

Thorstein Veblen

## **O Sistema Industrial e os Capitães de Indústria<sup>1</sup> – The Engineers and the Price System, 1923 (Capítulo 2)**

**The Industrial System and the Captains of Industry**

Tradução de Pedro Aguiar (estebanmaroto@hotmail.com) e Murillo Cruz (murillo8.cruz@gmail.com)

Revisão técnica: Murillo Cruz (Professor do IE/UFRJ)

Tem sido usual, e de fato ainda é, falar de três coordenados “fatores de produção”: terra, trabalho e capital. A razão para este esquema triplo de fatores na produção foi o reconhecimento de três classes de rendimentos: renda, salários e lucros; e foi assumido que o que fornece rendimento

---

1 Certas palavras e expressões de Veblen, em inglês, foram incluídas na tradução, em parênteses, porque são expressões com significados teóricos importantes para a teoria de Veblen e/ou possuem significados complexos em sua teoria, não sendo suficiente a pura tradução para a língua portuguesa – ou mesmo qualquer outra.

é um fator produtivo. Este esquema vem desde o século 18. Foi presumido verdadeiro, de forma geral, dentro das condições que prevaleceram durante o século 18, e portanto assumiu-se que continuaria a ser natural, ou normal, verdadeiro em um sentido eminente, dentro de quaisquer condições que vigorassem desde aquela época.

Visto sobre o prisma de eventos posteriores, este plano triplo de fatores coordenados na produção se notabiliza pelo que ele omite. Ele não atribui, por exemplo, qualquer efeito produtivo às ‘artes industriais’ (*industrial arts*), pela razão conclusiva de que o estado das artes industriais não fornece receitas fixas ou calculáveis para qualquer pessoa de qualquer classe; não oferece qualquer reivindicação legal para uma fatia da produção anual de bens de uma comunidade. O estado da arte industrial é um estoque comum de conhecimentos, derivado de experiências passadas, e é possuído, e transmitido como posse indivisível da comunidade em geral. É, certamente, o fundamento indispensável de toda indústria produtiva, com exceção de certos fragmentos diminutos cobertos por direitos de patentes ou segredos de comércio; este estoque conjunto não é propriedade individual de nenhum homem. Por esta razão, não tem sido contabilizada como um fator de produção. O avanço sem precedentes da tecnologia durante os últimos cento e cinquenta anos começa a chamar atenção para sua omissão dentro do plano triplo de fatores de produção herdado deste tempo anterior.

Outra omissão do esquema de fatores, como foi originalmente desenhado, foi a do ‘homem de negócios’. Entretanto, durante o curso do século 19, o ‘homem de negócios’ cada vez mais tomou intrometidamente a dianteira, abocanhando fatias cada vez mais generosas das receitas anuais do país – o que levou a argumentar-se que ele também contribuiu crescentemente para produção anual de bens. Assim, um quarto fator de produção foi provisoriamente adicionado ao esquema triplo, na pessoa do “empreendedor” (*entrepreneur*), cujos salários de administradores são considerados a medida de sua partilha criativa na produção de bens, apesar de ainda haver questionamento sobre a parte precisa que cabe ao empreendedor na indústria produtiva.

“Empreendedor” é um termo técnico para designar a pessoa que cuida dos objetivos financeiros das coisas. Ele cobre o mesmo fato que o mais familiar “homem de negócios” cobre, porém com uma ligeira insinuação à grandes negócios ao invés de pequenos. O típico empreendedor é o ‘financiador corporativo’ (*corporation financier*). E como o financiador corporativo tem habitualmente abocanhado uma parte substancial da receita anual da comunidade, ele também tem

sido considerado responsável por produzir um serviço bastante substancial para a comunidade, como força criativa naquela indústria produtiva da qual provém os acréscimos na renda anual. De fato, é quase verdadeiro que, em termos correntes, “produtor” (*producer*) veio a significar “gestor financeiro” (*financial manager*), tanto na teoria econômica padrão como no uso comum.

Não é necessário, obviamente, debater sobre tudo isso. É uma questão de uso. Durante a era da indústria mecanizada – que também é a era da democracia comercial – os homens de negócios têm controlado a produção e gerenciado a indústria da comunidade para seus próprios fins, de forma que as fortunas materiais de todos os povos civilizados continuem a depender do gerenciamento financeiro de seus homens de negócios. E durante este mesmo período não só as condições de vida dentre estes povos civilizados continuaram a ser, no mais, razoavelmente toleráveis, como é também verdadeiro que o sistema industrial, o qual estes homens de negócios têm gerenciado para seus próprios benefícios durante todo este tempo, tem aumentado, no geral, continuamente sua eficiência. Sua capacidade produtiva por unidade de equipamento e força humana têm crescido continuamente. Por este louvável efeito, o crédito devido deve ser, como de fato tem sido, dado à comunidade dos negócios que detêm a supervisão das coisas. A eficiente ampliação da capacidade industrial, obviamente, se deve a um contínuo avanço tecnológico, a uma crescente disponibilidade de recursos naturais, e a um contínuo crescimento populacional. Mas a comunidade de negócios também teve participação em trazer isto à realidade; sempre estiveram na posição de bloquear este crescimento, e foi somente por sua tutela e consentimento que foi possível as coisas irem em frente como foram.

Este contínuo avanço da capacidade produtiva, devido ao contínuo avanço tecnológico e crescimento populacional, teve também outra notável consequência. De acordo com os princípios liberais do século XVIII, qualquer recebimento de rendimento legalmente defensável é uma prova indubitável de trabalho produtivo feito. Visto sobre o prisma deste pressuposto, o evidente aumento da capacidade produtiva do sistema industrial possibilitou a todos os homens de mentalidade liberal ou comercial não só a creditar aos “práticos” (*businesslike*) capitães da indústria a criação desta capacidade produtiva, como também a negligenciar tudo o que os mesmos capitães da indústria têm feito, no curso ordinário dos negócios, para manter a produtividade reprimida. Acontece que, durante todo este tempo, as coisas têm se movido em uma determinada direção, e agora foram tão longe, que hoje é uma questão em aberto se a gestão “prática” (*businesslike*) dos capitães

não está mais ocupada com o controle e a *retenção* da indústria do que com o crescimento da capacidade produtiva.

Este capitão de indústria, tipificado pelo financiador corporativo, e, posteriormente, pelo banqueiro de investimento (*investment banker*), é uma das instituições que compõe a nova ordem das coisas, que vem se alastrando entre todos os povos civilizados desde o início da Revolução Industrial. Como tal, como um crescimento institucional, sua história de vida, até agora, deve ser merecedora de estudo por parte de qualquer indivíduo que se propõe a entender o recente crescimento e a atual direção desta nova ordem econômica. O começo do capitão de indústria é melhor visualizado entre aqueles empreendedores ingleses que fizeram de seu ofício executar a promessa industrial da Revolução em uma performance tangível, durante as décadas finais do século XVIII e as décadas iniciais do século XIX. Estes capitães de tempos primordiais podem ser, provavelmente, classificados como inventores, pelo menos em um sentido mais abrangente da palavra. Porém, devem ser mais propriamente designados como projetistas e construtores de equipamentos de fábricas, moinhos e minas, de engenhos, processos, máquinas e máquinas-ferramentas, assim como administradores de lojas (pequenas ou médias), ao mesmo tempo que cuidavam, com mais ou menos eficácia, do objetivo financeiro. Em nenhum outro lugar o início do capitão de indústria se sobressai tão convincentemente quanto dentre os Ingleses daqueles tempos primordiais, que projetaram, testaram, construíram e venderam uma série de máquinas-ferramentas indispensáveis, que montaram o fundamento prático da indústria mecanizada. Algo de efeito semelhante encontraremos no trabalho pioneiro dos norte-americanos, ao longo das mesmas linhas gerais do desenho e performance mecânica, em um período ligeiramente posterior. A nova ordem industrial deve muito de seu sucesso inicial, bem como seu crescimento posterior, aos homens desta classe.

Estes homens eram *capitães de indústria*, empreendedores, em um sentido simples e compreensível da palavra, como aqueles que os economistas aparentemente tinham em mente nos cem anos posteriores, quando falam dos salários de gestão que se devem aos empreendedores pelo trabalho produtivo feito. Eles eram o cruzamento de um *homem de negócio* com um *especialista de indústria*; mas o especialista industrial aparenta ter sido a metade mais valiosa de sua composição. Porém, donos de fábricas, minas e navios, assim como comerciantes e banqueiros, também compunham uma parte vital daquela comunidade de negócios, do qual o posterior crescimento e especialização do financiador corporativo surgiu, nos séculos XIX e XX. Suas origens são, assim, tanto tecnológica quanto comercial; e,

naquela fase anterior de sua história de vida, na qual foi tomada pelas tradições da teoria econômica e do senso comum, ele continuou carregando ambas as linhas de interesse e a combinação destes trabalhos. Isto foi antes que a grande escala, o formidável crescimento, e a profunda especialização da avançada indústria mecânica tomaram forma e expandiram.

Mas, progressivamente, as atenções para o *gerenciamento de negócios* (*business management*) cresceram em potência e em exigência, com o concomitante crescimento da escala das coisas negociadas; e assim, a direção de tais interesses de negócios veio a significar, progressivamente, uma atenção cada vez maior aos objetivos financeiros do empreendimento. Ao mesmo tempo, e impulsionado pelas mesmas considerações, o gerenciamento “prático” (“*businesslike*”) da indústria foi progressivamente deslocando-se para a base das finanças corporativas (*corporation finance*). Isto resultou em uma divisão adicional, dividindo a propriedade dos equipamentos e dos recursos industriais, de sua gerência. Mas também, ao mesmo tempo, o sistema industrial, pelo seu lado tecnológico, tem progressivamente crescido e ampliando em escopo, diversidade, especialização, e complexidade, assim como em capacidade produtiva por unidade de equipamento e mão de obra.

O último item de mudança acima assinalado, o progressivo incremento da capacidade produtiva, é de significância peculiar nesta questão.

Nas primeiras e pioneiras décadas da *era da máquina* (*the machine era*), parece ter sido aceito como verdadeiro que a rotina comum de gerenciamento dos negócios industriais era dedicada à busca de novas *formas e meios* de acelerar a produção até a sua capacidade máxima. Isto ocorreu antes que a padronização de processos unidades de produtos e fabricação de partes tivessem se acentuado, e portanto antes que a quantidade de produção alcançasse algo parecido com sua diversidade e tamanho posterior. E, parcialmente por causa deste fato – porque a quantidade de produção ainda era uma matéria de pouca relevância e grandemente circunscrita, contrastando com o seu posterior crescimento – o volume normal de produção nas indústrias mecânicas ainda era relativamente pequeno e administrável. Portanto, os interesses que ocupavam estas indústrias ainda tinham um mercado razoavelmente aberto para tudo aquilo que se fabricasse, um mercado capaz de incorporar qualquer incremento razoável de produção. Exceções a esta regra geral ocorreram; como, e.g., em têxteis. Porém, a regra geral verificou-se durante todas as primeiras décadas do século XIX relativamente à indústria Inglesa, e ainda mais obviamente no caso dos Estados Unidos. Tal mercado *desprotegido* significou chances justas para competições produtivas, com

pouco risco de superprodução. E, contribuindo para o mesmo efeito, verificou-se um contínuo crescimento populacional, e também do alcance e volume dos meios de transportes, servindo à manutenção de um mercado aberto a qualquer perspectiva de incremento da produção, a preços que ofereciam uma boa perspectiva de lucros contínuos. Dentro destas condições, uma produção competitiva razoavelmente livre seria praticável.

A situação industrial aqui delineada começou visivelmente a ceder e modificar-se por volta de meados do século XIX na Inglaterra, e correspondentemente em um período posterior na América. A capacidade produtiva da indústria mecânica estava, a olhos vistos, ultrapassando a capacidade do mercado, de modo que a livre competição, sem uma reconsideração, não era mais uma boa base pela qual gerenciar a produção. Este período crítico ou transicional cai, imprecisamente, entre o segundo quarto do século XIX na Inglaterra; e em outros lugares, em datas posteriores. Naturalmente, este ponto crítico, quando as exigências dos negócios começaram a ditar a política de combinação e restrição, não ocorreu em todas ou na maioria das indústrias mecanizadas ao mesmo tempo; porém, parece razoável afirmar-se que, em geral, o período de transição para uma regra geral de restrição (produtiva) na indústria ocorreu no mesmo tempo e pelas razões anteriormente indicadas. Também existiram outros fatores comprometidos nesta situação industrial, além dos citados acima, menos notáveis e menos precisamente definidos, porém forçando limitações (produtivas) do mesmo caráter. Tais eram, e.g., plantas industriais atingindo rápida obsolescência, por causa de melhorias e extensões, assim como a exaustão parcial da oferta de mão-de-obra por sobretrabalho persistente, subnutrição e condições anti-higiênicas – porém isto se aplica (mais) ao caso inglês ao invés de outros lugares e países.

Este período crítico nos assuntos de negócios industriais coincide aproximadamente com o advento das finanças corporativas, método típico e usual de controle da produção industrial. Certamente, a corporação, ou companhia, possui outras finalidades além do controle restritivo da produção visando um mercado lucrativo, mas deve ser suficientemente óbvio que a combinação da propriedade e a centralização do controle que a corporação trouxe à tona é extremamente conveniente para este propósito. E quando parece que o recurso geral de incorporar organizações de maiores tamanhos se estabelece, na hora em que as exigências de negócios começam a ditar uma imperativa restrição de produção, não é fácil evitar a conclusão de que este era um dos fins a serem alcançados por esta reorganização do empreendimento de empresas de negócios. Pode ser honestamente

dito que as empresas de negócios se deslocaram da base de uma livre e ocilante produção competitiva para a de uma “retenção conscienciosa e intencional da eficiência” (*conscientious withholding of efficiency*), tão logo, e na medida em que, as finanças corporativas em larga escala tornaram-se o fator controlador na indústria. Ao mesmo tempo, e no mesmo grau, o controle discricionário da indústria, e de outras empresas de negócios em grande parte, passou às mãos do financiador corporativo.

Organizações corporativas têm continuamente avançado para maiores escalas e para uma coalizão de forças mais abrangentes; e ao mesmo tempo, mais e mais visivelmente, tornou-se a função usual dos gerentes corporativos o ajuste da produção às exigências do mercado através da restrição da saída para *o que o tráfego suportará* (*to what the traffic will bear*); isto é, o que dará o maior lucro líquido. Sob a gerência corporativa, raramente acontece de a produção ser empurrada aos limites de sua capacidade. Isto acontece, e pode acontecer, só ocasionalmente e de forma intermitente. Isto tem sido cada vez mais uma verdade, desde que a capacidade de produção habitual das indústrias mecanizadas começou a ultrapassar seriamente e/ou ameaça ultrapassar o que o mercado suportaria a preços razoavelmente lucrativos. E desde aquela mudança crítica nas questões de negócios industriais – em meados do século XIX – tornou-se cada vez mais imperativo o uso de uma moderação sábia e a diminuição da saída de produtos a um nível que *o tráfego suportará*. Os cuidados nos negócios têm requerido uma atenção cada vez mais focada por parte dos homens de negócios, e em medida sempre crescente seus dias de trabalho se centralizam no ajuste da sabotagem da produção. E por este motivo, evidentemente, a organização corporativa destes negócios, em escalas cada vez maiores, é de muita serventia, já que o requisito da sabotagem da produção industrial pode ser eficazmente (*effectually*) administrada somente em grandes planos e com mãos firmes.

“Os líderes em negócios são homens que estudaram e pensaram durante todas suas vidas. Eles, portanto, aprenderam a decidir grandes problemas de uma vez, baseando suas decisões sobre seus conhecimentos de princípios fundamentais.” – Jeremiah W. Jenks. Isto é, a fiscalização deste objetivo financeiro dos negócios industriais, e o controle da execução balanceada necessária da sabotagem produtiva, foi reduzida a uma rotina governada por princípios de procedimentos enraizados e administrados por especialistas preparados em finanças corporativas. Porém, sob as limitações pelas quais a capacidade humana está sujeita, segue-se desta crescente e exigente disciplina da administração de negócios, que

os homens de negócios estão perdendo, cada vez mais, o contato com a maneira de pensar e com os elementos do conhecimento que constituem a lógica e os fatos relevantes da tecnologia mecânica. O vício a uma rigorosa e incessante valoração de todas as coisas em termos de preços e lucros os tornam, por hábitos enraizados, inaptos a avaliar fatos e valores tecnológicos que podem ser formulados apenas em termos de performance mecânica tangível; crescentemente, a cada passo em direção a uma mais rigorosa dependência à gestão prática (*"businesslike"*) dos negócios, e a cada avanço do sistema industrial para um âmbito cada vez maior, e uma maior diversificação, ocorre, cada vez mais, um balanceamento delicado de concessões mútuas entre seus membros interconectados.

Eles são especialistas em preços, lucros e manobras financeiras; e entretanto o critério final em todas as questões de políticas industriais ainda encontram-se em suas mãos. Eles são, por treinamento e interesses, capitães das finanças; e entretanto, sem qualquer domínio competente sobre as 'artes industriais' e a tecnologia (*"the industrial arts"*), eles continuam a exercer discricção plena como capitães de indústria. Eles estão continuamente envolvidos em uma rotina de aquisições, em que habitualmente alcançam seus fins através de uma perspicaz restrição da produção; e entretanto continuam a lhes serem confiados o bem estar industrial da comunidade, que demanda, contrariamente, máxima produção.

Tal tem sido a situação em todos os países civilizados desde que as finanças corporativas obtiveram controle da indústria, até um período recente. Recentemente este esquema estabelecido de gestão de negócios tem mostrado sinais de que está cedendo, e uma nova direção na organização de empresas de negócios está em voga, a qual o controle discricionário da produção industrial se desloca mais ainda para o lado financeiro e perde mais ainda contato com os requisitos de produção máxima. O novo movimento tem um duplo carácter: (a) os capitães financeiros da indústria tem provado sua incompetência industrial de uma forma progressivamente convincente, e (b) seus próprios trabalhos de gestores financeiros tem progressivamente tomado o carácter de uma rotina padronizada não mais exigindo ou admitindo qualquer medida de grande critério ou iniciativa. Eles tem perdido contato com a gestão dos processos industriais, ao mesmo tempo que a gestão de negócios corporativos tem, efetivamente, se deslocado para as mãos de burocratas escriturários (*bureaucratic clerical staff*). O financiador corporativo da tradição popular está tomando o carácter de chefe burocrático de gabinete (*chief of bureau*).

As mudanças que trouxeram o financiador corporativo a esta posição um tanto inglória de administrador de rotina definiram-se ao longo do início do cres-

cimento das finanças corporativas, em meados do século XIX, e atingiram seu ponto crítico aproximadamente entre a passagem para o século XX, embora fora somente nesta última data que o resultado tornara-se claramente evidente. Quando organizações corporativas e o consequente controle da produção deu frutos, duas linhas de políticas de gestão estavam abertas: (a) manter preços lucrativos limitando a produção, e (b) manter lucros através da diminuição dos custos de produção decorrentes de um incremento na saída de produtos. Até certo ponto, ambas as linhas foram seguidas, porém, no geral, a primeira provou-se mais atraente; ela envolvia menos riscos, e requisitava menos conhecimento dos processos de trabalho industrial. Aparentemente foi de fato dado uma crescente preferência ao primeiro método durante este meio século de gestão financeira. Houve boas razões para isto. Os processos de produção foram continuamente crescendo mais amplos, diversificados, complicados, e mais difíceis para qualquer leigo em tecnologia compreender – e o financiador corporativo era um tal leigo, necessária e crescentemente como tal, por razões indicadas acima. Ao mesmo tempo, devido ao crescimento contínuo da população e a ampliação do sistema industrial, o produto líquido da indústria e seus rendimentos líquidos continuaram a crescer independentemente de qualquer esforço criativo por parte da gestão financeira. Portanto o financiador corporativo, como classe, ganhou um não merecido acréscimo de renda, baseando-se em um plano de sentar e esperar. Este plano é inteligível para qualquer leigo. Toda inovação industrial e toda economia agressiva na conduta da indústria não só presume profundo conhecimento dos detalhes tecnológicos do processo industrial, como para qualquer outro que não seja especialista em tecnologia, que conhecem os fatos intimamente, qualquer movimento deste tipo aparentará ser perigoso. Então os homens de negócios que têm controlado a indústria, sendo leigos em tudo que concerne à sua gestão, tem de forma crescente se contentado a conviver com uma carga adicional (*overhead*) de ineficiência sempre crescente, contanto que não percam nada por isto. O resultado tem sido um volume cada vez maior de desperdício e falta de direção no uso de equipamentos, recursos e poder humano por todo sistema industrial.

Nos últimos anos, a defasagem, perda e fricção resultante do trabalho padrão da indústria mecânica sob a gestão de negócios alcançou proporções tais que nenhum estranho de inteligência comum, poderá evitar de enxergá-los onde quer que se procure pelos fatos do caso. Porém, são os especialistas em indústria, não os homens de negócios, que finalmente começaram a criticar esta falta de gestão e negligência prática (*businesslike*) das formas e meios (*ways and means*) da indús-

tria. E até agora seus esforços não encontraram respostas cordiais dos homens de negócios que dominam as indústrias, que têm, em geral, continuado a deixar a produção industrial em patamares “bons o bastante” – isto é, bom o bastante para uma política de negócios míope que busca ganhos pessoais, seja quão pobre for a provisão das necessidades materiais da comunidade. Porém, ao mesmo tempo, duas coisas têm acontecido que desordenaram o regime do financiador corporativo: especialistas industriais, engenheiros, químicos, mineralogistas, técnicos de toda sorte, têm se deslocado à posições mais responsáveis no sistema industrial e proliferado dentro do sistema, porque o sistema não funciona mais sem eles; e por outro lado, os grandes interesses financeiros, cujo apoio tem sustentado os financiadores corporativos, tem gradualmente percebido que as finanças corporativas podem ser melhor gerenciadas com uma exaustiva rotina burocrática, e que os dois pilares que sustentam empreendimentos de negócios corporativos dos tipos mais abrangentes são os especialistas industriais e os grandes “interesses” financeiros que controlam os fundos necessários; enquanto que os financiadores corporativos são nada mais do que dúbios intermediários entre estes dois.

Um dos grandes personagens nas finanças de negócios americanos percebeu esta situação no final dos anos noventa do século XIX e resolveu tornar isto em benefício próprio e de seus parceiros de negócio, e deste período data-se uma nova era nas finanças corporativas americanas. Foi por um período chamado livremente como a era do “Trust-Making”, entretanto esta frase não descreve tudo de forma adequada. Ela deveria ser chamada de a Era do Banqueiro Investidor (*Investment Banker*), e ela chegou em seu presente estado de maturidade e estabilidade no curso de apenas um quarto de século.

Os traços característicos e o propósito guia deste método de finanças corporativas aperfeiçoado são melhor demonstrados por uma exposição dos métodos e realizações daquele grande pioneiro pelo qual foi inaugurado. Como um caso ilustrativo, então, o negócio de aço americano nos anos noventa do século XIX estava sofrendo do uso contínuo de processos, equipamentos e locações defasadas oriundas da gestão desperdiçadora sob controle de teimosos e ignorantes executivos corporativos, e particularmente da intermitente concorrência usual e sabotagem mútua entre os numerosos “interesses” (*concerns*) que faziam então negócios com aço. Parece ser a última dificuldade que particularmente atraiu a atenção e forneceu a oportunidade ao grande pioneiro. Ele pode, por nenhum esforço de caridade, ser considerado familiarizado com as necessidades tecnológicas e deficiências da indústria de aço. Entretanto para um homem de visão comercial e

sobriedade financeira, estava óbvio que uma mais abrangente, e portanto mais autoritária, organização e controle dos negócios do aço iria prontamente neutralizar grande parte da competição que estava desordenando os preços. O aparente propósito e o evidente efeito da nova e maior coalizão de interesses de negócio no aço era manter preços lucrativos através de uma razoável redução da produção. Um menos evidente e secundário efeito era uma gestão mais econômica da indústria, que envolvia demissões de alguns financiadores corporativos de outrora e a introdução de alguns especialistas industriais. Embora não admitido, um outro fim, a ser servido pela mesma mudança em cada uma das muitas empresas em coalizão empreendida pelo grande empreendedor e por seus competidores, era um bônus que ia para esses homens empreendedores na forma de um incremento da capitalização do negócio. Porém, a característica notável disto tudo, visto pelo ponto de vista do público em geral, sempre foi a estabilização de preços a um nível razoavelmente alto, de forma que sempre garantiria ganhos razoavelmente elevados sobre o aumento da capitalização.

Desde então esta conduta nas finanças corporativas foi aperfeiçoada e padronizada, de forma que agora pode se dizer verdadeiro que nenhum grande movimento no campo das finanças corporativas pode ser feito sem a tutela e o consentimento daqueles interesses largamente financiados que estão em posição de agir como banqueiros investidores; nem qualquer grande empreendimento em negócios corporativos escapa do contínuo controle dos banqueiros investidores em qualquer de suas grandes transações; nem tampouco pode qualquer empreendimento corporativo de grande escala continuar a fazer negócio exceto sobre os termos nos quais renderam algo apreciável na forma de renda para os banqueiros investidores, cujo contínuo apoio é necessário para seu sucesso.

O interesse financeiro aqui exposto como 'banqueiro investidor' é comumente compreendido como algo na forma de sindicatos ou casas financeiras mais ou menos articuladas, e deve ser acrescentado que as mesmas empresas financeiras são também, comumente, se não invariavelmente, engajadas ou interessadas em questões bancárias comerciais do tipo usual. De forma que a mesma bem estabelecida, meio-sindicalizada ramificação de casas bancárias que tem cuidado do setor bancário comercial do país, com seu centro de crédito e controle na capital financeira do país, está pronta de antemão a assumir o controle e administrar as finanças corporativas nacionais em um plano unificado e com uma visão para uma distribuição equitativa da renda líquida nacional entre si e seus clientes. Quanto mais inclusiva for esta organização financeira, obviamente, mais capaz será de ge-

reenciar o sistema industrial do país como um todo inclusivo e prevenir qualquer inovação ou experimento perigoso, assim como limitar a produção do necessário a tal volume que renderá maior retorno líquido para si mesmo e para seus clientes.

Evidentemente o plano aperfeiçoado o qual levou o discernimento e a responsabilidade (da economia) às mãos do banqueiro investidor (*investment banker*) deve acarretar em uma conduta *sã e salva* para os 'negócios', tal como a prevenção de flutuações dos preços, e mais particularmente o impedimento de qualquer aceleração e crescimento da indústria produtiva que não seja lucrativa. Evidentemente, também, por isto a iniciativa passou das mãos do financiador corporativo, o qual decaiu a uma posição de um intermediário financeiro ou agente, com descrição limitada e com um futuro precário e duvidoso. Entretanto todas instituições humanas são suscetíveis a aperfeiçoamento, e o curso do aperfeiçoamento pode, uma vez ou outra, como neste caso, resultar em superação e deslocamento. E sem dúvida é para o melhor, isto é, para o bem dos negócios, mais particularmente para os lucros de grandes negócios.

Porém, agora, como sempre, finanças corporativas é tráfico de crédito; de fato, agora mais do que nunca. Portanto, para estabilizar suficientemente os negócios corporativos nas mãos destes inclusivos quase-sindicatos de interesses bancários é necessário que o sistema de crédito do país deva como um todo ser administrado em um plano unificado e de forma inclusiva; o mesmo quase-sindicato de interesses bancários que faz uso do crédito nacional na forma de finanças corporativas também é o guardião do crédito nacional em geral. A partir do qual resulta que, no que diz respeito àquelas extensões de crédito em larga escala que são de consequências substanciais, os créditos e débitos são, na realidade, agrupados dentro do sindicato, tal que nenhum desarranjo substancial da situação do crédito possa produzir efeito exceto através da livre escolha deste quase-sindicato de casas de bancos de investimentos, isto é, a não ser que vejam vantagens para si em permitir que a situação do crédito se desarranje, e não além do ponto no qual irá servir melhor seus propósitos coletivos em contrapartida ao resto da comunidade. Com um sistema tão fechado nenhuma extensão de obrigações de crédito ou multiplicação de "*securities*" corporativas, com a inflação de valores, traz necessariamente qualquer risco de liquidação, já que créditos e débitos são de fato agrupados dentro do sistema. Por meio desse parêntese pode ser mencionado que sob estas circunstâncias "crédito" não tem nenhum sentido particular exceto como método contábil. Crédito é também uma das instituições desgastadas pelo tempo que deve sofrer obsolência por aperfeiçoamento.

Este processo de agrupamento e sindicância que está refazendo o mundo dos créditos e das finanças corporativas tem sido grandemente ajudado, na América, pelo estabelecimento do sistema da Reserva Federal (*The Federal Reserve – FED*), enquanto que resultados um tanto similares foram alcançados em outras localidades, por dispositivos um tanto similares. Este sistema tem ajudado grandemente a estender, facilitar, simplificar e consolidar o controle unificado dos arranjos de crédito nacional, e tem muito convenientemente, deixado o controle substancial nas mãos daqueles grandes interesses financeiros em cujas mãos as linhas de controle de crédito e negócios industriais já estavam sendo reunidas por força de circunstâncias e por sagaz gestão das partes interessadas. Por este meio o substancial núcleo do sistema de crédito nacional está reunido entre um todo auto-balanceado, fechado e inquebrável, auto-segurado contra todos riscos e desarranjos. Tudo o qual converge para estabilização definitiva dos negócios do país; mas já que reduz o tráfego financeiro à uma rotina sem riscos também converge para a concebível obsolência das finanças corporativas e eventualmente, talvez, do banqueiro investidor.