

Managerial Capitalism: Ownership, Management and the Coming New Mode of Production

GERARD DUMÉNIL E DOMINIQUE LÉVY

Londres: Pluto Press, 2018. 224p.

*Ilan Lapyda**

Após terem se notabilizado nas últimas décadas, dentro e fora do campo marxista, por suas análises críticas do neoliberalismo, Duménil e Lévy desenvolvem no livro a polêmica tese de que estamos em uma transição entre modos de produção. Para sustentá-la, continuam a se apoiar em Marx, porém com reparos. Um deles, explicitado no início, é o de que, embora as bases da teoria da história marxiana estejam corretas, as presentes relações de produção não estariam caminhando em direção a uma sociedade sem classes, mas ao “gerencialismo”: um modo de produção dominado pela “classe gerencial” (sobretudo financeira). Esta é definida como a camada superior no comando de empresas, o núcleo dirigente econômico, e governos, o núcleo dirigente político; um grupo com interesses próprios. O atual momento histórico seria, então, de hibridismo, no qual conviveriam capitalistas, gerentes e classes populares.

A ousadia da tese central levou a uma argumentação em três grandes frentes: teórica, empírica e histórica. A primeira é uma ampla e necessária revisitação de conceitos de Marx. Sua complexidade não pode ser reconstituída aqui, mas são discutidos, por exemplo: modo de produção, infra/superestrutura, classes, forças produtivas e relações de produção e trabalho produtivo/improdutivo. Defende-se, na esteira de um antigo debate no marxismo estadunidense sobre classes sociais

* Doutor em Sociologia pela Universidade de São Paulo (USP). E-mail: ilan.lapyda@alumni.usp.br

(ex.: Erik Olin Wright), que os gerentes possuem uma relação com os meios de produção-socialização diferente dos capitalistas e dos trabalhadores, constituindo-se em uma classe distinta. E a meritocracia surgiria como a nova grande ideologia, dado que eles seriam recrutados, em grande medida, pelo nível educacional.

A parte empírica compõe-se essencialmente de dados quantitativos de grande interesse sobre os Estados Unidos e a economia mundial. Um achado, fundamental para a tese principal, é que o peso dos salários na renda total dos 5% mais ricos dos EUA dobrou entre 1920 e o final do século XX, atingindo 78% (contra, portanto, apenas 22% de renda de capital). Além disso, após uma diminuição sensível da desigualdade de renda durante algumas décadas, um forte aumento é retomado com a virada neoliberal, porém impulsionado menos pelas disparidades entre capital e trabalho que pelas desigualdades salariais (entre os gerentes e os trabalhadores), que aumentaram mais rapidamente do que as desigualdades de renda total e de riqueza. Reforça-se, assim, a hierarquia de salários como mecanismo de exploração, em detrimento da mais-valia. Um segundo ponto é o de que a rede de controle das grandes empresas em nível mundial é altamente concentrada. Seu centro compõe-se de apenas 1.318 transnacionais (majoritariamente grandes instituições financeiras), sendo que apenas 147 delas controlam 40% de todo o valor das transnacionais. É desnecessário dizer que todas elas são comandadas por gerentes que recebem altíssimos salários e tomam as decisões estratégicas no lugar dos acionistas (os “verdadeiros” capitalistas).

Já a argumentação histórica constitui-se principalmente de paralelismos entre a transição feudalismo-capitalismo e o capitalismo gerencial, ressaltando que ambos os períodos são híbridos de dois modos de produção. Uma longa análise das revoluções burguesas desvela as dinâmicas e relações de classe destas (ex.: aliança da burguesia primeiro com as classes populares, depois com a antiga nobreza). A reinterpretção da periodização do capitalismo pós-Revolução Industrial a partir disso é essencial no raciocínio: do final do século XIX até a Crise de 1929 tem-se o início do capitalismo gerencial, com uma “aliança à direita” (domínio dos grandes proprietários capitalistas sobre os gerentes que ascendiam através da revolução gerencial inaugurada pela crise estrutural dos anos 1890); o compromisso social-democrata subsequente apresentaria uma “aliança à esquerda” entre classes populares e gerentes (sob o comando destes); e a contrarrevolução neoliberal desencadeada por mais uma crise estrutural (anos 1970) se constituiria numa nova “aliança à direita”, por meio da qual os capitalistas recuperaram parte de seu poder, porém sob a liderança dos gerentes. Caso os primeiros sejam definitivamente suplantados pelos segundos, o gerencialismo se consolidaria como novo modo de produção.

Em 2007-8, a nova crise estrutural anunciara, para os autores, mais transformações, pois representou uma crise do neoliberalismo, ainda que sem dissolução da aliança entre capitalistas e gerentes. Surge a questão de que ordem social sucederia a “fase neoliberal do capitalismo gerencial”: um “neoliberalismo administrado”?

Um “neogerencialismo”? A resposta fica no ar e o livro termina em tom reformista: diante da falta de um horizonte revolucionário e das lições das revoluções burguesas (quando tentativas radicais de “acelerar” o processo para além de suas possibilidades fracassaram), a aposta é de que a luta das classes populares possa restabelecer uma “aliança à esquerda” e rumar ao “socialismo” – aproveitando-se dos traços desestabilizadores do neoliberalismo.

Ao longo do livro, os autores ainda se posicionam quanto a duas controvérsias importantes. Uma, mais antiga, é sobre as experiências do “socialismo autoproclamado”. Defende-se que na URSS e na China não houve nem socialismo, nem capitalismo de Estado, mas variantes de uma modalidade de gerencialismo: o “burocrático”, no qual, diferentemente do mundo capitalista, quem comandou foi o grupo encastelado no Estado, e não em empresas privadas. A outra controvérsia, mais recente, refere-se à hegemonia mundial. Embora não neguem o declínio do poderio dos Estados Unidos perante a China, Duménil e Lévy ressaltam que a dominância do primeiro país no plano financeiro ainda é clara – fato crucial, visto que as grandes instituições financeiras controlam boa parte da economia mundial. Ademais, metade dos 50 maiores controladores de transacionais do mundo são estadunidenses (e oito são britânicos), assim como boa parte das maiores “comunidades” mundiais de empresas – a primeira asiática da lista aparecendo apenas em 12º lugar.

As ideias instigantes do livro levantam alguns questionamentos que valem ser destacados, sobretudo aqueles relativos ao suporte à tese central. Primeiramente, causa espanto a ausência de uma discussão conceitual sobre salário. Os autores desconsideram a possibilidade de uma parte dos rendimentos do capital estar “travestido” de salário como uma forma de ocultação ideológica dos mesmos, ou, no mínimo, de que haja obsolescência metodológica na produção dos dados. Nestes, bônus e ganhos com *stock options*, por exemplo, são “salário”, em vez de, seguindo indicações do próprio Marx, serem tratados como fração da mais-valia. Isso coloca em questão a própria definição da gerência como uma classe diferente da capitalista, sem mencionar a dificuldade inversa, de definir “altos salários” – ou seja, a fronteira entre classe gerencial e classes populares.

Por fim, mesmo entendendo que haja uma mudança nas classes superiores, não fica claro qual seria a mudança em relação às classes exploradas. É difícil compreender onde os autores enxergam um movimento em direção ao desaparecimento das relações mercantis e, portanto, qual a diferença entre os trabalhadores produtivos do capitalismo e as classes gerenciadas do gerencialismo. Se o principal canal de extração de sobretrabalho, na realidade, permanece o mesmo – mais-valia nas diferentes formas –, se a força de trabalho segue sendo uma mercadoria vendida em um contexto de generalização das relações mercantilizadas e de propriedade privada, como sustentar que esteja ocorrendo uma mudança de modo de produção? No mesmo sentido, se o neoliberalismo é uma fase/modalidade do capitalismo, por que o gerencialismo não poderia sê-lo?