lucro futuros da empresa. O cálculo do fluxo de caixa descontado leva em conta diversas variáveis, entre elas uma projeção da taxa de crescimento da economia internacional nos próximos anos. Como ninguém sabe qual será esse crescimento, uma pequena alteração da taxa em relação à média das projeções feitas, digamos, por cinco entidades conceituadas muda o fluxo de caixa descontado e, em consequência, o preço mínimo calculado a partir dele, na proporção necessária para gerar a propina que o comprador depositará no exterior. Caso o perpetrador da falcaturia deseje apagar por completo as pistas do crime, pode pesquisar projeções de crescimento da economia internacional feitas por um maior número de instituições conceituadas, de modo a chegar de maneira totalmente discreta a uma média de taxas projetadas “pelo mercado” que lhe convém para providenciar o suborno maquinado. O roteiro descrito permite, por

⁵⁶⁹ Ibidem, p. 32.

exemplo, chegar a um preço mínimo de leilão menor do que o aceito pelo comprador, que pode depositar a diferença para maior em contas bancárias no exterior, em favor de uma ou mais de uma parte beneficiada no lado vendedor. Considerando-se que são empresas de bilhões de dólares, mudanças mínimas no cálculo do preço mínimo de leilão podem gerar propinas polpudas.

A adulteração de preços nas transações tem uma vantagem para quem pratica o crime. Todos os outros métodos requerem uma interface com contadores, diretores, banqueiros, funcionários do governo ou doleiros. A realização de operações legítimas com preços falsos, desde que feita em combinação com um sócio externo de comércio, evita o vazamento das ilicitudes para outros acionistas, administradores, órgãos arrecadadores de impostos, sindicatos de trabalhadores, imprensa, contribuintes e público em geral. A sua principal qualidade, aos olhos do transgressor, é evitar ou reduzir em muito os riscos.

“A precificação falsa em negócios entre empresas relacionadas ou não vincula o uso do dinheiro sujo a transações legítimas, seja a sua origem ligada a sonegação, a corrupção ou ao crime. A cobertura proporcionada pelos aspectos parcialmente legais do negócio é a grande vantagem. Mas há outra razão para que este seja o meio de movimentação ilegal de fundos mais difundido. Falsificar preços de transações internacionais é o único mecanismo para expatriar dinheiro em que ninguém mais no país precisa saber nada a respeito. Apenas quem está fazendo o negócio, seja ele o presidente, o proprietário, o executivo no exterior, o diretor de compras ou o funcionário do governo tem que interagir com a contraparte estrangeira”, diz Baker.⁵⁷⁰

Nem sempre o empresário quer se expor discutindo suas movimentações de dinheiro com uma contraparte no exterior. Nesses casos existe a possibilidade de ele constituir uma companhia de refaturamento, que geralmente se resume a um computador, um logotipo e uma conta bancária e que vai comprar, alterar preços para cima ou para baixo, emitir uma nova fatura e revender conforme as determinações do empresário. A vantagem desse esquema, para ele, é que não tem de dar informações nem explicações para ninguém. Um exemplo é a operação de um grande fabricante de refrigerantes nos Estados Unidos que mantém uma engarrafadora franqueada na África, controlada por estrangeiros. A engarrafadora constitui uma empresa de refaturamento na Inglaterra. O fabricante de bebidas embarca a xarope usado para a produção do refrigerante diretamente para a África, mas envia as faturas para a empresa de refaturamento na Inglaterra. Esta eleva o preço do xarope diversas vezes o custo original e

⁵⁷⁰ Ibidem, pp. 32 e 33.

envia as faturas alteradas para a engarrafadora africana a tempo de coincidir com a chegada do navio com o produto. Os donos da franquia ficam ricos em libras esterlinas. O negócio relatado por Baker “continuou por anos, mesmo depois de a firma africana, hoje constituída por numerosas plantas de engarrafamento, ter aceitado sócios locais que nunca ficaram sabendo desse arranjo beneficiando os proprietários originais”.⁵⁷¹

O refaturamento, assim, pode ser realizado mais de uma vez. Um carregamento de trigo deixou os Estados Unidos avaliado em US\$ 7 milhões. A fatura comercial, depois de repetidas alterações, chegou em Abidjan com o valor de US\$ 70 milhões. “Enquanto alguns habitantes da Costa do Marfim se tornaram ricos, a grande maioria foi forçada a pagar altos preços pelo pão.”⁵⁷²

Os russos, diz Baker, aprenderam rapidamente o jogo do refaturamento. Entre o final dos anos 1980 e o início da década de 1990, exportadores com frequência vendiam diretamente a compradores europeus, os quais pagavam generosas propinas em contas bancárias offshore. Mas os russos, cansados desses arranjos, instalaram centenas de empresas na Europa para comprar as suas próprias exportações feitas a partir da Rússia. Assim, as faturas podiam ser refaturadas para baixo na venda para as suas afiliadas européias. Estas refaturavam para cima na venda final aos compradores europeus. Exportações de petróleo, gás, ouro, diamantes, alumínio, celulose, madeira e outros produtos deixaram a Rússia com preços aviltados, foram vendidos para empresas de refaturamento dos mesmos donos domiciliadas na Europa e revendidos a preços de mercado mundial aos compradores europeus. “Os lucros, obviamente, ficaram na Europa e em muitos casos nem mesmo os ínfimos valores originalmente faturados foram repatriados para a Rússia.”⁵⁷³

Após obter dinheiro ilegítimo por meio de alterações de preços entre empresas de donos diferentes, de preços de transferência entre empresas de um mesmo grupo e de refaturamento por meio de uma terceira companhia, o empresário trata de disfarçar a origem e o destino desses recursos. Um dos recursos mais usados é o das empresas de fachada⁵⁷⁴, trustes e fundações offshore.⁵⁷⁵ Os tipos mais comuns de empresas de fachada offshore são a IBC (international business corporation) e a PIC (personal investment

⁵⁷¹ Ibidem, p. 34.

⁵⁷² Ibidem, idem.

⁵⁷³ Ibidem, idem.

⁵⁷⁴ As empresas de fachada, não existentes ou non-functioning, como são chamadas no mercado financeiro internacional, prestam-se para esconder ativos tributáveis e dificultar os esforços dos governos para cobrar impostos.

⁵⁷⁵ Ibidem, p. 35.

corporation). Os acionistas, os diretores e os funcionários costumam ser indivíduos providenciados e nomeados pelo agente constituidor da companhia ou, alternativamente, por outras empresas de fachada controladas pelo agente. Uma carta de intenções ou side letter pode ser a única evidência da identidade dos proprietários verdadeiros, documento este que normalmente não é incluído na documentação oficial de incorporação. As IBC e as PIC não têm empregados nem instalações e a expectativa é de que evitem fazer negócios nos países onde estão estabelecidas. “Muitas delas são formadas com o único propósito de esconder contas bancárias sob camadas de sigilo”, diz Baker.⁵⁷⁶

Na situação mais típica um advogado de um dos pequenos países ou enclaves que funcionam como paraísos fiscais prepara os papéis de incorporação ou providencia uma empresa off-the-shelf pré-registrada.

“Uma empresa off-the-shelf pode ser uma opção conveniente quando se requer uma companhia offshore imediatamente”, explicam os patrocinadores da Your Privacy Unlimited, uma página de internet que vende on line firmas desse tipo⁵⁷⁷. A off-the-shelf é uma empresa que foi incorporada antes da compra. “Se um cliente deseja demonstrar que a empresa existe há vários meses ou anos, uma empresa off-the-shelf e offshore pode ser a solução ideal. “Uma vez comprada a empresa shelf ela pode ser utilizada para várias finalidades, incluindo a instalação de um escritório virtual, a realização de transações bancárias on line, etc”, dizem os mantenedores da referida página.⁵⁷⁸

Os privilégios de quem constitui uma empresa desse tipo são os mesmos desfrutados pelos clientes dos advogados, o que proporciona “uma grande proteção”.⁵⁷⁹ Além disso, as leis dessas jurisdições tradicionalmente consideram crime a revelação de qualquer informação sobre entidades secretas, seus proprietários e suas transações. O capital autorizado, que é o limite do capital social de uma empresa

⁵⁷⁶ Ibidem, idem.

⁵⁷⁷ <http://www.privacy-solutions.com/off-the-shelf-company-formations.html>

⁵⁷⁸ A Your Privacy Unlimited é o título de uma entre várias páginas de internet que surgem quando se faz uma busca na rede a partir da expressão off-the-shelf company. Oferece shelf companies registradas há oito meses em jurisdições offshore e “disponíveis para entrega imediata”: a Canion Inc., registrada em Seychelles, por US\$ 1.430; a Colco Ventures, de Belize, por US\$ 1.785; a Bellstone Limited, de Gibraltar, por 1.390 libras esterlinas; a Neolux Limited, de St. Vincent e Grenadines, por 1.690 libras esterlinas. O banco virtual de empresas virtuais coloca à venda também firmas off-the-shelf no Reino Unido, a exemplo da Bellshire Trading Company Limited, “incorporada na Inglaterra e no País de Gales em junho de 2004”, por 790 libras esterlinas, preço que inclui o endereço registrado do escritório, uma secretária e os serviços de um diretor designado. O valor se refere ao “pagamento desde a data de incorporação, o que é importante para a formação das companhias off-the-shelf.” Todos os documentos corporativos são expedidos ao cliente pela DHL, pelo FedEx ou similar, avisam os donos da Your Privacy Unlimited..

⁵⁷⁹ Baker, op. cit., p. 35.

fixado nos estatutos em moeda ou em número de ações, nos paraísos fiscais é insignificante ou não é pago totalmente. Há isenção ou aplicação de impostos extremamente baixos às receitas auferidas pelas empresas constituídas em paraísos fiscais. Não há exigências de auditorias e de relatórios na maior parte dos casos. “Com essas bem protegidas empresas de fachada é possível movimentar dinheiro sujo de modo a que a identidade do seu dono se perca, e trazê-lo de volta por meio de uma companhia com nome dissociado do autor da movimentação”.⁵⁸⁰

Para proteção adicional, diversas empresas de fachada podem ser estabelecidas ou compradas em diferentes jurisdições, cada uma delas funcionando sob legislações diferentes e ocultando sucessivamente a identidade dos donos, de modo que “qualquer pessoa, incluindo sócios descontentes de negócios ou de investimentos, malfeitores de todos os tipos, ex-esposas, futuras esposas, arrecadadores de impostos, jornalistas entusiasmados e promotores se frustrarão a cada passo na tentativa de descobrir a fonte dos fundos”.⁵⁸¹

A identidade do dono do dinheiro sujo desaparece em camadas de empresas controladas por outras, estas por sua vez pertencentes a companhias distintas, as quais têm como acionistas firmas diferentes de todas as precedentes, em uma sucessão que parece infinita. Cada uma das empresas de fachada, seja ela controlada ou controladora, está estabelecida em um paraíso fiscal específico. A existência de 63 jurisdições no Caribe, na América Central, no Uruguai, no Pacífico, na Ásia, no Oriente Médio e na Europa permite articular um labirinto de labirintos para ocultar o nome do verdadeiro detentor de fundos ilícitos. O esquema de despiste é altamente profissional e prático: para contratá-lo basta telefonar ou transmitir um fax para um dos inúmeros escritórios dedicados a abrir empresas de fachada, facilmente localizáveis na internet.⁵⁸²

Um levantamento feito por Baker detectou 180 mil empresas de fachada nas British Virgin Islands e 500 mil no Caribe. Mais de 200 mil estariam sendo constituídas a cada ano e o total hoje atingiria cerca

⁵⁸⁰ Ibidem, p. 35.

⁵⁸¹ Ibidem, idem.

⁵⁸² Baker sugere utilizar um mecanismo de busca na internet para localizar escritórios que cuidem da abertura de “offshore corporations”. Seguindo essa indicação encontra-se 37 mil resultados, boa parte deles constituída por endereços de páginas de escritórios dedicados a negócios de fachada em paraísos fiscais, como o Offshore Cyprus, dedicado ao registro e à administração de companhias de fachada; o Offshore Account and Card, que providencia cartões de débito confidenciais, contas bancárias e acesso online; o Offshore Corporations, que vende serviços de negócios financeiros e proteção de investimentos e de ativos.

de um milhão, havendo estimativas dando conta da existência de três milhões de companhias de fachada em todos os paraísos fiscais.

Cerca de 50% do comércio e do investimento internacionais passariam hoje através de paraísos fiscais ou de jurisdições secretas “em algum ponto entre o vendedor e o comprador ao longo do caminho”.⁵⁸³

O arsenal para o roubo e a camuflagem conta com mais recursos. A propriedade das empresas de fachada pode ser transferida para um truste offshore. Nas jurisdições mais secretas os integrantes dos trustes não necessariamente têm de ser nomeados nos respectivos documentos, nem estes precisam ser submetidos às autoridades locais. Os administradores dos trustes, por definição detentores de poderes especificados e limitados, seguem as instruções do proprietário e, “exceto em situações raras, evitam responder perguntas sobre quem lhes dá as instruções”. Além disso, os administradores de trustes costumam ser absolvidos da responsabilidade de seguir as instruções das autoridades, o que protege a eles e ao dono do truste. Os trustes oferecem uma forte proteção de ativos contra incursões de credores. Estabelecidos em paraísos fiscais, permitem a proprietários de vários países acumular receitas a salvo de impostos sobre o lucro ou sobre os ganhos de capital.

Nos paraísos fiscais o ocultamento e a proteção dos donos das empresas de fachada nunca são considerados excessivos, ao que parece. Muitos documentos de incorporação de trustes contêm flee clauses, que determinam a realocização imediata do domicílio da empresa diante de qualquer um dos sinais de risco especificados no contrato. A flee clause prevê a mudança automática da administração para outro paraíso fiscal, por exemplo, em caso de agitação social, de introdução de taxaço, de perguntas sobre a identidade dos proprietários ou de outra situação contratualmente definida. As cláusulas costumam conter os nomes dos novos administradores em um outro local e a indicação de um novo foro para dirimir questões legais da empresa. A flee clause proporciona, assim, uma superblindagem da identidade dos seus proprietários, a ponto de impossibilitar ou no mínimo tornar difícilimo o seu rastreamento pelas autoridades do país de origem.⁵⁸⁴

As leis dos Estados Unidos e de outros países proíbem que alguém crie um truste para beneficiar a si próprio, mas em paraísos fiscais isso é possível.

⁵⁸³ Ibidem, p. 134.

⁵⁸⁴ Ibidem, p. 37.

Uma variação dos trustes offshore é a fundação offshore, entidade legal que não têm acionistas nem membros, mas pode assumir participações e lucros em outras empresas. Os fundadores podem ser beneficiários de uma fundação, mas nem os seus fundadores, nem os seus beneficiários são responsáveis por passivos da fundação. “O anonimato, mais uma vez, reina. Os fundadores e beneficiários, assim como as operações da fundação, podem quase sempre permanecer totalmente ocultos”. Países como Liechtenstein e Panamá oferecem a possibilidade de constituição de fundações offshore, “tipicamente adequadas a indivíduos ricos que querem ocultar ativos e escapar da tributação”.⁵⁸⁵

As companhias de fachada são também muito úteis para descartar ativos podres e, com isso, maquilar balanços de empresas. Basta trocar os títulos podres por ações “em alguma corporação com um nome que soe bem, instalada em algum paraíso fiscal”. O empresário que faz isso sabe que as suas ações não valem nada, mas credores e acionistas ignoram a péssima qualidade desses ativos. “A Enron e a Parmalat são modelos desse tipo de prática”, diz Baker.⁵⁸⁶

A falsificação da própria transação, combinada entre as partes envolvidas no negócio, pode ser utilizada para gerar dinheiro ilegal movimentado através de fronteiras, do mesmo modo que as manipulações de preços e a movimentação do respectivo dinheiro sujo através de camadas de empresas de fachada disfarçadas. São procedimentos fáceis de colocar em prática, como mostram alguns exemplos citados por Baker.⁵⁸⁷ Dez toneladas de madeira nobre tropical embarcadas na Indonésia podem ser documentadas como sendo seis toneladas, com o valor das quatro mil toneladas extra pago em uma conta de banco estrangeiro. Um pequeno navio petroleiro carrega 20 mil toneladas durante o dia; à noite, tripulantes repintam a indicação da linha d’água do navio, carregam mais 10 mil toneladas e zarpam. O dono de um barco pesqueiro russo lota os porões após dias de pesca, faz o transbordo da carga toda em alto mar para uma embarcação de outra bandeira mediante pagamento em moeda forte na sua conta em um banco de Chipre e volta para Vladivostok reclamando do esforço em vão. Um carregamento de cera de carnaúba é embarcado no Brasil como sendo de qualidade inferior a verdadeira e o valor adicional é depositado na conta do exportador nos Estados Unidos. Contêineres desembarcados na África e faturados como máquinas para uma fábrica chinesa local contêm na verdade sucata, em uma operação destinada a

⁵⁸⁵ Ibidem, idem.

⁵⁸⁶ Ibidem, idem.

⁵⁸⁷ Ibidem, p. 38.

remover lucros de Hong Kong. “Há centenas de maneiras de documentar uma realidade e entregar outra”, diz Baker.⁵⁸⁸

Os recursos tanto para roubar quanto para ocultar o produto do roubo nos negócios entre empresas são tão numerosos, variados e intangíveis que parecem um catálogo ficcional, ao menos para aqueles que não desfrutam do botim nem trabalham para a pirataria moderna ou no seu combate. Até mesmo a cobrança por serviços pode ser imaginária. Transita hoje nos negócios no mundo todo uma grande quantidade de faturas correspondente a uma pletera de empresas para serviços de consultoria, relações públicas, propaganda, consultoria legal e planejamento financeiro sem qualquer base real. Uma variação dessa temática de artifícios criativos é quando se falsifica ou despista quem é o comprador e quem é o vendedor.⁵⁸⁹

A troca de imóveis é um outro instrumento para gerar propina por baixo do pano. Em retribuição a um cliente que intencionalmente pagou-lhe preços inflados por uma grande encomenda, um empresário pode transferir-lhe um prédio em outro país e receber uma casa de praia em um terceiro país. O fato de que o prédio tem alto valor e a casa de praia é pouco mais do que uma choupana dificilmente será descoberto pelas autoridades.

A permuta de ações é um instrumento para trocar a propriedade longe do alcance das autoridades, “técnica particularmente popular entre empresários mexicanos e japoneses”, de acordo com Baker.⁵⁹⁰ Uma empresa é criada em um paraíso fiscal e os donos do negócio trocam a suas ações pelas da nova companhia. Dinheiro nenhum mudou de mãos, mas o negócio repentinamente passou a ter domicílio no exterior. Com isso, os dividendos são transferidos automaticamente para o paraíso fiscal offshore, lesando o fisco do país de origem da empresa.

Uma técnica similar para transferir o título de propriedade de bancos para outro país foi utilizada “diversas vezes na Rússia e pelo menos uma na Argentina”, diz Baker. Um investidor constitui ou adquire um banco, que logo acumula uma quantidade expressiva de depósitos dos clientes. O investidor instala duas empresas offshore disfarçadas e faz com que a primeira delas contrate falsos negócios com a segunda. O dono do banco emite letras de crédito para a segunda empresa garantindo o crédito da primeira. A primeira não paga à segunda as obrigações inexistentes dos falsos negócios forjados entre

⁵⁸⁸ Ibidem, pp. 38 e 39.

⁵⁸⁹ Ibidem, p. 40.

⁵⁹⁰ Ibidem, p. 43.

ambas. O banco, entretanto, é obrigado a pagar as letras para a segunda empresa. O banco quebra, os depositantes inocentes perdem o seu dinheiro e o dono da instituição amealha recursos ilegais no paraíso fiscal.⁵⁹¹

A facilidade para desfrutar das operações em paraísos fiscais é crescente. Bancos offshore costumam oferecer cartões de crédito aos seus correntistas sem que nomes e assinaturas apareçam em qualquer lugar. Através do banco eletrônico é possível transferir fundos por meio de um computador, de um banco em paraíso fiscal para uma conta bancária nos Estados Unidos ou na Europa. Com um cartão de crédito desse banco, o dinheiro pode ser usufruído em qualquer lugar. Uma alternativa é o banco fazer um crédito para um smart card utilizável hoje em alguns países.⁵⁹²

A indústria global da sonegação assume muitas outras formas e se abriga sob o beneplácito ou, no mínimo, a omissão das sociedades, nem sempre bem informadas sobre o assunto. Generalizaram-se, nos últimos anos, as transferências de copyrights, logotipos, marcas, patentes e outros ativos intangíveis para subsidiárias off shore localizadas em paraísos fiscais. Receitas derivadas do licenciamento ou da venda desses ativos para outras subsidiárias e afiliadas podem ser acumuladas livres de impostos nos paraísos. As quantias assim apropriadas, da ordem de centenas de milhares e de milhões de dólares, podem ser emprestadas para a empresa controladora, com juros pagos de volta para a subsidiária. O pagamento de juros, nos Estados Unidos, é dedutível e a receita de juros recebida no paraíso fiscal é novamente isenta de impostos.⁵⁹³

Uma variante do paraíso fiscal são alguns esquemas domésticos para forjar ganhos visando dar um revestimento legal ao dinheiro sujo e também para forjar perdas com o objetivo de ocultar do fisco renda tributável. Um corretor brasileiro relatou o seguinte esquema corriqueiro: após o pregão de uma bolsa de futuros, faz-se um balanço das operações de compra e de venda, ainda sem atribuição dos respectivos comitentes. Os nomes dos clientes que precisam perder porque querem ocultar dinheiro legal do fisco são identificados como os comitentes que perderam na bolsa naquele dia. Os nomes dos clientes que precisam ganhar para obterem uma origem confessável para o seu dinheiro sujo, são designados como ganhadores. O dinheiro limpo provém em geral de negócios de empresas cujos proprietários querem fugir do fisco. O dinheiro sujo, como ocorre nos paraísos fiscais e no próprio sistema financeiro convencional, pode vir de

⁵⁹¹ Ibidem, p. 46.

⁵⁹² Ibidem, idem.

⁵⁹³ Ibidem, p. 136.

trapaças empresariais, do tráfico de drogas ou de armas, do roubo de cargas e de qualquer outra procedência escusa.

O aparato de recursos utilizáveis para o ocultamento da receita e do lucro tributáveis parece infundável e o seu resultado é a

“legitimação do ilegítimo. A combinação de alterações de preços, preços de transferência, paraísos fiscais, empresas de fachada, fundações blindadas, jurisdições secretas, cláusulas de alteração automática da administração, todo o espectro de técnicas e estruturas que dão suporte ao dinheiro sujo – aquele que “fere a lei na sua geração, na sua movimentação ou no seu uso” – proporciona uma aparência quase legal de um sistema que revela a sua habilidade para caminhar na margem e evadir-se por meio do subterfúgio, do disfarce e do roubo. Exatamente como traficantes de drogas, chefes do crime organizado, líderes terroristas e funcionários governamentais corruptos, os executivos das corporações dão a sua colaboração para a manutenção do sistema”.⁵⁹⁴

A “legitimação do ilegítimo”, o acobertamento da transgressão e a ilegalidade propriamente dita são tão presentes hoje nas transações empresariais de rotina e representam um ganho de tal modo expressivo que se tornaram indispensáveis nos negócios. Pelo menos é o que se conclui da atitude, por exemplo, de grandes bancos americanos contra a intensificação da luta contra a lavagem de dinheiro que tomou corpo após a destruição do World Trade Center por terroristas em 11 de setembro de 2001. Os autores do ataque tinham deixado pistas em contas bancárias, cartões de crédito e transferência de dinheiro, evidenciando que utilizaram o sistema bancário quase que irrestritamente. Os senadores Carl Levin e Charles E. Grassley, entre outros, apresentaram uma proposta para incluir providências anti-lavagem de dinheiro no escopo do Patriot Act. “A proposição deixou profundamente preocupada, se não encolerizada, a Associação dos Bancos Americanos e particularmente os seus maiores associados de Nova Iorque, o Citigroup e o J. P. Morgan Chase. [...] Sob a liderança do Citigroup, montou-se um lobby para abortar ou diluir a legislação ameaçadora”.⁵⁹⁵ Levin contestou que, sem intensificar as medidas antilavagem de dinheiro a luta contra o terrorismo o Patriot Act “teria a força da mordida de um

⁵⁹⁴ Ibidem, p. 136. Grifos meus.

⁵⁹⁵ Ibidem, p. 178.

desdentado” no que diz respeito à interceptação das fontes de financiamento do terrorismo, e que “não seria admissível subjugar os interesses da segurança nacional aos das grandes empresas”.⁵⁹⁶

A estatura moral da plêiade reunida sob o teto da Associação dos Bancos Americanos pode ser avaliada também pelo currículo da sua liderança, o Citigroup, tão seguro da invulnerabilidade das grandes instituições financeiras que admite manter bancos de fachada como clientes.⁵⁹⁷

Não se trata de uma exceção. “Muito do que é chamado de offshore banking ou transações bancárias extrafronteiras consiste no negócio de tomar emprestado dinheiro de não residentes e emprestá-lo para não residentes. Os principais bancos fazem essas transações a partir de entidades offshore, para evitar a sujeição às exigências de reservas bancárias no seu próprio país. Em última instância, o risco dessa atividade conduzida sem reservas é sustentado pela instituição original, pelo seu banco central e pelos contribuintes do país.”⁵⁹⁸ Detalhe: em nenhum momento, exceto quando a instituição vai a pique, a autoridade bancária e os contribuintes sabem que estão correndo o risco potencial de ter que arcar com as consequências de uma quebra.⁵⁹⁹

Não só empresas e instituições, mas também fundos de investimentos utilizam aparatos para-legais, com benefícios para os seus cotistas e prejuízos para o erário dos países. Os fundos de investimento offshore, por exemplo, não são regulamentados e com frequência aceitam ativos com transparência insuficiente. Os seus livros contábeis são mantidos de maneira que não seria aceitável nos países de origem. “O elemento mais ameaçador das suas operações é a capacidade de alavancar e de proteger investimentos sem supervisão das autoridades monetárias”.⁶⁰⁰ Um exemplo do risco a que tais operações podem chegar foi o quase colapso, em 1998, do fundo Long-Term Capital Management, que ameaçou a estabilidade financeira global e foi salvo pela intervenção do FED.

⁵⁹⁶ Ibidem, idem.

⁵⁹⁷ Ibidem, p. 179. Os bancos de fachada não têm presença física no país onde estão incorporados e licenciados nem são filiados a qualquer grupo sujeito a uma supervisão efetiva. A autoridade bancária no país a partir do qual o banco de fachada é gerido geralmente desconhece a sua existência e que ele é administrado desde a sua jurisdição. Os bancos de fachada com frequência se envolvem em atividades financeiras ilegais ou suspeitas. O Comitê de Supervisão Bancária do Bank of International Settlements – BIS, o “banco central dos bancos centrais”, apenas recomenda que os bancos recusem iniciar ou continuar relações com bancos de fachada, eufemisticamente denominados “correspondentes localizados em outras jurisdições”. Conforme o site <http://www.bis.org/publ/bcbs95.pdf>

⁵⁹⁸ Ibidem, p. 193.

⁵⁹⁹ “Bancos nos Estados Unidos e na Europa protegem fortemente a estrutura do dinheiro sujo, especialmente as operações de paraísos fiscais e jurisdições secretas. Ibidem, p. 194.

⁶⁰⁰ Ibidem, p. 193.

Grandes empresas não financeiras beneficiam-se à farta com esquemas semelhantes. O ocultamento de passivos em paraísos fiscais tornou-se um negócio de grandes proporções, como mostrou a crise da Enron. O leasing em paraísos fiscais é uma área de dupla negociação semilegal: sociedades de propósito específico estabelecidas em alguns paraísos fiscais podem facilitar a depreciação integral de ativos objeto de leasing, tanto por quem cede o uso da propriedade quanto pelo que a utiliza por esse mecanismo.

Recorrendo a “técnicas abusivas” de transfer pricing quase sempre combinadas com o uso de paraísos fiscais e jurisdições secretas, muitas empresas dos Estados Unidos operam sem pagar impostos: “No período de 1989 a 1998, 60% das corporações dos Estados Unidos não pagaram impostos. Em 2000 esse percentual passou para 63%. Algumas das maiores multinacionais do mundo fazem parte do conjunto.”⁶⁰¹

Baker calcula o total de dinheiro sujo global em US\$ 1 trilhão por ano, por baixo⁶⁰². Tráfico de drogas, falsificação de produtos e de moedas, tráfico humano, comércio ilegal de armas, contrabando, jogo ilegal e extorsão somam US\$ 330 bilhões por ano. A corrupção corresponde a US\$ 30 bilhões anuais. O troféu fica com os crimes cometidos pelas empresas: subfaturamento, superfaturamento, transferência de preços abusiva e transações falsas somam nada menos que US\$ 700 milhões por ano.

O Departamento do Tesouro dos Estados Unidos admite informalmente que o influxo de dinheiro sujo nos Estados Unidos chega a US\$ 250 bilhões por ano. A identificação e a apreensão de fundos ilegais atinge, quando muito, US\$ 250 milhões ou 0,1% desse total. A probabilidade de sucesso nesse tipo de crime é, portanto, altamente encorajadora: 99,9%.⁶⁰³

A generalização crime, muito mais imponente no universo dos negócios e dos investimentos do que no submundo clássico, reedita em grande estilo a pirataria, não só no sentido empregado por Sombart, do espírito de aventura empresarial mas também no dos saques perpetrados pelos Drake, Raleigh e outros que agiram sob o signo das túbias cruzadas.

⁶⁰¹ O autor se refere ao estudo do Escritório Geral de Contabilidade dos Estados Unidos, intitulado Tax Administration: Comparison of the Reported Tax Liabilities of Foreign and U.S. Controlled Corporations, 1996-2000, realizado a pedido do senador Byron L. Dorgan. Ibidem, p. 196.

⁶⁰² Há cálculos que apontam um total de US\$ 1,6 trilhão. Ibidem, p. 172.

⁶⁰³ De acordo com Baker. Ibidem, p. 173.

CONCLUSÃO

Os barões ladrões foram fundamentais para a constituição das grandes empresas que embasaram o modelo de capitalismo americano atual, mundialmente hegemônico. Quase metade das maiores empresas americanas no final do século 20 surgiu entre 1880 e 1930. Dentre as 500 maiores empresas dos Estados Unidos em meados dos anos 1990, segundo a revista Fortune, foram fundadas nos seguintes períodos: 53 empresas nos anos 1880, 39 nos anos 1890, 52 nos anos 1900, 45 nos anos 1910 e 58 nos anos 1920.⁶⁰⁴

O seu surgimento se deve às condições específicas dos Estados Unidos entre a metade do século passado e o início do século atual, quanto à constituição da nação e do Estado americanos, à economia, à política e às relações internacionais.

O Estado foi uma alavanca fundamental para a ação dos barões ladrões, entregando-lhes ativos sem custo ou subsidiados e criando condições para a dilapidação do patrimônio público e prejuízo da sociedade.

A distinção que se pretende estabelecer entre os barões ladrões e os demais empreendedores da mesma época dificilmente se sustenta. O objetivo dessa suposta diferença é mostrar que a formação do capitalismo moderno americano não se deveu apenas à ação selvagem de alguns predadores mas também _ e principalmente _ à atuação honrada de pioneiros veneráveis.

A hegemonia do sistema financeiro sobre as ferrovias e as indústrias foi acompanhada pela legitimação de práticas do capitalismo selvagem. A sangria do Tesouro na intermediação de negócios com ativos públicos feita por Cooke continuou com J.P.Morgan. A espoliação da sociedade com negócios milionários no mercado de ouro operada por Gould foi retomada por J.P.Morgan, sob a proteção do Estado.

A prática dos barões ladrões não é condição para a formação de grandes empresas e trustes, como mostra o exemplo europeu. Mas o crescimento excepcional das empresas americanas --- com todo o seu poder exagerado na economia mundial e na vida das pessoas --- se deve, em muito, às possibilidades de acumulação rápida peculiares do capitalismo selvagem no período estudado.

⁶⁰⁴ Creating Modern Capitalism. Thomas K. McCraw, pp. 320 e 321.

O capitalismo selvagem parece sobreviver em processos contemporâneos de grandes transferências de ativos públicos para capitalistas privados, a exemplo das privatizações em países periféricos. Também é preciso considerar os casos de assimilação e legitimação de práticas dos barões ladrões no quadro institucional atual, principalmente do mercado de capitais. Falsificar ações como faziam a gang do Erie, Vanderbilt e J. P. Morgan e ludibriar acionistas com splits e aumentos de capital diluidores das posições minoritárias como se faz hoje corriqueiramente, são igualmente lesivos ao patrimônio alheio.⁶⁰⁵

Olhando para trás a partir dos anos 1930, o historiador Arthur Schlesinger observou como "os Estados Unidos, em uma perversão irônica das palavras de Lincoln em Gettysburg, se tornou o governo das empresas, pelas empresas e para as empresas"⁶⁰⁶. O sentido contemporâneo da análise de Schlesinger salta à vista. A administração Bush foi identificada, desde o início, como uma reedição da Era Dourada. O jornalista da televisão pública americana Bill Moyers fez esta avaliação dos dois primeiros meses da gestão do atual presidente dos Estados Unidos: "Grandes fortunas, negócios, corporações e comércio são novamente os soberanos imbatíveis do comércio e do governo. A Casa Branca, o Congresso e, crescentemente, o Judiciário, refletem os seus interesses. Parece que temos um governo movido por controle remoto a partir da Câmara de Comércio dos Estados Unidos, da Associação Nacional da Indústria e do Instituto Americano de Petróleo. Para o inferno com todos os demais."⁶⁰⁷

Kevin Phillips assim demarca o conjunto de elementos que, estruturalmente, vinculam de modo indissolúvel os negócios e a economia à política, nos tempos dos barões ladrões e no hoje:

Poder e dinheiro representam uma das mais duradouras parcerias dissimuladas, e mesmo no século XXI, o respaldo do governo proporcionou bases críticas para o sucesso da finança e da tecnologia. [Há uma] centralidade do governo na criação de riqueza, desde os tempos antigos até o século XIX assim como a sua contínua grande importância. Sem a intervenção do FED e do Tesouro durante os anos 1980 e 1990, por exemplo, através de enxurradas de liquidez, empréstimos salvadores, resgates de bancos e transfusões de moedas estrangeiras, o índice Dow Jones provavelmente nunca teria ultrapassado os 5000

⁶⁰⁵ Trata-se de uma questão atual, como leva a concluir esta análise de Kevin Phillips em *Wealth and Democracy*: "Com os americanos do começo do século XXI confrontando a segunda ascensão da plutocracia americana, é apenas moderadamente confortador saber que a primeira ascensão foi eventualmente refreada um século atrás por um par de presidentes progressistas e pela 16ª e 17ª emendas à Constituição americana, que autorizou a taxa da renda e requereu a eleição popular dos senadores dos Estados Unidos. As vitórias sob Theodore Roosevelt e Woodrow Wilson, no entanto, vieram 40 anos depois. A medida da Era Dourada, começando em 1870, foi que nos anos 1890 os gigantes dos negócios, das ferrovias e das finanças dos Estados Unidos ganharam o controle de fato de muitas legislaturas estaduais, do judiciário federal e do senado." Phillips, op. cit., p. xvi.

⁶⁰⁶ Apud Phillips, op. cit., p. xvi.

⁶⁰⁷ Ibidem, idem.

pontos. O auxílio federal, especialmente pelas forças armadas, também desempenhou um papel decisivo na tecnologia avançada, da revolução das partes intercambiáveis e o surgimento do telégrafo no século XIX até o rádio e a aviação até, mais recentemente, os semicondutores e a Internet, a qual começou em 1968 como Arpanet sob a Agência de Projetos de Pesquisa Avançados do Departamento de Defesa⁶⁰⁸.

A obtenção irregular de recursos públicos no período assinalado foi crucial para a rápida acumulação de capital daquela que viria a ser a economia paradigmática e hegemônica no século seguinte. A rapinagem de ativos do Estado parece, no entanto, não se restringir nem à época, nem ao país focalizados, constituindo-se em fonte corriqueira, perene e generalizada de acumulação, como procurou-se mostrar.

A racionalidade e o cálculo, características do espírito do capitalismo destacadas por Weber em oposição a aventura e a pirataria por ele identificadas como práticas pré-capitalistas, mostram-se, no exemplo do programa da Enron para calcular a relação custo-benefício entre o suborno e os benefícios legais com ele obtidos, instrumentos dos novos barões ladrões, ou dos bucaneiros de sempre. O escopo de Sombart, que inclui a aventura, o cálculo, a pirataria, a iniciativa, o jogo, a invenção, a vontade de empreender, a especulação, o suborno como características do espírito capitalista e, em especial, do empresário moderno, abarca a evolução da grande empresa, guiada pela inovação shumpeteriana a serviço da busca obsessiva do aumento do lucro como um valor em si. Processo que implica em assumir riscos crescentes em um ambiente composto por despolitização generalizada, privatização e esmagamento do Estado e diminuição do emprego, portanto extremamente favorável para o avanço desbragado de empresas pela ilegalidade, como mostra o inventário de Baker. Weber ajuda a entender porque as sociedades aceitam viver sob um sistema comandado por tamanha esquizofrenia.

Diante do arsenal de estratagemas hoje disponíveis para a obtenção de dinheiro ilegal em grande escala nas atividades corriqueiras das empresas, as façanhas dos barões ladrões do século XIX, alardeadas na época por toda a sociedade norte-americana e alvo das políticas coibidoras dos Roosevelt, parecem operações um tanto primárias e até ingênuas. Os mecanismos para a burla do governo e da sociedade e a geração de dinheiro sujo adequaram-se ao longo do tempo ao profissionalismo assumido pelo crime empresarial. A aceitação da transgressão e dos transgressores, encarnações perfeitas dos valores do

⁶⁰⁸ Ibidem, p. xix.

dinheiro, da riqueza e do consumo conspícuo entronizados nas alturas⁶⁰⁹ completa a obra, permitindo a impregnação da sociedade com a referência exemplar do crime corporativo.

⁶⁰⁹ Deus no Céu e o Mercado na Terra, como sintetiza o título weberiano do livro de Thomas Frank.

BIBLIOGRAFIA

BAGDIKIAN, Ben H. O Monopólio da Mídia. São Paulo: Editora Página Aberta, 1993.

BAKER, Raymond W. Capitalism's Achilles Heel: Dirty Money and How to Renew the Free-Market System. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2005.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga. "Dinheiro e as Transfigurações da Riqueza" in: Tavares, Maria da Conceição e José Luís Fiori. Poder e Dinheiro: uma Economia Política da Globalização. Petrópolis: Editora Vozes, 1997.

_____. "Finança Global e Ciclos de Expansão" in: Fiori, José Luís (org.). Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações. Petrópolis: Vozes, 1999.

BILLINGTON, Ray Allen. "Fronteiras" in: C. Vann Woodward (Org.) Ensaios Comparativos sobre a História Americana. São Paulo: Cultrix, 1972.

BRAGA, José Carlos de Souza. "Produtivismo e Especulação na Gestão da Riqueza. Um Estudo sobre Estados Unidos, Japão e Alemanha" in: Cintra, Marcos Antonio Macedo; Maria Cristina Penido de Freitas (orgs.). Transformações Institucionais dos Sistemas Financeiros – um Estudo Comparado. São Paulo: Fundap-Fapesp, 1998.

BRIDGES, HAL. The Robber Baron Concept in American History. Business History Review, Volume 32, spring 1958.

CASHMAN, Sean D. America in the Gilded Age: from the Death of Lincoln to the Rise of Theodore Roosevelt. New York: New York University Press, 1993.

CAVALCANTI, Pedro. A Corrupção no Brasil. São Paulo: Siciliano, 1991.

CENDRARS, Blaise. O Ouro: A história do primeiro milionário americano – o General Johann August Suter. Porto Alegre: L&PM, 1988.

CHANCELLOR, Edward. Salve-se Quem Puder: uma História da Especulação Financeira. São Paulo: Companhia das Letras, 2001.

CHANDLER JR., Alfred D. “O Advento da Grande Empresa” in: C. Vann Woodward (Org.) *Ensaio Comparativos sobre a História Americana*. São Paulo: Cultrix, 1972.

_____. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Massachusetts: Harvard University Press, 1977.

CINTRA, Marcos Antonio Macedo. “A Montagem de um Novo Regime Monetário-Financeiro nos Estados Unidos: 1982-1994” in: Cintra, Marcos Antonio Macedo; Maria Cristina Penido de Freitas (orgs.). *Transformações Institucionais dos Sistemas Financeiros – um Estudo Comparado*. São Paulo: Fundap-Fapesp, 1998.

CLAWSON, Dan. “Politics is money” in: *Repensar os Estados Unidos: por uma Sociologia do Superpoder*. Lins, Daniel e Loïc Wacquant (orgs.). Campinas: Papirus, 2003.

COCHRAN, Thomas C. “A Industrialização” in: C. Vann Woodward (Org.) *Ensaio Comparativos sobre a História Americana*. São Paulo: Cultrix, 1972.

COMMAGER, Henri S. *O Espírito Norte-Americano: uma Interpretação do Pensamento e do Caráter Norte-Americano desde a década de 1880*. São Paulo: Cultrix, 1969.

_____. *The Era of Reform, 1830-1860*. New York: D. Van Nostrand Company, 1960.

DEBOUZY, Marianne. *O Capitalismo Selvagem nos Estados Unidos: 1860 – 1900*. Lisboa: Editorial Estúdios Cor, 1972.

DIAMOND, Sigmund. *The Reputation of the American Businessman: Girard, Astor, Vanderbilt, Morgan, Rockefeller, Ford*. New York: Harper & Row, 1966.

DOBB, Maurice. *A Evolução do Capitalismo*. Rio de Janeiro: LTC - Livros Técnicos e Científicos Editora, 1987.

DOMHOFF, William G. *The Powers that Be: Processes of Ruling Class Domination in America*. New York: Vintage Books, 1979.

FLIGSTEIN, N. “O Mito do Mercado: as Fundações Políticas da ‘Nova Economia’”, in: Daniel Lins e Loïc Wacquant (Orgs.) *Repensar os Estados Unidos: por uma sociologia do superpoder*. Campinas, SP: Papirus, 2003.

FRANK, Thomas. Deus no Céu e o Mercado na Terra. Rio de Janeiro: Editora Record, 2004.

GALBRAITH, John K. A Era da Incerteza: História das Idéias Econômicas e suas Consequências. Brasília: Ed. Universidade de Brasília, 1979.

_____. O Novo Estado Industrial. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

_____. A Economia das Fraudes Inocentes: Verdades para o Nosso Tempo. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.

GRAY, Wood; Richard Hofstadter. Panorama da História dos Estados Unidos. Rio de Janeiro: Departamento Cultural da Embaixada dos Estados Unidos, 1971.

GREIDER, William. O Mundo na Corda Bamba: Como Entender o Crash Global. São Paulo: Geração Editorial, 1997.

HIGHAM, John. “A imigração” in: C. Vann Woodward (Org.) Ensaios Comparativos sobre a História Americana. São Paulo: Cultrix, 1972.

HOBBSAWM, Eric J. A Era do Capital: 1848 – 1875. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1996.

_____. A Era dos Impérios: 1875 – 1914. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.

HOBSON, John A. A Evolução do Capitalismo Moderno. São Paulo: Abril Cultural, 1985.

HOLMSTROM, Nancy; Richard Smith. The Necessity of Gangster Capitalism: Primitive Accumulation in Russia and China. Monthly Review, February 2000.

HUGHES, Jonathan. The Vital Few: the Entrepreneur & American Economic Progress. New York: Oxford University Press, 1986.

HULL, John. Introdução aos Mercados Futuros e de Opções. São Paulo: Bolsa de Mercadorias & Futuros e Cultura Editores Associados, 1994.

HUNT, E. K. Property and Prophets: the Evolution of Economic Institutions and Ideologies. New York: HarperCollins Publishers, 1995.

JENSEN, Merrill. “A Fase Colonial” in: C. Vann Woodward (Org.) Ensaios Comparativos sobre a História Americana. São Paulo: Cultrix, 1972.

JOSEPHSON, Matthew. *The Robber Barons: the Great American Capitalists*. Orlando, Florida: Harcourt Brace & Company, 1962;

LITTLE, Jeffrey B., Lucien Rhodes. *Understanding Wall Street*. Cockeysville, Maryland: Liberty Publishing Company, 1980.

LOGAN, Andy. *The Man who Robbed the Robber Barons*. New York: W. W. Norton & Company, 2001.

LUNDBERG, Ferdinand. *The Rich and the Super-Rich: Who Owns America and How do They Keep their Wealth and Power*. New York: Bantam Books, 1968.

MARX, Karl. *O Capital: Crítica da Economia Política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

MARTIN, Hans Peter & Harald Schumann. *A Armadilha da Globalização: o Assalto à Democracia e ao Bem-Estar Social*. São Paulo: Globo, 1997.

MATHIAS, Peter; POLLARD, Sidney (Eds). “The Industrial Economies: the Development of Economic and Social Policies” in: *The Cambridge Economic History of Europe*, V. VIII. Cambridge: Cambridge University Press, 1966.

McCRAW, Thomas K. *Creating Modern Capitalism: How Entrepreneurs, Companies and Countries Triumphed in Three Industrial Revolutions*. Massachusetts: Harvard University Press, 1997.

McINTYRE, Robert S.; T. D. Co Nguyen. *Corporate Income Taxes in the Bush Years*. New York: Nathan Cummings Foundation, 2004.

McKITRICK, Eric. “A Reconstrução: a Revolução Ultraconservadora” in: C. Vann Woodward (Org.) *Ensaio Comparativos sobre a História Americana*. São Paulo: Cultrix, 1972.

MILLS, C. Wright. *A Elite do Poder*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1962.

MOKHIBER, Russel, Robert Weissman. *Corporate Predators: the Hunt for Mega-Profits and the Attack on Democracy*. Monroe, ME: Common Courage Press, 1999.

MORISON, Samuel Eliot, Henry Steele Commager e William E. Leuchtenburg. *Breve História de los Estados Unidos*. México: Fondo de Cultura Económica, 1999.

MOTT, Frank Luther. *American Journalism: a History of Newspapers in the United States through 260 years from 1690 to 1950*. New York: The Macmillan Company, 1956.

MYERS, Gustavus. *History of the Great American Fortunes*. New York: The Modern Library, 1936.

NOONAN, JR., John T. Subornos. Rio de Janeiro: Editora Bertrand Brasil, 1989.

NORRIS, Frank. *The Octopus – a Story of California*. New York: New American Library, 1981.

OSÓRIO, Fábio Medina. *Improbidade Administrativa*. Porto Alegre: Síntese, 1998.

PHILLIPS, Kevin. *Wealth and Democracy: a Political History of the American Rich*. New York: Random House, 2002.

POTTER, David M. “A Guerra Civil” in: C. Vann Woodward (Org.) *Ensaio Comparativo sobre a História Americana*. São Paulo: Cultrix, 1972.

RIEHL, H., R. M. Rodriguez. *Câmbio & Mercados Financeiros: as Técnicas das Operações em Moedas Local e Estrangeiras*. São Paulo: McGraw-Hill, 1988.

ROBERTSON, Ross M. *História da Economia Americana*. Rio de Janeiro: Record, 1967.

SAMPSON, Anthony. *The Money Lenders: Bankers and a World in Turmoil*. New York: The Viking Press, 1982.

_____. *O Toque de Midas: Dinheiro, Poder e Riqueza do Oriente ao Ocidente*. São Paulo: Best Seller, 1989.

SCHEUERMAN, William E. *Between the Norm and the Exception: the Frankfurt School and the Rule of Law*. Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology, 1997.

SCHLESINGER, Arthur M. *The Rise of Modern America: 1865 – 1951*. New York: The MacMillan Company, 1959.

SCHLESINGER, JR., Arthur M. *La Era de Roosevelt: la Crisis del Orden Antiguo*. México: Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana, 1968.

_____. *La Era de Roosevelt: la Llegada del Nuevo Trato*. México: Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana, 1968.

_____. La Era de Roosevelt: la Política del Cataclismo. México: Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana, 1968.

_____. Os Ciclos da História Americana. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1992.

SCHLUCHTER, Wolfgang. The Rise of Western Rationalism – Max Weber’s Developmental History. Los Angeles: University of California Press, 1981.

SCHUMPETER, Joseph Alois. Teoria do Desenvolvimento Econômico: Uma Investigação sobre Lucros, Capital, Crédito, Juro e o Ciclo Econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

_____. Capitalismo, Socialismo e Democracia. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.

SELLERS, Charles, Henry May e Neil R. McMillen. Uma Reavaliação da História dos Estados Unidos. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1990.

SOMBART, Werner. El Burgués: Contribucion a la Historia Espiritual del Hombre Economico Moderno. Madri: Alianza Editorial, 1972.

SOUZA NETTO, José Laurindo de. Lavagem de Dinheiro. Curitiba: Juruá, 1999.

TAVARES, Maria da Conceição; Belluzzo, Luiz Gonzaga. O Poder Americano. São Paulo, 2004. Mimeo.

_____. “A Retomada da Hegemonia Norte-Americana” in: Tavares, Maria da Conceição e José Luís Fiori. Poder e Dinheiro: uma Economia Política da Globalização. Petrópolis: Editora Vozes, 1997.

TURNER, Frederick. O Espírito Ocidental contra a Natureza: Mito, História e as Terras Selvagens. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

VEBLLEN, Thorstein. A Teoria da Classe Ociosa. São Paulo: Abril Cultural, 1980.

_____. The Theory of Business Enterprise. New York: Charles Scribners’s Sons, 1904.

VIANNA, Gaspar. Privatização das Telecomunicações. Rio de Janeiro: Notrya, 1993.

WEBER, Max. *Ciência e Política: Duas Vocações*. São Paulo: Editora Martin Claret, 2002.

_____. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo: introducción y edición crítica de Francisco Gil Villegas M.* Fondo de Cultura Económica: México, 2003.

_____. *A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo: edição de Antônio Flávio Pierucci.* Companhia das Letras: São Paulo, 2004.

_____. *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo.* Livraria Pioneira Editora: São Paulo, 1967.

_____. “Ética Religiosa y “Mundo” in: *Economía y Sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica, 1999.

_____. “Las Sectas Protestantes Y el Espíritu del Capitalismo”, de *Ensayos sobre Sociología de la Religión* in: *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo: introducción y edición crítica de Francisco Gil Villegas M.* Fondo de Cultura Económica: México, 2003.

_____. “Los Caminos de Salvación y su Influjo em los Modos de Vida” in: *Economía y Sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica, 1999.

_____. “Religiosidad de los Virtuosos e Vida Cotidiana”, de *Ensayos sobre Sociología de la Religión* in: *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo: introducción y edición crítica de Francisco Gil Villegas M.* Fondo de Cultura Económica: México, 2003.

_____. “Ascetismo Negador del Mundo e Ascetismo Intramundano”, de *Economía y Sociedad* in: *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo: introducción y edición crítica de Francisco Gil Villegas M.* Fondo de Cultura Económica: México, 2003.

_____. “La Salvación por Gracia de la Predestinación”, de *Economía y Sociedad* in: *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo: introducción y edición crítica de Francisco Gil Villegas M.* Fondo de Cultura Económica: México, 2003.

_____. “Conducta de Católicos, Judíos y Puritanos respecto a la Vida Lucrativa”, de *Economía y Sociedad* in: *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo: introducción y edición crítica de Francisco Gil Villegas M.* Fondo de Cultura Económica: México, 2003.

_____. “Racionalismo Ascético y Capitalismo”, de Economía y Sociedad in: La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo: introducción y edición crítica de Francisco Gil Villegas M. Fondo de Cultura Económica: México, 2003.

_____. “Condiciones y Efectos Económicos de la Reforma Protestante. Distinción entre Iglesia y Sectas”, de Economía y Sociedad in: La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo: introducción y edición crítica de Francisco Gil Villegas M. Fondo de Cultura Económica: México, 2003.

_____. “Desarrollo de la Ideología Capitalista”, de Historia Económica General in: La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo: introducción y edición crítica de Francisco Gil Villegas M. Fondo de Cultura Económica: México, 2003.

_____. “Mi palabra final a mis críticos” de Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik in: La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo: introducción y edición crítica de Francisco Gil Villegas M. Fondo de Cultura Económica: México, 2003.