

# **O CAPITALISMO COLETIVO DOS ESTADOS UNIDOS: UMA ANÁLISE SOBRE A MUDANÇA DO CONCEITO DE PROPRIEDADE PRIVADA E A RECUPERAÇÃO ECONÔMICA ESTADUNIDENSE DURANTE A GRANDE DEPRESSÃO**

**Alexandre de Paula Meirelles<sup>1</sup>**

## **Resumo**

Objeto de análise de vários teóricos, a Grande Depressão foi o cenário que definiu a política e a economia dos Estados Unidos no decorrer séc.XX bem como influenciou também na nova forma como foi implementada a sua política internacional, um tema atual que sempre traz novos sentidos quando colocados à prova entre as incursões dos historiadores e demais pesquisadores que se aventuram a trazer também novas formas de análise. Adolf A. Berle Junior, escritor de vários livros a respeito do capitalismo estadunidense e um dos "new dealers" do governo de Franklin D. Roosevelt, traz em suas obras análises sobre as mudanças no conceito de propriedade privada e a planificação no âmbito da administração das Grandes Corporações como pontos cruciais para a recuperação da economia do país naquele período, contestando as teorias tradicionais de autorregulação, nos apresenta o desenvolvimento do Corporativismo. Mediados pelo marxismo de João Bernardo o presente trabalho tem o objetivo de estabelecer um estudo do caso estadunidense e demonstrar como a partir da integração econômica que diverge das análises de Karl Marx, as Grandes Corporações dominaram o cenário do capitalismo.

**Palavras Chave:** Sociedades Anônimas, Adolf Berle Junior, Corporativismo, João Bernardo.

A Grande Depressão foi um fenômeno que agravou a situação econômica e política de vários países do mundo a partir da década de 1930, um campo fértil de análises, foi objeto de estudo de vários economistas e cientistas sociais nos anos decorrentes até os dias de hoje dentro de debates que procuram explicar as teorias nas quais é regido o capitalismo, nosso trabalho aqui está inserido nesse tema na tentativa de acrescentar alguns pontos teóricos e trazer novos sentidos para este debate.

Não foi apenas o crash da bolsa de Nova York, mas um fenômeno de grande extensão temporal. A deflação no preço das mercadorias e dos ativos causado pela drástica redução do nível de atividade industrial e econômica que afetou a economia estadunidense de forma desigual ao restante dos países do mundo durando praticamente uma década até o advento da Segunda Grande Guerra. Em meio a esta década de crise este fenômeno acabou

---

<sup>1</sup> Mestrando do Programa de Pós-Graduação em História da Universidade Federal de Goiás.  
E-mail: [professorspiga@yahoo.com.br](mailto:professorspiga@yahoo.com.br)

sendo estudado por praticamente todas as correntes econômicas gerando inúmeras interpretações e embates acadêmicos no século XX.

A economia na década de 1920 teve como característica uma grande instabilidade financeira e pelas frustradas tentativas de reintroduzir o Padrão-Ouro, um sistema monetário que havia sido praticamente abandonado após a Primeira Grande Guerra. Com o término da guerra, a reconstrução das economias da Europa foi marcada por crises inflacionárias e reformas monetárias, quase todos os países envolvidos com a guerra foram obrigados a reduzir o conteúdo de ouro em suas moedas em relação ao período anterior a guerra.

Os Estados Unidos assumiram então a posição de maior credor mundial, e sua economia conseguiu uma prosperidade ainda mais rápida e a década de 1920 teve como característica o grande aumento da produção das indústrias estadunidenses momento este que se tornou propício também para uma revolução científica de conhecimentos que estavam sendo acumulados por décadas e puderam então ser aplicados resultando numa revolução tecnológica. Junto ao aumento da produtividade foi ampliada a oferta de produtos industriais com uma considerável redução dos preços e aumento da demanda.

Na década de 1920 os setores mais dinâmicos da economia estadunidense eram dominados pelas Grandes Corporações, o carro chefe eram as indústrias automobilísticas onde muitas já operavam por todo o país controlado por administradores profissionais. A regulação por parte dos órgãos públicos era suave e existia um grau de liberdade de atuação destas empresas onde a intervenção estatal era quase nula.

Após a Primeira Guerra Mundial, potências como França e Inglaterra passaram a depender dos Estados Unidos para o seu próprio financiamento ficaram dependentes de empréstimos em longo prazo para continuar com as operações de empréstimos em curto prazo para outros países. A manutenção do protecionismo pelos Estados Unidos não ajudou a reduzir os problemas da balança de pagamentos de seus parceiros na Europa, gerando assim uma crise econômica na Europa partindo da sobrevalorização da Libra e desvalorização do Franco fazendo com que o crescimento da economia europeia a partir da década de 1920 fosse curto e frágil, sofrendo uma forte desaceleração econômica, o continente passou por uma das maiores crises bancárias da sua história.

Durante a década de 1920 as principais economias industrializadas do mundo tiveram o seu pico de produção industrial alcançada, já nos anos de 1929 e 1930 começaram a sofrer uma rigorosa redução na qual os Estados Unidos tiveram uma queda muito superior a média dos outros países industrializados. Embora em todo mundo a crise tenha se tornado profunda, para a maioria dos países o nível mínimo de produção foi alcançado entre os anos

de 1932 e 1933, e a retomada do crescimento industrial deu-se também para a maioria dos países na mesma época ressaltando que o tamanho da redução da produção e a velocidade da recuperação econômica teve sua diferença entre os países.

Seria difícil concluir que a Grande Depressão foi desencadeada nos Estados Unidos, mas é possível apontar que o mesmo seguiu um curso muito similar aos outros países industrializados, porém a crise neste país seguiu um curso muito mais profundo e a sua recuperação se tornou ainda mais tardia. O crash da bolsa em 1929 foi o principal fator que influenciou os primeiros debates a respeito da Grande Depressão, um fenômeno estudado pelas principais correntes econômicas do século XX, em especial os defensores da ideia de mercado autorregulado e os críticos a essa ideia.

Como nos informa Luis Carlos Prado em seu artigo “A economia política da Grande Depressão da década de 1930 nos EUA: visões da crise e política econômica” (2009), a influência das ideias que mais tarde viriam a ser formalizadas por Keynes em 1936 ainda estavam por amadurecer, e nesse debate havia uma correlação entre a explicação da origem da crise e a possibilidade de políticas para reduzir ou reverter os efeitos. Ressalta Prado (2009) que entre os contemporâneos duas interpretações polarizaram o debate nos Estados Unidos: os céticos da estabilização e os defensores da estabilização.

Para os primeiros, a crise era um processo inevitável, característico da dinâmica econômica, sendo provocada pelos mecanismos que criavam os ciclos econômicos, já para os defensores da estabilização a crise era causada por erros na política econômica e poderia ser corrigida pela ação das autoridades, ou era provocada pela ambição e empresários e por um governo que não controlava as ações de trustes e cartéis, fato que poderia ser corrigido pela regulamentação.

A Associação Americana de Economia realizou um importante debate em 1931 em torno dos artigos de dois economistas: Joseph Schumpeter e Carl Snyder, um era professor da Universidade de Bonn, Alemanha e outro um economista conservador que trabalhava para a Federal Reserve Bank.

O artigo de Schumpeter argumenta que todo fenômeno individual tem causas múltiplas onde a crise poderia ser atribuída a causas externas, ou seja, a uma sequência de eventos desafortunados sem os quais haveria uma contínua prosperidade ou ao menos seria mantido o fluxo normal da vida econômica. Para ele as mudanças tecnológicas no pós-guerra teriam criado perturbações que por si só eram suficientes para provocar adaptações ou recessões. Para ele tais mudanças têm intensidades diferentes, até que o progresso técnico leve a alterações nos meios de produção e tenham tempo suficiente para produzir resultados.

Explica Schumpeter que a maior parte da crise seria explicada pelas perturbações geradas pelo rápido progresso técnico no pós-guerra aliadas à conjunção de um ciclo depressivo de longo, médio e curto prazo, pela crise no setor agrário, pelas políticas monetárias deflacionárias do retorno ao padrão-ouro na Europa e pela pouca flexibilidade dos fatores de produção, sejam os preços, os juros de longo prazo ou os salários dos trabalhadores<sup>2</sup>.

Basicamente Schumpeter ressalta os erros da política econômica estadunidense, afirmando este um fator que agravou a crise, porém para ele a crise não poderia ter sido evitada e também não existiam medidas capazes para supera-la, algumas ações poderiam ter sido tomadas para minimizar seus efeitos, porém a crise seguiria seu curso e produziria seus danos até um novo ciclo de crescimento intervir no processo, ou seja, era um cético de que poderia existir alguma política para estabilizar a economia.

Carl Snyder teria um pensamento muito diferente de Schumpeter, chamando a atenção para o caráter mundial da crise, para ele haviam causas monetárias para o *boom* da década de 1920 e para o fim da prosperidade em 1929, o grande estoque de ouro dos Estados Unidos ao fim da Primeira Guerra Mundial teria permitido uma expansão da oferta monetária e aumento dos preços. Em 1927 e 1928 os Estados Unidos enviaram enorme quantidade de preços em alta, particularmente para a França, fato que não era preocupante pois havia uma abundância na oferta doméstica de ouro e isso traria benefícios, pois permitiria a outros países sustentar suas moedas de forma confortável, com maior reserva de ouro contribuindo para a expansão da economia desses países.

Entretanto em decorrência do *boom* da bolsa de valores, os Estados Unidos aumentaram a taxa de juros no intuito de tentar conter a euforia nesse mercado revertendo a direção do fluxo do ouro fazendo o país voltar a receber elevada quantidade do mesmo metal. Assim os Estados Unidos acabaram acumulando mais ouro que os outros países, esse desequilíbrio fez com que os mesmos passassem a cobrar taxa de juros extremamente elevadas. Quando as taxas de juros provocaram efeitos deflacionistas sobre os negócios e interromperam a alta da bolsa, a redução de atividades econômicas teria levado a uma crise internacional, deixando clara sua opinião de que a crise seria advinda dos Estados Unidos. Para ele a crise não vinha em decorrência de uma redução de ciclos econômicos ou questões tecnológicas, mas era fruto de uma crise monetária e poderia ter sido evitada se políticas corretas tivessem sido aplicadas.

---

<sup>2</sup> In: A economia política da Grande Depressão da década de 1930 nos EUA: visões da crise política e econômica. In: A Grande Depressão; política e economia na década de 1930: Europa, América Latina, Ásia e África. LIMONCIC, F; PALOMANES, F. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2009.

Dentro deste debate desses artigos temos um importante comentário de Willard L. Thorp, um jovem professor no Amherst College, que nos anos seguintes fez carreira pública dentro dos governos democratas, trabalhando na formulação dos programas do New Deal e no Governo Truman foi um dos formuladores do Plano Marshall.

Thorp fez uma detalhada discussão da relação entre o ambiente concorrencial e a crise, criticando empresários que defendiam que as leis antitrustes deveriam ser relaxadas. Ele entendia que entre os setores que a concorrência era menor era possível estabilizar preços a custo de desestabilizar o emprego dos trabalhadores. Para ele a concorrência forçaria os preços para baixo até ajustá-los ao poder de compra dos trabalhadores. Defendia a tese de que a crise mundial e suas soluções pela negociação internacional.

Outro debate importante que também é discutido por Prado (2009) é sobre a inserção das ideias Keynesianas, segundo ele durante os anos do governo Hoover, a crise econômica foi ficando cada vez mais grave, a queda de arrecadação fez com que a dívida pública crescesse substancialmente. A nova administração de 1933 teve como principal diferença a implementação de uma agenda de reformas. O liberalismo reformista foi a marca do governo de Roosevelt, visto até hoje como arquétipo do governo Liberal nos Estados Unidos.

Prado (2009) ainda ressalta que o conceito de liberalismo tem um sentido particular nos Estados Unidos, associado aos new dealers, ou seja, os partidários do New Deal, que conseguiram tomar a palavra liberal dos conservadores substituindo a expressão “progressistas” por “reformistas liberais”. Os liberais não associavam suas ideias ao fim do capitalismo, mas sim a ideia de que as comunidades, os indivíduos e o próprio sistema econômico deveriam ser defendidos contra a ação dos trustes e cartéis. Defendia também a solidariedade entre os cidadãos, afirmando ser um direito do cidadão um nível básico de subsistência e dignidade, que deveria ser promovido pelo Estado.

O keynesianismo nos Estados Unidos durante a década de 1930 foi limitada, e o New Deal não foi formulado com influência das ideias de Keynes. As medidas econômicas do primeiro governo Roosevelt foram motivadas por uma percepção da necessidade de reformas sendo que a busca de alternativas econômicas é mais política do que consequência de um debate teórico dos economistas acadêmicos, fazendo daquele momento um movimento mais reformista de inspiração institucionalista. Keynes após 1933 tinha seus adeptos nos Estados Unidos, principalmente no Federal Reserve, sob a direção de Marriner Eccles, porém nos programas do New Deal a influência principal eram as ideias do Partido Democrata. São

muitas as fontes<sup>3</sup> que relatam as limitações da influencia keynesiana nas políticas de combate aos efeitos da Grande Depressão, mas não se pode desconsiderar que Keynes tinha adeptos nos Estados Unidos, pois o mesmo proferiu algumas conferencias em Nova York e outros lugares.

As ideias da revolução keynesianas se tornam populares na década de 1940 se tornando um elemento de retórico dos formuladores da ordem mundial do pós-guerra, explicando a origem da Depressão a partir da dinâmica da economia estadunidense e sua difusão para a economia mundial pela inadequação do sistema monetário internacional baseado no padrão ouro, indicando uma nova forma de gestão da economia e defendendo a necessidade de ordem econômica mundial. Os instrumentos para combater a depressão propostos por Keynes baseiam-se nas políticas publicas para garantir a demanda efetiva, que não poderiam ser feitas com as amarras existentes do padrão-ouro.<sup>4</sup>

Através deste breve debate podemos observar que o ponto crucial dentro da política de Roosevelt foram as reformas e políticas formuladas pelos new dealers, se tornando necessária a incursão por dentro destas ideias e ações para entender como foi a recuperação estadunidense e também o embasamento no qual foram postuladas as alternativas institucionais que organizaram a disposição do capitalismo no país e fora dele com as empresas transnacionais. O desenvolvimento do capitalismo dos Estados Unidos contrariou todas as teorias econômicas clássicas anteriores ao século XX e se tornou modelo a ser seguido por vários outros países, o começo da era do Corporativismo, que vinha acompanhado de uma forte planificação e de uma revolução tecnologia sob o comando dos administradores de empresa, managers ou Gestores.

O Corporativismo e os Gestores são conceitos desenvolvidos pelo marxista João Bernardo que faz uma revisão do comportamento do capitalismo no século XX analisando de forma intrínseca as movimentações do capitalismo que nem mesmo Adam Smith ou Karl Marx perceberam.

Observamos que as Grandes Corporações Modernas<sup>5</sup> do século XX têm um comportamento diferente da empresa analisada por Karl Marx que pensou a empresa de uma única maneira, como nos explica João Bernardo em seu livro *Economia dos Conflitos Sociais*:

No modelo econômico empregado por Karl Marx existe uma única empresa, reprodutível quando necessário numa multiplicidade de outras absolutamente

---

<sup>3</sup> Idem.

<sup>4</sup> Ibidem.

<sup>5</sup> Refiro-me aqui as grandes empresas que funcionam sob o sistema de sociedades anônimas, no transcorrer deste trabalho apresentaremos de modo sucinto uma descrição sobre o funcionamento destas empresas.

similares, de modo que nesta operação de decalque não há lugar para se conceber qualquer relação estruturada entre empresas reciprocamente diferenciadas. É porque assimilou assim as unidades produtivas que Marx pôde particularizá-las e não as apresentar, portanto, num sistema integrado (BERNARDO, 2009, p. 211).

O corporativismo não foi abordado de uma forma mais concisa por Marx em suas obras além do que alguns teóricos que o usam como referência, mais especificamente de matriz leninista e gramsciana acabam por ignorar propositalmente a questão corporativista, ou colocar de lado uma importante categoria que falaremos adiante, os Gestores, os motivos podem ser vários, mas ao que me concebe o principal deles é a militância política na qual eles acabam analisando o próprio Marx de maneira errônea a meu ver deixando a verdade de lado por motivos estritamente fundamentados em pretensões políticas. Não será este o nosso caso, por isso justifica-se aqui o uso da obra<sup>6</sup> de João Bernardo, que nos orientará para encontrar e analisar as categorias desta forma de capitalismo que não está evidente nas obras clássicas nem nas obras militantes do meio marxista.

O modelo proposto por João Bernardo leva em conta as categorias marxistas, porém apresenta críticas e novas perspectivas à leitura do materialismo histórico e a disposição da mais valia no capitalismo. Diferentemente de Marx, destaca fervorosamente a questão da integração econômica com o caso do corporativismo, onde essa integração pressupõe a diferenciação recíproca dos processos produtivos, com a integração se realizando de forma hierarquizada, onde em uma posição dominante estão os processos de produção que têm o maior número de efeitos tecnológicos em cadeia e o vasto leque consequente desses processos, isso porque o seu produto final (output) serve de produto inicial (input) a um maior número de outros processos. As inovações tecnológicas se propagam por toda a economia e os custos da reorganização da fabricação são muitíssimos menores do que seriam se o aumento geral da produtividade fosse devido à soma da reorganização de cada uma das unidades produtivas particularmente consideradas. A esses processos fundamentais necessários a integração das unidades econômicas no nível da própria atividade produtora, João Bernardo dá o nome de Condições Gerais de Produção (GCP).

As CGP não se limitam apenas ao que se denomina de infra-estrutura, mas abarca todo o campo tecnológico, as relações sociais de produção se articulam com a realização material. As unidades que não desempenham qualquer função de CGP são denominadas por João Bernardo como Unidades de Produção Particularizadas (UPP), seus produtos finais servem de produtos iniciais a um número reduzido de outros processos e não desempenham

---

<sup>6</sup> In: Economia dos Conflitos Sociais (2009)

funções básicas nem centrais na propagação dos aumentos da produtividade. Em qualquer forma de seus estágios históricos e formas, o capitalismo exige a integração/diversificação, que resulta na integração de CGP e UPP. Não ocorreu nenhuma evolução de uma fase “mítica” de livre-concorrência, em que todas as unidades produtivas funcionassem numa completa particularização recíproca para uma fase de integração. A integração é característica histórica do capitalismo desde o seu início, pois é ela que faz com que os mecanismos de mais-valia relativa se processem e sejam responsáveis pelo desenvolvimento do modo de produção.

Para dialogar com os conceitos de João Bernardo encontramos as obras de Adolf Augustus Berle Junior, importante membro dos new dealers, professor da Universidade de Columbia, trabalhou para o governo dos Estados Unidos de Franklin Roosevelt a John Kennedy, suas obras foram porta voz das políticas reformistas estadunidenses, nos dão um panorama do capitalismo coletivo que foi regulamentado após 1930. O Conceito central abordado por Berle é a nova forma de propriedade e empreendimento que ganhava força tanto economicamente quanto politicamente no país: As Sociedades Anônimas, tema discutido primeiramente em sua obra junto a Gardiner Means, “A Moderna Sociedade Anônima e a Propriedade Privada” (1932), para ambos as sociedades anônimas foi o motivo principal da recuperação da economia estadunidense nos anos seguintes a depressão, e através dela houve também toda uma mudança estrutural na sociedade a partir do momento em que ela passou a aceitar as políticas das Grandes Corporações, se adequando as normas do capitalismo coletivo ou “sistema de incorporação acionária” junto ao governo que procurou intervir regulamentando leis para facilitar a atuação das mesmas.

Ressalta Berle que o deslocamento de cerca de dois terços da riqueza industrial do país da propriedade individual para a propriedade privada de grandes empresas financiadas pelo publico transformaram radicalmente a vida dos proprietários, a vida dos trabalhadores e as formas de propriedade e que o divórcio entre propriedade e controle envolve necessariamente uma nova forma de organização da sociedade. A evolução da sociedade anônima fez da propriedade de ações a forma dominante pela qual os indivíduos possuem a riqueza representada pela propriedade dedicada a produção em contraste com a propriedade dedicada ao consumo. Para compreendermos melhor as sociedades anônimas, façamos um breve histórico sobre o seu surgimento.

A empresa acionária nos Estados Unidos não é uma instituição que surgiu com o advento do New Deal, ela é antiga, desde o tempo de comercio social que construíram os impérios mercantis da Inglaterra e Holanda no século XVII, a empresa acionária já era



famosa, porém a sua entrada no campo da atividade produtiva data do começo do século XIX. No ano de 1800 o sistema acionário era usado nos Estados Unidos principalmente em empreendimentos que envolviam interesse público direto: construção de postos de pedágio, pontes e canais, funcionamento de bancos e companhias de seguro e criação de corpos de bombeiros. Até aquele ano formaram-se nos Estados Unidos apenas 335 empresas visando o lucro sendo que quase todas adotaram o sistema acionário na última década do século XVIII. Das 335, 219 eram companhias de construção e postos de pedágio, pontes e canais e outras 36 forneciam água e proteção contra incêndio ou prestavam serviços aos portos. Os Bancos e as companhias de seguro tinham acabado de adotar o sistema acionário e somavam 67 no começo do século. A indústria manufatureira estava quase completamente fora do sistema acionário, sendo representada por apenas seis empresas.

Mesmo o caráter dessas primeiras empresas de utilidade social fosse semipúblico, com seu capital na mão do que na época era considerado um grande número de acionistas, a primeira empresa manufatureira a se organizar desta forma foi em 1813. A *Boston Manufacturing Company*, a primeira grande firma têxtil da Nova Inglaterra, fundada em Whaltham, Massachussetts, foi sob muitos aspectos o protótipo das sociedades anônimas posteriores. Dez anos após adotar o sistema acionário, seu capital originalmente propriedade de 11 acionistas se dispersou e por volta de 1830 os acionistas somavam 76 e nenhum possuía mais de 8,5% do capital. Para conseguir o controle majoritário eram precisos 12 acionistas e administração cabia a um conselho de diretores que juntos possuíam apenas 22% das ações. Vinte anos depois havia 123 acionistas, sendo que o maior deles ainda possuía apenas 8,5% do total. 51% das ações foram distribuídos entre indivíduos e os diretores possuíam apenas 11%.

Mesmo sendo modesto o número de acionistas representava uma dispersão muito considerável, pois cada ação valia mil dólares e o volume total de ações era pequeno. O capital realizado de 300 mil dólares era uma soma muito grande para um empreendimento industrial daquele tempo, vinte anos depois o capital seria de um milhão de dólares. O tamanho da fábrica era grande em relação aos concorrentes e pela primeira vez todos os processos têxteis, desde a abertura dos fardos de algodão até o embarque do tecido respondiam a uma única direção. Surgia também o “organizador de empresas comerciais” figura que se tornou tão importante no sistema acionário atual. Ao vender para o público os organizadores de empresas comerciais punham-se a salvo e livravam grande parte do próprio

capital dos azares de seu primeiro investimento e podiam continuar organizando unidades empresariais semelhantes<sup>7</sup>.

Assim foram se formando várias empresas têxteis uma após a outra todas sob a forma de sociedades anônimas, com capital de um milhão de dólares ou mais e alguns anos após a organização todas equipadas para a produção em larga escala abarcando todas as etapas, e todas de propriedade do público, e a direção com um corpo administrativo que possuía porcentagem relativamente pequena do capital. Tem se registro de que em 1842 uma companhia chamada *Merrimack* pertencia a 390 pessoas, incluindo 80 administradores, 68 mulheres, 52 homens de negócios aposentados, 46 comerciantes, 45 industriais e mecânicos, 40 estudantes, 23 advogados, 18 médicos, 15 agricultores e 3 instituições. Antes de 1860 o desenvolvimento da sociedade anônima no ramo industrial esteve ligado à indústria têxtil. Esta parou de crescer nos anos seguintes à guerra civil quando o sistema acionário desenvolvia-se rapidamente por outros núcleos.

Desde a Guerra Civil, a empresa semipública começou a dominar quase totalmente o setor ferroviário. As vantagens da fusão e os efeitos desastrosos da concorrência levaram as companhias a constituírem unidades cada vez maiores até que em 1930, 14 grandes grupos movimentavam 86% das ferrovias de primeira classe e 81% de todas as ferrovias dos Estados Unidos.

Seguindo o exemplo das ferrovias, nos últimos anos do século XIX e nos primeiros anos do século XX, um setor econômico após o outro passou a adotar o sistema acionário: Bancos, companhias de seguro e o serviço público. Com exceção das empresas têxteis o sistema acionário progrediu mais lentamente no setor manufatureiro, seu crescimento foi estimulado no período imediatamente a guerra civil pela ampliação das unidades industriais e propagação da produção em massa.

O aumento do número de sociedades anônimas foi muito rápido no início do século XX, 87% dos bens produzidos em 1919 provinham de empresas desse tipo. A proporção de assalariados a serviço das sociedades anônimas que operam no setor manufatureiro de 65% do total de empregados nas manufaturas em 1899 para 92% em 1929<sup>8</sup>.

Mesmo com alguns setores da economia que tiveram uma lentidão na passagem para o processo do capitalismo coletivo, a sociedade anônima penetrou todos os setores, cresceu e tornou-se parcial ou dominante, a data do seu surgimento e o grau de seu predomínio em geral

---

<sup>7</sup> In: BERLE, Adolf A.; MEANS, Gardiner C. **A moderna Sociedade Anônima e a Propriedade Privada**. 2 ed. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

<sup>8</sup> Idem.

tiveram variação através de dois fatores: o caráter público da atividade em questão e a quantidade de capital fixo necessário para realizar o negócio. Segundo BERLE e MEANS (1932) “A sociedade anônima não constitui apenas uma forma legal dos empreendimentos privados. Acrescenta uma nova característica ao empreendimento- a propriedade múltipla”.

Como observamos, existem duas características que regem o sistema de sociedades de ações que entram em destaque a primeira delas é a separação entre a propriedade e o controle, a segunda é o surgimento dos administradores (Gestores) em detrimento desta separação. A sociedade anônima se tornou um meio de manter a propriedade e organizar a vida econômica, deixando de ser apenas um dispositivo legal através do qual as transações comerciais privadas dos indivíduos podiam se realizar. Analisemos então a seguir estes dois pontos importantes.

### **As novas diretrizes da propriedade em transição a partir de 1930**

O sistema acionário foi principal fator de organização econômica através da mobilidade dos interesses de propriedade, e a sociedade anônima foi um dos meios pelos quais as riquezas de certo número de indivíduos tem se concentrado em enormes agregados com isso o controle de suas empresas tem sido entregue a uma direção única. A entrega do controle da riqueza por parte dos investidores rompeu efetivamente as antigas relações de propriedade levando novamente a uma redefinição da relação entre indivíduo e propriedade.

A unidade econômica típica do século XIX pertencia a indivíduos ou a pequenos grupos, era administrada por eles por seus representantes, e a maioria tinha o tamanho limitado pela riqueza pessoal dos proprietários. Essas unidades foram sendo suplantadas pelos grandes agregados onde milhares de trabalhadores e propriedades no valor de milhões de dólares, pertencentes a centenas ou dezenas de milhares de indivíduos combinam-se através do mecanismo acionário, numa organização produtiva com controle e administração unificados. Nos anos 1930, a *American Telephone and Telegraph Company* era uma dessas unidades, na época com ativos no valor de 5 bilhões de dólares, com 454 mil empregados e 567694 acionistas, um império econômico que se mantinha graças ao controle centralizado de seus managers. Segundo Berle e Means:

Essa organização da atividade econômica se apoia sobre duas vigas mestras tendo cada uma delas possibilitado a ampliação da área sob controle unificado. O sistema fabril base da Revolução Industrial, levou um numero cada vez maior de trabalhadores a se colocar diretamente sob uma única administração. Depois disso a

sociedade anônima, cujos efeitos são igualmente revolucionários colocou a riqueza de inúmeras pessoas sob o mesmo controle central. Cada uma dessas mudanças aumentou enormemente o poder dos administradores, e o status das pessoas envolvidas trabalhadores, proprietários, transformou-se de modo radical. O trabalhador independente admitido na fábrica tornou-se um trabalhador assalariado que entrega a direção de seu trabalho ao patrão. O proprietário que investe numa sociedade anônima moderna entrega sua riqueza aos administradores da companhia à medida que troca de posição de proprietário independente por aquela que apenas recebe remuneração de capital (BERLE E MEANS, 1932, p. 34).

Porém BERLE e MEANS alertavam que:

O mecanismo acionário em si e por si não realiza necessariamente essa mudança. Uma pessoa sempre pode transformar seu negócio em sociedade anônima, mesmo que essa ainda represente seu próprio investimento, suas próprias atividades e suas próprias transações comerciais; na verdade essa pessoa apenas criou um alter ego legal, fundando uma sociedade anônima como veículo nominal. Se o modelo acionário não tivesse feito mais nada além disso, teríamos somente um costume interessante, segundo o qual os negócios seriam realizados por indivíduos que, com esse propósito, adotassem uma certa forma legal. Isso não implicaria em nenhuma mudança radical na forma de propriedade nem na organização da atividade econômica e não inauguraria nenhum sistema comparável às instituições do feudalismo (BERLE E MEANS, 1932, p. 34-35).

São destacados pelos teóricos dois feitos de maior relevo obtidos pela Grande Corporação do século vinte, a concentração em si própria do poder econômico e o incremento da capacidade de produção e distribuição. Em 1954, 135 grandes empresas são detentoras de 45 por cento do acervo industrial dos Estados Unidos, o que representava a maior concentração de bens de produção registrada até o presente momento. As grandes empresas são notificadas como importantes fatores de poder, no período já representavam 70 por cento da indústria estadunidense. Essa formação recebe de Berle o nome de “concentrate”. O direito americano e a própria economia a priori impediu o monopólio, mas ambos toleraram e estimularam um sistema no qual cada ramo da indústria se estabelecesse no domínio de poucas empresas. Mais da metade da indústria era então operada pelo “concentrate”.

Na comparação da questão da propriedade são feitas duas atribuições. A propriedade é um instrumento que faculta a realização, a produção e a evolução, de outro lado temos as perspectivas de absorção entretenimento e consumo. Um pequeno negócio que pertence a uma pessoa ou uma família reúne essas duas séries de atributos no mesmo lugar. O proprietário se vale da sua propriedade para produzir, criar e progredir, ou seja, utilizava-a como capital. Dependia dela para seu abastecimento e prazer, estas séries de atributos se entrelaçavam. Por fim essa propriedade representava culturalmente um modo de vida. Com as Grandes Corporações, conseguiu-se separar estas séries de atributos que caracterizam a propriedade,

como destaca João Bernardo, uma nova concepção, a produção e distribuição tinham atingido por imposição das circunstâncias dimensões tão gigantescas que é inviável uma propriedade ser pertencente á apenas um indivíduo:

Quando um indivíduo investe capital numa grande empresa, na realidade ele delega à gerencia da mesma plenos poderes para a utilização desse capital na promoção de atividades de criação, e m produção e desenvolvimento, e abre mão de qualquer controle obre o produto resultante, em si. Retém apenas o direito relativo na participação dos lucros, geralmente sob a forma de dinheiro, e o direito pleno de poder vender a sua cota de participação. E um recipiendário quase inteiramente inativo. Assiste-lhe o direito de dispor de seus dividendos, ou de vender as suas ações por dinheiro, a fim de atender-lhe as suas necessidades de consumo ou aos seus desejos de entretenimento (BERLE, 1954, p. 30).

Na ótica de Berle Jr., todo indivíduo disporia de um emprego sob a direção dos gerentes destas empresas, além dos seus salários receberiam os dividendos provenientes de seus investimentos. Dentro de uma empresa, a “diretoria” dispõe do conjunto de possibilidades resultantes do patrimônio constituído, dele se utilizando para as finalidades criadoras e produtivas. A concentração destas funções “criadoras” nas mãos dos diretores (Gestores) produz o fenômeno denominado poder que consubstancia a capacidade de induzir alguém ou exigir de alguém uma atividade específica em determinado setor.

É consensual para os teóricos do capitalismo corporativo que os Gestores são de fundamental importância para dar seguimento ao modelo de “concentrate”, já se comprovavam os primeiros resultados, e já se discorria sobre as suas vantagens, a diretoria de uma empresa qualquer dispunha de poder para dirigir as atividades dos seus funcionários e empregados. Por extensão isto inclui o poder de escolher ou não um empregado e isso acaba determinando ou influenciando os padrões de salários de seus concorrentes e controlando inclusive os sindicatos trabalhistas.

Discutia-se também nos Estados Unidos a questão das administrações das empresas estarem limitadas as normas e pela opinião pública, predominantemente no que eles chamavam de mercado de capitais, e que essa administração teria de se conformar com as normas de procedimento que dela esperavam os aplicadores de capital a quem recorriam. Antigamente os empresários recorriam ao mercado de capitais para adquirir fundos para ampliar seu parque industrial, ou aumentar seu campo de comércio, tendo que submeter seu empreendimento ao julgamento dos investidores ou dos bancos. Tal fato limitava o seu poder, fez até com que representantes de banco participassem cada vez mais das reuniões de um conselho diretor de uma empresa, além disso, havia a necessidade de levar em conta a opinião dominante do mundo financeiro, que influenciava quem dispunha de dinheiro para o

investimento. Esse “julgamento de mercado” teoricamente era capaz de exercer função controladora, caso recusasse a fornecer capital poderia sustar uma expansão excessiva, poderia favorecer empreendimentos de maior utilidade para o país entre demais fatores.

Para os teóricos na metade do século XX esse “julgamento de mercado” já não detinha a mesma força, na verdade era quase nula. Durante um período de oito anos (1946 a 1953) um total acumulado de 150 bilhões de dólares foram gastos nos Estados Unidos em despesas capitalizáveis, na modernização e ampliação de instalações de equipamento. Setenta e quatro por cento dos 150 bilhões procederam de fontes internas, receitas acumuladas e não distribuídas na forma de dividendos (aproximadamente 99 bilhões) de longe a maior parcela dos 150 bilhões de dólares incluíam-se neste total, lucros retidos e reservas acumuladas destinadas a depreciações, exaustão e esgotamento de capitais investidos e resgate de dívidas contraídas. Dos 51 bilhões restantes, 36 por cento do total foram obtidos através de empréstimos normais na forma de créditos bancários. Dezoito bilhões, 12 por cento do total, foram obtidos através da emissão de debêntures ou obrigações diversas. Seis por cento, nove bilhões foram realizados pela emissão de ações, somente aqui é chegado ao investimento de capital de risco, mesmo assim essa parte do montante encontrava-se afastada do possível fator de risco, sendo representadas por ações preferenciais.

Não é mais o “julgamento de mercado” que decide a diretriz que oferece mais possibilidades, mas sim os administradores das empresas, estas sim determinam inclusive a aplicação dos capitais sujeitos ao risco, observamos neste movimento dentro da linha de pensamento de João Bernardo, como essas Grandes Corporações ganham poder, ampliam o poder do Estado Amplo, porque já são elas mesmas as formadoras do próprio capital. A inovação nestas empresas está também por conta do investimento em novas tecnologias, desenvolvendo a mais-valia relativa, essa formação de capital também contribuiu para a criação dos laboratórios de pesquisa, investimento que seria negado pelos reguladores do “julgamento de mercado”. O sucesso destas inovações está claramente na planificação feita pelos Gestores dentro destas empresas, que as colocam em uma posição favorável para que elas possam realizar estes investimentos, dando a condição de persistir nas pesquisas até chegarem a uma conclusão, aos poucos as empresas estadunidenses se libertaram do “julgamento de mercado” isso obviamente resulta em mais poder para estas empresas.

Na década de 1960 observamos que concentração continuou crescendo, a propriedade final das Grandes Corporações continuou se dispersando e o controle separou-se cada vez mais da propriedade. Enquanto em 1929 somente 88 das 200 maiores empresas foram classificadas como empresas controladas pelos Gestores, por volta de 1963 seu número

subiu para 169. Em seu prefácio da reedição de “A Moderna Sociedade Anônima e a Propriedade Privada” em 1967, Gardiner Means reitera que do ponto de vista econômico a implicação mais importante desta revolução foi o grau em que se tornaram obsoletos os conceitos básicos subjacentes ao corpo da teoria econômica tradicional que era então o fundamento da política social. Riqueza, empreendimentos, iniciativa, motivação de lucro e concorrência, o caráter de todos esses fatores mudou tanto com os novos parâmetros da economia estadunidense que a teoria tradicional se tornou inaplicável. O New Deal rejeitou a teoria de autorregulação e recuperação automática em bases pragmáticas e depois fundamentando esse pragmatismo. Depois da Segunda Guerra Mundial o princípio da responsabilidade governamental prevaleceu.

O fundamental é que a propriedade passou de um agente ativo para um agente passivo, em lugar de propriedades materiais reais sobre as quais o proprietário poderia exercer o controle e era responsável, agora sua propriedade é um pedaço de papel representando uma série de direitos e expectativas em relação a uma empresa. A os lucros com a propriedade ganharam extrema liquidez com os mercados organizados, assumindo cada vez menos uma forma que possa ser empregada por seu possuidor. No sistema acionário o proprietário ficou apenas com um símbolo de propriedade, enquanto o poder e a responsabilidade foram transferidos para um grupo independente que assume o total controle, os Gestores.

## REFERÊNCIAS

BERNARDO, João. **Estado: a silenciosa multiplicação do poder**. São Paulo: Escrituras, 1998.  
\_\_\_\_\_. **Economia dos conflitos sociais**. 2 ed. São Paulo: Expressão Popular, 2009.

BERLE, Adolf A. **A Revolução Capitalista do Século XX**. Rio de Janeiro: Ipanema, 1954.  
\_\_\_\_\_. **A República Econômica Americana**. Rio de Janeiro: Forense, 1968.  
\_\_\_\_\_; MEANS, Gardiner C. **A moderna Sociedade Anônima e a Propriedade Privada**. 2 ed. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

MEIRELLES, Alexandre de Paula. **Os Estados Unidos e o desenvolvimento do corporativismo no Séc. XX: uma análise sobre o poder das grandes corporações e a hegemonia dos gestores**. Goiânia, GO: Revista Chronidas, 2011.

PRADO, L. C. D. A economia política da Grande Depressão da década de 1930 nos EUA: visões da crise política econômica. In: LIMONCIC, F; PALOMANES, F. C. **A Grande Depressão: política e economia na década de 1930 - Europa, Américas, Ásia e África**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2009.