



Plural - Revista de Ciências Sociais

ISSN: 2176-8099

Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da
Universidade de São Paulo

Comin, Alvaro Augusto

Elites econômicas e neoliberalismo

Plural - Revista de Ciências Sociais, vol. 22, núm. 2, 2015, Julho-Dezembro, pp. 5-17

Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo

DOI: <https://doi.org/10.7440/res64.2018.03>

Disponível em: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=649770074002>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais informações do artigo
- Site da revista em [redalyc.org](https://www.redalyc.org)



Sistema de Informação Científica Redalyc

Rede de Revistas Científicas da América Latina e do Caribe, Espanha e Portugal

Sem fins lucrativos acadêmica projeto, desenvolvido no âmbito da iniciativa
acesso aberto

Elites econômicas e neoliberalismo

Economic Elites and neoliberalism

Alvaro Augusto Comin^a

Resumo As consequências da reorientação neoliberal adotada pela maioria das nações nas últimas décadas têm sido escrutinadas dos mais variados ângulos. Em particular, os impactos sociais das reformas econômicas sobre, por exemplo, o mercado de trabalho, os níveis de pobreza e a desigualdade na distribuição da renda, as ondas de mobilizações e protestos, a trajetória das políticas sociais e sobre o consumo mobilizaram intensamente os cientistas sociais. Contudo, menos atenção foi destinada às transformações que se operaram entre as elites econômicas – modos de reprodução, interesses econômicos, inclinações políticas e vínculos com as elites internacionais. Em face do enorme peso econômico e político de que essas elites são portadoras, o estudo de tais transformações é dimensão-chave para uma compreensão mais abrangente de todos os outros temas mais visitados no debate. Este artigo e o conjunto de trabalhos que compõem este dossier da *Plural* pretendem oferecer contribuições para o debate.

Palavras-chave Elites econômicas; Neoliberalismo; Desenvolvimento; Conflitos sociais.

Abstract The outcomes of the neoliberal framework adopted by most nations in the last decades have been scrutinized from several different angles. In particular, the social impacts of the economic reforms over, for instance, employment, poverty, income inequality, social protests, welfare policies and consumption have garnered a lot of attention from social scientists. Less looked at have been the transformations within the economic elites - their modes of reproduction, political preferences, and connections with other alien or international elites. Given the heavy economic and political weight carried by those elites, the study of such transformations is a key dimension for the understanding of all the other dimensions. This article and the set of works that make up this dossier intends to be a contribution to this debate.

Keywords Economic elites; neoliberalism; development; social conflicts.

^a Professor do Departamento de Sociologia da Universidade de São Paulo.

INTRODUÇÃO

As consequências da reorientação neoliberal adotada pela maioria das nações nas últimas décadas têm sido escrutinadas dos mais variados ângulos. Os impactos sociais das reformas econômicas sobre, por exemplo, o mercado de trabalho, os níveis de pobreza e a desigualdade na distribuição da renda, mas também sobre as ondas de mobilizações e protestos e sobre a trajetória das políticas sociais e do consumo, todos estes temas mobilizaram bastante os cientistas sociais. Menos atenção, no entanto, foi destinada às transformações que se operaram entre as elites econômicas (seus modos de reprodução, interesses econômicos, inclinações políticas e vínculos com as elites internacionais). Há, naturalmente, exceções importantes; e a elas recorreremos, quando possível, no decorrer deste artigo. Mas, em face do enorme peso econômico e político de que essas elites são portadoras, o debate sobre desenvolvimento deveria incluir mais reflexão e, se possível, informação empírica sobre quem são e o que querem as elites econômicas. Neste artigo, não faremos mais do que alinhar algumas hipóteses sobre o assunto. O dossiê que compõe esta edição da revista *Plural* (22.2), contudo, cuidará de trazer insumos da pesquisa acadêmica e da experiência profissional de intelectuais que também colocaram a mão na massa do desenvolvimento brasileiro.

1. DESENVOLVIMENTO NACIONAL E INDUSTRIALIZAÇÃO

Em muitos sentidos, a experiência do desenvolvimento econômico, pelo menos até o século XX, consistiu – frequentemente mais como projeto do que como realização – em industrialização e construção nacional; ou, na chave sucinta que formaria o ideário das “novas” nações do Terceiro Mundo, consistiu no nacional-desenvolvimentismo. Como observa Wallerstein (2002), o conflito entre protecionismo e liberalismo como princípio de política de desenvolvimento nacional foi um tema central do capitalismo desde o século XIX. No que diz respeito ao Terceiro Mundo (isto é, América Latina, África, Oriente Médio e Ásia), sobretudo no pós-guerras, as próprias teorias *mainstream* que alimentaram as ações das instituições de Breton Woods (Banco Mundial e FMI), responsáveis pelo *desenvolvimento* e *modernização* das nações atrasadas, recomendavam industrialização e fortalecimento do Estado nacional como caminho para o *progresso*; tanto quanto faziam os especialistas em desenvolvimento soviéticos para as nações em sua zona econômica (MARTINUSSEN, 1997, p. 65).

De modo mais específico, a associação entre burocracias de Estado e elites empresariais como mecanismo de acumulação de poder e capital, sob todas as variações ideológicas possíveis de nacionalismo, via industrialização planejada, tornou-se um paradigma quando o chamado Milagre Japonês começou a ser decifrado no Ocidente, destacando-se o magistral *MITI and the Japanese Miracle*, de Chalmers Johnson, publicado em 1982, que consagrou o uso do termo Estado-Desenvolvimentista (*Developmental State*), largamente aplicado no estudo de países em desenvolvimento (JOHNSON, 1982).

Há pouca dúvida, hoje, de que o processo de integração das economias nacionais ao mercado global, via reformas neoliberais, encurtou a margem de manobra dos governos, com muito poucas exceções, se é que elas existem de fato. As divergências ocorrem quando se trata de decidir se essas mudanças são positivas ou negativas, desejáveis ou não. As avaliações, para um lado e para outro, naturalmente, variam conforme a posição estrutural e os interesses de quem avalia. Neste breve artigo, desenvolvemos a ideia de que a desindustrialização é o aspecto dessas transformações com consequências mais profundas e decisivas para o futuro. Nossa tese é a de que o enfraquecimento simultâneo do Estado e da indústria solapa a própria ideia de *desenvolvimento nacional*, nos termos em que ela se materializou, especialmente na segunda metade do século XX; mas não aponta para nenhum modelo viável para países como o Brasil, nosso “caso” de discussão aqui. Não pretendemos concluir que essa tendência seja “em si” boa ou ruim, mas sim que a “crise” econômica e política que o país atravessa atualmente não é conjuntural nem se resolve mais com acomodações entre interesses contraditórios, que opõem vastos grupos sociais com aspirações crescentes de mobilidade social, realização profissional e bem-estar material, os quais, sabendo ou não, pressionam por desconcentração de riqueza e poder, e um padrão de acumulação que é intrinsecamente concentracionista.

2. GLOBALIZAÇÃO E DESINDUSTRIALIZAÇÃO

Em trabalho recente, Dani Rodrik (2015) apresenta evidências empíricas de que estaria ocorrendo, na maior parte do mundo em desenvolvimento, um processo de “desindustrialização prematura”. Esse processo seria consequência direta do que ele chama, em trabalho anterior, de globalização profunda (*deep globalization*) (RODRIK, 2011). A tendência atinge tanto países com níveis históricos mais elevados de industrialização, como Brasil, Turquia, Índia e México, quanto países que nunca lograram avançar muito em matéria de indústria, como a Nigéria.

As únicas a escapar à tendência são as economias asiáticas, China à frente, bem conhecidas por seu nacionalismo econômico e pelo ativismo de seus estados no direcionamento do crescimento econômico.

O declínio da indústria e, talvez, mais do que isso, da *perspectiva da industrialização* como objetivo central do desenvolvimento econômico, representa, em muitos sentidos, uma ruptura profunda na história dos países em desenvolvimento. A própria área acadêmica a que chamamos de “estudos do desenvolvimento” nasce, no pós-guerra, com o propósito de produzir soluções que permitissem aos países do Terceiro Mundo (muitos deles recém-criados pelo processo de descolonização), de alguma forma, reproduzir a experiência exitosa de progresso material e estabilidade social atingida pelos países industrializados. A ênfase no caráter “nacional” do desenvolvimento econômico, assim como no papel vital da industrialização para sua realização, está presente na teoria da modernização, tanto quanto no estruturalismo latino-americano (ou cepalino).

Com poucas exceções, as ideias e estratégias que, de fato, irrigaram o esforço de desenvolvimento nas regiões que permaneceram na zona norte-americana e ocidental do mundo, como a América Latina, não vieram do liberalismo anglo-saxão, mas sim de uma economia política desenvolvida por nações “retardatárias” em busca do emparelhamento (*catch-up*) com os líderes de sua época. EUA, Alemanha e Japão foram os casos mais paradigmáticos de histórias de *nações* que, encontrando-se em situações de inferioridade econômica e militar e, consequentemente, em risco de perda da autonomia nacional, lograram ultrapassar seus rivais e se estabelecer como novos centros de poder político e econômico. Proteção para o mercado doméstico e, em particular, para a indústria *nacional* formaram, então, a base das estratégias empregadas por esses vencedores. *Laisser-faire*, diriam Alexander Hamilton e Friedrich List, é um luxo a que só os líderes podem se dar.

Talvez por ter sido o primeiro país não-ocidental a realizar, com formidável sucesso, o emparelhamento, impulsionado por assombrosa “mobilização nacional” em torno da industrialização, o Japão, com instituições e convicções quase inverossímeis para os ocidentais, tornou-se uma espécie de enigma para os estudiosos do desenvolvimento. Chalmers Johnson, um dos mais influentes dentre os que se debruçaram sobre o enigma, qualificou o Milagre Japonês como uma “terceira via”, combinando, com eficiência que não podia ser negada, elementos próprios das economias de mercado capitalistas (organização da produção e lucros privados) com planejamento centralizado e comando estatal, inovações trazidas pelo comunismo soviético. Johnson cunhou o termo “estado-desenvolvimentista” (*developmental state*) para definir as características únicas dos arranjos institu-

cionais entre burocracia de Estado e grandes corporações privadas e familiares que alimentaram o milagre (JOHNSON, 1982; 1999).

Entre os traços mais salientes do estado-desenvolvimentista japonês está o papel-chave desempenhado por burocracias públicas altamente competentes e com poder suficiente para formatar os negócios das grandes corporações, sob os imperativos do “interesse nacional”. O controle público sobre as fontes de crédito, o comércio exterior, os licenciamentos tecnológicos e mais proteções contra competidores estrangeiros foram algumas das armas usadas pelo Estado japonês para, ao mesmo tempo, estimular e controlar as ações das corporações. O tipo carnal de relação entre burocracias públicas e elites empresariais motivou sua caracterização, tanto como modalidade de *crony capitalism*, altamente sujeito à corrupção e ao desperdício, quanto como forma perfeitamente funcional e racional para nações retardatárias que buscam o *catch-up* industrial com os países líderes. Um sistema que, embora dirigista, era quase completamente baseado na propriedade privada e na acumulação de capital. Conquanto Johnson não tivesse a intenção de estabelecer nenhuma teoria de aplicação geral, o fato é que o conceito terminou sendo apropriado por outros para o estudo das economias do Leste-Asiático¹, mais diretamente influenciadas pelo Japão; após muito afrouxamento dos termos originais, terminou se disseminando e sendo utilizado para descrever um grande número de países em desenvolvimento – o Brasil entre eles² – bem como gerando diversas tipologias e estudos comparativos.

“Desenvolvimento-nacional” (ou “modernização”) sob liderança do Estado representou uma fórmula comum, aplicada de formas muito diversas, por enorme variedade de países em desenvolvimento. Além disso, os estados desenvolvimentistas do Terceiro Mundo, na vasta maioria dos casos, existiram sob formas autoritárias de organização política. Particularmente na América Latina, o desenvolvimentismo praticado em países como Brasil e México, resultado de alianças mais ou menos estáveis entre latifundiários e setores capitalistas urbanos, amalgamados com o Estado, foi responsável por gerar sociedades muito desiguais e rigidamente estratificadas. O modelo seguido por esses países serviu tanto para enriquecer e diversificar as elites econômicas, quanto para criar um complexo aparato de empresas e instituições estatais, operadas por poderosas burocracias públicas, civis e militares. Serviu, também, para reservar enorme poder às elites à

1 Alguns trabalhos diretamente inspirados pelo estudo de Johnson sobre o Japão: Amsden (1989), Woo-Cumings (1991), Wade (1990), este último sobre Taiwan.

2 Veja-se: Evans (2004), comparando Brasil, Índia e Coreia do Sul; e Schneider (1999).

frente do poder estatal, para impor, domesticamente, a direção dos investimentos e redistribuir parcelas relevantes dos frutos do crescimento.

Assim foi durante o chamado Milagre Econômico brasileiro, quando os militares estavam no poder e deram escala e coesão ao tripé desenvolvimentista Estado-multinacionais-burguesia nacional (EVANS, 1980). Emparedada entre os gigantes estatais e os gigantes multinacionais, a burguesia nacional terminou desembarcando do regime militar que apoiara uma década antes, já empunhando a bandeira da desestatização e da maior abertura da economia (BRESSER-PEREIRA & DINIZ, 2009).

Foram as reformas dos anos 1990, alinhadas ao Consenso de Washington, que desencadearam as transformações mais profundas na economia brasileira e, presumivelmente, na composição e nos interesses das classes capitalistas, assim como nas prioridades do Estado. No primeiro caso, as reformas iniciadas por Collor e aprofundadas ao longo dos dois mandatos de Fernando Henrique Cardoso abriram caminho para a desnacionalização de amplos setores da indústria, dos bancos, da infraestrutura, das redes varejistas, entre outros. A abertura da conta de capitais e as privatizações, em concomitância com uma política de juros muito elevados, fez com que o país passasse a receber enormes volumes de Investimentos Diretos Externos (IDEs), bem como de investimentos especulativos (*hot-money*) (GAULARD, 2012). A avalanche de recursos externos, que seguiu crescendo durante os mandatos do PT³, porém, não teve o esperado impacto de elevar a taxa de investimentos da economia, em um quadro que, para alguns, configura substituição de poupança interna por externa, com o desvio da primeira para o rentismo (interessado em altas taxas de juros) e o consumismo (interessado em sobrevalorização cambial⁴).

Em relação às prioridades do Estado, que durante o período desenvolvimentista se concentravam em gerar crescimento econômico às mais altas taxas possíveis, após as reformas, elas passaram a visar a estabilidade e a credibilidade perante o “mercado” e os “investidores”. Não se trata de uma mudança pequena, tendo em vista que o mercado de credibilidade, como observa Colin Crouch (2014, p. 223, tradução nossa), é um mercado “bastante imperfeito, uma vez que há somente três grandes agências de risco, todas elas baseadas nos Estados Unidos e compartilhando o ponto de vista norte-americano”. Imperfeito como é esse mercado, ele

3 Até 1990, o Brasil tinha um histórico de receber de um a dois bilhões de dólares ao ano em IDE. Esses valores saltaram para a casa dos US\$ 30 bi, na segunda metade da década de 1990; para US\$ 45 bi em 2008, e cerca de US\$ 60 bi por ano no triênio 2011-2013. Sobre isso, ver: IPEA-Data (<http://www.ipeadata.gov.br/>), Banco Central do Brasil (<http://www.bcb.gov.br/>); ver, também, Gaulard (2012).

4 Sobre isso, ver a entrevista com Bresser-Pereira (2016) concedida à *Plural* nesta mesma edição.

pode definir a sorte de países inteiros, sem falar em companhias. A estabilidade macroeconômica terminou por se sobrepor ao crescimento, ou qualquer outra prioridade – distribuição de renda, preservação do meio-ambiente etc.

Adicionalmente, do ponto de vista macroeconômico, e talvez este seja o aspecto mais importante, o “sucesso” em receber grandes volumes de investimentos externos tem como pré-requisito a manutenção de altas taxas de juros (que favorece o rentismo e inibe investimentos produtivos)⁵ e, como consequência, a sobrevalorização cambial, que elimina a competitividade da indústria instalada no país, que, por isso, retrai ainda mais seus investimentos, estimulando mais importações. Consequentemente, o crescimento vertiginoso do consumo motivado pelos ganhos de renda da população e pela fartura de crédito foi capturado por fornecedores externos, não pela indústria local. Em síntese, como afirma Bresser-Pereira (2016), o que os investimentos externos geram é consumo e não produção, representando estratégia insustentável no médio prazo. O círculo vicioso se fecha quando o aumento das importações se traduz em déficit comerciais crescentes, a exigir medidas macroeconômicas que estimulem a atração de mais dinheiro internacional, via taxas de juros sempre substancialmente mais elevadas do que as vigentes nos mercados de moedas fortes. O resultado foi o encolhimento relativo do setor industrial em pleno ciclo de crescimento econômico, experimentado na segunda metade dos anos 2000⁶. Nessa medida, o peso da indústria no PIB nacional, que chegou a responder por algo em torno de um quarto a um terço do total, em meados da década de 1980, recuou para 15%, em 2011⁷, 11% em 2014 e

5 Em 2007, antes da crise financeira internacional, a taxa básica de juros (SELIC) estava em 11,25% no Brasil, comparada a 4% nos EUA e na zona do Euro. Essa enorme diferença nas taxas de juros cria oportunidades para ganhos extraordinários de curto prazo, denominada de carry-trade pelos economistas (GAULARD, 2012).

6 Em trabalho comparativo envolvendo 20 países latino-americanos, utilizando dados de emprego para o período 1980-2006, Brady, Kaya e Gereffi (2011) documentam consistentemente o processo de desindustrialização avançando amplamente na região. Juntamente com problemas institucionais resultantes do longo domínio de militares nos países da região e ineficiência ligadas aos acordos comerciais regionais, os autores apontam como explicação para a desindustrialização a crescente dependência da exportação de commodities e de entrada de fluxos de IDE.

7 Há discrepâncias importantes na forma de medir a participação relativa dos setores econômicos no PIB brasileiro, em função das alterações metodológicas introduzidas pelo IBGE ao longo do tempo. O cálculo usual, que utiliza valores correntes, aponta que a participação da indústria teria atingido o pico de 35% em 1985, como em Pedersen (2008). Aplicando retroativamente as alterações metodológicas introduzidas na década de 1990, que ampliaram a participação dos serviços, e utilizando valores constantes de 2009, Bonelli, Pessoa e Matos (2013) concluem que, em 1985, o peso da indústria se encontrava em torno de 25%. Não obstante as discrepâncias, a trajetória é a mesma em ambos os casos: crescimento acelerado da participação industrial no PIB até meados dos anos 1970 e declínio relativo a partir de 1985. Como a partir das mudanças metodológicas de 1995 as séries históricas passam a coincidir, o ponto de chegada é consensual: em 2011, o peso da indústria se encontrava no patamar de 15%.

para 9% em 2015, ano em que o déficit comercial em manufaturados deve atingir estimados 100 bilhões de dólares⁸.

Politicamente, há dois aspectos em todas essas transformações que são cruciais e merecem atenção. Como já observamos, a industrialização foi em muitos sentidos a espinha dorsal dos planos de desenvolvimento nacional: nos casos em que as nações lograram maior sucesso industrializante, isso se deveu a arranjos de variados tipos entre burocracias de Estado e empresariado industrial. Tais arranjos, em geral, se estendiam às classes médias e parcelas muito limitadas da classe trabalhadora; mas o pacto fundamental é, naturalmente, o que envolve as classes capitalistas (domésticas e internacionais) e o Estado.

Começando pelo Estado, as mudanças no modo de integração das economias nacionais com o mercado, sob o Consenso de Washington, na prática, privaram os estados de uma série de ferramentas que foram extremamente funcionais para produzir crescimento econômico no passado. O que equivale a dizer que o Estado perdeu, também, a capacidade de formatar o crescimento em termos dos “interesses nacionais”, isto é, de coalizões que reforcem, simultaneamente, o poder do Estado e a acumulação capitalista, cuidando de produzir bases sociais de apoio e legitimização, via geração de empregos, aumento da renda, políticas sociais, etc.

No que diz respeito aos capitalistas, mesmo sendo escassa a pesquisa sociológica sobre sua composição, interesses e opiniões, é razoável estimar que, no novo ambiente de liberdade criado pela liberalização, seus interesses tenham se alterado significativamente. As privatizações e as fusões e aquisições de grupos nacionais por fundos de investimentos, crescentemente alimentados por recursos externos, presumivelmente aprofunda os laços entre agentes econômicos domésticos e estrangeiros; desloca a tomada de decisões estratégicas de investimento para fora do país; e, uma vez que parte substancial do investimento venha de fora, o poder tradicionalmente exercido por agências estatais de controlar as fontes de crédito (e, assim, a direção dos investimentos) se vê severamente reduzido. Parcelas poderosas das elites econômicas, rentistas, vivendo das altas taxas de juros pagas pelo Tesouro Nacional, fundos de investimento internacionais e seus sócios nacionais, companhias multinacionais interessadas no mercado doméstico, mas não necessariamente na geração local de valor, por exemplo, passam a pressionar no sentido de um Estado cada vez mais mínimo e subordinado aos centros de comando financeiro internacionais. Rodrik vai mais longe: “Democracia nacional e globalização profunda são incompatíveis. A democracia estraga

⁸ Sobre isso, ver: Drummond (2015).

a festa dos mercados financeiros e torna impossível para uma nação se integrar completamente na economia mundial” (RODRIK, 2011, p. 118, tradução nossa). Quem melhor expressou essa contradição entre globalização e política nacional foi, a propósito, não um crítico, mas um entusiasta da globalização. Novamente recorrendo a Rodrik (2011, p. 118):

[...] em sua ode à globalização, *The Lexus and the Olive Tree*⁹, Tom Friedman descreveu de forma marcante como a horda eletrônica – financistas e especuladores que podem mover bilhões de dólares ao redor do globo em um instante – forçaram todas as nações a vestir uma “Camisa-de-Força Dourada”. Este traje definidor da globalização, explica ele, alinhavou as regras fixas às quais todas as nações devem se submeter: mercados de bens e capitais livres, liberdade para os empreendedores e governos mínimos. “Se o seu país ainda não vestiu o traje, ele o fará em breve”, escreve ele. Quando o seu país o vestir, prossegue, duas coisas vão acontecer: “sua economia crescerá e sua política encolherá”. Assim, uma vez que a globalização (que para Friedman significa integração profunda) não permite às nações se desviar das regras, a política doméstica fica reduzida a uma escolha entre Coca-Cola e Pepsi. Todos os demais sabores, especialmente os locais, estão banidos.

Durante toda a sua permanência no poder, o PT tentou compensar sua macroeconomia neoliberal praticando políticas industriais e de inovação, provendo grande quantidade de crédito subsidiado (necessário, por conta das altas taxas de juros domésticas), concedendo benefícios fiscais e proteção tarifária a setores específicos. Qualquer que seja a explicação, a tendência à desindustrialização se aprofundou. A julgar pela crise política que se instala no país, desde 2013, e pela aparente união das elites econômicas em oposição ao PT, todo o esforço do partido para construir alianças com a indústria em geral e com os conglomerados que ajudou a tornar “campeões nacionais”, em especial, parecem ter fracassado completamente. Os grupos políticos que até aqui têm polarizado com o PT e que pretendem representar as elites (não surpreendentemente com dificuldades para angariar suporte entre os mais pobres e, consequentemente, impedidos de voltar ao poder por falta de votos) são os mesmos que conduziram as reformas neoliberais dos anos 1990 e, coerentemente com isso, prometem uma integração ainda mais profunda.

9 Trata-se de Friedman, T. *The Lexus and the Olive Tree*. New York: Farrar-Straus-Giroux, 2000.

Se a trajetória que temos percorrido neste último quarto de século pode ser revertida, como acreditam os novos-desenvolvimentistas, é, talvez, a grande pergunta a ser respondida. Mas se algo do que foi dito aqui conjuga com os fatos, isso vai demandar bem mais do que boas políticas econômicas. Vai depender de algum novo tipo de contrato social que, por hora, não parece figurar no horizonte nem ter protagonistas habilitados para promovê-lo.

* * *

Os dois primeiros artigos deste dossier apresentam resultados de um ambicioso programa de investigação, liderado pelo sociólogo alemão Markus Polhman, da Universidade de Heidelberg. Com foco nos altos dirigentes das 100 maiores empresas industriais em cada um dos países em estudo e repertório teórico diretamente inspirado em Weber, o programa põe à prova a hipótese da constituição de um “novo espírito (neoliberal) do capitalismo”. A natureza do capitalismo globalizado contemporâneo teria se alterado substantivamente, na direção de uma lógica radical de orientação para o mercado, segundo a qual as próprias empresas passam a ser geridas como ativos a serem valorizados para posterior comercialização, via mercados de ações. Estariam tais mudanças nas estratégias de atuação das firmas ligadas à existência de uma nova “mentalidade” entre os altos gestores dessas empresas, que por sua vez constituiriam uma espécie de nova elite global do capitalismo, já sem enraizamento nacional?

No primeiro artigo, coautoria entre Markus Polhman e Hyun-Chin Lim, da Universidade Nacional de Seul, além da apresentação do refinado esquema teórico utilizado nos estudos, são analisados os resultados da análise dos perfis e trajetórias profissionais dos CEOs das 100 maiores empresas industriais da Alemanha, Coreia do Sul, Japão e China, e das opiniões coletadas por meio de entrevistas presenciais com subamostras desses universos de CEOs. Os resultados parecem rejeitar categoricamente, para esses países ao menos, a hipótese da elite globalizada movida por uma visão neoliberal dos negócios. A maioria dos entrevistados vê a ingerência de investidores externos como uma ameaça à autonomia dos gestores para definir estratégias competitivas de longo prazo, induzindo a uma lógica curto-prazista comprometida prioritariamente com o pagamento de retornos aos acionistas. O segundo artigo, assinado por Pohlman e dois outros colaboradores, Elizângela Valarini e Friederike Elias, realiza exercício similar com dirigentes empresariais no Brasil e na Argentina. Os resultados, nesse caso,

embora de modo geral também convirjam para rejeitar a mentalidade neoliberal, parecem mais ambíguos, combinando resistência e acomodação aos novos tempos.

A entrevista com Luiz Carlos Bresser-Pereira, além de apresentar de modo acessível a macroeconomia do novo-desenvolvimentismo, oferece reflexões agudas sobre as contradições entre interesse nacional e globalização, avançando para um quadro compreensivo da atual crise política no Brasil. A ausência de uma estratégia nacional consistente de desenvolvimento econômico e a opção pela poupança externa como condutora dos investimentos estariam na raiz da espetacular desindustrialização brasileira, cuja origem se encontra nas reformas neoliberais dos anos FHC. Desde então, os interesses dos grupos rentistas e financeiros teriam se alojado no coração do modelo econômico, movimento que comparece como causa direta da dilapidação da capacidade produtiva do país. Muito tarde para voltar atrás? Bresser-Pereira é otimista, nesse sentido, e conclui que essa é uma batalha em aberto.

De um ângulo mais “microeconômico”, Glauco Arbix e Zil Miranda examinam um dos aspectos mais críticos para o sucesso ou fracasso do esforço industrial: o sistema de inovações. Na indústria, assim como em inúmeros setores dos serviços mais intensivos em tecnologia, como saúde, mídia, finanças ou comunicações, a capacidade de desenvolver, adaptar e internalizar inovações (em processos, produtos, meios de comercialização etc.) condiciona fortemente as chances de sucesso das empresas. As variáveis que explicam o dinamismo inovativo das empresas, contudo, são múltiplas: vão desde as políticas para a educação elementar, até as parcerias internacionais de universidades e empresas com o intuito de gerar conhecimento novo; envolvem, inclusive, questões tributárias, condições de financiamento, compras governamentais, regras patentárias e acordos comerciais internacionais; envolvem, sobretudo, um alto grau de cumplicidade entre empresas, universidades e agências governamentais diversas. O artigo revela que essa não foi uma área onde faltaram iniciativas nos últimos anos; um pouco paradoxalmente, porém, a ênfase das ações governamentais não parece ter encontrado entusiasmo equivalente do lado das empresas (com as exceções de praxe), que seguem investindo menos e de maneira menos ambiciosa que o poder público.

É do papel do poder público, mais precisamente de um de seus mais longevos e poderosos braços, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), que trata o artigo de Elisa Klüger. Parte essencial dos esforços de modernização econômica do Brasil estiveram a cargo do BNDES, desde sua criação nos anos 1950. O estudo de Klüger segue importante linhagem de investigações sobre o papel das altas burocracias de Estado no desenvolvimento econômico dos

países. Trata-se de tema conhecido dos brasileiros, mas não muito pesquisado da forma abrangente e metódica com que Klüger o trata. Por meio da análise dos conteúdos e dos resultados de todos os concursos de recrutamento de pessoal feitos pelo Banco entre 1955 e 2012, demonstra que a instituição foi capaz de se equipar intelectualmente, a cada momento, para cumprir as orientações e prioridades que emanavam dos diferentes governos. O BNDES está na raiz tanto da criação do complexo industrial brasileiro, quanto da desmontagem de seus braços estatais, via privatizações, e da internacionalização dos grupos privados. Em princípio, visto sob esse ângulo particular (da burocracia), a trajetória do banco corresponde virtuosamente ao que se espera de uma burocracia weberiana, fiel às orientações do Estado, altamente preparada, dotada de espírito público, bem como de espírito de corpo.

Todavia, à luz da experiência japonesa, recorrendo uma vez mais a Chalmers Johnson, sugerimos, aqui, mais um paradoxo ao leitor. A sua fórmula lapidar para descrever o Estado-desenvolvimentista japonês, segundo a qual “os políticos reinam enquanto a burocracia governa”, não estaria apontando para o fato de que foi exatamente a força e a capacidade da burocracia japonesa, instalada no MITI, para desafiar as paixões dos políticos e a ganância dos empresários japoneses uma causa central do prolongado sucesso do Milagre Japonês?

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMSDEN, A. *Asia's next giant. South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press, 1989.

BONELLI, R., PESSOA, S.; MATOS, S. “Desindustrialização no Brasil: fatos e interpretações”. In: BACHA, E.; BAUMGARTEN, M (Orgs.). *O futuro da indústria no Brasil*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013, p. 45-79.

BRADY, D., KAYA, Y.; GEREFFI, G. Stagnating Industrial Employment in Latin America, *Work and Occupations*, v. 38, n. 2, p. 179–220, 2011.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Remando contra a mare: Novo Desenvolvimentismo e interesse nacional. *Revista Plural*, v. 22, n. 2 (no prelo), 2016.

BRESSER-PEREIRA, L. C.; DINIZ, E. Empresariado industrial, democracia e poder político. *Novos Estudos Cebrap*, n. 84 (julho), p. 83-99, 2009.

CROUCH, C. “From Markets versus States to Corporations versus Civil Society?”. In: SCHÄFER, A.; STREECK, W. *Politics in the age of austerity*. Cambridge: Polity Press, 2014, p. 219-238.

DRUMMOND, C. "A atrofia da indústria assombra o Brasil". *Revista Carta Capital*, São Paulo, 21/10/2015.

EVANS, P. *A tríplice aliança: as multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1980.

_____. *Autonomia e parceria. Estados e transformação industrial*. Rio de Janeiro: Editora da UFRJ, 2004.

FRIEDMAN, T. *The Lexus and the Olive Tree*. New York: Farrar-Straus-Giroux, 2000.

GAULARD, M. The 'hot money' phenomenon in Brazil. *Brazilian Journal of Political Economy*, v. 32, n. 3 (jul-set), p. 367-388, 2012.

JOHNSON, C. "The Developmental State: Odyssey of a Concept". In: WOO-CUMINGS, M. (Org.). *The Developmental State*. Ithaca: Cornell University Press, 1999, p. 32-60.

_____. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*. Stanford: Stanford University Press, 1982.

MARTINUSSEN, J. *Society, State, and Market. A guide to competing theories of development*. London: Zed Books, 1997.

PEDERSEN, J. D. *Globalization, Development and the State. The Performance of India and Brazil, since 1990*. London: Palgrave Macmillan, 2008.

RODRIK, D. Premature deindustrialization. MIT, National Bureau of Economic Research, Working Paper 20935, 2015. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w20935>.

_____. *The globalization paradox: democracy and the future of the world economy*. New York: W. W. Norton & Company, 2011.

SCHNEIDER, B. R. "The Desarrollista State in Brazil and Mexico". In: WOO-CUMINGS, M. (Org.). *The Developmental State*. Ithaca: Cornell University Press, 1999, p. 276-305.

WADE, R. *Governing the markets. Theory and the role of government in East-Asian industrialization*. Princeton: Princeton University Press, 1990.

WALLERSTEIN, I. The Concept of National Development, 1917-1989: "Elegy and Requiem". *American Behavioral Scientist*, v. 35, n. 4, p. 517-529, 2002.

WOO-CUMINGS, M. *Race to the Swift. State and finance in the Korean industrialization*. New York: Columbia University Press, 1991.